

CIO vs CDO

Шепилов Александр Олегович

Руководитель Постоянного Представительства Челябинской области при Правительстве Российской Федерации

При подготовке использованы материалы курса по цифровой трансформации РАНХиГС

Современные условия принятия решений



СЮ	CDTO
Стратегия классического бизнеса	Стратегия меняется под воздействием адаптации моделей «Цифровых компаний»
ИТ стратегия	Выбор платформ, поиск проектов, развитие экосистемы собственной платформы или интеграции с сильными игроками

Автоматизация

VS

Цифровая трансформация

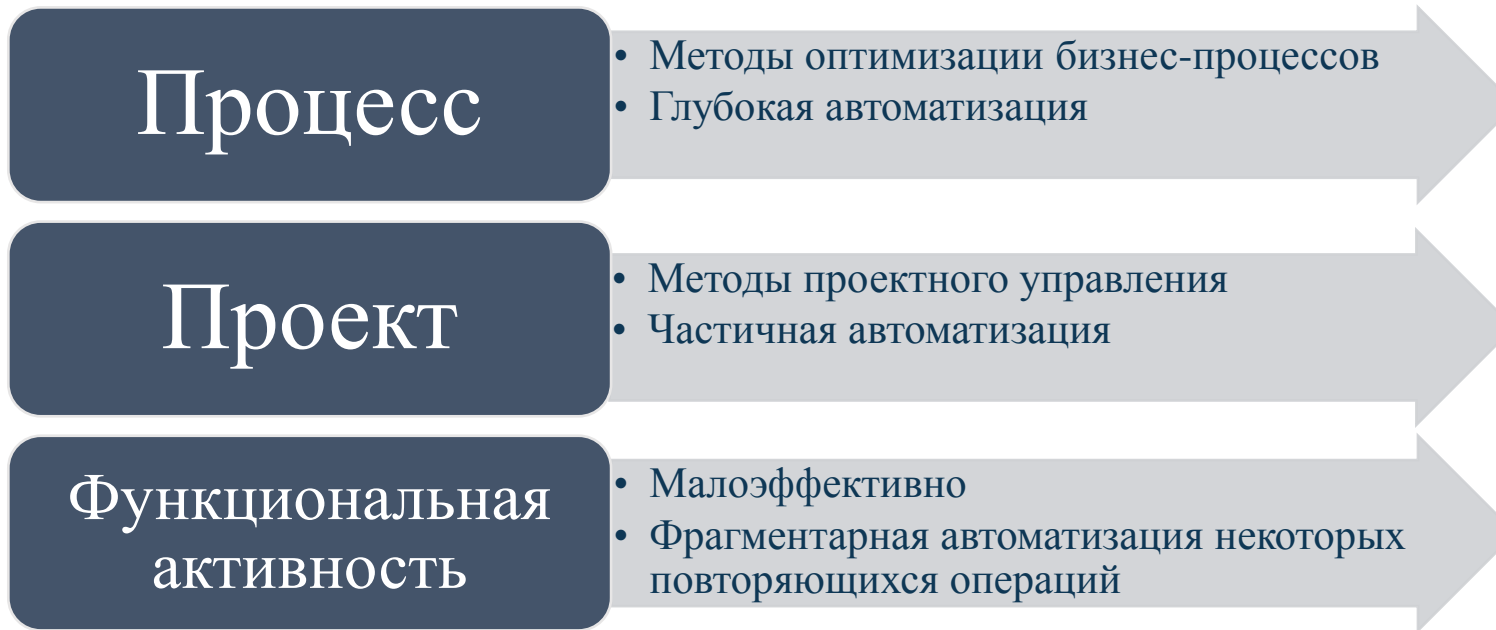
Фокус - процессы

Фокус – новые возможности

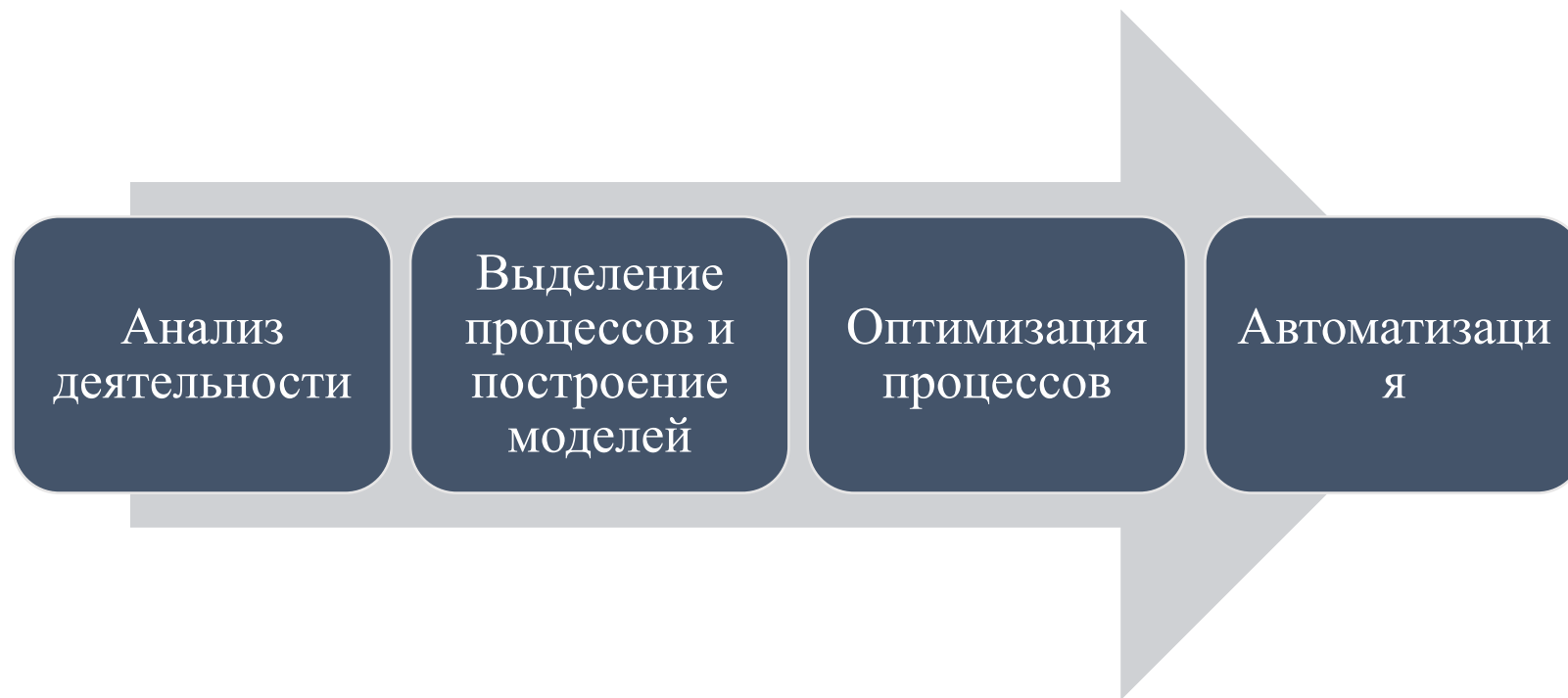
Классификация видов деятельности



Возможности оптимизации и автоматизации



