



Сдвиг в сфере приобретения ИТ-решений

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Информационный обзор IDC при участии Hitachi Data Systems | Май 2014 г.

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Новые покупатели технологических решений и новый подход к закупкам

В настоящее время появился новый вид покупателя информационных технологий:

- В качестве покупателя технологий стали преимущественно выступать руководители или менеджеры компаний.
- Покупателями от лица компаний выступают генеральные директора, руководители подразделений, руководители функциональных групп, менеджеры профильных направлений и работники, ответственные за бизнес-процессы.
- В настоящее время в большинстве развитых стран мира 55% всех расходов на технологию поступает из хозяйственного бюджета компаний.
- Покупатели, являющиеся руководителями деловых подразделений, хотят видеть коммерческие результаты, выражающиеся в увеличении дохода и прибыли, повышении производительности, окупаемости инвестиций.
- Для покупателей, являющихся руководителями деловых подразделений или администраторами приложений, важны такие факторы, как содержимое приложения и содержимое данных, срок вывода продукта на рынок, ускорение доступа к инфраструктуре, качество работы приложений и контроль над собственными КПЭ (ключевыми показателями эффективности) организации.



48%

покупателей, которые являются руководителями деловых подразделений, оказывают влияние на процесс закупки технологий на всех этапах цикла закупки.

Сдвиг в сфере приобретения ИТ-решений

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Почему организации увеличивают расходы на приобретение технологий

Финансирование технологий из бюджетов деловых подразделений растет по нескольким причинам:

- Считая себя достаточно хорошо осведомленными в области технологий, сотрудники функциональных подразделений берутся за разработку собственных технологических проектов (все большее количество технических специалистов отчитывается перед руководителями функциональных групп).
- Все более ощутимая связь между успешным применением технологии и получением коммерческих результатов помогает осознать насущную важность внедрения новых инициатив в области использования технологий.
- Облачные вычислительные среды упрощают для сотрудников, не являющихся техническими специалистами, процессы закупки, внедрения и регулирования технологий.
- Новые инициативы профильных подразделений организаций (например, новые системы терминалов для производства платежей в местах совершения покупок, новые приложения для клиентов, системы контроля активов и т.д.) способствуют росту количества пользователей мобильных приложений.
- Профильные подразделения более активно участвуют в разработке приложений и лучше понимают принципы, лежащие в основе инфраструктуры, хотя это не всегда означает, что они также финансируют данные проекты.
- Виртуализация вычислительных решений и решений хранения данных позволяет применять новые методики управления финансами, например, модели финансирования на основе потребляемых услуг, схему расчетов между подразделениями организации или анализ внутриведомственных расчетов.
- Эти новые механизмы финансирования обеспечивают финансовую прозрачность и могут в дальнейшем способствовать увеличению доли финансирования технологий коммерческими подразделениями.
- Использование модели финансирования на основе потребляемых услуг позволяет профильным подразделениям получать информацию о необходимом уровне обслуживания приложений, относящихся к их бизнес-процессам.

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Движущей силой процесса приобретения технологий для хранения данных являются покупатели – представители деловых подразделений компаний

Технологии хранения данных – одна из тех областей, в которых определяющее влияние на закупки оказывают руководители деловых структур компании



Процентное распределение закупок технологий хранения данных среди пяти основных функциональных подразделений

Процентное распределение закупок технологий хранения данных среди покупателей, являющихся руководителями деловых подразделений компаний в основных вертикальных секторах рынка

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Что следует знать покупателям, которые являются руководителями деловых подразделений

Когда, как и где хранятся данные

Профильным подразделениям, которые принимают все более активное участие в закупках технологий хранения данных (а иногда и финансируют их), необходимо при их выборе учитывать определенные параметры:

- Требования приложений (масштаб, применение и размещение) являются важными элементами эффективного планирования хранения данных.
- Требования организации к уровню обслуживания должны быть отражены в соответствующих целевых показателях, возможных для данной технологической инфраструктуры.
- Необходимо понимание принципов управления жизненным циклом данных, например, того, как он влияет на определенные сферы деятельности, включая соблюдение нормативных требований, а также возможные последствия и расходы, связанные с использованием различных уровней хранилищ, типов и методов хранения данных.
- Увеличение объемов данных сопряжено с непредвиденными и не включенными в бюджет расходами на их хранение. Эффективное планирование использования емкости хранения и/или модель оплаты по мере использования могут помочь смягчить эти нежелательные последствия увеличения объемов данных.

