

Переход к гибридной облачной архитектуре и новое качество обслуживания баз данных

КЕЙС CORTEL И “НОВОСИБИРСКЭНЕРГОСБЫТ”

“Новосибирскэнергообл” — является гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории Новосибирска и Новосибирской области.

Клиентами предприятия являются более 1,3 млн физических лиц и 33 тысяч юридических лиц. В компании более 700 сотрудников. Также Новосибирскэнергообл предоставляет процессинг для ресурсоснабжающих организаций соседних регионов: Томская область, Кемеровская область.



Бизнес результат Цифровой Трансформации:

100%



Клиентов стали пользоваться онлайн-сервисом компании, за счёт цифровой трансформации

59%



составила выгода сервисной модели, в сравнении с модернизацией собственных ЦОД - показал расчёт TCO до начала проекта перехода к гибридной облачной архитектуре

99,982%

В ГОД



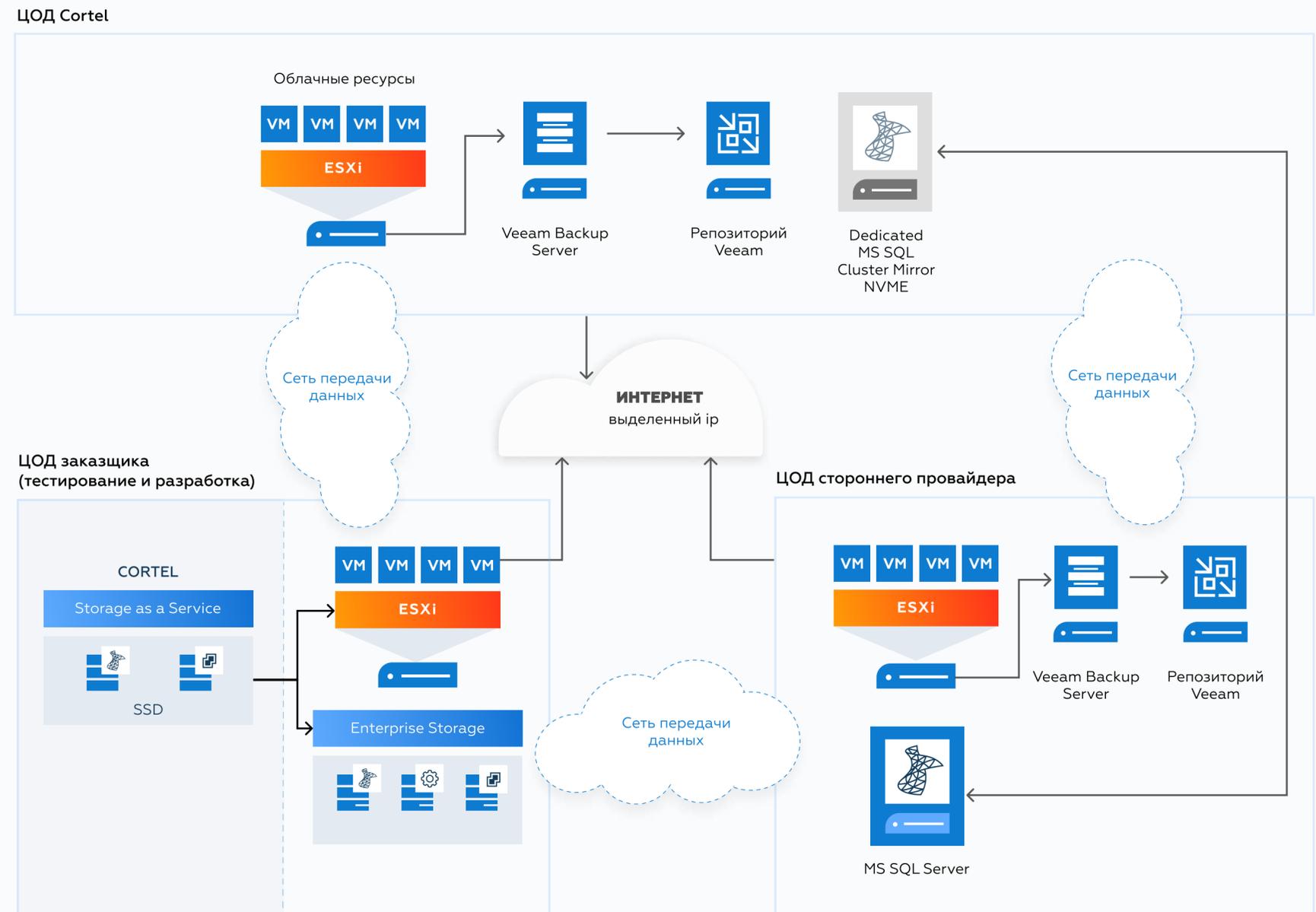
Доступность сервисов на новой архитектуре Hybrid Cloud. До перехода показатель составлял 96,15%

Что сделали?

Инфраструктура компании базировалась в двух дата-центрах в Новосибирске. Растущие затраты на эксплуатацию ежегодно снижали эффективность использования ИТ-инфраструктуры. Расчёт полной стоимости владения ЦОД, с учетом модернизации, показал целесообразность перехода на сервисную модель.

