



SPLA В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ОПТИМИЗИРОВАТЬ БЮДЖЕТ И СОХРАНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

СПЕЦВЫПУСК:

Динамика экономической ситуации — спады и подъемы, чередующиеся периоды стабильности и кризиса — значительно усложняет стремление любой компании сохранить и повысить эффективность своей работы. Такие инструменты, как виртуализация, аутсорсинг, облачные технологии призваны оптимизировать финансовые и человеческие ресурсы, связанные с ИТ, не нанося ущерба качеству основного направления бизнеса. Иными словами, подобные инструменты даже в период кризиса и нестабильности позволяют использовать весь функционал информационных технологий для обеспечения производительности компании.

В этой статье мы рассмотрим те преимущества, которые компании обеспечивает работа с облачными решениями по программе Microsoft SPLA, — решениями, которые доступны по модели Pay-as-you-go, то есть с оплатой использованного в работе ПО постфактум.

Облачные решения по программе SPLA Microsoft — это практически весь спектр программного обеспечения корпорации (от Microsoft Office до Microsoft SQL Server), доступный в формате сервиса, когда продукты не приобретаются в собственность, а используются по мере необходимости. Уже из этого определения следует важнейшее преимущество облачных решений: вместо значительных вложений в разовую покупку продукта имеет место регулярная оплата задействованных в работе ИТ-решений, затраты на ИТ переводятся из капитальных в операционные.

Это означает, что даже в условиях кризиса, при отсутствии «свободных» средств в бюджете компания может использовать именно то ПО, которое позволяет наиболее эффективно решать стоящие перед бизнесом задачи. Возможность работать с теми ИТ-решениями, которые при стандартной модели приобретения были бы недоступны из-за высокой стоимости, обеспечивается тем, что постфактическая помесечная оплата значи-

тельно ниже разовой платы за приобретение стандартных лицензий. Также здесь существенно и то, что компания может попробовать новые инструменты, то есть на практике оценить эффективность и целесообразность определенного ПО для своего бизнеса. Кроме того, поскольку стоимость лицензии на программный продукт не зависит от версии продукта, компания может свободно варьировать используемые версии, пробовать новейшие и возвращаться к старым без дополнительных затрат.

При этом сами операционные расходы становятся максимально гибкими, поскольку оплачивая только фактически использованное в работе ПО, компания не переплачивает за те решения, которые по каким-то причинам не были задействованы. К примеру, программное обеспечение, которое требуется для решения узкоспециализированных или сезонных задач, в определенные периоды может попросту простаивать — использование облачных решений нивелирует эту проблему: компания может задействовать ИТ-инструментарий на необходимое время (месяц, два, полгода и т. д.), а затем перестать его использовать или значительно уменьшить число сотрудников, работающих с ним. Подобные колебания в объемах используемого ПО не влекут за собой

никаких финансовых издержек: авансовые платежи, порог входа и выхода при облачной модели работы по SPLA отсутствуют.

Оплата только реально использованных в работе инструментов обеспечивается также и тем, что по программе SPLA нет «набора продуктов» (типа ProfessionalDesktop, CoreCAL) — пула ПО, который обязателен к приобретению, даже если компания планирует использовать только один продукт из всего набора. Кроме того, программа SPLA не налагает обязательств по стандартизации ПО. Это выгодно отличает SPLA от тех корпоративных программ лицензирования, которые предусматривают рассрочку оплаты ПО или его аренду, но в то же время требуют стандартизировать и покупать ПО на весь парк ПК, вне зависимости от того, какие именно продукты компания использует по факту. Указанные особенности SPLA позволяют компаниям использовать и оплачивать только те ИТ-решения и только в том объеме и редакции, которые действительно необходимы бизнесу.