Сдвиг в сфере приобретения ИТ-решений

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений



Что следует знать покупателям технологий, которые являются руководителями деловых подразделений

Когда, как и где хранятся данные

- Совокупная стоимость владения (ССВ) и операционные расходы важнее, чем первоначальные затраты на приобретение.



Покупатели технологий, являющиеся руководителями деловых подразделений, должны в полной мере осознавать влияние различных факторов расходов на жизненный цикл решения.

- В то время как стоимость хранения одного гигабайта на потребительском уровне продолжает падать, в корпоративных инфраструктурах дело обстоит иначе, поскольку здесь существуют определенные требования к доступности, надежности и возможностям восстановления систем.
- Необходимо выбрать такую архитектуру инфраструктуры хранения данных, которая соответствует требованиям профильных приложений организации.

- Хотя покупателям, которые являются руководителями деловых структур, не так важно, кто и откуда именно предоставляет им ИТ-услуги, тем не менее, при использовании услуг сторонних поставщиков облачных решений необходимо учитывать как требования к хранению данных и обслуживанию инфраструктуры, так и стоимость этого обслуживания.

Использование сторонних поставщиков облачных решений возможно для таких менее важных в стратегическом плане рабочих задач, как электронная почта, приложения для совместной работы и файловые службы/службы печати. В то же время более важные в стратегическом плане рабочие задачи, например, базы данных, данные аналитических приложений и приложений для управления поставками, хранятся на локальных системах.



Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Передовой опыт: пути улучшения работы ИТ-отдела с деловыми подразделениями компании

По мере того как объем полномочий по закупке технологических решений смещается в сторону покупателей – руководителей деловых подразделений, ИТ-отделы организаций должны повышать уровень своего сотрудничества с такими покупателями:

- ИТ-отдел может играть определенную роль в работе с покупателями, которые являются руководителями профильных подразделений, в сфере приобретения решений хранения данных и других ИТ-решений, в том числе:
 - Предоставлять профильным подразделениям возможность извлекать полезную информацию из массивов данных и использовать эту информацию для получения конкурентных преимуществ.
 - Выполнять функции доверенного брокера услуг для регламентирования и внедрения различных частных, гибридных и публичных облаков.
 - Повышать собственную оперативность, чтобы способствовать более быстрому выводу на рынок продукции профильных подразделений.



Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Передовой опыт: пути улучшения работы ИТ-отдела с деловыми подразделениями компании

Организовывать руководство путем создания совместного комитета, в который входят представители деловых подразделений и ИТ-отдела:

- Обеспечивает прозрачность ключевых проектов, источников финансирования и компромиссных решений.
- Является регулятором распределения ответственности всех участников и стимулирует обеспечение оптимальной окупаемости вложений.
- Легитимизирует роль ИТ-отдела в принятии решений.
- Изучает бизнес, его особенности и преобразует язык ИТ в язык бизнеса.
- Обеспечивает понимание примеров делового использования, ценности определенных приложений и данных для бизнеса.



- Участвует в разработке обоснования потребности профильных подразделений в новых ИТ-решениях и услугах хранения данных.
- Рекомендует ИТ-решения на основе соглашений об уровне обслуживания профильных подразделений, т.е. обеспечивает соответствие решений требованиям соглашений об уровне обслуживания.
- Чаще использует требования соглашений об уровне обслуживания для обеспечения доступности, производительности и надежности, т.е. всех тех факторов, которые имеют особо важное значение для эксплуатации технологий хранения данных.

