

TOP 10 DỰ ÁN CÔNG NGHỆ HÀNG ĐẦU NĂM 2007

Nâ

Nâng cao chương trình doanh nghiệp, quản lý quan hệ khách hàng và phân tích hoạt động thương mại là những ưu tiên hàng đầu trong hạng mục công việc của các giám đốc thông tin (CIO) trong năm nay.

Nếu ai đó đã từng đặt ra câu hỏi, tại sao sáng kiến công nghệ lại không hướng đến yêu cầu của doanh nghiệp thì câu trả lời nằm trong những gì bạn đọc Baselinemag khẳng định, chúng đang được hướng đến trong năm 2007.

Hơn ba trong số các cuộc khảo sát hàng đầu từ đầu năm đến nay khẳng định, những người hoạt động trong lĩnh vực IT đang hướng đến chương trình doanh nghiệp nâng cao. Một lĩnh vực nóng bỏng khác là quản lý quan hệ khách hàng và phân tích các hoạt động thương mại. Tất cả đều đòi hỏi sự hợp tác giữa các chuyên gia công nghệ thông tin và chuyên gia tài chính, quản lý doanh nghiệp. Ngày nay, không có doanh nghiệp nào bỏ vốn ra đầu tư vào những lĩnh vực mà họ không nhìn thấy được lợi nhuận sẽ thu về.

“Các dự án chúng tôi lên kế hoạch cho năm 2007 dựa theo câu hỏi, một doanh nghiệp thì cần những gì” – Gabrielle Wolfson, giám đốc thông tin của Spring Valley (New York) nói. “Bây giờ, đã qua cái thời bạn chỉ triển khai công nghệ cho các mục đích công nghệ”.

Xu hướng tập trung vào công nghệ khiến các công ty lên kế hoạch cho nhiều dự án thử nghiệm và cắt giảm vốn đầu tư cho một số dự án lớn nhưng mạo hiểm.

Xu hướng tập trung vào công nghệ (ROI) cũng nhắc nhở các công ty khai thác, sử dụng hiệu quả hơn hệ thống máy tính họ đang có trong tay. Đó cũng chính là cú hích kiểu cấu trúc hướng dịch vụ (SOA) nhắm đến. Mặc dù bản thân SOA không nằm trong danh sách 10 dự án đáng quan tâm nhất (nó đứng thứ 12 theo bình chọn của người đọc), nhưng các nguyên tắc của nó về cách khai thác và sử dụng tốt hơn cơ sở hạ tầng, thúc đẩy sử dụng hợp lý các chương trình ứng dụng được áp dụng trong một số dự án top 10, như các dịch vụ Web (đứng thứ 5 trong danh sách) hay xây dựng kế hoạch hệ thống doanh nghiệp (đứng thứ 9 trong danh sách).

Tổng cộng đã có 363 người đọc trong lĩnh vực công nghệ thông tin và quản lý doanh nghiệp tham gia cuộc khảo sát của Baseline tiến hành hồi tháng một. Chúng ta hãy cùng xem mười dự án đáng quan tâm nhất trong danh sách bên dưới.

Dự án thứ nhất: Nâng cao và quản lý chương trình doanh nghiệp

Tham gia: Thông thường là nỗ lực hợp tác của cả hai bên công nghệ thông tin và doanh nghiệp. Trong một số trường hợp, như dự án BPM chẳng hạn, không có sự tham gia của bất kỳ chuyên gia kỹ thuật nào.

Chi phí dự án: Từ 20.000 USD đến 10 triệu USD.

Thời gian triển khai: Nếu là thử nghiệm mức phòng ban, kể từ khi bắt đầu đến hoàn chỉnh mất khoảng 5 ngày. Nếu là dự án mức doanh nghiệp lớn có thể mất vài năm.

