

13 июля 2023 г.

МАЯК

Новый продукт ТеДо
Бенчмаркинг функции ИТ и ИБ



Технологии
Доверия





1.

**Назначение
и позиционирование
продукта**



Максим Иванов

Исполнительный директор
технологической практики
«Технологии Доверия»

2.

**Ценность
для клиентов:
комментарии
со стороны заказчика**



Анна Ширяева

Руководитель по направлению
Департамента информационных
технологий, Норильский никель



Александр Чуглин

Руководитель управления
по корпоративной архитектуре,
Норильский никель

3.

**Детально
о новом продукте**



Василий Беляков

Старший менеджер
технологической практики
«Технологии Доверия»



Алия Рахматуллина

Менеджер
технологической практики
«Технологии Доверия»



МАЯК

Назначение и позиционирование продукта



Предпосылки, актуальность и востребованность на рынке



В ходе реализации комплексных проектов в различных отраслях **у нас и у наших заказчиков неизменно возникает запрос на бенчмаркинг различных показателей функции ИТ и ИБ с сопоставимыми российскими компаниями по отдельным индустриям**



На российском рынке отсутствуют продукты, позволяющие получить доступ к регулярно обновляемым бенчмаркам ИТ и ИБ



Международные аналитические агентства могли дать общие сведения по отдельным областям, но они покинули российский рынок



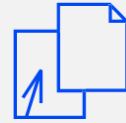
Многие бенчмарки в принципе отсутствуют в большинстве открытых источников, что приводит к необходимости запуска специального проекта для их сбора и анализа



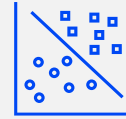
Главная цель – сделать деятельность системной, а не проводить разовые опросы



Создание базы данных и инструментов для сбора, хранения и построения аналитической отчетности по актуальным бенчмаркам по всем областям ИТ и ИБ российских компаний



Возможность и удобство регулярно делиться метриками по своей компании по интересующим областям ИТ и ИБ



Взамен видеть эти метрики в сравнении с другими компаниями, сопоставимыми по размеру/ специфике деятельности, и в целом по рынку



Получить аналитические заключения о причинах отклонений и рекомендации по развитию



МАЯК

Ценность для клиентов
Комментарии со стороны заказчика





НОРНИКЕЛЬ

Ценность бенчмаркинга функции ИТ и ИБ

Геополитические события оказали существенное влияние на ИТ в Норильском никеле

Норильский никель сегодня...



11 регионов присутствия

Москва, Санкт-Петербург, Саратов, Сочи, Мурманск, Мончегорск, Дудинка, Норильск, Красноярск, Чита, Narjavata



1500+ ИТ-систем и АСУТП



3000+ ИТ-профессионалов

Руководители проектов, архитекторы...



170+ ИТ-проектов

Промышленная автоматизация, инфраструктура, бизнес-приложения, SAP и другие



300+ ИТ-сервисов

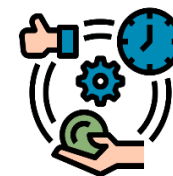
Классические ИТ-сервисы с драйверами и экспертно-методологические услуги

... сталкивается с серьезными вызовами из-за изменений макроэкономических и геополитических факторов

- 1 Потенциальное нарушение функционирования используемого в Компании ПО и оборудования из-за усиления санкционных ограничений и рисков частичной мобилизации
- 2 Отсутствие аналогов ПО / оборудования, технической поддержки вендоров, прекращение доступа к зарубежным информационным ресурсам
- 3 Снижение качества сервисов и нарушение непрерывности предоставления ИТ-сервисов в связи с недоступностью ресурсов и технологий
- 4 Увеличение рисков ИБ при получении обновлений приводит к необходимости дополнительных затрат на тестирование, создание новых процессов и ИТ-ландшафтов
- 5 Приостановка реализации ИТ-проектов, «заморозка» новых инициатив, снижение объемов доработки систем в связи с недоступностью ресурсов и технологий
- 6 Недостаток компетенций: высокий спрос на ИТ-специалистов, проекты по реновации-импортозамещению, отток ИТ-специалистов за рубеж, мобилизация

Несмотря на условия турбулентности внешней среды менеджмент Норникеля по-прежнему ищет ответы на вопросы:

- Есть ли у нас **потенциал** для повышения эффективности ИТ-сервисов?
- **Насколько мы эффективны?**
- **Достаточно ли у нас ИТ-персонала** для обеспечения непрерывности и надежности?
- Насколько **интенсивно мы развиваемся** по сравнению с другими компаниями отрасли?



