

SaaS может раскрыть потенциал и вырасти в 17 раз



За 2025 г. суммарно для России, Казахстана и Узбекистана потребление BI, ERP, CRM и тиражных учетных систем, предоставляемых по модели публичного SaaS, составляет 17,5 млрд руб. и 340 тыс. компаний, регулярно использующих хотя бы один из рассматриваемых видов SaaS.

Алексей Миколенко (<mailto:mikolenko@comnews.ru>)

© ComNews

27.01.2026

Об этом ComNews рассказал сооснователь аналитической компании N4A Александр Герасимов. В отраслевой структуре потребления рассматриваемых в исследовании N4A видов SaaS (от англ. software as a service - программное обеспечение как услуга) львиную долю занимают торгово-логистические компании и предприятия сферы услуг населению.

В период 2021-2025 гг. рынок рос с CAGR 8% (среднегодовой темп роста), что ниже темпов роста цен на рассматриваемые виды SaaS. При этом потенциал роста потребления BI (бизнес-аналитика), ERP (планирование ресурсов предприятия), CRM (системы для управления взаимоотношениями с клиентами) и учетных систем, по оценкам N4A, чрезвычайно велик.

Александр Герасимов сообщил, что в 2024 г. рынок лишь смог отыграть падение 2022-2023 гг. и только в 2025 г. продемонстрировал уверенный рост, но в основном за счет опережающего роста потребления учетных систем. "В целом за 2021-2025 гг. рынок в денежном выражении рос с CAGR 8%, что ниже темпов роста цен на рассматриваемые виды SaaS. Учитывая главенствующую роль российского рынка среди трех рассматриваемых стран, основные причины такой стагнации - это отсутствие российских аналогов полнофункциональных BI- и ERP-систем ведущих

глобальных разработчиков, не только для облачной, но и on-prem-модели развертывания, помноженное на усилившееся в последние годы неприятие публичных облаков крупным бизнесом в России", - отметил Александр Герасимов.

Потенциал, по оценкам N4A, - 17-кратный рост объема рынка в денежном выражении до почти 300 млрд руб. ежегодной выручки, складывающийся из двукратного роста абонентской базы и более чем восьмикратного роста среднего чека за счет расширения используемого функционала. "Но монетизировать этот потенциал существующим на рынке предложением SaaS невозможно - нужны принципиально новые SaaS, как в части функционального наполнения, так и принципов ценообразования - от достигаемого экономического эффекта. Не зря в мире заговорили о смерти SaaS, то есть о неактуальности простой подписочной модели", - добавил Александр Герасимов.

На данный момент

Директор по продуктам ООО "Турбо" ("Турбо Облако" входит в ПАО "Ростелеком") Дмитрий Подшибякин сообщил, что компания предоставляет SaaS-решения для широкого круга компаний, от малого бизнеса до крупных предприятий: "Ключевое преимущество модели SaaS перед классическим использованием ПО заключается в том, что клиент получает готовое к работе решение, без необходимости администрировать инфраструктуру, обновлять версии или беспокоиться о нагрузке на системы. Бизнес может сосредоточиться на основных задачах, используя готовое решение, а не решать непрофильные задачи по настройке ПО и его эксплуатации, в том числе силами ИТ-специалистов. Это можно сравнить с каршерингом: вы платите за готовый результат и не думаете о страховке, топливе или техобслуживании".

Представитель пресс-службы ООО "ВК Цифровые Технологии" (VK Tech) рассказал, что все продукты портфеля компании доступны по двум ключевым моделям поставки: on-cloud (в облаке) и on-premise (на территории компании).

"Таким образом, продукты портфеля закрывают потребности компаний любого масштаба и отрасли экономики. Для малого и среднего бизнеса приоритетным является облачный формат: он не требует инфраструктуры и позволяет оперативно подключать необходимые сервисы. В то же время крупные компании и организации государственного сектора, как правило, выбирают развертывание в собственном ИТ-конуре. Для них принципиально важно размещение систем в дата-центрах с соблюдением внутренних требований и политик информационной безопасности.

Выручка от продаж по модели on-cloud за девять месяцев 2025 г. выросла на 74% год к году до 6,3 млрд руб. Доля такой выручки составила более 55%", - рассказал представитель пресс-службы VK Tech.

Руководитель группы защиты инфраструктурных ИТ-решений ООО

"Газинформсервис" Сергей Полунин отметил, что очень трудно определить однозначный портрет потребителя SaaS-услуг, потому что все приходят за разным: "Небольшая компания на 100 сотрудников может заинтересоваться, потому что это быстрый старт без больших капитальных вложений. Компания побольше или условный финтех придут, потому что их привлечет предсказуемая стоимость владения решениями и масштабируемость. Совсем крупным организациям может потребоваться разгрузить ИТ-команду, потому что SaaS возьмет на себя рутину. Вообще российские SaaS в последнее время перестали быть временной заменой каких-то некогда популярных зарубежных решений, а превращаются во вполне зрелых игроков рынка".