Другое важное преимущество работы по программе SPLA связано с актуальной в реалиях кризиса ситуацией, когда одно юридическое лицо закрывается, а вновь открывающееся юрлицо никак не связано с закрывшимся. В подобных случаях корпоративные программы лицензирования, как правило, не позволяют передавать лицензии от одного юрлица другому. Однако программа SPLA не предусматривает подобных ограничений, позволяя работать с развернутым и лицензируемым по SPLA решением разным юридическим лицам. SPLA выгодно отличается от других программ лицензирования и в том, что касается работы неаффилированных

лиц компании. Большая часть программ лицензирования позволяет работать с ПО только приобретшей его компании и ее аффилированным лицам; для подключения неаффилированного лица по таким программам требуется покупать специальные дорогостоящие лицензии. В свою очередь SPLA позволяет вести совместную работу неаффилированным лицам без дополнительных ограничений и затрат.

Рассмотренные преимущества SPLA, предлагаемые программой бесплатные лицензии для пробного доступа и администрирования, а также возможность сохранить часть лицензий из актива компании при переходе к сервисной модели работы с ПО — все это делает SPLA одним из наиболее выгодных и оптимальных путей качественного преобразования работы с ИТ в условиях кризиса.

Для того чтобы воспользоваться всеми преимуществами облачных технологий Microsoft, присоединившись к программе SPLA, организация может выделить свою сервисную компанию. Именно так работает один из крупных торговых холдингов: его структурное подразделение Greenriver, будучи неаффилированным лицом, развернуло частное облако и выступает сервис-провайдером для других подразделений холдинга и обеспечивает внутренние ИТ-потребности за счет облачных решений Microsoft.

Другой вариант — воспользоваться услугами уже работающих по програм-

ме партнеров Softline. Среди услуг, предлагаемых SPLA-партнерами Softline:

- развертывание частного облака на базе программных продуктов Microsoft Windows Server и SQL Server (облако CloudLine компании DataLine);
- развертывание комбинированного решения из публичного облака и уже существующего у клиента частного облака (ActiveCloud);
- специализированное решение облачного хостинга под бизнес-системы (ActiveCloud, «Итэлис»);
- удаленное рабочее место на Windows Server (DaaS) (ActiveCloud);
- «корпоративная почта» по модели SaaS на базе Microsoft Exchange Server (DataLine);
- виртуальные рабочие столы с Microsoft Office («Итэлис», Stack Data Network);
- доступные в облаке клиент-серверные системы и сервисы коллективного информационного обмена — от простого файлового хранилища до порталных решений и систем электронного документооборота («Итэлис»);
- предоставление услуг доступа к ПО Microsoft Dynamics AX (iSolutions).

Контакты

Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 2500

Пишите: spla@softline.ru Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

Шаг к облакам вместе с Softline

Компания Softline является реселлером программы SPLA с 2010 года. За это время нашими SPLA-партнерами стали более 250 компаний: от ведущих представителей телеком-сектора до торговых холдингов и независимых разработчиков ИТ-решений. Все компании, присоединяющиеся к SPLA при поддержке Softline, получают высококвалифицированные лицензионные и юридические консультации, а также оперативную техническую поддержку. Собственный учебный центр Softline позволяет сотрудникам компании — партнера по SPLA пройти необходимую подготовку и сертификацию. Кроме того, Softline предлагает уникальную на российском рынке возможность развертывать комплексные облачные решения, включающие не только продукты Microsoft, но и решения Citrix и VMware.

isicad.

Нас читают профессионалы

Проект isicad – это:

- портал isicad.ru, ежедневно концентрирующий поток новостей о САПР/PLM в России и в мире, публикующий оригинальные и приглашенные аналитические статьи, выпускающий ежемесячные обзоры рынка;
- электронная энциклопедия (pimpedia.ru), являющаяся уникальным расширяемым ресурсом, содержащим в настоящее время более 2000 статей с толкованием терминов и понятий, описанием продуктов и их поставщиков и др.;
- англоязычный портал isicad.net, являющийся для зарубежных компаний окном в российский рынок инженерного ПО.

Проект isicad включает в свою орбиту всех поставщиков инженерных решений и их пользователей. Активными и постоянными участниками проекта являются компании AСКОН, Autodesk, Bentley Systems, Dassault Systemes, Intergraph, Siemens PLM Software, Ton Системы и др.

Проект isicad осуществляется компаниями ЛЕДАС и СибЗ с 2004 г.

Ваше окно в мир САПР www.isicad.ru