Метрики, которые нам могут помочь...

01

Есть ли у нас **потенциал** для повышения эффективности ИТ-сервисов?

- число уровней управления ИТ
- доля сотрудников, работающих полностью удаленно
- существуют ли в Компании скрытые («теневые») подразделения ИТ
- доля ИТ-аутстаффинга / инсорсинга в общем количестве ИТ-сотрудников
- доля совокупных ИТ-затрат в выручке Компании
- среднее число бизнес-пользователей на 1 ИТ-сотрудника
- доля совокупных ИТ-затрат на эксплуатацию ИТ

02

Насколько мы эффективны?

- доля ИТ-сотрудников от общей численности сотрудников предприятия
- доля сертифицированных ИТ-сотрудников от общей численности ИТ
- средний возраст/стаж штатного ИТ-сотрудника
- текучесть кадров ИТ в отчетном периоде

03

Достаточно ли у нас ИТ-персонала для обеспечения непрерывности и надежности?

- соотношение между бюджетами «Run»/«Grow»/«Transform»
- доля численности ИТ-сотрудников, непосредственно задействованных в развитии / эксплуатации ИТ-систем
- средний % освоения по ИТ-проектам в ИТ-портфеле Компании за год
- среднее время выполнение обращений / выполнения запросов на обслуживания / решения инцидентов

04

Насколько интенсивно мы развиваемся по сравнению с другими компаниями отрасли?

- *Time-to-market*
- *Time-to-value*
- *Time-to-decision (от идеи/карточки до ИПК)*
- *количество проектов на одного РП*
- *количество проектов с финансовыми/качественными эффектами*
- ★ *удовлетворённость заказчиков проектами (NPS, CSI),*
- *доля проектов, реализующихся по каскадной/гибкой методологии*
- *доля ИТ-проектов, завершённых с превышением первоначального бюджета / срока*
- *доля ИТ-проектов в ИТ-портфеле Компании, связанных с реновацией-импортозамещением*
- *средний % освоения по ИТ-проектам в ИТ-портфеле Компании за год*

Метрики, которые нам могут помочь (ИТ-ландшафт и корп архитектура)...

- 01** Используется ли в компании централизованный подход по ведению архитектуры предприятия
- ★ 02** Структура подразделения корп. архитектуры
- ★ 03** Метрики по ландшафту
- ★ 04** Платформенность
- ★ 05** Импортонезависимые решения
- ★ 06** Облачные технологии
- ★ 07** Гетерогенность и композитность ландшафта
- ★ 08** Инновационная деятельность в корп архитектуре

Предложения для развития:

- Включить в модель бэнчмаркинга модель зрелости, чтобы можно было оценивать не только текущее состояние, но и целевое
- Синхронизировать активности с ГИСП и ИЦК

★ *добавить метрики в исследование, в качестве предложений к ТеДо*

- Да / Нет, какая методология применяется и используется ли инструмент автоматизации
- Количество подразделений и их назначение
- Количество архитекторов и их роли
- Отношение целевых и исторических систем
- Топ 5 вендоров используемых в компании
- Доля собственных разработок в ландшафте
- Доля платформ в компании от общего числа систем
- Перечень бизнес-процессов, автоматизируемых платформами
- Доля отечественного ПО к общему
- Доля отечественных ОС
- Доля отечественных БД
- Какие облачные технологии используются
- Доля облачных систем
- Доля бизнес-процессов, которые автоматизированы разными технологиями на разных ДЗО
- Доля систем, построенных на микросервисной архитектуре
- Занимается ли корп архитектура инновациями (радар трендов, прототипирование)
- Имеются ли формализованное описание инновационных процессов и единый реестр прототипов

Выводы

В условия **турбулентности** внешняя среда поставщиков отечественных ИТ-решений **перенасыщена** предложениями:

- в большинстве случаев - это «стартапы»
- **не имеют опыта** работы с **крупными игроками** ведущих отраслей производства
- потенциально могут не выдержать **одномоментного спроса** нескольких корпораций в условиях дефицита выбора ИТ-решений

При этом, устоявшиеся практика и критерии выбора ИТ-решений **в новой среде недостаточно эффективны** или не работают вовсе ...

