

«ВитаСофт» и SPLA: опыт успешных взаимоотношений

Реализация ERP-решения компании «ВитаСофт» для предприятий медицинской отрасли, построенная по модели SaaS и доступная благодаря программе SPLA, сегодня обеспечивает работу лечебных учреждений Санкт-Петербурга. Гибкая форма оплаты, широкие возможности масштабирования и проверенные продукты Microsoft — эти ключевые преимущества SPLA-лицензирования и поддержка опытного реселлера Softline позволили «ВитаСофт» успешно реализовать проект социальной значимости.

Решение VS Clinic, разработанное компанией «ВитаСофт» на базе Microsoft Dynamics AX, создано для комплексной автоматизации управления медицинскими учреждениями. Функционал решения позволяет не только фиксировать все этапы ведения пациента, от регистрации его первичного обращения до момента выписки, но и автоматизировать сферы материально-технического снабжения ЛПУ, финансового управления, управления персоналом и т. д.

Став SPLA-партнером в апреле 2012 года, «ВитаСофт» получила возможность предлагать клиентам услуги доступа к собственным решениям на базе ПО Microsoft, то есть более гибкую модель потребления ПО, при которой оплата осуществляется только за фактически использованные лицензии, а объем используемых лицензий легко варьируется в зависимости от потребностей заказчика. Благодаря этой модели, решение VS Clinic легло в основу продукта «Компонент «Стационарное звено» модуля МИС РФЕГИСЗ г. Санкт-Петербург», способного обеспечить одновременную работу нескольких тысяч пользователей при равномерно распределенных финансовых затратах.

Компонент «Стационарное звено» является частью РФЕГИСЗ (Регионального фрагмента Единой государственной информационной системы здравоохранения) и предназначен для внедрения в городских стационарах Петербурга. Правообладателем является Комитет по информатизации и связи Санкт-Петербурга, а конечными потребителями — многочисленные стационарные лечебно-профилактические учреждения города.

Главное преимущество использования решения, доступного по SPLA-лицензированию, заключается в том, что финансовые затраты на использование решения распределяются пропорционально загруженности медицинских

учреждений, что согласуется с методическими рекомендациями Министерства здравоохранения. Кроме того, значимой является и возможность одновременной стабильной работы большого числа пользователей, отвечающая требованию надежности функционирования социально-значимого проекта.

Генеральный директор компании «ВитаСофт», Эдуард Лежнев, отмечает: «Работа с нашим продуктом, доступным благодаря лицензированию по программе SPLA, позволит больницам Санкт-Петербурга использовать современное высокотехнологичное ПО Microsoft Dynamics AX, не неся при этом крупных единовременных затрат. На наш взгляд, это важный шаг в решении вопроса информатизации здравоохранения, который принесет большую пользу, как руководящим структурам, так и врачам и пациентам. И, безусловно, немаловажную роль в том, что такой шаг был сделан, сыграла компания Softline — наш надежный партнер по программе SPLA, отличающийся высоким уровнем технической поддержки, оперативным реагированием на запросы и стабильными отношениями с корпорацией Microsoft».

Учитывая положительную оценку решения со стороны заказчика и востребованность подобной модели лицензирования, компания «ВитаСофт» планирует реализовать доступ по модели SPLA и для других своих решений, спектр которых охватывает автоматизацию образовательных учреждений, нефтегазовой и энергетической отрасли, управление розничной торговлей и недвижимостью, а также сферу государственного управления.

Широкие возможности программы SPLA

Среди SPLA-партнеров Softline сегодня значатся более 200 компаний. Прежде всего, это IT-компании, чей бизнес непосредственно связан с предоставле-

нием услуг доступа к ПО, — организации телеком-сектора, операторы связи и интернет-провайдеры, web-хостеры. Благодаря SPLA они получают возможность использовать в своей работе, для оказания услуг клиентам, программные продукты Microsoft. По SPLA также работают компании, выбирающие сервисно-ориентированную модель потребления IT: холдинги, компании с высокой динамикой изменения числа сотрудников, а также организации, которые часто меняют юридические лица. SPLA используется системными интеграторами и IT-аутсорсерами, а также компаниями, сдающими IT-оборудование с предустановленным ПО в аренду. Наконец, отдельную нишу в работе по SPLA занимают независимые разработчики ПО (ISV), которым SPLA позволяет выводить на «облачный» рынок собственные разработки, базирующиеся на продуктах Microsoft.