Lĩnh vực đầu tiên mà các nhà quản lý công nghệ đặt chân đến trong năm nay chính là BPM (Business Process Manager - Quản lý chương trình doanh nghiệp). Đó cũng là dự án phát triển nhanh nhất. Như Chiris Curran, giám đốc công nghệ của Diamond Management & Technology Consultants tại Chicago đã nói: "BPM là một trong các dự án biến động nhanh như bạn nhìn thấy hai mươi điểm khác nhau trên có mười người. Đó là một thuật ngữ xuất hiện bất ngờ do các hãng sản xuất đặt ra".

Mục đích của các dự án BPM là phân nhỏ chức năng doanh nghiệp, phân hoạch phương thức tốt hơn để thực hiện chúng và xây dựng hệ thống công nghệ với hỗ trợ từ nhiều phương thức mới.

Chức năng của doanh nghiệp được đánh giá theo từng lĩnh vực công nghiệp. Một số thông thường được xác định theo kiểu chương trình, sử dụng nhân viên mới và quá trình thực hiện.

Tất nhiên, cũng có một số công cụ BPM thực do các hãng như Oracle, BEA Systems cung cấp. Các công cụ này giúp doanh nghiệp hiểu họ đã có những gì và nên thiết kế mới cái gì. Gần như tất cả mọi công ty hiện nay đều thuê chuyên gia phân tích doanh nghiệp, mỗi năm xác định các yêu cầu cần thiết cùng với xu hướng chuyển mình trong từng lĩnh vực cho đội phát triển. Nhưng công cụ họ sử dụng (các phần mềm doanh nghiệp) trước đây đều chỉ có dạng "thủ công".

Một số phần mềm mới hơn tự động tạo mã chạy chương trình doanh nghiệp nâng cao. Tuy nhiên việc quét mã cho đến nay mới chỉ thực hiện được ở các doanh nghiệp lớn. Với hàng tỷ đô la sẽ bỏ ra cho dự án BPM trong năm 2007, rất nhiều sẽ được dùng cho các cố vấn viên, bên cạnh tiền lương cho nhân viên thay vì phần mềm như trước kia.

Dự án thứ hai: Quản lý quan hệ khách hàng (CRM)

Tham gia: Được chia sẻ bởi cả các đơn vị công nghệ và doanh nghiệp.

Chi phí dự án: Hợp lý hoá chương trình, mức giá tối thiểu 50.000 USD. Một dự án CRM trên diện rộng trong một công ty lớn có thể phải chi phí tới 50 triệu USD.

Thời gian triển khai: Lợi nhuận thu được thông thường đến sau hai hoặc ba năm.

Đã có những tổ chức phát triển dự án CRM tầm cỡ thế giới như các hãng dịch vụ chuyên nghiệp Deloitte, Infosys và IBM. Nhưng nhiều trong số đó đã bỏ sót các khách hàng tương lai của mình. “Nhiều hoạt động chuyên nghiệp của các tổ chức đã bị sang nhượng hoặc bán lại”, Isher Kaila - nhân vật triển khai CRM cho hãng tìm kiếm Gartner nói. “Đây là quãng thời gian bùng nổ”.

Tại sao lại như thế? Có hai lý do. Các hoạt động liên doanh liên kết đã đặt khách hàng vào sự lựa chọn một số ngành công nghiệp. Rồi tác động của toàn cầu hoá, Internet, hai yếu tố đem sức mạnh mới đặt vào tay người tiêu dùng. Các công ty đang cố gắng thực hiện bất cứ điều gì nhằm níu giữ khách hàng, thay vì mạo hiểm để mất họ vào tay một website nào đó cung cấp cùng một dịch vụ nhưng nhanh hơn, rẻ hơn và tốt hơn.

Mặc dù vậy, một trong ba dự án CRM đã từng thực hiện vẫn bị thất bại. Nhận thức được điều này, nhiều công ty đang tích cực thay đổi chiến thuật thông minh hơn.

Cụ thể, một số chọn kiểu thực hiện nhiều thử nghiệm, xây dựng nguyên mẫu sát với thực tế nhất để kiểm chứng khái niệm trên lý thuyết. “Các tổ chức rất ngại đưa ra kế hoạch CRM chi tiết đa mức đa năm”, Kaila khẳng định. CRM đang được thực hiện theo từng phần với kích thước lớn hơn.

