

تغییر معادله زیرساخت در سازمان‌ها؛ چرا

«دیدگاه ۳۶۰» حالا بیش از هر زمان

دیگری مورد توجه قرار گرفته است؟

در ماه‌های اخیر، بازار فناوری اطلاعات ایران شاهد یک تغییر معنادار در رفتار خرید سازمان‌ها بوده است؛ تغییری که بیش از آنکه تکنولوژیک باشد، اقتصادی و راهبردی است. دشوارتر شدن تأمین سخت‌افزار، افزایش هزینه‌های نگهداری زیرساخت‌های داخلی و رشد بلوغ سازمان‌ها در شناخت مدل‌های ابری، باعث شده است بسیاری از شرکت‌ها به بازنگری جدی در مدل استقرار سامانه‌های سازمانی خود بپردازند.

در چنین فضایی، نسخه ابری پلتفرم نرم‌افزارهای سازمانی چارگون با عنوان «[دیدگاه ۳۶۰](#)» با استقبال فزاینده‌ای مواجه شده است؛ استقبالی که به گفته مدیران این شرکت، نسبت به دوره‌های گذشته رشد قابل توجهی داشته است.

از خرید سرور تا خرید سرویس؛ تغییر یک پارادایم

تا همین چند سال پیش، استقرار نرم‌افزارهای سازمانی مترادف بود با خرید سرورهای قدرتمند، تجهیز اتاق سرور، تأمین تجهیزات امنیتی، استخدام نیروی متخصص و صرف هفته‌ها یا ماه‌ها برای آماده‌سازی زیرساخت. این مدل که مبتنی بر سرمایه‌گذاری سنگین

اولیه (CapEx) بود، برای بسیاری از سازمان‌ها یک روال عادی محسوب می‌شد.

اما امروز شرایط متفاوت است. تأمین تجهیزات سخت‌افزاری پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر شده و چرخه‌های جایگزینی سخت‌افزار کوتاه‌تر شده‌اند. از سوی دیگر، مدیریت امنیت، پیچ‌های نرم‌افزاری، بک‌آپ‌گیری و تضمین پایداری سرویس نیازمند تخصص و منابعی است که همه سازمان‌ها در اختیار ندارند.

در این میان، مدل‌های مبتنی بر سرویس و ابر به تدریج از یک «گزینه جایگزین» به یک «انتخاب راهبردی» تبدیل شده‌اند.

تمرکز مدیران روی TCO؛ نه فقط قیمت خرید

علی قاسم‌پور، مدیر فروش شرکت چارگون، در این باره می‌گوید:

«تغییر مهمی که ما در جلسات با مدیران فناوری اطلاعات و حتی مدیران مالی می‌بینیم، توجه جدی‌تر به مفهوم هزینه کل مالکیت یا TCO است. دیگر فقط قیمت لایسنس نرم‌افزار معیار تصمیم‌گیری نیست؛ بلکه مجموع هزینه‌های پنج‌ساله زیرساخت، امنیت، نیروی انسانی، استهلاک و حتی ریسک توقف سرویس بررسی می‌شود.»

به گفته او، در بسیاری از تحلیل‌هایی که برای مشتریان انجام شده، مدل ابری در بازه چندساله به‌طور معناداری مقرون‌به‌صرفه‌تر از مدل سنتی بوده است.

مدیر فروش چارگون اضافه کرد: «وقتی هزینه خرید و نگهداری سرورها، تجهیزات امنیتی، برق، فضای فیزیکی، پشتیبانی و ریسک‌های ناشی از خرابی سخت‌افزار را کنار

هم می‌گذاریم، سازمان‌ها متوجه می‌شوند که پرداخت اشتراک برای یک سرویس مدیریت‌شده، در عمل هزینه قابل پیش‌بینی‌تر و پایین‌تری دارد.»

امنیت؛ از دغدغه تا مزیت رقابتی

یکی از چالش‌های ذهنی سازمان‌ها در سال‌های گذشته، نگرانی نسبت به امنیت در مدل ابری بود. اما به نظر می‌رسد این نگاه نیز در حال تغییر است.

قاسم‌پور در این زمینه توضیح می‌دهد:

«واقعیت این است که نگهداری یک زیرساخت امن در داخل سازمان کار ساده‌ای نیست. اعمال به‌موقع پچ‌های امنیتی، پایش مداوم تهدیدها، طراحی سناریوهای پشتیبان‌گیری و بازیابی اطلاعات، همه نیازمند تخصص و تمرکز دائمی است. در مدل دیدگاه ۳۶۰ این مسئولیت‌ها به‌صورت متمرکز و ساختاریافته مدیریت می‌شود و همین موضوع باعث شده بسیاری از سازمان‌ها امنیت ابری را نه تنها پریسک‌تر ندانند، بلکه آن را حرفه‌ای‌تر و پایدارتر ارزیابی کنند.»

به گفته او، افزایش تقاضا برای خدمات زیرساختی مدیریت‌شده و امنیت به‌عنوان سرویس (Security as a Service) یکی از نشانه‌های بلوغ بازار در این حوزه است.

از پروژه‌های IT به سرویس‌های عملیاتی

«دیدگاه ۳۶۰» در واقع مدل ابری ارائه کامل پلتفرم دیدگاه است؛ شامل اتوماسیون

اداری، مدیریت منابع انسانی، مالی، لجستیک و مدیریت فرآیندها. تفاوت اصلی در این است که سازمان دیگر درگیر پروژه استقرار زیرساخت، خرید تجهیزات یا آماده‌سازی محیط اجرایی نمی‌شود و از ابتدا با یک سرویس آماده بهره‌برداری مواجه است.

این تغییر، زمان شروع بهره‌برداری را به شکل قابل توجهی کاهش داده و تمرکز تیم‌های فناوری اطلاعات را از «نگهداری زیرساخت» به «بهبود فرآیندهای کسب‌وکار» منتقل می‌کند.

نشانه‌های یک تغییر پایدار

بر اساس تجربه استقرارهای اخیر، شرکت‌های دانش‌بنیان، مجموعه‌های فعال در حوزه مالی و سرمایه‌گذاری، شرکت‌های در حال رشد و حتی برخی سازمان‌های با سابقه‌تر که پیش‌تر به مدل‌های سنتی پایبند بودند، اکنون با نگاه جدی‌تری به گزینه‌های ابری می‌نگرند.

قاسم‌پور در پایان تأکید می‌کند:

«به نظر می‌رسد حرکت به سمت مدل‌های ابری دیگر یک تصمیم صرفاً فناورانه نیست؛ بلکه یک تصمیم اقتصادی و مدیریتی است. سازمان‌ها به دنبال چابکی، هزینه قابل پیش‌بینی و امنیت پایدار هستند. این سه مؤلفه در کنار هم باعث شده‌اند که دیدگاه ۳۶۰ امروز با استقبال بیشتری نسبت به گذشته مواجه شود.»

با توجه به روندهای جهانی و شرایط خاص بازار داخلی، بسیاری از تحلیلگران معتقدند حرکت سازمان‌ها به سمت خرید سرویس به‌جای خرید زیرساخت، در سال‌های آینده

نیز ادامه خواهد داشت؛ مسیری که در آن زیرساخت به یک خدمت تبدیل می شود و تمرکز اصلی سازمانها بر خلق ارزش و توسعه کسب و کار قرار می گیرد.

چارگون