

Эволюция аутсорсинга: как меняются требования заказчика

Михалев Евгений, СІО компания МАЙ

05.03.19



май

ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ **май**

Корпоративная миссия МАЙ - создавать превосходную ценность!

МАЙ – глобальная маркетинг-ориентированная инновационная российская компания с более чем 25-летней историей, состоящая из нескольких бизнес-юнитов:



проекты в сфере
энергетики



венчурные инвестиции
и технологии



производство
упакованных
продуктов питания



электронная
коммерция



развитие недвижимости
и управление ею



Аутсóрсинг — передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

1. Расширение ресурсов



Доработка и поддержка
ПО



Склад



Транспорт

- ✓ Повышение объёмов решённых задач, хранимых и доставленных товаров
- ✓ Сокращение рисков «бутылочного горлышка» в моменты пиковых нагрузок

- ✗ Увеличение затрат на администрирование
- ✗ Схема эффективно работает при передаче типовых, детально формализованных задач

2. Экономия на непрофильных сервисах



Обслуживание ПО



Обслуживание сетевой инфраструктуры
и каналов связи



SaaS для узкоспециализированных
сервисов (антиспам)

- ✓ Сокращение затрат на сервис: администрирование персонала, поддержка компетенций, оборудование и т.д.
- ✓ Повышение качества сервиса за счёт профессиональных компетенций

- ✗ Риск потери контроля над сервисом
- ✗ Сложность смены сервисного провайдера
- ✗ Любое изменение в сервисе требует отдельного проекта

3. Масштабирование бизнеса



Infrastructure-as-a-Service,
Backup-as-a-Service



Platform-as-a-Service
(портал, 1С)



Производство

- ✓ Быстрое масштабирование в случае роста или перепрофилирования бизнеса
- ✓ Гибкое управление объёмами используемых ресурсов

- ✗ Риск потери контроля над сервисом
- ✗ Сложность смены сервисного провайдера
- ✗ Обязательное наличие работающих ВСР и DRP на случай непредвиденных проблем у провайдера

4. Партнёрство по развитию бизнеса



Мобильная и web-разработка (e-commerce)



Telephony-as-a-Service



Software-as-a-Service (SFA, SD)

- ✓ Получение новых компетенций как в своём бизнесе, так и у партнёров
- ✓ Быстрый старт проектов по новым для компании направлениям за счёт готовых сервисов
- ✓ Быстрое создание и проверка прототипов решений в «песочнице» без CAPEX

- ✗ Риск потери созданных конкурентных преимуществ
- ✗ Необходимость наличия отлаженного процесса перевода успешных экспериментов в промышленную эксплуатацию
- ✗ Риск отсутствия возврата инвестиций в эксперименты

Заключение

Эволюция требований Заказчика: от расширения ресурсов и экономии на нецелевых функциях к масштабированию бизнеса и партнёрству в развитии.





Михалев Евгений Александрович



Группа компаний МАЙ – корпоративный ИКТ-директор
Москва, Россия

Профессиональные интересы:

- ✓ *Стратегическое партнёрство ИТ и бизнеса*
- ✓ *Повышение эффективности бизнес-процессов с помощью реинжиниринга и новых технологий*
- ✓ *Новые возможности бизнеса в рамках Digital*

Послужной список

- | | |
|-------------|--|
| 2013 – н.в. | Группа компаний МАЙ (Россия, Москва),
Корпоративный ИКТ-директор |
| 2011 – 2012 | Группа компаний Скай Линк (Россия, Москва),
Директор по развитию ИТ-систем |
| 2009 – 2010 | Группа компаний Скай Линк (Россия, Москва),
Начальник отдела КИС |

Образование

- | | |
|-------------|--|
| 2016 – 2018 | Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС (Россия, Москва),
Специализация: Предпринимательство и управление компанией |
| 1998 – 2003 | Московский Государственный Университет леса (Россия, Москва),
Факультет: Электроники и системотехники;
специальность: Прикладная математика |

Спасибо за внимание!



май