

Мария Попова, Любовь Байдалина

Рынок SaaS: подогрели, разогнали

ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМИ, И ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО КОМПАНИЙ НАЧИНАЕТ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ ПО МОДЕЛИ SAAS. ПОСТЕПЕННО ЭТОТ РЫНОК ПРИОБРЕТАЕТ В РОССИИ БОЛЕЕ КОНКРЕТНЫЕ ОЧЕРТАНИЯ И ДЕМОНСТРИРУЕТ СВЕРХСКОРОСТНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА.



Рынок интернет-проектов, в том числе связанных с предоставлением SaaS, сейчас перегрет.

По мнению **Дмитрия Реппина**, генерального директора центра новых технологий и технологического предпринимательства Digital October, это проявляется, например, в том, что внимание слишком многих инвесторов сконцентрировано сейчас именно на этом сегменте — соответственно, инвестиции становятся слишком доступными и, как следствие, часто не возвращаются венчурным фондам. В свою очередь, большинство компаний-стартапов SaaS стремятся в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами набрать как можно больше пользователей и мгновенно выйти если не на супер-прибыльный уровень, то хотя бы

на самоокупаемость, что удается далеко не всегда. Однако в 2011 году российский рынок SaaS начинает приобретать четкие очертания.

По данным опроса 40 российских поставщиков SaaS-услуг, проведенного CNews Analytics, рост выручки от предоставления такого рода сервисов превышает 100%, а у отдельных игроков — даже 200%. Астрономических показателей достигла, в частности, московская Softline, показав рост 800%. Прошедший год был также очень успешным для «СВТ Медиа» (+300%), «Мегаплан» и «МойСклад» (+200%). Заметим, что все эти компании не совсем новички в данном секторе, именно они как раз и начинали его формировать в России несколько лет назад.

Быструю динамику объясняет относительно недавнее появление

компаний в этом секторе. Как отмечает **Владимир Щербаков**, директор по маркетингу Webils, «сейчас проявляется эффект маленькой базы: если рынок вырос с рубля до двух, то это значит, что рынок вырос в два раза, но в то же время это всего лишь рубль».

По словам **Виктора Кузьмина**, советника президента компании «Ай-Теко», рынок SaaS в России все еще формируется, и формируют его не только и не столько производители программного обеспечения, предоставляемого по этой модели, сколько сами потребители. Именно потребитель делает окончательный выбор и отдает свой голос за конкретную услугу. Те компании, которые смогут верно распознать интересы, предвидеть и подготовить пул приложений, которые будут востребованы на рос-

ВЫРУЧКА ТОП-20 КОМПАНИЙ ПО НАПРАВЛЕНИЮ SaaS, 2010/2009



Источник: CNews Analytics, 2011 г.

сийском рынке, учесть отечественную специфику и обойти все «подводные камни» на пути к SaaS (в том числе плохие каналы, боязнь утечки данных, сопротивление со стороны внутренних «ИТ-паразитов»), — однозначно вырвутся вперед.

Со своей стороны, **Юлия Евенко**, менеджер по маркетингу и бизнес-коммуникациям «Гарант-Парк-Интернет» также отмечает, что в 2010 году рынок SaaS в России демонстрировал значительный рост — как по объему потребления, так и по количеству новых сервисов. «Клиенты все с большим интересом относятся к идее использования SaaS и активнее заносят в стратегию развития ИТ элементы аутсорсинга и потребления SaaS-сервисов, заменяя ими построение собственной инфраструктуры и покупки ПО. По некоторым оценкам, российский рынок SaaS увеличится в этом году до 400–500 млн рублей, т.е. рост составит порядка 300% по сравнению с 2010 годом», — резюмировала она.

Первые среди догоняющих

Среди Топ-20 компаний-участниц рейтинга крупнейших SaaS-поставщиков CNews заметно серьезное расхождение. Далеко впереди от всех ушел лидер — «СКБ Контур», показавший выручку 2,29 млрд руб. Ниже, с большим отрывом и от него, и от остальных — «Манго Телеком», «Корус Консалтинг», «БАРС Груп» и «Софт-Лайн». Для формирующегося рынка эта ситуация в общем нормальна. **Алексей Федосеев**, директор компании ICAig и генеральный директор группы компаний «Инталев» подтверждает: «Российский рынок SaaS-

услуг сейчас находится в зачаточном состоянии. Есть два-три более-менее заметных игрока, но проследить четкую и стройную стратегию развития пока не представляется возможным. Зачастую компании начинают развивать направление SaaS с прицелом на будущее, потому что это направление перспективно».

