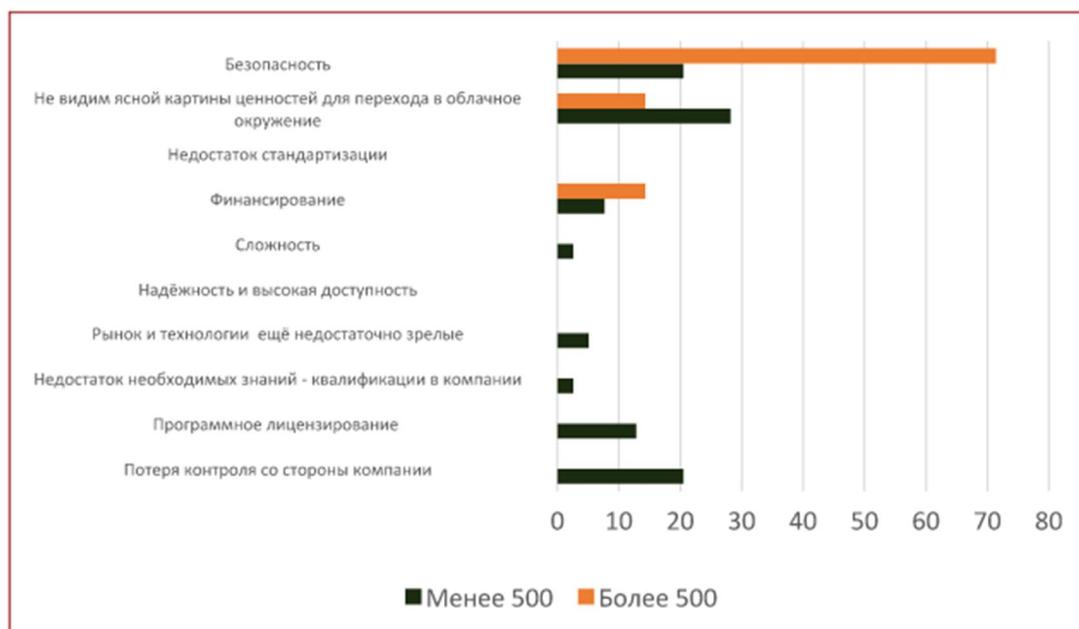


Исследование DIRECTUM: Готовы ли российские компании к облакам?

[Свежая статистика АИИМ об облаках](#) сообщает, что **20% опрошенных специалистов готовы переходить на облачную ЕСМ**. Другое исследование, и тоже от АИИМ, предлагает [использовать силу облаков](#) для получения большей гибкости, эффективности бизнес-процессов и удобного взаимодействия.

Некоторые цифры по России тоже появляются. Так, есть данные [исследования востребованности облачных технологий в России](#) по опросу 45 ИТ-директоров, проведенному компанией ICL Services:

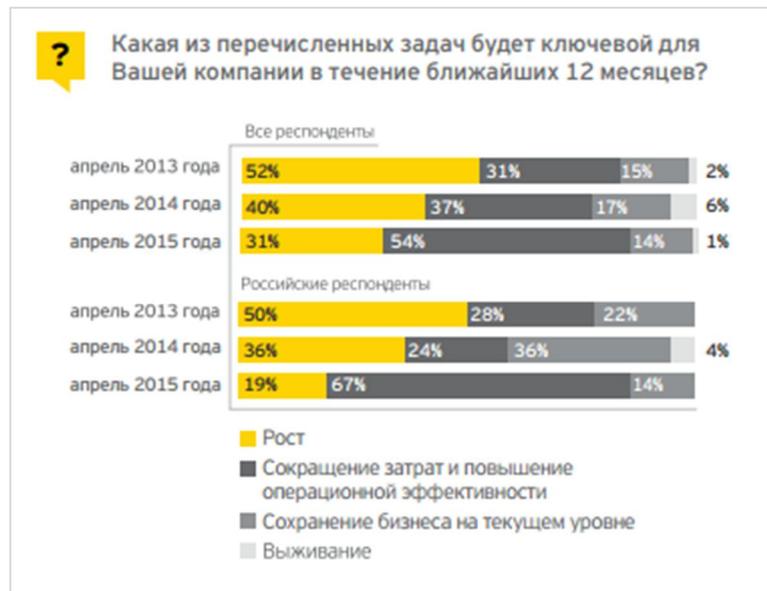
«Проведенное исследование уровня зрелости региональных российских рынков и готовности к услугам облачных сервисов показало, что около 35% опрошенных компаний рассматривали переход на облачные решения или уже активно применяют в своей практике эту технологию. Представители компаний, у которых количество рабочих мест превышает 500, более лояльно относятся к облачным сервисам, и около 20% из них находятся на стадии выбора надежного поставщика и имеют свои требования. Среди них - удобный формат интеграции существующих систем и обеспечение безопасности информации. По словам остальных СIO, их ИТ-департаменты пока не планируют применять в работе облачные технологии или только изучают их преимущества для своей компании».



