



обит

ИТ-аутсорсинг

как инструмент конкурентоспособности
и ответ на вызовы новой реальности

О компании



— ИТ и телеком-партнер (оператор-интегратор)
для бизнеса с 2002 года.

Выстраиваем систему цифровых сервисов на основе сильной телеком-платформы.

20

ЛЕТ

на рынке

>500

ПРОЕКТОВ

федерального
и международного
масштаба

30%

ВЫРУЧКИ

ежегодно — инвестиции
в модернизацию
сети и развитие

12 000

корпоративных
КЛИЕНТОВ

Инфраструктура «ОБИТ»



5 000+

собственных узлов на базе оборудования ведущих производителей, таких как Cisco, Juniper, Huawei

10⁻⁶

коэффициент отказоустойчивости транспортной IP/MPLS сети: гарантируем высокий уровень сервиса для всего спектра услуг

1 000+

прямых сессий и выделенных стыков с крупнейшими ресурсами

Microsoft
Twitch
AMAZON
FB, VK

APPLE
Mail.ru
Google
Yandex

Точки обмена трафиком

MSK-IX	Global-IX
SPB-IX	COD-IX
KZN-IX	Piter-IX
Data-IX	EURASIA-IX

ЦОДы

ДЦ Обит	ЦОИ «Большая Морская»
ИВЦ РЖД	Selectel
Нойдорф	SDN «Xelent»
Retn	IMAQLIQ
Linxdatacenter	Miran
K12	Ростелеком-ЦОД
DataSpace	M9
3Data	IXcellerate
DataLine	IT Park
Stack24	



О спикере



Олег Лебедев

Более 20 лет управленческого опыта в государственном секторе, крупных коммерческих компаниях и операторах связи. Руководил созданием первой сети широкополосного доступа в Интернет в Санкт-Петербурге. Успешно реализовал проекты транспортной безопасности, реконструкции и связи для структур холдинга РЖД, Мингосуправления и Минтранспорта Московской области, Метрополитена г. Москвы.

В настоящее время отвечает за развитие и новые рынки в «ОБИТ».



88%

**российских компаний разрабатывают
или уже реализуют digital-стратегию**

(по данным PwC)

Ситуации на рынке



Пандемия вызвала взрывной рост интеграций новых ИТ-решений.

Тренд на экономику совместного использования — от самокатов до самолетов.

СЕО ожидают от СIO более активного влияния на бизнес.

Государство последовательно продолжает курс на цифровизацию.

**Развитие работы
с данными**

**Совершенствование
нормативного регулирования**

**Разработка отечественного
оборудования и ПО**

**Поддержка проектов
цифровой трансформации**

Ожидания

vs

Реальность

- 💡 Деятельность = автоматизация
- 💡 Рост производительности
- 💡 Рост выручки

- 💡 Жажда оптимизации, цифровизация становится панацеей
- 💡 Рост нагрузки на ИТ-инфраструктуру
- 💡 Рост требований к ИТ-директорам

Реальность: кадровый голод



Дефицит кадров: от 500 тыс. до 1 млн специалистов в различных сферах информационных технологий.

по подсчетам Минцифры на февраль 2021



На 20% выросла зарплата ИТ-специалистов в России с начала лета 2021 г.

отчет сервиса «Работа.ру»



На 133% выше зарплата ИТ-сотрудников в России средней зарплате по стране.

по данным ассоциации «Руссофт»



Только 14% из 1700 технических специалистов хотят вернуться в офис компании на полный рабочий день.

по данным опроса Haskajob

Реальность: кадровый голод



“ Если вы до сих пор не цифровизировались, значит у вас просто нет специалистов. ”



ИТ-БЛОК ПЕРЕГРУЖЕН РУТИНОЙ!



Особенно острый спрос — на кроссфункциональные кадры (компании не могут позволить себе нанимать по специалисту под каждую узкую компетенцию) — нужны универсальные солдаты.

Реальность: рост требований к ИТ-руководителям



Быстро и эффективно внедрять решения.



Продвигать цифровую культуру.



Обеспечить безопасность данных.



Наладить коммуникацию с другими бизнес-подразделениями и внешними заказчиками.



Стать кузницей кадров

высокий риск,
негарантированные
временные и материальные
вложения.