Достаточно много игроков только начинает выходить на этот рынок: QSoft, «ДАО Групп» (Seesoft), Webils, «Софтлоджик Рус», «РосБизнесСофт CRM» и Devprog. Некоторые еще не реализовали свою схему монетизации и предоставляют сервисы бесплатно — как, например, «ИнтерМайнд», «Экспертные Системы» и «Хайвекс Технолоджи». Эти компании пока просто физически не могут попасть в рейтинг — нет показателей, которые можно было бы заявить.

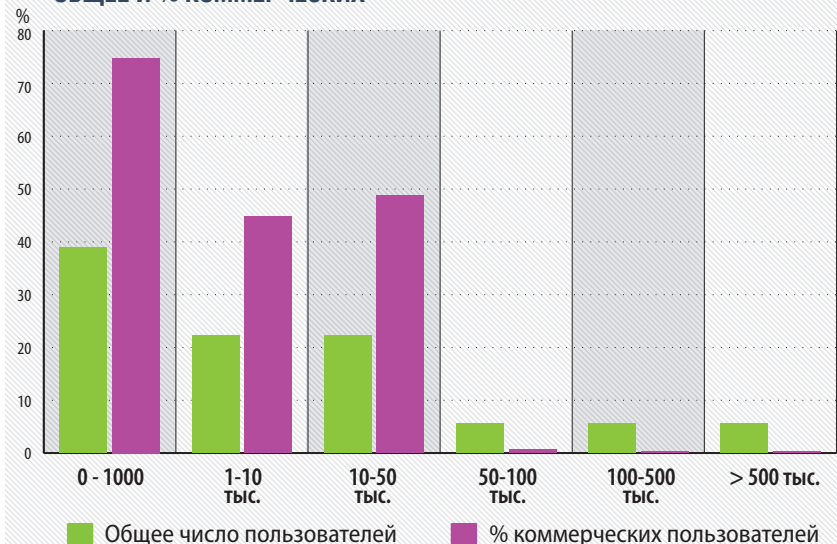
Растущая платежеспособность

Интересно отметить соотношение коммерческих и некоммерческих пользователей SaaS-систем. Хотя на российском рынке модель Freemium становится все более популярной, большинству поставщиков удается наращивать базу коммерческих пользователей своих систем. Этому процессу помогает рост не столько лояльности, сколько осведомленности. Как отмечает **Алексей Фитискин**, коммерческий директор «АСофт»: «Раньше приходилось долго рассказывать о модели SaaS, о ее преимуществах и безопасности, теперь же пользователи самостоятельно определяются и просто выбирают необходимый сервис. Наша практика показывает, что выбор SaaS-сервиса, оплата тарифа и получение доступа к нему теперь имеет минимальный временной параметр — 1 день, а 2 года назад мы тратили на SaaS-клиента столько же времени, сколько на внедряющего. Можно сказать, что в 2010 году из рынка SaaS делают супермаркет SaaS».

Более серьезно стали подходить к предоставлению SaaS-услуг и крупные компании. Они ориентированы на такие преимущества этой модели, как сокращение времени выполнения рутинных операций и общее повышение эффективности работы.

Как рассказала CNews **Юлия Евенко**, «Сейчас существуют два перспективных направления разви-

КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ SaaS У КОМПАНИЙ ТОП-20: ОБЩЕЕ И % КОММЕРЧЕСКИХ



Источник: CNews Analytics, 2011 г.