Опрос ИТ-директоров и руководителей ИТ служб/отделов крупных и небольших компаний (более 500 и менее 500 рабочих мест).

А вот результаты [исследования изменения клиентов в B2B от компании EY](#):

«По данным EY, на повестке дня большинства компаний в 2015 году стал вопрос сокращения затрат и повышения эффективности бизнес-процессов. Значит, что они готовы приобретать CRM-системы, облачные технологии и другие решения для оптимизации процессов».



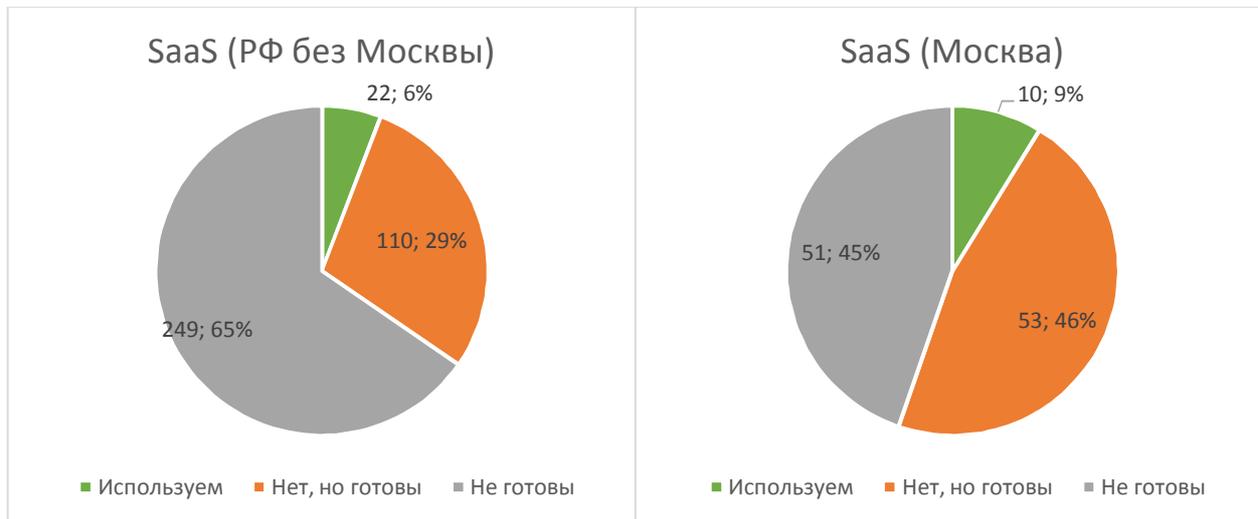
Исследование EY «Барометр уверенности компаний», июнь 2015

Изменения отношения к облачным технологиям – очевидны. Но нам интереснее увидеть больше конкретики **по рынку СЭД**, тем более, что компания DIRECTUM обладает такой информацией. В течение 2014-2016 гг. мы опрашивали потенциальных и текущих заказчиков СЭД об их отношении к облачным технологиям вообще и готовности переходу на SaaS для управления документами. Всего было получено **495 ответов**. Респонденты были разделены по категориям количества компьютеров (до 50, 50-100, 100-200 и более 200), наличия или отсутствия СЭД в компании и региону расположения (Москва и остальная Россия). Какие выводы мы получили?