“Phần mềm như một dịch vụ” là một yếu tố khác khiến việc triển khai CRM đơn giản hơn và hỗ trợ nâng cao ROI. Một số hãng đã giới thiệu các dạng phần mềm này như Salesforce.com. Amicas, một công ty có trụ sở tại Boston (Anh) đã cung cấp dịch vụ hoá đơn cho các bác sĩ X quang. Công ty này đang sử dụng hệ thống Salesforce.com của mình, không phải chỉ để theo dõi hoạt động kinh doanh mà còn để tiến hành các cuộc khảo sát về sự hài lòng của khách hàng. “Các chi tiết chúng ta có thể thu thập được thật tuyệt vời”, Nancy Elliott - quản lý các dịch vụ khách hàng cho nhóm tài chính Amicas nói.

Song các công ty không nên mắc sai lầm cho rằng, sáng kiến của họ đã thành công vì CRM được triển khai dễ dàng hơn. “Bởi vì, bạn có thể nói chuyện được nhiều hơn với khách hàng, có thể dàn xếp được mọi chuyện với họ, nhưng không có nghĩa là giá trị doanh nghiệp được tăng lên. Cuối mỗi ngày, bạn sẽ cần phải chú ý đến lợi nhuận”.

Dự án thứ ba: Phân tích doanh nghiệp/Tin tức doanh nghiệp

Tham gia: Nhân viên IT lấy ra dữ liệu; doanh nghiệp phân tích nó.

Chi phí: Một dự án cho công ty lớn có thể dễ dàng mất tới hàng triệu đô la Mỹ.

Thời gian triển khai: từ một vài ngày đến một năm hoặc hơn.

Nhiều thành công của doanh nghiệp đôi khi mang tính ngẫu nhiên may mắn, dựa trên hoạt động phân tích những điều đã và sẽ xảy ra và các chiến lược mang tính hình thức về phản ứng trước chúng. Chẳng nhẽ không tuyệt vời nếu chúng ta có thể chuyển dữ liệu từ tất cả công ty của mình thành thông tin thực?

Đó chính là hoạt động của phần mềm phân tích doanh nghiệp. Chúng sẽ lấy dữ liệu từ các hệ thống phân tách của một công ty (phần IT) và chuyển nó sang cho người dùng doanh nghiệp để phân tích.

Đó không phải là nhiệm vụ đơn giản. Dữ liệu ở nhiều công ty có khi nằm trên các hệ thống với tuổi đời 20 - 30 năm tuổi. Các chương trình lấy ra, truyền và tải dữ liệu từ hệ thống IT sang hệ thống doanh nghiệp để phân tích thật khó có thể đạt được độ chính xác hoàn toàn, kể cả với một số phần mềm của các hãng như Informatica, Cognos và Ab Initio.

Tuy nhiên, không có gì đáng ngạc nhiên khi các công ty vẫn luôn cố gắng duy trì hoạt động đem lại tiềm năng hiệu quả, thông thường là giới hạn phạm vi dự án họ đang tiến hành. Chẳng hạn, Progressive Medical, một công ty môi giới bảo hiểm công nghiệp với tài sản 150 triệu USD ở Westerville, Ohio đã tiến hành kết hợp dữ liệu nội bộ với dữ liệu công nghiệp nhằm xác định hạng mục nào là quan trọng nhất, như thời gian, chi phí cho từng kế hoạch. "Chúng tôi đang cố gắng cung cấp cơ chế báo cáo mức cao hơn cho khách hàng của mình", cho họ tự biết khi sử dụng Progressive thì sẽ tiết kiệm được bao nhiêu thời gian và chi phí - giám đốc thông tin của Progressive Medical, Angelo Mazzocco nói.