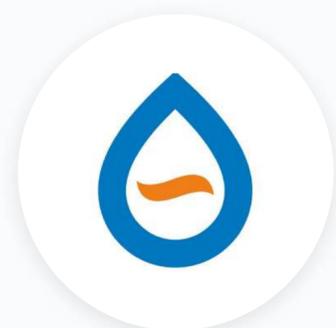
Команда CORTEL реализовала гибридную архитектуру ИТ-инфраструктуры для работы бизнес-приложений.

Какая архитектура получилась?



Зачем это "Новосибирскэнергосбыту"?

Стратегический приоритет компании — обеспечить доступное энергоснабжение и повышение качества обслуживания клиентов. Все силы компании сосредоточены на этом, а вспомогательные процессы передаются партнёрам.



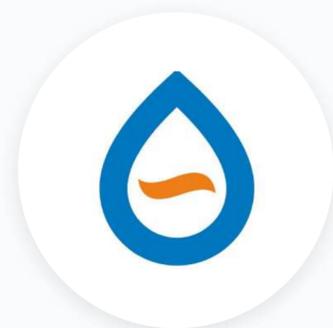
"Все услуги, что мы можем получить у профессионалов на рынке - мы приобретаем как сервис у подрядчиков. Остальное создаём и реализуем внутри компании самостоятельно, используя внутренние бизнес-ресурсы и наращивая экспертизу".

- Директор по ИТ "Новосибирскэнергосбыт"



Почему это было не просто?

До сотрудничества с CORTEL, компания пробовала перейти в облако, но успешная стратегия не была найдена.



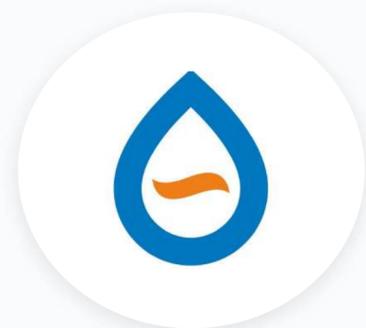
“Решить самим задачу «в лоб» без проработки архитектурного решения не получалось, ввиду наличия технических и физических ограничений. Выбранный удалённый ЦОД находился в Москве, а существующий в Новосибирске. Физическая удалённость не позволяла постепенно перенести сервисы. Одновременная миграция была невозможна, так как требовалась остановка бизнес-процессов. Поэтому разработали новую архитектуру с учётом этих ограничений и разработали ТЗ по миграции, а ЦОД были выбраны в Новосибирске.”

- Директор по ИТ “Новосибирскэнергосбыт”

Базы данных как сервис

В компании более 200 баз данных, в которых хранится и обрабатывается информация о потребителях и предоставленных услугах. Внутреннего штата специалистов по DBA* не было, а найти за год подходящего специалиста в штат не удалось. Поэтому было принято решение о приобретении услуги по сервисной модели.

*Администрированию баз данных



“Нам сложно получить эффект от нового подрядчика. На рынке множество компаний, которые могут подтвердить свои компетенции наличием сертифицированных DBA инженеров INTERSYSTEMS IRIS и Microsoft SQL, но мы используем уникальные кастомные решения. Порог погружения новых партнёров из-за этого очень высок: обычно уходит от 6 мес до года пока команда разберется. Даже если мы выбираем надёжного подрядчика, есть риск что он не погрузится и не сможет полноценно предоставить нам услугу. В случае с CORTEL всё хорошо. Команда быстро погрузилась и качественно оказывает сервис”

- Директор по ИТ “Новосибирскэнергосбыт”



Для перехода 100% клиентов в онлайн, заказчик обозначил высокие требования ко всем потребляемым сервисам с их гарантированной доступностью, регламентированной SLA (Service Level Agreement – соглашение об уровне обслуживания).



“Мы скрупулезно прорабатывали техническое задание, где подробно описали требования к услугам и качеству. Это позволило выбрать поставщика из лучших компаний, представленных на рынке, и получить ожидаемый результат”

- Директор по ИТ “Новосибирскэнергосбыт”

Что получил заказчик?

Главное – гарантированный SLA. Это значит, что теперь важная для региона энергокомпания не зависит от того, уходит ли её ключевой сотрудник в ИТ-отделе в отпуск или больничный. Все возникающие проблемы с инфраструктурой и базами данных решает CORTEL.



“Клиенты и сотрудники перешли в онлайн, что потребовало бесперебойной работы сервисов. Стала актуальной задача обеспечения гарантированного времени доступности приложений и ИТ-инфраструктуры. В результате сотрудничества с CORTEL, мы повысили уровень сервисного обслуживания и обеспечили непрерывность работы приложений”

- Директор по ИТ “Новосибирскэнергосбыт”

SLA 99.99

Что в итоге?

Целевая архитектура предусматривает повышенную отказоустойчивость и катастрофоустойчивость в отличие от ранее используемой, что наряду с масштабируемостью показало эффективность сервисной модели в рамках ИТ стратегии компании. Заказчик доволен SLA, доступностью сервисов и работой техподдержки.