Процесная оптимизация



«Развернутый» процессный подход



Почему CDO?

• CIO

Цель: повышение производительности труда в компании, операционная эффективность GE

Параметры эффективности: производственная эффективность, продуктивность, сокращение издержек

KPI: показатель сокращения издержек

• CDO

Цель: обеспечение запуска программных и аналитических продуктов для коммерческой продажи, новые cash flow

Параметры эффективности: коммерциализация новых продуктов, прибыль

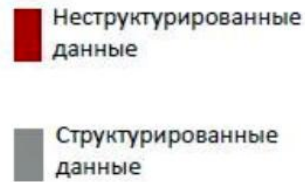
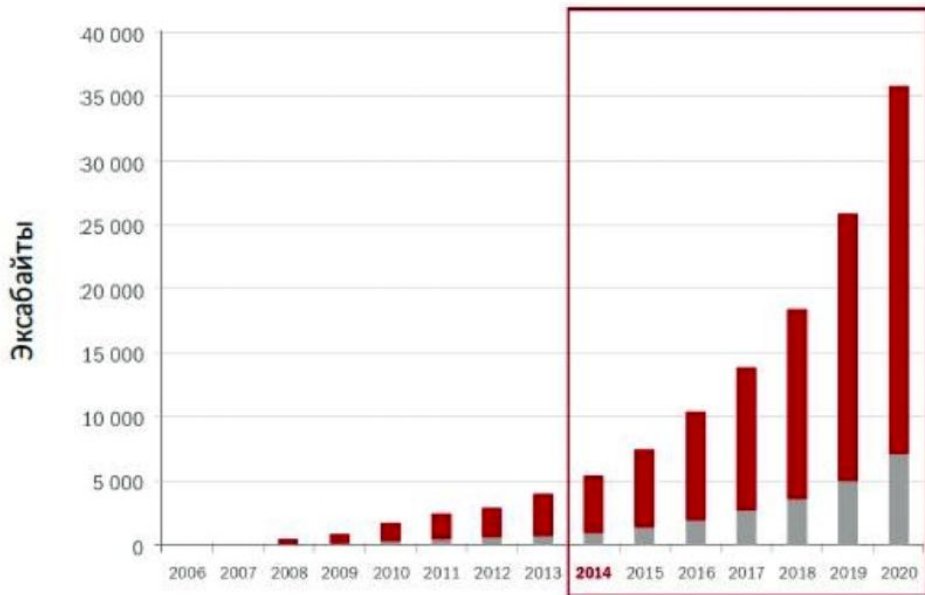
KPI: количество новых продуктов и сервисов, прибыль

19% компаний в мире имеют сегодня CDO

60% всех CDO в этих индустриях были наняты в течение 2016 и 2015 годов

Почему сейчас?