... поэтому главной целью нашего участия в бенчмаркинге является не желание выявить «победителя» в оценке по **показателям,**

а в условиях **отсутствия готовых ответов** почувствовать сквозь призму вышеуказанных метрик **индикативные отклонения от «нормы новой жизни»** и своевременно свериться относительно выбранного нами пути: синхронизировать направления развития ИТ и обменяться практиками



МАЯК

Детально о новом продукте



Охват продукта – ключевые направления ИТ и ИБ

30+

Организационно-функциональная структура и численность ИТ

30+

Управление программами, проектами и продуктами

20+

Управление непрерывностью бизнеса и технологий

60+

ИТ-архитектура

40+

Развитие

50+

Эксплуатация

Процессы управления услугами ИТ

40+

ИТ-инфраструктура

50+

Бюджетирование и управление ИТ-затратами

20+

Управление данными

60+

Информационная безопасность

● количество метрик в направлении



Примеры собираемых метрик и связанных с ними вопросов

Количественные:

Доля операционных ИТ-затрат в совокупном ИТ-бюджете, %

$$\frac{\text{(Операционные ИТ-затраты за отчетный период)}}{\text{(Совокупные ИТ-затраты за отчетный период)}} * 100$$

- Можно указать значение метрики
или
- Ответить на связанные вопросы, указав значения всех элементов формулы расчета, и метрика рассчитается автоматически

Качественные:

Какие ключевые роли по ОНиВД выделены в компании?

Несколько вариантов ответа:

- Куратор программы со стороны высшего руководства компании
 - Владелец процесса
 - Менеджер процесса
 - Локальные координаторы процесса в подразделениях
 - ...
 - Иное (свой вариант ответа)
-
- Один/ несколько вариантов ответа/ расстановка вариантов в порядке приоритета
 - Возможность дать свой вариант ответа



Категоризация компаний – респондентов



По индустрии

- Электроэнергетика
- Топливная промышленность
- Metallургия
- Тяжелая/ легкая промышленность
- Строительство
- Медицина/ фармацевтическая промышленность
- Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение
- Транспорт и связь
- ...

Всего 27 категорий



По численности ИТ

- Менее 100
- 101 - 500
- 501 - 1000
- 1001 - 3000
- Более 3000



По региону

- Россия
- Страны бывшего СНГ

- Ответ респондента привязывается к отчетному периоду – году и/ или кварталу
- Отчетность в рамках продукта строится по сопоставимым компаниям региона/ отрасли/ размеру ИТ и отчетному периоду либо периодам, если требуется показать динамику изменения



Подход к взаимодействию – как сейчас

- Мы высылаем респонденту Опросные листы в формате Excel по категориям
- Респондент заполняет те метрики в Опросных листах, которые ему интересны, и высылает их нам
- При необходимости, мы консультируем респондента на предмет заполнения
- По итогам, респондент получает от нас отчет с заполненными метриками по себе в сравнении с аналогичными бенчмарками по отрасли/ рынку в целом
- Никто из участников не увидит, какие метрики какой компании принадлежат
- **Участие пока бесплатное**

Канал обмена информацией
– **корпоративная почта**

mayak@tedo.ru

- Запрос консультаций/ участия в качестве респондента
- Сбор мнений касательно состава метрик и целевого функционала продукта
- Анонсы изменений продукта