КРУПНЕЙШИЕ ПОСТАВЩИКИ SAAS В РОССИИ, 2011

№	КОМПАНИЯ / ГОРОД	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА ПО НАПРАВЛЕНИЮ SAAS, ТЫС. РУБ. (С НДС)		РОСТ 2010/2009	ОСНОВНЫЕ ПРОДУКТЫ SAAS В 2010 Г.	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ SAAS-СЕРВИСОВ		КРУПНЕЙШИЕ КЛИЕНТЫ В 2010 Г.
		2010 Г.	2009 Г.			ИЗ НИХ КОММЕРЧЕСКИХ		
1	СКБ Контур ⁽¹⁾ Екатеринбург	2 290 000	1 800 000	27,2%	Система обмена первичными документами «Диадок»	1 000 000	1 000 000 (100%)	Фонд социального страхования
2	Манго Телеком Москва	360 000	240 000	н/д	Виртуальная АТС «Манго Офис»	25 000	25 000 (100%)	н/д
3	Корус Консалтинг Санкт-Петербург	153 596	114 812	33,8%	Автоматизация бюджетирования по SaaS-модели, EDI-проекты, работа с сервисом «Электронный дневник учащегося» — более 60 образовательных учреждений. Сервисы «Электронный back office», «Кабинет бухгалтера», «Сдача налоговой отчетности»	6000	6000 (100%)	Армада, Пожоборонпром, ТехноНиколь, Виктория, Дикси, SPAR, Вестер, X5 Retail Group, Метро, Ашан, Лента, O'KEY, Тандер
4	БАРС Груп Казань	137 251	99 282	38,2%	БАРС.Web- Бюджетная отчетность, БАРС.Web-Управление развитием региона, БАРС.Web-Электронная похозяйственная книга, БАРС.Web-Электронный детский сад, БАРС.Web-Нормативное финансирование, БАРС.Web-Управление государственными (муниципальными) заданиями, БАРС.Web-Госзаказ, БАРС.Web-Управление целевыми программами, БАРС.Web-Единая регистрация, БАРС.Web-Образование	350 000	1000 (0,3%)	Республика Татарстан, Самарская обл., Архангельская обл., Республика Хакасия, Тульская обл., Пензенская обл.
5	СофтЛайн Москва	45 000	5000	800%	Cloud.softline.ru, softcloud.ru, activecloud.ru	15 000	15 000 (100%)	Фонд Runa Capital, ТехноНиколь, Фаворит-Авто
6	Ай-Теко Москва	38 550	н/д	н/д	н/д	5	н/д	н/д
7	ТИСА Москва	20 000	17 000	17,6%	Microsoft Dynamics CRM	120	120 (100%)	н/д
8	Мегаплан Москва	18 000	6000	200,0%	н/д	24 235	13 195 (54,4%)	Дарбери (Salesforce), Адамас (Softcloud)
9	АСБК Москва	12 600	8500	48,2%	Система финансово-хозяйственной деятельности на базе Web-технологий в модели частного «облака»	1200	н/д	МЧС России по Московской обл.
10	WebAsyst Москва	10 000	7500	33,3%	WebAsyst Shop-Script	50 000	2500 (5%)	WebAsyst Shop-Script
11	Софтмагазин (IT Lite) Москва	7512	2268	231,2%	Сервисы аренды решений на платформе «1С.Предприятие», сервиса корпоративной почты Microsoft Exchange, услуг виртуального офиса	2100	2100 (100%)	Optima cargo & logistics, Региональный Объединенный Союз Евразийских Отелей
12	Мой Склад * Москва	6000	2000	200%	н/д	Более 400 компаний	н/д	н/д
13	EMG Москва	3000	1200	150,0%	н/д	360	320 (88,9%)	GSK, Delonghi
14	QSOFT Москва	3000	0	-	QCRM; QTrack; QFlow; Shoptus	70 000	500 (0,7%)	н/д
15	ДАО Групп (Seesoft) Москва	1500	0	н/д	CRM-система для издательского дома и медицинской компании (web + winforms)	5	2 (40%)	н/д
16	Бизнес Ориентированные Автоматизированные Системы (БОАС) Москва	1056	624	69,2%	Система учета и планирования задачами Helpdesk, система учета заказов CASO, система поиска торговых точек и товаров Scadi	100	80 (80%)	PresentShow, RedLine
17	Webils Москва	1000	0	н/д	Системы обучения	1200	1200 (100%)	Инвитро, Русгидро, Общественная плата
18	Почтовый Куб Ростов-на-Дону	800	300	166,7%	Почтовый Куб — сервис для малого бизнеса	400	150 (37,5%)	Allianz РОСНО, Московский Ювелирный Завод
19	Софтлджик Рус Долгопрудный, М.О.	780	0	н/д	н/д	150	150 (100%)	н/д
20	РосБизнесСофт CRM Москва	600	0	н/д	RBS Trade, RBS CRM	100	100 (100%)	н/д

тия SaaS. Первое — бесплатные или почти бесплатные массовые сервисы, которые удовлетворяют потребности 90% частных клиентов, к примеру, геосоциальные сети, сервисы личных финансов, сервисы скидочных купонов, которые монетизируются на рекламе и продаже аудитории тем или иным способом. Второе направление — сервисы, направленные на упрощение типовых процессов компании, например, складского учета, сдачи налоговой отчетности, создания корпоративных порталов или обмена информацией. Такие сервисы являются достаточно привлекательными по цене и при этом позволяют быстро автоматизировать ту или иную функцию в компании».