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Передовой опыт: пути улучшения работы ИТ-отдела с деловыми подразделениями компании

ИТ-отдел должен также иметь возможность рекомендовать решения, отвечающие требованиям бизнеса в целом, независимо от собственных возможностей ИТ-отдела:

- ИТ-отдел должен быть готов привлекать внешних поставщиков ИТ-услуг, способных обеспечить необходимые для бизнеса возможности.
- ИТ-отдел должен представлять рекомендации по совершенствованию процессов.
- ИТ-отдел должен устанавливать взаимоотношения с заинтересованными сторонами, представляющими деловые подразделения.
- ИТ-отдел должен предлагать новые технические идеи по совершенствованию бизнеса.
- ИТ-отдел должен обеспечивать высокое качество обслуживания.

Сдвиг в сфере приобретения ИТ-решений

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Передовой опыт: пути улучшения работы деловых подразделений с ИТ-отделом

С другой стороны, покупатели технологий, являющиеся руководителями деловых подразделений, должны также иметь возможность извлекать преимущества из более тесного сотрудничества с ИТ-отделом, особенно в вопросе влияния деловых подразделений на решения о том, когда, как и где будут храниться данные

Ниже перечислены некоторые действия, которые покупатели, являющиеся руководителями деловых подразделений, могут предпринять для налаживания партнерских отношений с ИТ-отделом:

- Четко формулировать желаемые результаты коммерческой деятельности.
- Разрабатывать экономические обоснования: деловые руководители должны совместно с ИТ-отделом разрабатывать экономические обоснования для развития новых инициатив в области технологий и утверждения финансирования.
- Предоставлять критерии скорости реагирования для конкретных приложений и данных.
- Критерии скорости реагирования для данных должны охватывать весь жизненный цикл данных: создание, использование, обслуживание, сбор данных для электронного поиска (например, в юридических целях), и, при необходимости, их удаление.
- Признать необходимость наличия динамической среды и планировать ее разработку, делая возможным учет изменений в требованиях к уровню обслуживания.
- Предоставлять окончательный список поставщиков ИТ-услуг.
- Представлять рекомендации по повышению эффективности бизнес-процессов.
- Проводить проверку расходов на ИТ-услуги, потребляемые тем или иным профильным подразделением в долгосрочной перспективе. Причина: инфраструктура, не приспособленная к изменениям уровня обслуживания, может проявлять краткосрочные преимущества по показателям затрат.



Сравнить ССВ собственных решений с затратами на платные услуги сторонних поставщиков

Сдвиг в сфере приобретения ИТ-решений

Что это означает для ИТ-отделов и профильных подразделений

Приспосабливаться необходимо уже сегодня

ИТ-отделы не исчезнут, однако покупатели, являющиеся руководителями деловых подразделений, будут продолжать оказывать влияние на закупку технологий:

- Сдвиг влияния в сфере приобретения технологических решений, по всей вероятности, является постоянным фактором. Этот процесс отражает стремительную и постоянно ускоряющуюся эволюцию технологий, которые из средства поддержки бизнеса превращаются в его неотъемлемую часть.
- Инфраструктура, информация и критически важные приложения, которые на этой информации основаны, являются ключевыми компонентами любой успешной коммерческой деятельности.
- Компания IDC называет такую эволюцию технологий «Третьей платформой».
- «Третья платформа», включающая облака, мобильные технологии, большие данные и социальные сети, представляет собой не просто набор новых технологий, но фундаментально новые методы и процессы взаимодействия между клиентами, поставщиками и их экосистемами.
- Этот кардинальный сдвиг является также движущей силой изменения модели финансирования технологий.
- Основные участники процесса, представляющие как деловые так и информационно-технические интересы, должны активно взаимодействовать друг с другом, чтобы лучше понимать, как другая сторона осуществляет процесс принятия решений, какие у нее существуют проблемы и каковы цели ее коммерческой деятельности. В настоящее время постоянно растет количество примеров использования передовых методов, из которых все организации могут извлечь для себя большую пользу.