Пример опросного листа – что заполнять



Поля для ввода данных
отмечены **цветом**



Формат и структура документа
закрываются для редактирования

Образец для заполнения

Подкатегория	
1. Выбор одного варианта ответа из группы предложенных с возможностью указания собственного варианта ответа	
Варианты ответа	Отметьте ОДИН вариант ответа:
1) Вариант ответа 1	<input type="checkbox"/>
2) Вариант ответа 2	<input type="checkbox"/>
3) Вариант ответа 3	<input type="checkbox"/>
4) Вариант ответа 4	<input type="checkbox"/>
5) <input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
2. Метрика, которая может быть указана вручную как значение, либо рассчитана автоматически по формуле в случае ответов на связанные вопросы (%)	
(Ответ на Вопрос 1 / Ответ на вопрос 2) * 100%	Введите значение: <input type="text"/>
ИЛИ введите ответы на вопросы для последующего автоматического расчета данной метрики	
Вопрос 1, связанный с автоматически рассчитываемой метрикой	<input type="text"/>
Вопрос 2, связанный с автоматически рассчитываемой метрикой	<input type="text"/>
Группа вопросов	
Подгруппа вопросов	
3. Расстановка приоритетов для вариантов ответов (в данном случае ТОП-3) с возможностью указания собственного варианта ответа	
Год (к которому относятся заполняемые значения)	<input type="text"/>
Опционально:	
Квартал (к которому относятся заполняемые значения)	<input type="text"/>
ФИО лица, ответственного за заполнение Опросного листа	<input type="text"/>
Электронная почта лица, ответственного за заполнение Опросного листа	<input type="text"/>

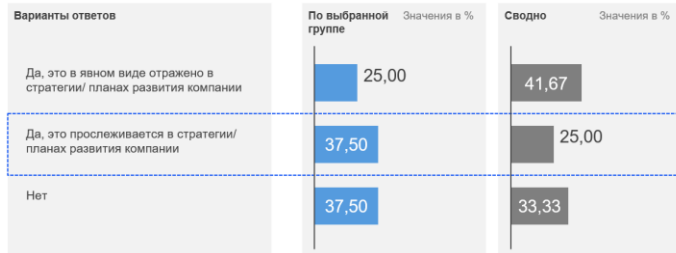


Пример отчета – что в результате

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОНИВД

BENCHMARKIT

Является ли обеспечение непрерывности и восстановления деятельности (ОНИВД) стратегической целью развития компании на горизонте ближайших 3-5 лет?



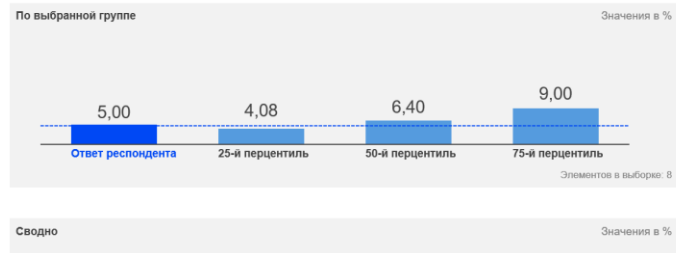
Условия выбора	
Год	2023
Отрасль	Электроэнергетика
Регион	Россия
Членность ИТ	1001 - 3000 Более 3000

Ответ	По выбранной группе	Сводный
Да, это в явном виде отражено в стратегии/ планах развития компании	25,00	41,67
Да, это прослеживается в стратегии/ планах развития компании	37,50	25,00
Нет	37,50	33,33

СОВОКУПНЫЙ ИТ-БЮДЖЕТ | РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СОВОКУПНЫХ ИТ-ЗАТРАТ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

BENCHMARKIT

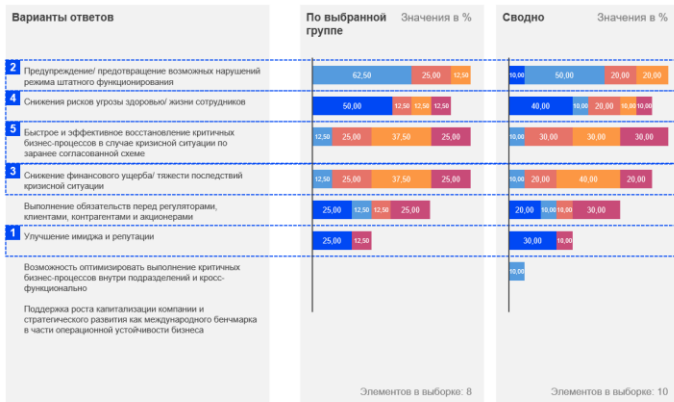
Доля совокупных ИТ-затрат на непрерывность бизнеса/ аварийное восстановление (Business Continuity/ Disaster Recovery Planning)



ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОНИВД

BENCHMARKIT

По мнению компании, как можно приоритизировать преимущества от внедрения системы ОНИВД (ТОП-5 от наиболее важного к наименее)?