Общая статистика

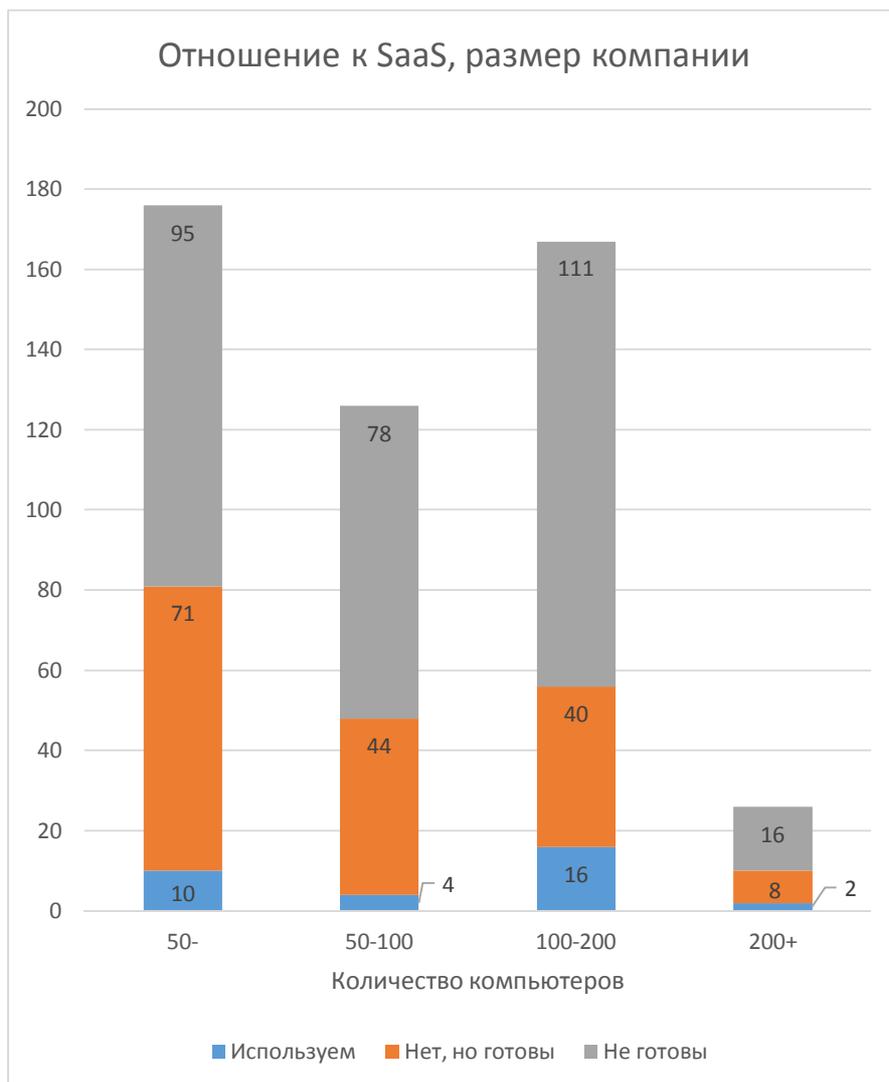


Мы видим, что **39%** опрошенных так или иначе уже или используют SaaS в текущей деятельности или готовы это сделать. А вот как обстоит дело по территориальному делению:



Отрыв московских компаний значителен. Если за пределами МКАД заказчики в целом повторяют общероссийский тренд – 35% за SaaS, то уже в самой столице их доля вырастает до 55% (**больше половины московских компаний готовы переходить на использование SaaS**). Причем доля тех, кто только планирует выросла даже больше тех, кто использует (+58% и +50% соответственно).