Phương thức "suy nghĩ theo từng phần" cũng rất hữu ích với các công ty lớn. Một hãng viễn thông sẽ thấy rằng họ có thể học được nhiều điều về thành công trong kế hoạch giá cả chỉ bằng cách cử "hai nhân viên IT và một số nhân viên kinh doanh" đi khảo sát, thăm dò một số khách hàng ở một vùng nào đó. "Tất nhiên bạn sẽ phải kiểm chứng lý thuyết trước khi xây dựng một dự án hàng triệu đô la".

Dự án thứ tư: Nâng cấp máy tính để bàn, máy tính xách tay

Tham gia: Nhân viên IT thiết lập kế hoạch hay chính sách; doanh nghiệp chi trả tiền

Chi phí: Khác nhau theo từng mức cấu hình. Giá cả cho các dòng máy tính hiện nay đang được giảm đôi chút bởi sự ra đời của hệ điều hành mới Windows Vista của Microsoft.

Xu hướng chuyển dịch sang dùng máy tính xách tay sẽ tiếp tục phát triển trong năm nay. IDC thống kê được rằng cứ 5 máy tính mới được các công ty mua thì có 2 là laptop, tăng tỷ lệ lên gấp 3 lần so với năm 2005.

Chất lượng được nâng cao và giá cả mềm hơn là một yếu tố, thêm yếu tố khác nữa là sự gia tăng dịch vụ mạng Internet không dây đã thúc đẩy xu hướng sử dụng máy tính xách tay ngày càng nhiều. Các mạng cục bộ không dây (thông thường hoạt động qua mạng Wi-Fi) cung cấp cho người dùng hình thức mở đầu tiên. Và với hình thức dịch vụ mạng diện rộng di động, tính chất mở còn lớn hơn.

Các công ty thích sử dụng laptop vì chúng kéo dài thời gian làm việc trong ngày. Thông thường bạn tan sở lúc 5 giờ chiều mỗi ngày. Tùy thuộc vào quãng đường từ văn phòng tới nhà gần hay

xa, bạn sẽ tốn ít hay nhiều thời gian di chuyển. Nhưng nếu chẳng may gặp tắc nghẽn trên đường đi thì sao? Nếu nhân viên được trang bị laptop tại nhà, họ sẽ không còn phải lo lắng về điều đó, có thể làm việc từ sáng đến tối, bất cứ lúc nào theo công việc đòi hỏi.

“Các công ty muốn người dùng của mình sử dụng các công cụ không chỉ có sức cạnh tranh mà còn phải hiệu quả, đem lại hiệu suất cao”, theo Shim.

Nhiều công ty đã cắt giảm chi phí mua máy tính để bàn, và một số hãng sản xuất nhận thấy doanh số bán ra của dòng sản phẩm này chậm lại. Nhưng cho dù vậy, tiềm năng mua desktop vẫn còn rất mạnh, nhất là ở các công ty đang nâng cấp Vista, hệ điều hành mới của Microsoft. Điều này giúp mức thu nhập sụt giảm của các công ty sản xuất phần cứng máy tính để bàn được cải thiện.

Dự án thứ năm: Các dịch vụ Web

Tham gia: đội A của giám đốc thông tin (CIO).

Chi phí: Lượng tiền bỏ ra để thuê 6 nhân viên thiết kế phần mềm xuất sắc trong toàn bộ dự án.

Thời gian: Thông thường mất khoảng một năm hoặc nửa năm trước khi bắt đầu có lãi. Để hoà vốn thì lâu hơn.

Nguồn: smbedge

Một trong những lỗi phổ biến nhất của phát triển công nghệ cho các công ty lớn là: các ứng dụng được xây dựng cho một đơn vị doanh nghiệp nào đó, nhưng không thể sử dụng cho các doanh nghiệp khác. Hoặc, dữ liệu không thể được chia sẻ.

Các tháp công nghệ có thể vẫn rất nổi trội, nhưng các dịch vụ Web, gồm cả giao thức gửi tin SOAP (Simple Object Access Protocol) đang liên kết chúng theo kiểu xem xét đến khả năng hứa hẹn.

