



2020 年的 CIO: 实现 20/20 愿景

数字时代中的职能相关性

人类迎来了技术创新的黄金时代，数字技术彻底改变了人际关系和组织关系。在这样的时代中，企业不断在员工、客户和合作伙伴构成的广阔生态系统中，以指数级速度建立全新的联系，推动合作发展，促进业务成功；在数字化热潮的推动下，企业需要在本地和云端环境中实现组织转型；同时，首席信息官 (CIO) 这一新兴职位正在崛起，而担任这个职位的人需要拥有远见卓识，以及敏捷的业务洞察力。

重塑 CIO 的角色：从提高 IT 运营效率到实现 IT 业务转型

企业领导非常清楚，技术是赢得客户、市场份额和利润的关键。然而，要保持以客户为中心的盈利模式，企业高管，尤其是 CIO，需要寻求一种机遇，借助技术产生与众不同的业务价值。

CIO 是一个新兴的职位，其中的“I”不再仅仅关乎于“信息”，还关乎于创新、创意、投资和社交互动。CIO 需要从战略高度转变思维，以便：

- 应用人工智能，推动在 IT 组织和企业内进行工作负载转型。
- 通过在传统维度内外部建立合作关系，推动提高相关性。
- 构建安全的基础架构，保护资源和资产的安全。
- 激发新观点，预测未来事件，敏捷采取行动。

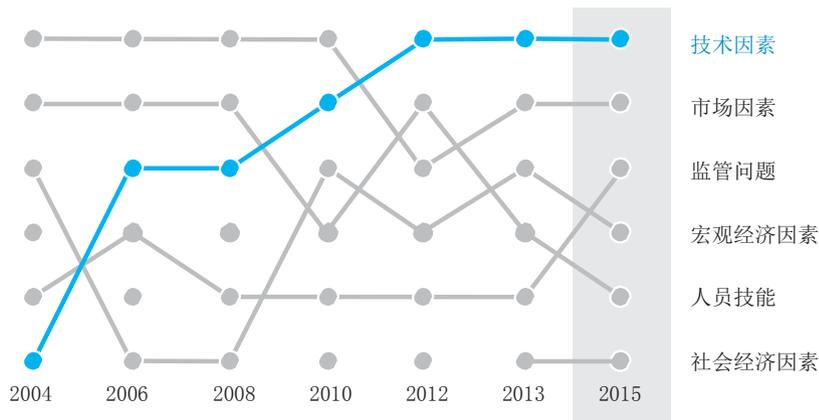
在颠覆性创新不断挑战现状的世界中，CIO 需要提升自己的创新智商。为了变得更加智慧，推动创造更多价值，CIO 应当：

- **改变 IT 组织模式**，促进并满足 2020 年以及以后的业务需求，尤其是在全新的数字和认知领域方面。

- **采用“消费化的”技术**，脱离专有技术思维，探究商用 API，这些 API 更加简单易用，成本更为低廉，可以带来更大的便利。
- **通过开放标准和外部人才引入简化 IT**，通过接受开放标准、云技术和更广泛的技能，提高组织劳动力的专业水平。

图 1.

最重要的因素：CEO 们认为，技术是影响企业的最重要外部因素。



来源：“重新定义竞争：CEO 独特观点”IBM 商业价值研究院。

<http://www-935.ibm.com/services/c-suite/study/studies/ceo-study/>

重塑 CIO：战略思考，敏捷行动

知名管理专家 Peter Drucker 曾说“管理是把事情做对；领导则是做对的事情。”这也许就是 2020 年的 CIO 应当采取的平衡做法 - 如何通过战略思考和基于数字技术的行动创造持续的价值。

对于 2020 年的 CIO，首先要做的就是突破传统的运营和管理方法。要想突破传统的数据中心思维，拥抱云端的数字化和认知世界，CIO 应当：

- 与核心利益群体建立更加有效、更加个性化的关系，推动创新发展。
- 促进数字化转型，管理企业范围的监管与合规工作。
- 通过客户与生态系统进行互动，加速创造可以产生收入的商机。

高管、员工、合作伙伴和客户需要了解 CIO 所投资的战略目标。技术不应只是被用作一种实用工具，而应发挥更大的作用，促进企业转型；在这个过程中，CIO 应该担当建立共同愿景的基石。

CIO 应该通过支持业务发展，洞悉技术管理之道。要发挥这种作用，CIO 可以先从缩小他们的自我认知与业务部门对其的印象之间的差距开始。这样一来，CIO 的形象肯定会焕然一新，具备实现成功必备的行为派思想，进而自如地应对数字世界随时随地出现的挑战。

较之于业绩欠佳企业 CIO，表示已经整合业务和技术部门力量来实现创新的受访业绩出众企业 CIO 的数量要高出一倍以上。¹

采用消费化的技术和最佳实践

CIO 需要超越以往的经验，打破对自身在数字时代所扮演角色的先入为主的观念。这对于任何 CIO 来说都至关重要，可以决定他们的职业生涯。这会涉及到 CIO 战略使命的关键推动力量 - IT 消费化。

如果 CIO 希望在企业领导层中发挥更加重大的作用，他们就需要加速组织创新和技术创新，满足员工和客户对移动应用和云应用的速度期望。

通过拥抱 IT 消费化，CIO 和整个 IT 组织可以获得与众不同的优势，这对于预测市场需求或工作场所需求以及据此采取行动都至关重要。对于 2020 年的 CIO 来说，这意味着要具

备所需要的灵活性和自信心，以便成功地发挥多重作用。CIO 应当：

- 通过采用由外入内的方法，将自己定位为变革推动者，深入探究即将投产的新兴技术。
- 将自己定位为企业计划的关键合作伙伴，同时继续推动应用开发和云端迁移。
- 做好充分准备，拥抱 API 经济，同时继续努力保护 IT 系统。
- 根据业绩和运营卓越性定义自己，同时帮助设计制定数字化战略，提高利益相关方满意度和客户获取率。

40% 受访 CIO 表示他们在业务方面投入了大量时间，但是只有 20% 的业务高管表示认同。²

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46782

