

# Второй год работы Softline в статусе SPLA Reseller Наши партнеры ведут бизнес в «облаках»

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Получив статус Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA) Reseller в сентябре 2010 г., компания Softline за прошедшие два года на примере своих партнеров доказала перспективность и рентабельность облачного лицензирования в России. Сегодня более 150 компаний работают по программе SPLA благодаря информационной, лицензионной, юридической и технической поддержке Softline.

**Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline, рассказывает о роли программы SPLA в развитии отечественного облачного бизнеса и перспективах предоставления услуг доступа к программным продуктам.**

— Уже два года вы руководите направлением, занимающимся привлечением компаний к работе по программе лицензирования SPLA. Расскажите, что изменилось за это время в отношении к облачному лицензированию, стали ли его принципы понятнее и ближе отечественному бизнесу?

— Безусловно, облачные технологии закрепились на отечественном рынке и с каждым годом привлекают все больше компаний, которые хотели бы заниматься облачным бизнесом. В этом плане показателен опыт одного из наших SPLA-партнеров — компании «Грейт», специалисты которой провели масштабное исследование заинтересованности бизнеса (причем регионального) в облачных технологиях и получении услуг доступа к IT-решениям. По итогам исследования компания «Грейт» приняла решение выходить на рынок облачных сервисов и уже год ведет бизнес в этой сфере. То есть спрос со стороны бизнеса на облачное лицензирование, безусловно, есть, и возможность для компании закрепиться и построить работу в этом секторе IT-услуг — тоже.

Другой показательный пример — опыт компании ActiveCloud, благодаря присоединению к программе SPLA увеличившей свою прибыль на 50% и сумевшей перевести более 20% клиентов с классических услуг хостинга на облачные услуги и SaaS-сервисы за счет новых пакетных предложений сервиса и аренды ПО для СМБ-организаций. Согласно прогнозам специалистов компании, подобный перевод клиентов в среднесрочной перспективе также позволит заметно повысить прибыль ActiveCloud.

**IT-решение приобретается в собственность?**

— Лицензирование по SPLA — это, прежде всего, возможность удовлетворить запрос клиентов на сервисно-ориентированную модель потребления IT. Становясь SPLA-партнером, компания получает право предоставлять заказчикам услуги доступа к продуктам Microsoft и решениям на их основе. При этом от организации не требуется первоначальных инвестиций в ПО, к ней не предъявляются требования по минимуму продаж. В качестве SPLA-партнера компания лишь подписывает необходимый пакет документов и ежемесячно отчитывается за лицензии на продукты Microsoft, которые использовались в данный период для оказания услуг.

В свою очередь клиент работает с IT-решением, базирующемся на лицензируемом по SPLA ПО, на аналогичных условиях регулярной (помесячной) оплаты и без первоначальных инвестиций. Благодаря SPLA клиент получает решение оптимальной стоимости (оплата только фактического использования продукта означает, что при необходимости работа с решением может быть приостановлена, а затем возобновлена без финансовых затрат на время «простоя») и высокой масштабируемости: оно может обеспечивать работу большего или меньшего числа пользователей в зависимости от потребностей конкретной бизнес-ситуации.

— Можно ли сказать иными словами, что работа по программе лицензирования SPLA позволяет компании предлагать своим заказчикам облачные продукты и разворачивать «облака» для заказчиков?

— Да, это одна из ключевых возможностей, которые доступны компании-SPLA-партнеру. Любое «облако» — публичное, общественное, частное, гибридное — может быть развернуто благодаря программе SPLA на базе продуктов Microsoft.

SPLA-партнер, к примеру, может вернуть единое «облако» для всех своих клиентов и представить в нем SaaS-решения (например, электронную почту на базе Microsoft Exchange Server, корпоративный портал на базе Microsoft Share Point). Подобные продукты сегодня более чем востребованы: малый бизнес, всевозможные стартапы и быстро развивающиеся компании обращаются к SaaS-решениям, чтобы получить все преимущества мощного IT-инструментария за оптимальную, пропорциональную фактическому использованию ПО стоимость.

Другой пример — разворачивание более закрытых, частных или близких к тако-

Softline предлагает максимально широкий спектр программных продуктов, что для нас означает возможность постоянно развивать свои собственные направления IaaS- и SaaS-сервисов с одним проверенным партнером. Нам также важно работать с лучшими профессионалами на рынке, и мы высоко ценим экспертизу и опыт Softline.

Юрий Самойлов,  
генеральный директор DataLine

В целом, если в 2011 году, подводя итоги первого года работы Softline как SPLA-реселлера, мы констатировали наличие более 60 партнеров по этому направлению, то сегодня мы можем говорить об увеличении числа партнеров в 2,5 раза. Иными словами, благодаря поддержке Softline более 150 компаний уже предлагают своим клиентам программные продукты Microsoft, лицензируемые по программе SPLA.

— Что представляет собой лицензирование по программе SPLA? В чем его ключевое отличие от традиционной модели лицензирования, когда программный продукт или

## 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. 0158  
Пишите: [spla@softline.ru](mailto:spla@softline.ru)  
Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

вым по концепции «облаков». SPLA-партнер может развернуть «облако» на собственной инфраструктуре, обособив его под конкретного клиента — представителя крупного бизнеса или государственное предприятие, предъявляющее определенные требования к хранению и обеспечению конфиденциальности информации. Если же SPLA-партнер планирует работать с компаниями конкретной отрасли или предлагать специализированные, ориентированные на конкретный бизнес решения, то благодаря SPLA он также может вынести эти решения в частное «облако».