Таким образом, можно выделить три ключевые области применения программы SPLA с точки зрения сервис-провайдера: развертывание «облаков», аренда IT-оборудования и работа ISV-компаний.

Развертывание «облаков» по программе SPLA

По программе SPLA могут быть развернуты как публичные (public cloud), частные (private cloud), так и отраслевые «облака» (community cloud). В последнем случае «облако» может быть создано для нескольких организаций, имеющих идентичные требования к IT-инфраструктуре, например, для предприятий медицинской сферы, компаний госсектора, выполняющих единую функцию и т. д.). Также сервис-провайдеры могут предлагать услуги, в которых инфраструктура публичного «облака» сопрягается с частым «облаком» клиента (в этом случае говорят о гибридном «облаке»).

Примеры услуг SPLA-партнеров Softline:

- развертывание частного «облака» на базе программных продуктов VMware¹ (vCloud, vCenter и ESXi) и Microsoft (Microsoft Windows Server 2008 R2 и Microsoft SQL) («облако» CloudLine компании DataLine);

¹ Компания Softline также является партнером VMware в облачном лицензировании и может предложить комплексные решения для построения бизнеса в этой сфере.

Открывая широкие возможности для ведения бизнеса, будь то развертывание облаков, разработка собственных IT-решений на базе ПО Microsoft или сдача в аренду оборудования с продуктами корпорации, лицензирование по SPLA сегодня лежит в основе успешной работы более чем двухсот партнеров Softline. Проект компании «ВитаСофт» — это не только пример удачной, с точки зрения бизнеса, работы по программе SPLA, но и свидетельство того, что современные технологии и новые схемы лицензирования могут успешно использоваться для реального преобразования социальной сферы.

Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

- создание частного «облака» для обеспечения внутренних потребностей холдинга в IT-инструментах (структурное подразделение Greenriver для крупного торгового холдинга);
- развертывание комбинированного решения из публичного «облака» и уже существующего у клиента частного «облака» (ActiveCloud);
- специализированное решение «облачного» хостинга под продукты 1C (ActiveCloud, ГК «Пилот»);
- предоставление услуг доступа к корпоративной информационной платформе на базе Exchange, Sharepoint, SQL Server, TMG (ГК «Пилот»);
- удаленное рабочее место на Windows (DaaS) (ActiveCloud);
- «корпоративная почта» по модели SaaS на базе Microsoft Exchange Server 2010 (DataLine);
- предоставление услуг доступа к ПО Microsoft Dynamics AX (iSolutions).

Аренда IT-оборудования по программе SPLA

Программа SPLA может быть использована компаниями, которые сдают в аренду серверы или персональные компьютеры с установленным ПО Microsoft (например, операционными системами Microsoft и продуктами Microsoft Office). В качестве поставщиков таких услуг могут выступать ЦОДы, IT-аутсорсеры, бизнес-центры, сдающие оборудованные площадки, и т. д.

Примеры услуг SPLA-партнеров Softline:

- предоставление рабочих станций и серверов с ПО Microsoft арендаторам в рамках проекта по созданию регионального IT-парка (ГК «Пилот»).

Работа ISV-компаний

Используя программу SPLA, разработчики IT-решений на базе ПО Microsoft могут предоставлять конечным пользователям свои продукты в виде «облачных» сервисов. Благодаря SPLA разработчики получают возможность пополнить линейку своих предложений, добавив к коробочной версии продукта его SaaS-версию, или вывести на рынок новое IT-решение, позволив пользователям «протестировать» его в SaaS-режиме.