ИТ-директор АО "ПФ "СКБ Контур" Артем Прескарьян сообщил, что компания предоставляет SaaS-сервисы компаниям малого, среднего и крупного бизнеса из разных отраслей - от ИП и небольших команд до федеральных организаций:

"Основное преимущество SaaS-модели - это быстрое подключение, отсутствие затрат на инфраструктуру и обновления, а также масштабируемость по мере роста бизнеса. В результате бизнес получает быстрый доступ к сервисам без капитальных затрат на инфраструктуру, с гарантированными обновлениями, отказоустойчивостью и масштабируемостью. Если сравнивать с ситуацией 15-20 лет назад, когда мы начинали развивать SaaS, ситуация кардинально изменилась: существенно вырос уровень развития и общее количество ЦОДов, доступность и надежность интернет-каналов, зрелость облачных платформ и инструментов эксплуатации. То, что раньше требовало значительных инвестиций и сложной ИТ-экспертизы, сегодня гораздо проще предоставляется "из коробки" и экономически более выгодно. Это позволяет модели SaaS становиться стандартом де-факто".

Создатель продукта Elma365 SaaS Денис Мочалов сообщил, что в 2025 г. компания зафиксировала устойчивый рост выручки от SaaS-услуг: "В SMB-сегменте (сегмент малого и среднего бизнеса - **прим. ComNews**) он составил около 10%, что превышает среднерыночные темпы (CAGR ~8%, по данным N4A - **прим. ComNews**). При этом наиболее заметная динамика наблюдается в Enterprise-сегменте: здесь рост обусловлен как привлечением новых крупных клиентов, так и расширением использования платформы существующими заказчиками - они активно внедряют дополнительные модули и масштабируют решения на новые бизнес-направления. Мы сознательно усиливаем фокус на Enterprise, поскольку именно этот сегмент демонстрирует повышенный спрос на гибкие, экономически эффективные и суверенные решения для цифровизации".

Представитель пресс-службы ООО "Труконф" (TrueConf) отметил, что, как правило, средние и крупные компании предпочитают держать ИТ-системы внутри контура: "Сегодня это стандарт безопасности и гарантия доступности таких систем, а SaaS подразумевает посредничество и не дает полный контроль над системой".

За SaaS будущее

Директор департамента реализации инфраструктурных проектов "Софтлайн Решения" (ГК Softline) Виталий Попов видит у SaaS в России значительный потенциал развития: "В первую очередь он связан с экономикой владения и возможностью для бизнеса решать инфраструктурные задачи без крупных капитальных затрат. В текущих условиях, с учетом кредитно-денежной политики, бизнесу важно не останавливаться: инфраструктурные задачи все равно нужно решать. И здесь SaaS становится понятным и рациональным выбором - проще платить условно 500 руб. за пользователя, чем сразу вкладывать несколько миллионов в инфраструктуру, а потом считать окупаемость".

"По нашим расчетам, средний срок выравнивания стоимости составляет около трех лет: за этот период владение приобретенным решением по затратам сопоставимо с использованием модели SaaS. Ранее вендоры относились к такому формату с осторожностью, однако со временем многие из них признали его работоспособность и начали активно развивать сервисную модель. В результате SaaS-подход полноценно встроен в их продуктовые и коммерческие стратегии и продолжает развиваться", - отметил Виталий Попов.

Директор бизнес-юнита "Встречи" "МТС Линк" Олег Пашукевич подтвердил, что у SaaS в России большой потенциал: "Хотя текущая статистика показывает ежегодный рост спроса на on-premise-решения, темпы развития современных технологий, в частности искусственного интеллекта, говорят в пользу облачных сервисов. Это объясняется тем, что использование ИИ-моделей требует значительных вычислительных мощностей, и потребности будут увеличиваться с ростом возможностей ИИ - например, с распространением ИИ-агентов и мультиагентных систем. Развернуть ИИ-модель в контуре возможно, но это требует значительных финансовых вложений. В таких условиях гибридный формат инсталляции - частично "в коробке", частично в облаке - или полностью облачные решения становятся все более актуальными и экономически целесообразными".

Коммерческий директор ООО "Индивид Облако" Галуст Шахбазян считает, что потенциал роста SaaS в России можно назвать огромным: "Процессы импортозамещения, а также постоянный рост стоимости оборудования создают для этого все предпосылки. В условиях быстро меняющегося рынка компаниям зачастую проще и выгоднее потреблять масштабируемый сервис, который

обслуживается провайдером, чем самостоятельно строить и поддерживать инфраструктуру. SaaS позволяет сосредоточиться на бизнес-задачах, перекладывая вопросы эксплуатации и развития платформы на поставщика услуги".

Обсуждение