Mở rộng ra mà nói thì, các dịch vụ Web chỉ là lớp kế tiếp của các bộ kết nối trung gian kiểu cũ.

Bất cứ chỗ nào đã từng được các công ty sử dụng phần mềm có bản quyền của một số hãng như Tibco, WebMethods để kết nối hệ thống không đồng nhất, bây giờ đều được sử dụng các giao thức và phương thức tiêu chuẩn. “Nhiều tính năng được thực hiện trong các máy chủ lớn mainframe và các hệ thống khác”, Vijay Tella - giám đốc chiến lược của Oracle Fusion Middleware khẳng định. “Các công ty muốn chuyển hướng sang những ứng dụng hiện đại hơn với khả năng dễ hiểu, dễ thay đổi và kích thích được hoạt động trí óc của nhân viên”.

Và hiệu quả cao hơn đang đến qua việc tạo các dịch vụ chia sẻ, các ứng dụng bên trong phòng ban của một công ty, bây giờ được thực hiện để có thể sử dụng cho cả một số phòng ban khác.

Chẳng hạn, một công ty đang thực hiện chương trình back-office khá hoàn hảo. Các dịch vụ Web có thể giúp công ty đó sử dụng chương trình trên kênh mới, như outsource ra trung tâm tư vấn hoặc trên một website nào đó. “Nếu bạn chia sẻ chương trình ba lần, bản thân bạn tiết kiệm được hai lần tiền đầu tư”, chuyên gia phân tích Dan Sholler của Gartner khẳng định. “Số tiền đó sẽ trở thành một món khổng lồ, vì mọi người thường bỏ ra rất nhiều tiền đầu tư cho phần mềm”.

Nhưng do dịch vụ Web là một vấn đề rất mới, nên các công ty phải đối mặt với một số thách thức lớn. Một trong số đó là tìm được đúng các nhà phát triển hiểu mô hình và có thể triển khai nó phù hợp với doanh nghiệp mình. Một vấn đề khác nữa thuộc về lĩnh vực tổ chức. Việc chia sẻ dịch vụ trong một công ty có nhiều phòng ban hay giữa tổng công ty với các công ty con là tất yếu. Vì thế, bạn phải chạy “các chương trình giải quyết được vấn đề quản lý mạch lạc, thống nhất”. Cho đến nay, tổ chức triển khai sớm nhất loại hình này là ngành công nghiệp dịch vụ bảo mật. Trong năm nay, các nhà phát triển hy vọng nhiều tổ chức chính phủ sẽ nhảy vào cuộc.

Dự án thứ sáu: Xây dựng kế hoạch và phục hồi “thảm họa”

Tham gia: Các nhân viên kinh doanh nhiều kinh nghiệm thực hiện, một số vị trí lãnh đạo đặt vấn đề, ban giám đốc chịu trách nhiệm giám sát.

“Các suy nghĩ hướng về vấn đề lớn” ngày càng được chú ý quan tâm nhiều hơn trong doanh nghiệp. Nhưng một vài năm gần đây người ta cũng nhận thấy, lớn chưa hẳn đã là tốt.

Sau vụ tấn công khủng bố hôm 11 tháng 9, nhiều doanh nghiệp đã đặt mục tiêu cảnh giác và đề phòng lên cao độ, chuẩn bị sẵn tinh thần cho khả năng không chỉ mất dữ liệu mà thậm chí còn gặp phải nhiều vấn đề đáng sợ hơn. “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu các dịch vụ viễn thông và cơ sở hạ tầng di động để bị phá hủy?”, Jon Oltsik, chuyên gia bảo mật thông tin của Enterprise Strategy Group đưa ra câu hỏi. “Và chuyện gì sẽ xảy ra nếu có người bị giết? Ai sẽ là người tiếp tục xử lý công việc?”.

“Mọi người đang suy nghĩ sâu sắc hơn về vấn đề này. Thật đáng tiếc, nhưng điều đó là cần thiết”.