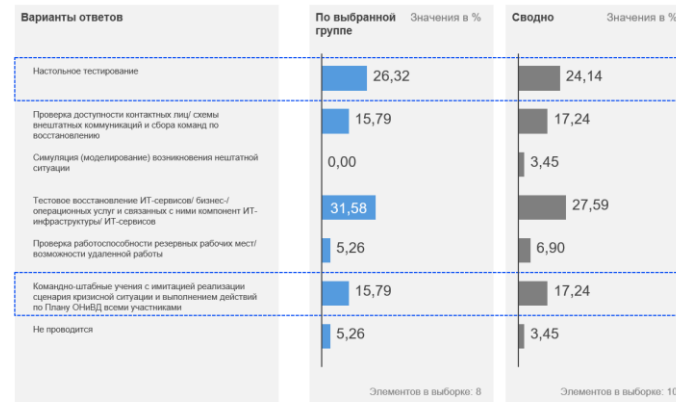
Условия выбора	
Год	2023
Отрасль	Электроэнергетика
Регион	Россия
Членность ИТ	1001 - 3000 Более 3000

Ответ	По выбранной группе	Сводный
Предупреждение/ предотвращение возможных нарушений режима штатного функционирования	62,50	60,00
Сокращение рисков угрозы здоровью/ жизни сотрудников	50,00	40,00
Быстрое и эффективное восстановление критичных бизнес-процессов в случае кризисной ситуации по заранее согласованной схеме	52,50	60,00
Сокращение финансового ущерба/ тяжести последствий кризисной ситуации	52,50	60,00
Выполнение обязательств перед регуляторами, клиентами, контрагентами и акционерами	25,00	20,00
Улучшение имиджа и репутации	25,00	30,00
Возможность оптимизировать выполненные критичные бизнес-процессы внутри подразделений и кросс-функционально	0,00	0,00
Поддержка роста капитализации компании и стратегического развития как международного бенчмарка в части операционной устойчивости бизнеса	0,00	0,00

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ОНИВД

BENCHMARKIT

Какие виды тестирования Планов ОНИВД проводятся в компании?



Условия выбора	
Год	2023
Отрасль	Электроэнергетика
Регион	Россия
Членность ИТ	1001 - 3000 Более 3000

Ответ	По выбранной группе	Сводный
Настоящее тестирование	26,32	24,14
Проверка доступности контактных лиц/ схемы внешних коммуникаций и сбора команд по восстановлению	15,79	17,24
Симуляция (моделирование) возникновения нештатной ситуации	0,00	3,45
Тестовое восстановление ИТ-сервисов/ бизнес-/ операционных услуг и связанных с ними компонент ИТ-инфраструктуры ИТ-сервисов	31,58	27,59
Проверка работоспособности резервных рабочих мест/ возможности удаленной работы	5,26	6,90
Командно-штабные учения с имитацией реализации сценария кризисной ситуации и выполнением действий по Плану ОНИВД всеми участниками	15,79	17,24
Не проводится	5,26	3,45

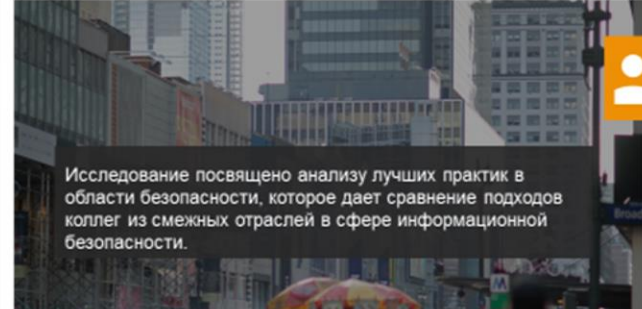


Планы по развитию продукта – как будет

- Развитие сайта продукта с возможностью доступа в личный кабинет:
 - Верификация профиля с использованием корпоративной почты
 - Заполнение метрик
 - Конструктор отчетов
 - Доступ к тематическим отчетам и исследованиям
 - Возможность запроса нетиповых отчетов/ консалтинга
- Расширение линейки категорий/ метрик
- Разработка новых аналитических отчетов
- Возможность сравнения с применимыми бенчмарками зарубежных исследований
- Сравнение показателей SLA и эффективности по типовым сервисам ИТ и ИБ
- Проведение регулярных семинаров/ круглых столов для респондентов
- Выпуск тематических исследований
- Ограничение возможностей бесплатного доступа
- Платные подписки на контент



Опыт по бенчмаркингу ИБ



Исследование посвящено анализу лучших практик в области безопасности, которое дает сравнение подходов коллег из смежных отраслей в сфере информационной безопасности.