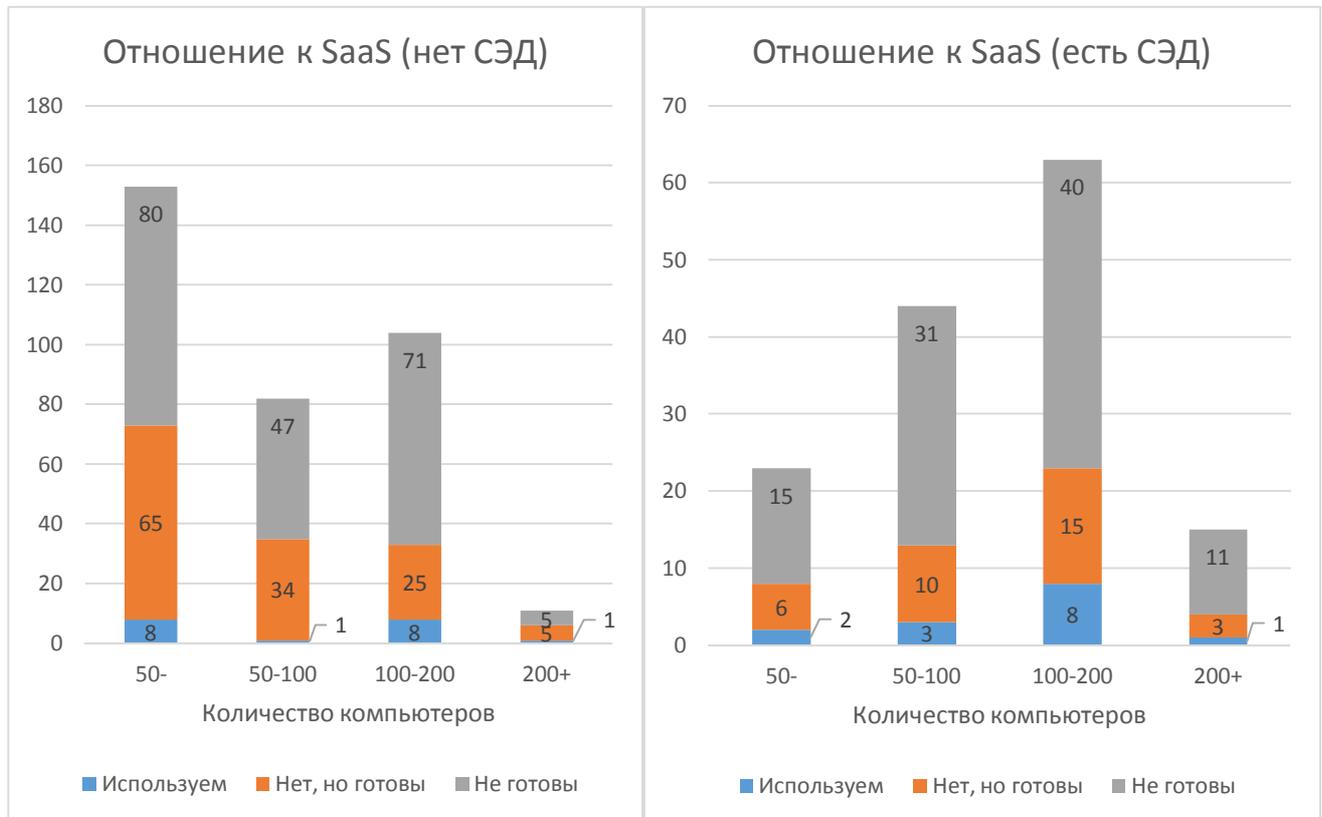
Отношение к SaaS в зависимости от размера компании



И опять достаточно предсказуемые результаты – чем меньше организация, тем выше ее готовность к SaaS – четко прослеживаются для компаний размера от «до 50» до «100-200» (85%; 61,5% и 50,5%).

Переход таких организаций на новые технологии сопряжен с меньшими организационными и техническими проблемами, да и экономическая составляющая для них существеннее.

Однако тренд дает обратный ход для компаний «200+» и показывает рост 62,5%. Интересно, погрешность ли это на малых цифрах (все же только 26 компаний) или есть закономерность? Посмотрим на закономерность по клиентам и неклиентам СЭД DIRECTUM



Компании, не использующие СЭД: до 50 – 91%; 50-100 – 74,5%; 100-200 – 46,5%; 200+ – 120%.