Các dịch vụ sẽ cung cấp những toà nhà văn phòng có hầm trú ẩn, nơi bảo hiểm đảm bảo an toàn cho con người trong nếu có trường hợp xấu nào đó xảy ra.

Các hãng tài chính là khách hàng lớn nhất trong dịch vụ bảo hiểm tai hoạ. Phần nào là do yêu cầu bắt buộc của một số tổ chức như Uỷ ban trao đổi và bảo mật (Securities and Exchange Commission), nhưng nguyên nhân chính là chuẩn bị cho các vụ tấn công khủng bố có thể đến trong tương lai. Nhiều hãng tài chính đã chi hàng triệu đô la mỗi năm cho các dịch vụ khắc phục tai hoạ.

Dự án thứ 7: Dò tìm và ngăn chặn xâm phạm

Tham gia: các nhà quản lý trong cả đội bảo mật và mạng.

Chi phí: Hàng trăm nghìn đô la.

Thời gian: liên tục.

Nguồn: thegadgetnet

Năm ngoái, một laptop bị mất trộm trong Văn phòng Hôi cựu chiến binh Mỹ, lấy đi 250 000 thông tin cá nhân của các cựu binh. Năm nay, nhiều thông tin khách hàng cho biết, một loạt máy máy tính bị chôn chĩa ở các cửa hàng bán lẻ. Dường như chẳng có lúc nào máy tính được đặt nằm ngoài tầm ngắm của những kẻ xâm phạm, trộm cắp.

Cho tới gần đây, các công ty vẫn chủ yếu tập trung vào xử lý các vấn đề vòng ngoài. Họ sử dụng tường lửa, các hệ thống phòng thủ vành đai nhằm ngăn chặn hacker tấn công hệ thống qua Internet. Nhiều công ty vẫn đang quan tâm tới vấn đề này. Giám đốc thông tin của Progressive Medical, Mazzocco gần đây còn đem đến một đội ngũ tư vấn để thực hiện một số kiểm tra xâm phạm. Nhiệm vụ của họ là: cố gắng phá vỡ các hệ thống của Progressive. Mazzocco tin rằng, họ có thể tìm ra một số vấn đề giúp chúng tôi xử lý.

Với những hệ thống vành đai đã an toàn hơn, một số công ty chuyển hướng quan tâm sang các vấn đề nội bộ bên trong, như các loại virus tình cờ xâm nhập do người dùng laptop tham gia vào mạng, hoặc do các hoạt động phá hoại điện tử kiểu cũ của những kẻ bất mãn hoặc đơn giản là do nhân viên nào đó lơ đãnh.

Với những công ty may mắn, các sự kiện đơn thuần chỉ là cản trở hoạt động thông thường. Nhưng trong một số trường hợp, các hoạt động này lấy đi của hàng triệu đô la của doanh nghiệp.

“Không thiếu đủ các loại mảnh khoe” với đủ kiểu nguyên nhân, chuyên gia bảo mật Oltsik nói.

Khi hoạt động tốt, hệ thống bảo mật sẽ giúp các CIO kê cao gối mà ngủ. Nhưng nếu hệ thống nào giống như đang ở trong tình trạng chữa hoả trị liệu, có thể chính là nguyên nhân “đưa đường dẫn lối” cho những kẻ xâm phạm vào “căn gà nhà”. Thậm chí chúng không thể phân biệt được hoạt động nào là tốt, hoạt động nào là phá hoại. “Điều cuối cùng bạn sẽ muốn làm là tắt tất cả lưu lượng hợp lệ đi, vì có thể nó sẽ khiến chuông điện thoại của bạn reo lên lúc nửa đêm để bắt bạn phải xách catap đi sửa chữa nó”.

Dự án thứ 9: Nâng cấp server

Tham gia: Nhiệm vụ thường được thực hiện và kiểm soát bởi phòng kỹ thuật.

Với hầu hết các công ty, việc nâng cấp server sau từ 3 đến 5 năm là điều gần như bắt buộc. Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên khi dự án này lọt vào danh sách top 10 dự án được bầu chọn nhiều nhất.