**— Какие еще возможности есть у SPLA-партнера? По каким бизнес-направлениям, наряду с развертыванием «облаков», позволяет работать программа SPLA?**

— Среди наших партнеров немало ЦОДов, IT-аутсорсеров и бизнес-центров, использующих SPLA для предоставления клиентам серверов и персональных компьютеров с уже установленным на нем ПО Microsoft (например, операционной системой MS, продуктами MS Office и т. д.). Техника предоставляется по описанному выше принципу: клиент получает полностью оснащенную программным обеспечением машину во временное пользование на условиях ежемесячной оплаты. Так, наш SPLA-партнер группа компаний «Пилот» в рамках этого варианта работы по SPLA предоставляет своим клиентам услуги доступа к корпоративной информационной платформе, физически размещенной на серверах «Пилота» и базирующейся на продуктах Exchange, Sharepoint, SQL Server, TMG. Эта же компания предлагает сервера и рабочие станции с ПО Microsoft арендаторам в рамках проекта создания регионального (астраханского) IT-парка.

Другой варианта работы по SPLA — предоставление услуг доступа к решениям независимых разработчиков ПО (ISV).

бочное решение; другой наш партнер, «Новые технологии», напротив, сначала представили на рынке SaaS-версию комплексного порталного решения WebEDO, а уже затем, констатируя высокий спрос на продукт, подготовили версию, доступную по традиционной модели лицензирования.

**— Таким образом, практически любая компания IT-сектора может работать по программе SPLA?**

— Да, именно так. Компания телеком-сектора, сервис- или интернет-провайдер, хостер, аутсорсер, системный интегратор или независимый разработчик ПО — вне зависимости от специализации и опыта работы на рынке любая организация, желающая использовать продукты Microsoft для оказания услуг своим клиентам, получает такую возможность именно благодаря программе SPLA.

При этом такая организация может использовать для оказания услуг фактически всю линейку продуктов Microsoft — список доступных по SPLA решений постоянно расширяется. Сегодня в нем значатся платформа Windows Server, продукты для обеспечения взаимодействия и совместной работы (Microsoft Exchange Server, Microsoft Lync Server, Microsoft SharePoint Server), решения для управления и обеспечения безопасности инфраструктуры (Windows System Center, Microsoft ForeFront), обеспечивающее хранение данных ПО (Microsoft SQL Server), пользовательские операционные системы и приложения (Windows 7, Microsoft Office, Microsoft Visio, Microsoft Project), а также ERP и CRM-системы. Все перечисленные продукты доступны по SPLA как в последних, самых актуальных версиях, так и в предыдущих, что повышает привлекательность предлагаемой услуги с точки зрения клиента.

фиксируются на достаточно длительный промежуток времени, в рамках которого SPLA-партнер может самостоятельно менять стоимость своих услуг, тем самым регулируя прибыльность компании или поощряя клиентский спрос.

Также необходимо подчеркнуть отсутствие «географических» ограничений по SPLA: услуги доступа к продуктам могут оказываться для клиентов, находящихся в любой точке мира.

Наконец, безусловное преимущество программы SPLA — это простота присоединения к ней. Для этого необходимо выполнить три простых действия. Во-первых, зарегистрировать компанию, желающую стать SPLA-партнером, в программе Microsoft Partner Network, а также на ресурсах Microsoft Pinpoint и Microsoft Hosting Community. При этом Softline как SPLA-реселлер помогает своим партнерам пройти все этапы регистрации: наши специалисты проводят подробные консультации и высылают необходимые инструкции. Во-вторых, 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. Наконец, в-третьих, необходимо заключить договор непосредственно с компанией Softline. После выполнения этих условий компания получает доступ к необходимым лицензиям и может начать развертывать «облака» и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

**— Впереди у Softline новый год работы в качестве SPLA-реселлера, и у вас, вероятно, уже сформированы планы по развитию партнерской сети, по привлечению новых организаций к работе по SPLA. Не могли бы вы в заключение сформулировать ключевую задачу Softline на этот год? Какой главный итог вы бы хотели подвести по программе SPLA следующей осенью?**

— Важно понимать, что ежегодное подтверждение статуса SPLA Reseller — это не автоматическая процедура. Подтверждение статуса требует от претендующей на него компании соответствия определенным критериям и требованиям вендора. Не все компании, однажды получившие статус SPLA Reseller, смогли в дальнейшем подтвердить его. Мы уверены, что успешность Softline на этом направлении свидетельствует о качестве поддержки, которую мы оказываем своим партнерам, является признанием компетентности и надежности Softline как SPLA-реселлера. Поэтому наша главная задача на ближайший год — продолжать помогать партнерам строить бизнес в облачном лицензировании и делать это на достойном, соответствующем представлению наших партнеров и вендоров уровне.

Сегодня Softline обладает четырнадцатью золотыми и четырьмя серебряными компетенциями Microsoft и является одним из крупнейших партнеров корпорации в России, имея более чем семнадцатилетний опыт сотрудничества с нами. Осуществляя в качестве SPLA-реселлера всестороннюю поддержку своих партнеров, и в частности, обеспечивая их взаимодействие с Microsoft, Softline не только демонстрирует стабильное увеличение числа компаний, работающих по программе SPLA, но и способствует успешному развитию их бизнеса и, как следствие, популяризации идеи облачного лицензирования в России.

Дмитрий Ильин,  
руководитель направления облачных сервисов компании Microsoft

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. Наш SPLA-партнер компания iSolutions таким образом предлагает клиентам облачную версию своего продукта по автоматизации склада и логистики, который изначально создавался как коро-

**— Вы упомянули, что от компании-SPLA-партнера не требуется начальных вложений в ПО и что к ней не предъявляются требования минимума продаж. В чем заключаются другие преимущества программы SPLA для работающей по ней организации?**

— На мой взгляд, следует отметить такое преимущество программы SPLA, как возможность четкого планирования бюджета компании, работающей по ней. Со стороны вендора цены жестко