Чего боятся SaaS-провайдеры

Павел Катайкин, ведущий программист компании БОАС, считает, что

для дальнейшего развития российского рынка SaaS обстоятельства не самые благоприятные — наша страна отличается высоким уровнем пиратства. «Люди еще не готовы к таким решениям, им проще купить диск на рынке или скачать систему с трекеров в интернете», — комментирует он.

Другой важный сдерживающий фактор, по словам **Алексея Орапа**, генерального директора YouScan — консерватизм и опасения в отношении безопасности: «На рынке появляются новые проекты, но корпоративные клиенты пока не спешат внедрять эти решения, опасаясь за сохранность данных и не желая экспериментировать с новыми технологиями». Также препятствует использованию SaaS-сервисов недоверие к надежности ИТ-инфраструктур, что особенно критично для территориально распределенных компаний. Впрочем, как можно заметить, в целом по России эта ситуация улучшается довольно быстрыми темпами.

Если же говорить о прибыльности российских SaaS-бизнесов, то, по мнению **Андрея Шабанова**, вице-президента по корпоративным услугам и технологиям UCMS Group в регионе EMEA, «даже на западном рынке статистика упрямо говорит, что из 10 крупнейших компаний SaaS-сектора только три являются прибыльными в настоящий момент, хотя и имеют высокую капитализацию. В России вряд ли эта статистика будет лучше. Для многих секторов SaaS по умолчанию будет продолжать оставаться убыточным, хотя и перспективным бизнесом».

Владимир Шербаков (Webils), считает, что в 2011 году большого прорыва на фронте SaaS не будет, но люди привыкнут постепенно к самому факту наличия такого рода услуг — и потому в 2012 году может последовать взрыв. «В результате рынок может легко вырасти и на 1000%», — считает он. ●

Денис Ночевнов:

Директор по новым технологиям и услугам компании «МегаФон»

Идеал «облачных» сервисов — осуществлять все операции без участия человека



— *Облачные вычисления для «МегаФона» — это конкретная технологическая концепция или же просто маркетинговый термин?*

— Занимаясь разработкой новых услуг, я уже много лет сталкиваюсь с модными выражениями, которые сначала начинают использовать специалисты, а потом и широкая публика. «Облачные» вычисления сейчас — это модное выражение. Я бы не сказал, что это будущее, и скорее даже не прошлое информационных технологий — мы уже давно живем с этим, просто раньше мы не обращали внимания, что эти вещи называются облачными вычислениями. По сути, любая клиент-серверная архитектура — это уже «облако».

Что важно в облачных вычислениях — это новый подход

к продаже программного обеспечения. Если брать аналогии из повседневности, то разница та же, что и между покупкой машины и взятием ее напрокат.

— *Над какими облачными сервисами вы ведете работу в настоящее время?*

— В данное время мы работаем над облачными технологиями для массового пользователя с автоматической тарификацией, списанием денег со счета абонента и с динамическим выделением ресурсов в режиме онлайн без участия специалистов. Если облачные технологии сейчас работают с ручным приводом (это приемлемо для B2B, особенно услуг IaaS), то идеал заключается в том, чтобы осуществлять все операции без участия челове-

ка. Особенно это важно для SaaS на массмаркете.

На данный момент мы уже запустили ряд таких сервисов на массмаркете, которые с полной уверенностью можно назвать облачными. Это, например, проект Trava.ru, услуга «Видеонаблюдение» и т.д.

В ближайшем будущем мы планируем оснащать «облачными» ресурсами все продаваемые USB-модемы. С их помощью можно будет обеспечить легкий и интуитивный доступ к SaaS и VaaS сервисам.

Также в качестве более далеких перспектив мы работаем над платформой, которая позволит «забрасывать» программы, которые ранее не были готовы к облачному использованию — теперь они станут полностью адаптированными к автоматической тарификации и взаимодействию со сче-

том абонента. В идеале такая возможность должна существовать для любой ресурсоемкой задачи, будь то обработка данных с видеорекамер, 3D-моделирование или что-то еще. Должно быть достаточно загрузить софт, и приложение будет работать и тарифицироваться непосредственно в «облаке».

Например, вы покупаете программу для 3D-моделирования, устанавливаете ее на домашний компьютер и обнаруживаете, что вам не хватает ресурсов. В этот момент вы обращаетесь к нам, заходите на наш ЦОД, загружаете туда программу. Она начинает выполнять соответствующую ресурсоемкую задачу, а с вашего счета списываются деньги. Но сейчас это еще нереально, так как пока нет возможности сделать универсальное решение для любого софта.