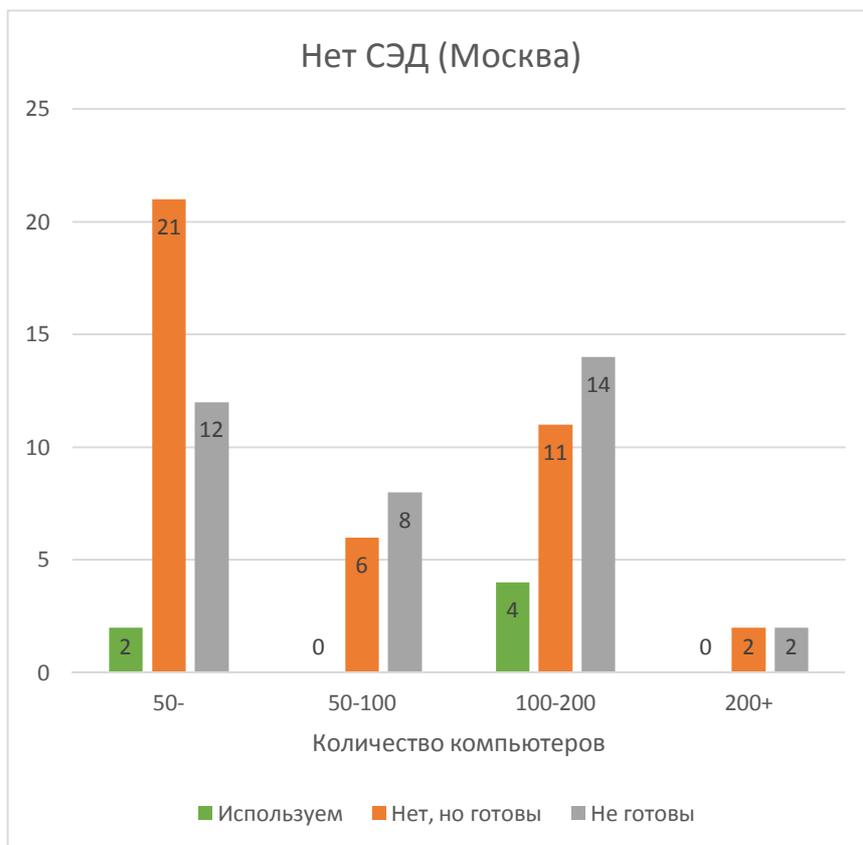
Тренд сохраняется, только видно более глубокое проседание для компаний 100-200 компьютеров, а вот для 200+ наоборот всплеск до 120%

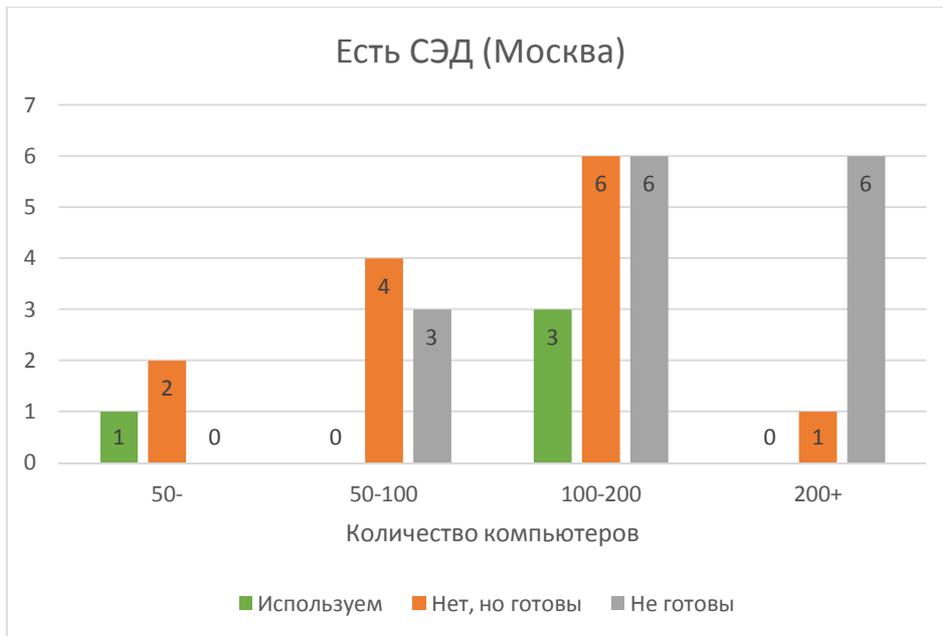
Компании, использующие СЭД: до 50 – 53,3%; 50-100 – 42%; 100-200 – 57,5%; 200+ – 36,4%

Для клиентов СЭД картина меняется. Переход на SaaS не так очевиден даже для компаний до 100 компьютеров (можно предположить, что текущая архитектура внедренной СЭД их устраивает). Компании «100-200» дают всплеск, которые говорят об их заинтересованности в новых подходах (вероятно именно в этом они видят возможности для развития ИТ). Напротив, «200+» возвращают нас к стабильности 36,4%, что может говорить о скрытых проблемах перехода на новую архитектуру и возможных рисках, например, возможности облачных СЭД обеспечить стабильность при высоких нагрузках.