Примеры услуг SPLA-партнеров Softline:

- развернутое в «облаке» отраслевое решение iSolutions-Логистика для управления складом на базе Microsoft Dynamics AX (компания iSolutions),
- решение «Компонент «Стационарное звено» модуля МИС РФЕГИСЗ г. Санкт-Петербург» для автоматизации медицинских учреждений на базе Microsoft Dynamics AX (компания «ВитаСофт»).

Почему SPLA?

Программа SPLA имеет ряд важных преимуществ как для компании-поставщика услуг, так и для клиента, пользующегося этими услугами.

Преимущества SPLA с точки зрения поставщика услуг

- Разнообразие возможностей организации бизнеса: частные, публичные и гибридные «облака», аренда рабочих станций и серверов с ПО Microsoft, услуги доступа к собственным IT-решениям, работающим на базе ПО Microsoft.
- Отсутствие начальных вложений в ПО: не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение или авансовые платежи.
- Гибкая структура затрат: плата только за лицензии, фактически использованные для оказания услуг в предыдущем месяце; нет обязательств по минимуму продаж.
- Стабильные цены: могут изменяться в сторону увеличения только 1 раз в год, что позволяет четко планировать бюджет.
- Самые последние версии ПО: возможность предлагать клиентам самые актуальные версии решений Microsoft.
- Продажи по всему миру: можно предоставлять услуги на основе ПО Microsoft по всему миру вне зависимости от местонахождения клиента.
- Бесплатные лицензии для демонстраций, пробного доступа и администрирования.
- Лицензии для внутреннего использования: можно использовать до 1/3 всех лицензий внутри компании, отчитываясь за них по тем же ценам Microsoft

Преимущества использования «облачных» услуг с точки зрения клиента

- Сокращение расходов: клиенты оплачивают только фактически потребленные услуги на ежемесячной основе.
- Отсутствие капитальных расходов: клиенты освобождены от необходимости самостоятельно закупать оборудование и ПО.
- Возможность сосредоточиться на бизнесе: сервис-провайдер является держателем лицензий и отчитывается по ним, а также развертывает и обслуживает систему.
- Самые последние версии ПО: по программе SPLA клиенты получают от сервис-провайдера самые последние версии решений Microsoft.
- Бесплатный пробный доступ: программа SPLA дает возможность сервис-провайдеру предоставлять пользователям бесплатный доступ к услугам на срок до 60 дней.

Простые правила – большая выгода

Программа SPLA отличается простыми и понятными правилами участия: для того, чтобы стать SPLA-партнером, достаточно выполнить всего три условия.

1. Будущий SPLA-партнер должен быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network. Также необходимо зарегистрироваться на ресурсах Microsoft Pinpoint и Microsoft Hosting Community. (При необходимости специалисты Softline помогут пройти все этапы регистрации: окажут консультационную поддержку и вышлют подробные инструкции.)
2. Далее следует заключить партнерское соглашение с корпорацией Microsoft по программе SPLA с помощью специалистов Softline. Соглашение заключается на 3 года и может быть продлено в дальнейшем.
3. Наконец, необходимо заключить договор с компанией Softline. После выполнения этих условий SPLA-партнер получает доступ к необходимым лицензиям и может начать развертывать «облака» и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

Softline получила статус SPLA Reseller в сентябре 2010 года. За прошедшее время более 200 компаний стали сервис-провайдерами по программе Microsoft SPLA. Сегодня они успешно используют «облачные» технологии для оказания услуг как внешним, так и внутренним заказчикам.

Результаты, достигнутые SPLA-партнерами Softline, говорят сами за себя. Так, классические сервис-провайдеры, присоединившиеся к программе SPLA, констатируют увеличение прибыли на 50%; ЦОДы — увеличение прибыли от продажи «облачных» сервисов на десятки процентов; независимые разработчики — увеличение прибыли компании на 25–30%. В свою очередь представители холдинговых структур отмечают, что внедрение технологии удаленных рабочих столов позволяет заметно снизить стоимость поддержки рабочего места сотрудника, а сервисно-ориентированное потребление IT — значительно оперативнее реагировать на любые изменения в инфраструктуре холдинга.

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/>