Профиль респондента

Исследование основано на опросе второго квартала 2020 года среди информационных безопасности компаний.

Роли респондентов

Директор по информационной безопасности

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Стратегия ИБ

До февраля 2022 г. реализация регуляторных требований осуществлялась преимущественно без применения компенсационных мер и для выделенной категории активов, при этом **технические и организационные требования** применялись в отношении 50% / 50%

После февраля 2022 г. у респондентов глобально не изменился подход по исполнению требований, при этом у 100% стало применяться **больше дополнительных мер по ИБ** и у 40% **усилился анализ применимости**



у 100% применяется риск ориентированный подход при планировании изменений и реализации инициатив

При реализации меры в отношении

- ✓ покупка де
- ✓ внедрение
- ✓ ограничен
- ✓ дополните

100% респондентов с регуляторами

Все респонденты

Респонденты от

- ✓ масштабирование мощностей аппаратного обеспечения
- ✓ реализацию регуляторных требований

100% респондентов отметили преимущественно покупку решений «под ключ»

У 20% фокус направлен на собственную разработку в части некоторых технологий

Соотношение расходов информационной безопасности от бюджета информационных технологий, по исследованиям Forrester

* Forrester «Security Budgets 2020: New Threats Bring New Priorities»



Соотношение расходов на ИБ от ИТ бюджета по отношению к среднему показателю в промышленном производстве



Ключевые моменты:

- В 2019 году расходы на ИБ от ИТ бюджета ниже средних общемировых показателей по индустрии на 5,7% (или на *** млн. руб. в финансовом эквиваленте).



Охват продукта — ключевые направления ИБ

1. Организационно-функциональная структура (функции ИБ, роль CISO, ответственность за ИБ в дочерних обществах, контроль утилизации персонала ИБ, КПЭ, др.)
2. Численность персонала ИБ, в том числе по функциональным направлениям ИБ (аутсорсинг/штатные сотрудники)
3. Затраты на ИБ («change», «run»)
4. Стратегия ИБ (риск-ориентированная/не риск-ориентированная, драйвера планирования инициатив ИБ, TCO, др.)
5. Сервисная модель ИБ (набор сервисов, модель ценообразования, SLA, др.)
6. Security Operations Center (структура, функции, режим работы, SLA, покрытие инфраструктуры)
7. Выполнение регуляторных требований (подход к выполнению и реализации требований ФСТЭК, ФСБ, Роскомнадзор, ЦБ РФ)
8. «Облачная» инфраструктура (преимущества и риски использования облачных ресурсов, меры по защите)
9. Импортозамещение (стратегия, подход компании к закупке оборудования и ПО)
10. Технологии ИБ (ИТ-инфраструктура, «фокус» компаний, более 10 категорий и 60 классов СЗИ, бюджеты на внедрения и лицензирование)

Пример опросного листа по бенчмаркингу ИБ



10 направлений ИБ



Качественные и количественные вопросы



По функциональным направлениям ИБ

12. Методология ИБ (ПШЕ)

Ввод значения

13. Управление ИБ и ведение отчетности (ПШЕ)

Ввод значения

14. Соответствие регуляторным требованиям ИБ и аудиты

Ввод значения

15. Тренинги и повышение осведомлённости персонала (ПШЕ)

Ввод значения

16. ИБ Бизнес партнеры, BISO, анализ ИТ изменений, архивирование

Ввод значения

17. Управление рисками ИБ (ПШЕ)

Ввод значения

Численность персонала

8. Доля сотрудников подразделения ИБ от общей численности сотрудников компании (%)

$(\text{Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ}) / (\text{Общее количество сотрудников компании}) * 100\%$

Введите значение:

ИЛИ введите ответы на вопросы для последующего автоматического расчета данной метрики

Общее количество штатных и внештатных сотрудников компании

Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ

9. Соотношение численности персонала ИБ и ИТ (Ед.)

