

30 мая 2011

Российские топ-менеджеры верят в SaaS-революцию, но не торопятся в «облака»

Поставщики ИТ-решений продолжают развивать SaaS-направление, считая его одним из самых востребованных и перспективных на сегодняшний день. А что думают о технологиях SaaS-потребители – топ-менеджеры российских предприятий? Изменилось ли за последнее время осторожное отношение к решениям, доставляемым из «облака»?

Системный интегратор «КОРУС Консалтинг» провел собственное исследование среди 60 руководителей и руководящих сотрудников российских крупных и средних компаний в таких отраслях, как телеком, нефтегазовый сектор, транспорт, логистика, медицина, ритейл. В исследовании приняли участие владельцы компаний, административные менеджеры, управляющие директора (29 человек), финансовые директора (12 человек), CIO (9 человек), ИТ-специалисты (10 человек).

34% опрошенных экспертов отметили, что в их компаниях уже используются SaaS-технологии; 45% – не используют, но активно изучают вопрос; 12% - не используют и пока не планируют; 9% – внедряют SaaS-решение в настоящее время.

Считается, что малые и средние предприятия являются основными потребителями SaaS-модели корпоративных информационных систем. Как правило, это связано с тем, что в целом средний бизнес не обладает



ресурсами, необходимыми для приобретения и успешного развертывания широкофункциональных корпоративных информационных систем на собственном оборудовании. Однако 80% участников опроса отметили, что крупные предприятия также могут получить преимущества от перехода на использование SaaS-модели.

Такие преимущества, как низкие начальные инвестиции, большая эластичность используемых ресурсов, сокращение текущих операционных расходов и расходов на техническое обслуживание, являются важными факторами для крупных предприятий, считают респонденты.

Для средних компаний значительное влияние на намерение использовать SaaS оказывает простота развертывания и использования ИТ-решения, снижение потребности в консалтинге и поддержке. Как следствие – не только экономия средств, сокращение сроков, но и более предсказуемый результат проекта.

Крупные предприятия в SaaS-проекте предпочли бы работать с известным системным интегратором или крупным провайдером, тогда как для среднего бизнеса не играет существенной роли размер и известность бренда SaaS-поставщика.

Важным фактором при принятии решения о внедрении SaaS-модели являются техническая совместимость и легкость интеграции таких решений с уже имеющимися на предприятии информационными системами (это отметили 68% респондентов).

Главным недостатком, связанным с моделью SaaS, российские руководители (72% опрошенных) считают отсутствие уверенности в том, что SaaS-провайдеры смогут обеспечить требуемый крупным предприятиям уровень надежности, управляемости и поддержки. Сегодня российские поставщики SaaS-решений недостаточно внимания уделяют «разъяснительной работе» - элементарному пропагандированию нового способа доставки ПО клиенту,

считает один из топ-менеджеров. Возможно, что благодаря современному оборудованию, широким каналам связи и отлаженным бизнес-процессам риски модели действительно сведены к минимуму, но мы об этом ничего не знаем, отмечает другой руководитель.

Также среди ИТ-руководителей существует мнение, что использование модели SaaS может привести к организационным изменениям, «эрозии» власти ИТ-отдела и потере контроля над ресурсами предприятия, а как следствие – снижению влияния ИТ-директора в компании. Это один из главных барьеров к принятию SaaS-решений на уровне CIO, считают респонденты.

Концепции «ПО как сервис» и облачных вычислений изменят в ближайшем будущем традиционное представление о способах поддержки бизнеса с помощью ИТ. Так считают 53% опрошенных руководителей. 47% настроены более пессимистично и не верят в революционные изменения, которые может произвести в бизнесе модель SaaS.

По уровню популярности «облачных» решений среди руководителей по-прежнему лидируют почтовые сервисы (72%), CRM (15%) и бухгалтерские, финансовые программы (13%).