Другие закономерности и корреляции

Теперь интересно соединить все графики и поискать другие закономерности.





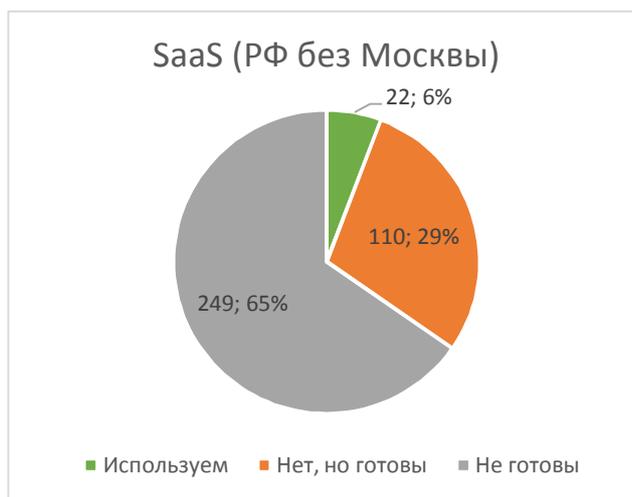
Заказчики СЭД «до 50» компьютеров более готовы к переходу на SaaS, вероятно сказывается уже полученные выгоды от использования текущей СЭД и желание получить новые от облачной архитектуры.

