

Лицензирование Microsoft SPLA для ритейла

Для ритейлеров период экономического спада — время, когда необходимы рациональные вложения в ПО: сохранить конкурентоспособность, отказавшись от модернизации ИТ, не получится, а для значительных вложений в информационные технологии свободных средств в бюджете нет. Выход из ситуации — перейти на модель сервисно-ориентированного потребления ПО, воспользовавшись программой Microsoft SPLA.

Ни нехватки, ни простоя!

ИТ-решения по программе SPLA Microsoft — это практически весь спектр программного обеспечения корпорации (от Windows Server и Microsoft SQL до Microsoft Office и Dynamics CRM), доступный в формате сервиса, когда продукты не приобретаются в собственность, а используются по мере необходимости. Тем самым затраты на ИТ переводятся из капитальных в операционные, а проблема «нехватки» или «простоя» ПО из-за колебания оборотов бизнеса и численности сотрудников исчезает. Для того чтобы перейти на сервисную модель использования ПО Microsoft, присоединившись к программе

SPLA, организация может выделить в своей структуре сервисную компанию (неаффилированное лицо). Именно таким образом работают многие российские торговые холдинги. К примеру, в 2011 году один из таких холдингов выделил в своей структуре подразделение, которое выступает сервис-провайдером для других подразделений: обеспечивает им услуги доступа к ИТ-решениям, развернутым на серверах холдинга. За четыре года холдинг существенно сократил стоимость поддержки рабочего места сотрудников, а также повысил скорость и эффективность реагирования на изменения в инфраструктуре.

Какие конкретные преимущества дает ритейлеру работа по SPLA?

Во-первых, это постфактическая оплата работы со всеми доступными по SPLA продуктами Microsoft. По программе SPLA не предусмотрены авансовые платежи, пороги входа и выхода. Ритейлер может задействовать IT-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. По SPLA также не предусмотрены «наборы продуктов» (типа ProfessionalDesktop, CoreCAL) – пулы ПО, которые обязательны к приобретению, даже если компания планирует использовать только один продукт из всего набора. Таким образом, работающий по SPLA ритейлер совершает отчисления Microsoft только за то ПО, которое действительно использовалось его сервисной компанией для обеспечения IT-потребностей других подразделений в подотчетный период.

Во-вторых, возможность работать с теми IT-решениями, которые при стандартной модели приобретения были бы недоступны из-за высокой стоимости. Благодаря SPLA компания может задействовать в работе мощные функциональные решения, внося не значительный разовый платеж за их приобретение, а меньшие отчисления за периоды работы с ними. Кроме того, работая по SPLA, компания без лишних затрат может попробовать новые инструменты, то есть на практике оценить эффективность и целесообразность определенного ПО для своего бизнеса. Наконец, 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.

В-третьих, комфортная работа с ПО в рамках одного домена для неаффилированных структур или при частой смене состава юридических лиц. 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 неаффилированным лицам вести совместную работу без дополнительных ограничений и затрат. Что касается ситуаций, особенно часто случающихся в кризисные периоды, когда одно юридическое лицо закрывается, а вновь открывающееся юрлицо никак не связано с закрывшимся – здесь 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.

В-четвертых, отсутствие требований по стандартизации ПО или закупке ПО на весь парк ПК – требований, которые предъявляются многими корпоративными про-

граммами лицензирования, предусматривающими расщину оплаты ПО или его аренду.

В-пятых, возможность работать с апробированным ПО Microsoft в рамках сервисного подхода и с соблюдением российского законодательства. IT-решения по SPLA могут быть развернуты на собственных серверах компании-ритейлера или на арендованных в отечественном ЦОДе. В любом случае это будут качественные функциональные сервисы на базе ПО Microsoft, развернутые в соответствии с законом о хранении персональных данных на территории Российской Федерации.

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

Как?

При поддержке Softline, официального реселлера программы SPLA с 2010 года, более 250 компаний развивают облачную инфраструктуру как для обеспечения своих внутренних потребностей в IT, так и для оказания услуг внешним клиентам. Среди SPLA-партнеров Softline – крупные холдинговые структуры и ритейлеры, ведущие телекоммуникационные компании и операторы связи, интернет-провайдеры и поставщики услуг веб-хостинга, крупные ЦОДы и системные интеграторы.

Для того чтобы присоединиться к программе SPLA достаточно обратиться к специалистам Softline. Накопленный в работе с партнерами опыт Softline гарантирует квалифицированную поддержку на всех этапах присоединения к программе SPLA и работы по ней: от регистрации в Microsoft Partner Network до заключения партнерского соглашения с Microsoft и подписания сублицензионного договора с Softline; от выбора стратегии работы по SPLA (на основе уникальной статистики Softline по наиболее востребованным сервисам) до составления отчетности.



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/>