Рост цифровой информации в мире



Изменение операционной модели

Старая модель –
централизованная иерархия



Новая модель –
децентрализованная сеть

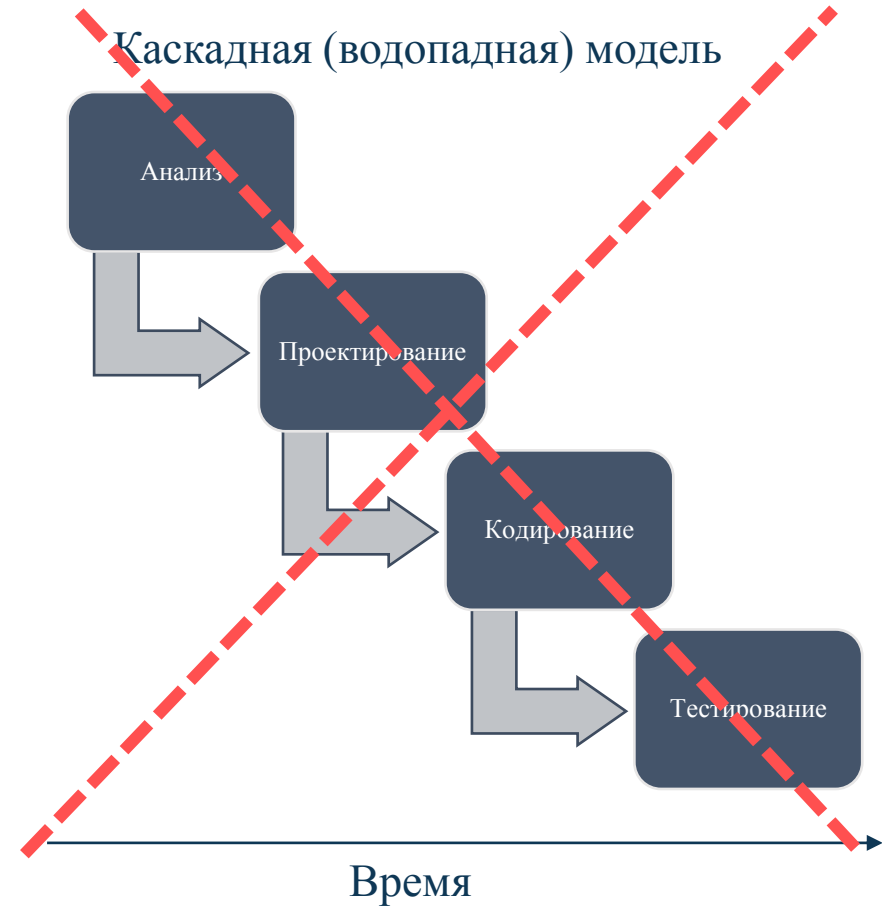


Изменение операционной модели

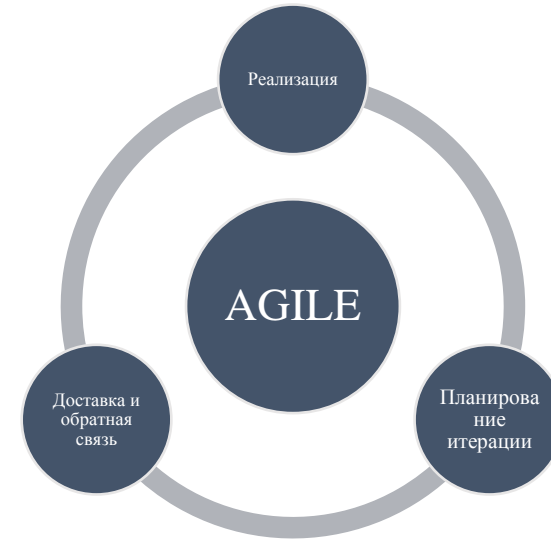
«Классическое ИТ»	«Цифра»
Планирование по стандартам (проекты, сервисы)	Быстрое развертывание. Внимание на соблюдении сроков. Гибкая перестройка платформ, DevOps
Снижение риска, развертывание обычно только после пилотного внедрения	Риски допускаются, если можно быстро протестировать бизнес-модель
Внутренний Заказчик	Рынок Фокус на позиционировании и запуске продукта, акцент на IP
Надежность инфраструктуры	Гибкость сервисов

Что НЕ работает?

~~Принцип SMART~~



Что работает? AGILE



1. **Люди и взаимодействие** важнее процессов и инструментов;
2. **Работающий продукт** важнее исчерпывающей документации;
3. **Сотрудничество с заказчиком** важнее согласования условий контракта;
4. **Готовность к изменениям** важнее следования первоначальному плану.

Финансирование

«Классическое ИТ»	«Цифра»
Бюджетирование расходов. Оценка по фактическим затратам, ROI etc	Инвестиционная модель по оценке роста потенциальной стоимости бизнеса Привлечение соинвесторов
Проектное финансирование	Платные пилоты (проверка гипотез) R&D Финансирование инноваций
Инфраструктура	Совместные предприятия, партнеры, вовлечение различных внешних источников