Một số công ty vướng mắc ở vấn đề tài chính nên không thể nâng cấp đều đặn 5 năm một lần, nhưng Progressive thì không. Công ty này đang phát triển hết sức nhanh chóng và đang cố gắng nhân đôi hiệu suất làm việc của nhân viên. Họ đang đầu tư cho cơ sở hạ tầng mới, giúp Progressive chuyển sang một mức mới.

“Định luật Moore, dự báo trước về tỷ khả năng tăng sức mạnh máy tính vẫn đang diễn ra, với tỷ lệ khả quan. Chúng ta sẽ xem chi phí cho từng lưu trữ và chi phí cho từng thực thi cả khi giảm nguồn là bao nhiêu”.

Dự án thứ 9: Xây dựng kế hoạch hệ thống doanh nghiệp

Tham gia: Nhân viên kỹ thuật với cái nhìn bao quát nhất về các hệ thống của công ty. Thông thường, họ sẽ cần một số trợ lý từ phòng tài chính.

Chi phí: tốn nhiều thời gian.

Chắc bạn đã nghe rất nhiều lần về những công ty thành công với dự án này. Họ có hàng tá hãng cơ sở dữ liệu, hay thậm chí bảy hệ thống xây dựng kế hoạch tài nguyên doanh nghiệp.

Xây dựng kế hoạch hệ thống doanh nghiệp là một số quy định về kỷ luật được các công ty áp dụng cho các ứng dụng đang trợ ý. Nó bắt đầu với việc định nghĩa các yêu cầu cần thiết cho doanh nghiệp, sau đó xác định công nghệ tương ứng mà công ty đã có để đối phó lại.

“Tôi đã làm việc với một công ty có 25 hệ thống CRM khác nhau”, Curran của Diamond Management nói. “Câu hỏi được đặt ra là: ‘bạn có cơ hội giảm từ 25 xuống chỉ còn 3 hệ thống không?’. Và bạn sẽ nhận hỗ trợ từ một, thay vì 5 tổ chức chuyên nghiệp như trước?”.

Xây dựng các hệ thống doanh nghiệp là một phần không thể thiếu trong hoạt động của doanh nghiệp nếu muốn đạt hiệu quả sau khi liên doanh liên kết. Do đó, việc các doanh nghiệp bắt đầu bỏ tiền ra chi trả cho vấn đề này cũng không có gì đáng ngạc nhiên.

Dự án thứ 10: Báo cáo tài chính

Tham gia: cần sự hợp tác gần gũi của các giám đốc thông tin (CIO) và giám đốc tài chính (CFO).

Chi phí: hầu hết các công ty sử dụng 5% trong tổng ngân quỹ IT cho dự án này.

Trong hầu hết mọi tổ chức, nhất là các công ty lớn, báo cáo tài chính là công việc hết sức quan trọng. Họ xây dựng các hệ thống riêng cho lĩnh vực. Ý tưởng là đóng gói dữ liệu một cách khắt khe và có một bảng ảo đơn cho chúng. Mọi dữ liệu đều có thể được khoá nếu Hội đồng Trao đổi và bảo mật yêu cầu. “Tất cả mọi thứ kết thúc ở vấn đề tài chính”, giám đốc thông tin của Wolfson, Par Pharmaceutical khẳng định.

Điều đó có thể là đúng, nhưng phương thức của các chuyên gia công nghệ nhằm thực hiện trọn vẹn trách nhiệm của mình trong lĩnh vực này là rất phong phú. Trong khi một số giám đốc tài chính thích sử dụng phương pháp đơn giản, thực hiện mọi công việc với một phần mềm tài chính từ SAP hay PeopleSoft thì nhiều người lựa chọn phương pháp tự tạo.

Như Wolfson, cô sẽ sử dụng Hyperion với vai trò như một kho chứa dữ liệu tài chính, nhưng cũng sẽ đến công ty phần mềm phân tích SAS để dự báo và có được một số chức năng khác.

T.Thu