$(\text{Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ}) / (\text{Общее количество ИТ-сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) во всех подразделениях компании})$

Введите значение:

ИЛИ введите ответы на вопросы для последующего автоматического расчета данной метрики

Общее количество ИТ-сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) во всех подразделениях компании

Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ

10. Доля аутсорсинга в общем количестве сотрудников подразделения ИБ компании (%)

$(\text{Количество сотрудников ИБ на аутсорсинге}) / (\text{Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ}) * 100\%$

Введите значение:

ИЛИ введите ответы на вопросы для последующего автоматического расчета данной метрики

Общее количество сотрудников (штатных (внутренних) и внештатных) подразделения ИБ

Количество сотрудников ИБ на аутсорсинге



Пример опросного листа по бенчмаркингу ИБ

Сервисная модель									
<p>47. Применяется ли сервисная модель для функций ИБ в компании?</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Не применяется2) Планируем внедрить сервисную модель для оказания услуг дочерним обществам и/или группе компаний3) Да, Головной Офис сопровождает дочерние общества и/или всю группу компаний4) Да, в том числе Головной Офис планирует выходить на коммерческий рынок для5) Да, в том числе Головной Офис оказывает услуги и внешним клиентам6) Да, услуги оказывает дочернее общество всей группе компаний7) Да, в том числе дочернее общество планирует выходить на коммерческий рынок8) Да, в том числе дочернее общество оказывает услуги и внешним клиентам	<p>Отметьте ОДИН вариант ответа:</p> <table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<p>48. Присутствует ли выделенный сервис-менеджер или подразделение</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Да, есть выделенный сервис-менеджер2) Да, есть выделенное подразделение3) Нет									
<p>49. Формализован ли набор сервисов ИБ в компании?</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Да, все сервисы формализованы2) Да, частично формализованы3) Нет									
<p>50. Как формируется отчётность о предоставлении сервисов ИБ?</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Не формируется2) Формируется сотрудниками вручную3) Формируется в большей степени/ полностью автоматически с использованием автоматизированных систем управления услугами4) <input type="checkbox"/>	<p>Отметьте ОДИН вариант ответа:</p> <table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<p>51. Какова модель ценообразования услуг ИБ в компании?</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Базовая - аллокация на подразделения по итогам отчетного периода на основании драйверов, не связанных со стоимостью ИТ2) По себестоимости - аллокация по итогам отчетного периода по фактически понесенным затратам3) По внутренней цене - в начале периода определяются тарифы, по итогам периода происходит аллокация на подразделения4) По внешней (рыночной) цене - в начале периода устанавливаются тарифы, соответствующие рыночной цене, по итогам периода происходит аллокация на подразделения5) <input type="checkbox"/>	<p>Отметьте варианты ответов (не более 1):</p> <table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<p>52. Разработаны, утверждены и используются ли соглашения об уровне сервиса (SLA) для сервисов ИБ в компании?</p> <p>Варианты ответа</p> <ol style="list-style-type: none">1) Да, для всех сервисов ИБ2) Да, не для всех сервисов ИБ3) Нет	<p>Отметьте ОДИН вариант ответа:</p> <table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									

Сессия вопросов и ответов



Назначение и позиционирование продукта



Максим Иванов

Исполнительный директор
технологической практики
«Технологии Доверия»

Ценность для клиентов: комментарии со стороны заказчика



Анна Ширяева

Руководитель по направлению
Департамента информационных
технологий, Норильский никель



Александр Чуглин

Руководитель управления
по корпоративной архитектуре,
Норильский никель

Детально о новом продукте



Василий Беляков

Старший менеджер
технологической практики
«Технологии Доверия»

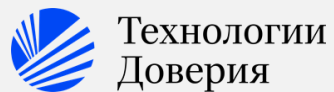


Алия Рахматуллина

Менеджер
технологической практики
«Технологии Доверия»



Спасибо!



tedo.ru

Компания «Технологии Доверия» (www.tedo.ru) предоставляет аудиторские и консультационные услуги компаниям разных отраслей. В офисах «Технологий Доверия» в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Владикавказе, и Нижнем Новгороде работают 3 000 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса.

© 2023 «Технологии Доверия». Все права защищены.