Обратиться к ИТ-аутсорсингу

самый оптимальный
вариант, если вы
не занимаетесь ИТ.



Стать ИТ-компанией

дорого, трудно исполнимо.
Равнозначно покупке
самолета, чтобы
полететь куда-то.

Решения. ИТ-аутсорсинг: Преимущества



1

Экономическая целесообразность: вы не строите сами офис или котельную, чтобы обеспечить комфортные условия для работы.

3


Усиление ИБ: передача на аутсорс заставит задуматься о безопасности корпоративных данных и ИТ-инфраструктуры.

2

Ответственность за результат и гарантированный уровень сервиса.

4

Повышение эффективности ИТ-блока: если нельзя передать масштабные проекты — разгрузите ИТ-сотрудников, передав партнеру трудоемкие рутинные задачи.



Решения. ИТ-аутсорсинг: Кого выбрать?



Того, у кого это основной вид деятельности:

есть специалисты, компетенции, опыт, знает возможные узкие места и ошибки.

Того, у кого есть репутация на рынке:

ИТ-инфраструктура — критически важная для непрерывности бизнеса сфера, безопасность на первом месте.

Того, кто может обеспечить комплексное решение:

например, компания с телеком-бэкграундом.

КОГО
ВЫБРАТЬ?

Г

обит

ИТ-партнера — компанию,
которая будет в прямом
смысле сопровождать бизнес
(на всех этапах развития).

Л

КОГО НЕ ВЫБИ- РАТЬ?

- интегратора (продавцы готовых решений не гарантируют ответственность за дальнейшее развитие продукта);
- узкоспециализированные компании/ экспертов — невыгодно платить за отдельные сервисы, нет интеграции и системности, отвечает только за свой блок.



ИНТЕГРАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

- Энергобезопасность
- Энергоаудит
- ИБП/ДГУ
- Проектирование и строительство



ГОЛОСОВЫЕ

- Виртуальная АТС
- Омниканальные коммуникации
- 8800
- Горячая линия
- Красивый номер
- Видеоконференции
- FMC
- Интеллектуальная обработка вызовов



ФИКСИРОВАННАЯ СВЯЗЬ

- Телефония
- Интернет
- Каналы передачи данных
- VPN

ОБЛАЧНЫЕ



- Вычислительные ресурсы IaaS
- Дистанционный офис и VDI
- Платформа PaaS
- Видеонаблюдение
- ИТ-инфраструктура на время переезда

ВОЗМОЖНОСТИ

обит

как ИТ-партнера

СЕТЕВЫЕ



- CDN
- Wi-Fi
- ЦОД
- IPTV
- Аутсорсинг



Клиент 1. Кейс:

Срочный перевод офисных сотрудников компании-застройщика на работу в дистанционном режиме.

3 дня, 500 человек

- подготовили инфраструктуру для безопасной дистанционной работы офисных сотрудников;
- собрали отдельный кластер виртуальных машин, включая специальные конфигурации — за 2 дня;
- построили безошибочную систему входа в инфраструктуру через нашу VM и выделили необходимое количество аккаунтов, чтобы могли сотрудники клиента пользоваться не только нашим сервером, но и подключаться к корпоративным серверам;
- выделили терминальный доступ;
- обеспечили первую и вторую линии техподдержки в период перехода и дальнейшей дистанционной работы.



Клиент 2. Кейс:

Техническая поддержка цифровой платформы контакт-центра для федерального DIY-ритейлера:

- контакт-центр: **300 операторов** в смену
- режим **24/7**
- **10 000** входящих
- **5 000** исходящих
- **2 000** заказов с сайта
- **1 000** почтовых обращений

- обеспечена инфраструктура для омниканальной платформы обслуживания на базе ПО Naumen;
- выполнена интеграция с внутренней системой обработки заказов;
- предоставляется вторая и третья линия техподдержки, включая поддержку вендора;
- осуществляется регулярное обновление ПО платформы с выявлением и устранением ошибок;
- реализуется кастомизация ПО под задачи и запросы заказчика собственными силами разработчиков «ОБИТ».



Олег Лебедев

руководитель отдела развития
оператора-интегратора «ОБИТ»

e-mail: lebedev@obit.ru

www.obit.ru