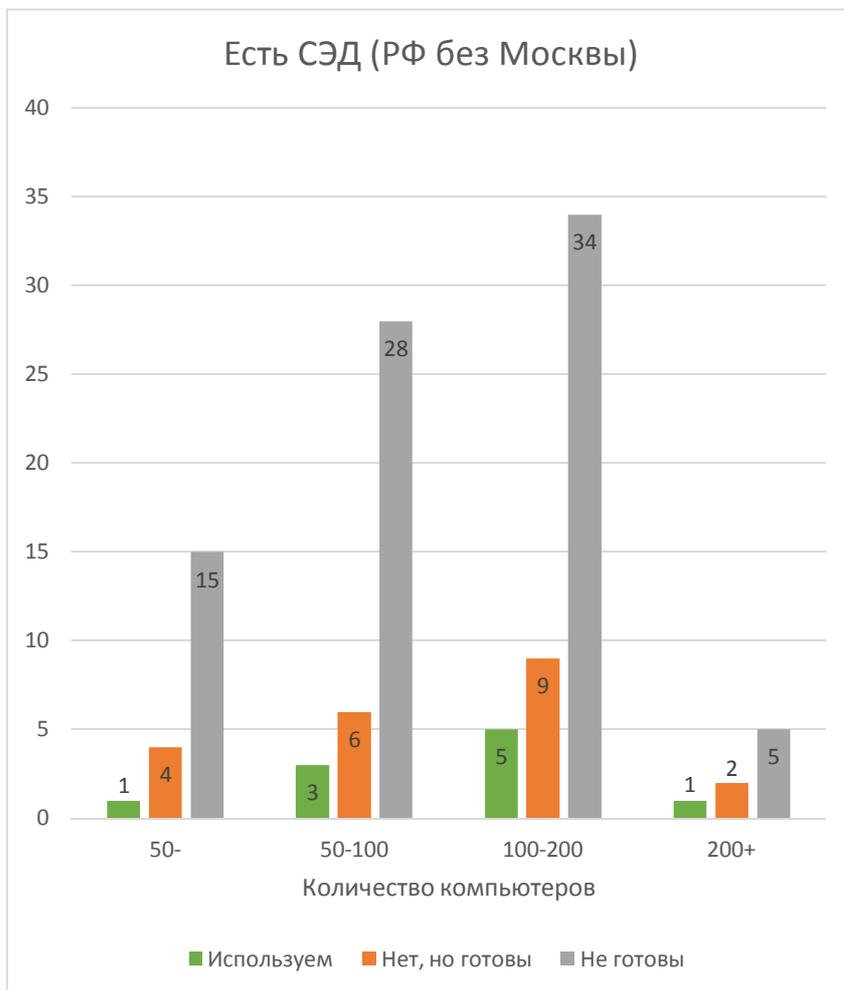
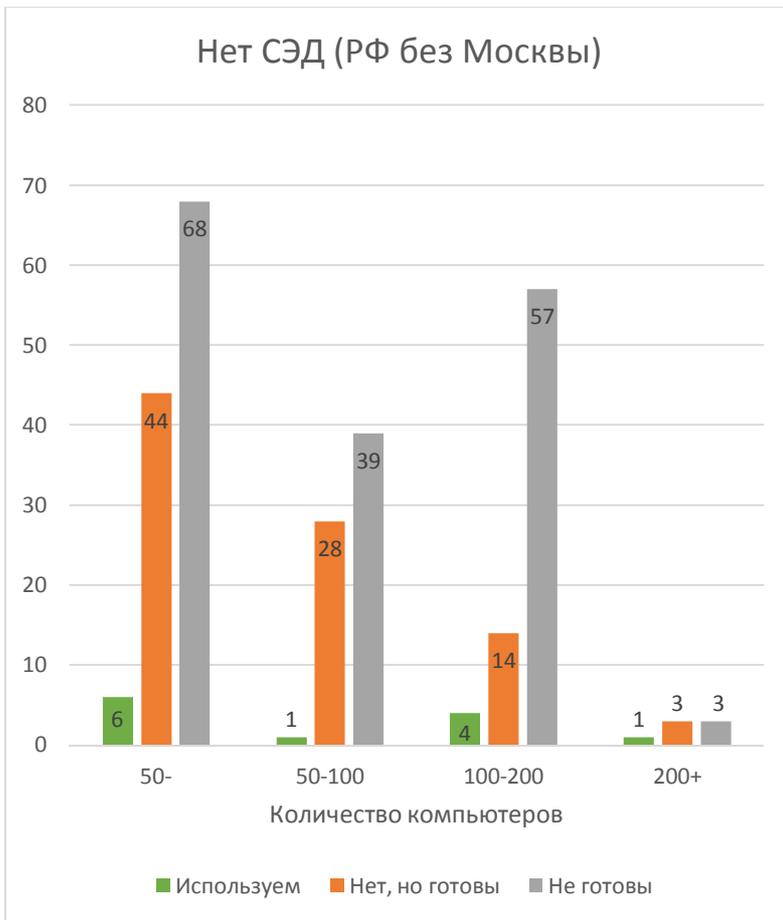
Похожая ситуация, только более сдержанная наблюдается среди заказчиков СЭД «50-100» и «100-200». Есть основания полагать, что смена СЭД для них будет нелегкой задачей и потребует отвлечения ресурсов со стороны ИТ и бизнеса.

Крупные заказчики СЭД (200+) значительно более консервативны к смене архитектуры, смена СЭД для них крайне сложный процесс, вероятно и подходящих новых СЭД, и команд внедрения тоже нет.

Отношение к облакам в регионах

Выделим статистику по регионам без учета Москвы:





Заказчики СЭД консервативны для любого размера компании. Но, если до «100-200» компьютеров наблюдается нарастание неготовности перехода к SaaS, то компании «200+» уже более лояльны. Можно предположить, что крупный бизнес внимательнее следит за мировыми трендами, обладает более подготовленной и обширной командой и финансовыми ресурсами, чтобы планомерно переходить на новые технологии.

Оптимистичнее те региональные компании, которые пока не используют СЭД. Степень их готовности, как и для текущих заказчиков СЭД, пропорциональна размеру бизнеса – чем меньше, тем более открыты к облакам: меньше рисков для бизнеса, выгодно финансово. Крупный бизнес снова более лоялен к облачной СЭД, как и текущие заказчики.

В качестве заключения

Наблюдения DIRECTUM подтвердили гипотезы, что московские компании и небольшие компании более готовы к переходу на модель SaaS. Текущие заказчики СЭД более консервативны в вопросах смены архитектуры.

Но не обошлось и без интересной закономерности – наблюдается перелом мнения в положительную сторону о переходе на использование SaaS у компаний размера 200+ компьютеров. А значит крупный бизнес ждет предложений от рынка.

Автор: *Василий Бабинцев, директор по маркетингу DIRECTUM*