

Программа лицензирования SPLA: создайте «облако» для клиентов

В последние годы аналитики уверенно называют «облачные» технологии одной из ключевых тенденций на IT-рынке. Так, по мнению специалистов корпорации IBM, к 2015 г. работа с «облачными» технологиями и использование ПО и сервисов в аренду станут приоритетными в сравнении с традиционными IT и их приобретением в собственность.

Преимущества «облака» — первоначальная финансовая доступность, гибкость и масштабируемость — очевидны не только экспертам, но и конечным пользователям. Особенно это касается крупных компаний, организаций с разветвленной структурой бизнес-направлений и тех, чей бизнес связан с оказанием IT-услуг, в частности аутсорсингом, хостингом и системной интеграцией. Все перечисленные компании используют в работе и предлагают клиентам широкий спектр разнообразных информационных технологий, требующих инвестиций, своевременного обновления и надежного сопровождения. Для того чтобы помочь таким компаниям перейти к использованию «облачных» технологий, корпорация Microsoft разработала программу Services Provider License Agreement (SPLA).

Что такое SPLA?

Кратко формулируя суть SPLA, можно сказать, что это программа лицензирования, позволяющая компании предоставлять заказчикам (внешним, если речь идет о сервис-провайдерах, или внутренним, если мы говорим об IT-департаменте крупного холдинга) услуги доступа к продуктам Microsoft по моделям SaaS («ПО как услуга») и IaaS («инфраструктура как услуга»).

Таким образом, SPLA реализует концепцию «облака» — технологии распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет- или интранет-сервис.

В рамках программы SPLA клиент приобретает у сервис-провайдера продукты Microsoft не в собственность, а как услугу на условиях ежемесячной оплаты лицензий. В этом случае доступ к продуктам, а также вся работа с ними осуществляется через Интернет или интранет, без установки на конкретные ПК пользователей. При этом пользователи ежемесячно оплачивают только те лицензии, которые фактически использовались, не делая первоначальных инвестиций в программное обеспечение или оборудование.

Для кого и для чего предназначена программа SPLA?

Целевая аудитория SPLA — телекоммуникационные компании, операторы связи, интернет-провайдеры, поставщики услуг web-хостинга и аренды приложений, системные интеграторы, аутсорсеры IT-ин-

фраструктуры и бизнес-процессов, IT-подразделения крупных холдингов.

Программа SPLA идеально подходит для провайдеров — компаний-поставщиков услуг доступа в Интернет или услуг связи, которые стремятся расширить спектр своих предложений «облачными» услугами. Также SPLA можно задействовать для создания «облачных» вычислительных центров в крупных компаниях, государственных учреждениях или в сфере образования. SPLA ориентирована и на организации, занимающиеся разработкой программного обеспечения на платформе Microsoft с возможностью продажи по модели SaaS, и на тех, кто сдает в аренду серверное оборудование и персональные компьютеры.

Т.е. фактически программа SPLA выгодна для любой деятельности, связанной с предоставлением услуг на основе ПО Microsoft. Область применения программы достаточно обширна, однако можно выделить три ключевые возможности работы по SPLA.

- **Создание частного «облака» (private cloud).** Эта возможность означает, что «облако» будет создано силами собственного IT-подразделения или дочерней структуры компании-заказчика (в случае с крупным холдингом) или развернуто на мощностях компании-поставщика «облачных» услуг (сервис-провайдера), который должен будет обособить оборудование и ПО под данного конкретного заказчика. Своего рода «закрытость», обособленность частного «облака» позволяет обеспечить максимальную степень конфиденциальности информации. В случае с частным «облаком» компанией-поставщиком может выступать IT-департамент холдинга или сервис-провайдер, а компанией-заказчиком — бизнес с развитой инфраструктурой и технической базой (как правило, крупные компании, имеющие множество подразделений). В частном «облаке» в большинстве своем реализуется модель IaaS: например, оно может быть создано на основе виртуальной серверной инфраструктуры с Windows Server 2008 R2, технологией Hyper-V и средствами управления Microsoft System Center.
- **Создание публичного «облака» (public cloud).** Такой вариант применения SPLA позволяет сервис-провайдеру предоставлять программное обеспечение, установленное на своих собственных мощностях, в аренду

третьим лицам. В случае публичного «облака» сервис-провайдер создает одно общее «облако», работать с которым могут все желающие компании; провайдер не обособляет оборудование или ПО для конкретного заказчика. В этом случае компанией-заказчиком «облака» выступает средний и малый бизнес (менее 100 серверов), которому невыгодно и нецелесообразно создавать собственное «облако». Именно благодаря публичным «облакам» компании СМБ получают возможность работать с решениями корпоративного сектора, полноценно используя их возможности и не увеличивая IT-бюджет. В публичном «облаке» большая доля принадлежит SaaS-решениям, например, созданию электронной почты на базе Microsoft Exchange Server, порталов на базе Microsoft SharePoint и т.д.

- **Аренда IT-оборудования.** Программу SPLA могут использовать компании, которые сдают в аренду серверы или персональные компьютеры с установленным ПО Microsoft (лизинг).

Достоинства программы SPLA

- **Отсутствие начальных вложений.** Для того чтобы начать работу, компании-поставщику не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение или авансовые платежи.
- **Гибкая структура затрат.** Программа предполагает отчисления только за фактически предоставленные в пользование клиентам лицензии за предыдущий месяц, без обязательств по минимуму продаж.
- **Доступ к последним обновлениям ПО.** По программе компания-поставщик получает доступ к самым последним версиям продуктов Microsoft.
- **Предоставление услуг по всему миру.** Поставщик может предоставлять услуги на основе ПО Microsoft по всему миру вне зависимости от местонахождения компании-поставщика или клиента.
- **Пробные версии.** Поставщик может предоставлять потенциальным клиентам пробный доступ к предоставляемым услугам на срок до 60 дней без лицензионных отчислений. Пробные версии для тестирования внутри компании-поставщика услуг могут быть использованы до 90 дней без отчетности по ним.
- **Стабильные цены.** Цены на продукты по SPLA со стороны Microsoft могут изменяться в сторону увеличения только один раз в год.
- **Неизменные права использования.** Все права использования программного обеспечения четко прописаны в документе «Права использования,

предоставленные поставщику услуг» для всех версий каждого продукта и остаются неизменными на протяжении участия в программе.

- **Лицензии для внутреннего использования.** Соглашение позволяет использовать до 50% предоставляемых по SPLA лицензий внутри компании-поставщика. Также компания может бесплатно использовать определенное количество клиентских лицензий для демонстрации предоставляемых услуг заказчикам и для администрирования собственного центра обработки данных.

Как можно лицензировать ПО в рамках SPLA?

Продукты Microsoft, доступные по программе SPLA, лицензируются по одному из двух вариантов.

- **Лицензия «на подписчика» (Subscriber Access License, SAL)** требуется для каждого пользователя или устройства. В данном варианте лицензирования не требуется отдельной серверной лицензии, а заказчик может получить доступ к любому количеству серверов. При этом компания-поставщик может расширять пакет предоставляемых услуг и не несет минимальные первоначальные расходы.
- **Лицензия «на процессор» (Processor License, PL)** позволяет неограничен-

ному числу пользователей получать доступ к продукту, работающему на данном процессоре. Такие лицензии предоставляют собой экономичный вариант для различных бизнес-моделей, в которых использование программного обеспечения может меняться. С точки зрения компании-поставщика лицензии «на процессор» проще отслеживать и подсчитывать.

Если для определенного продукта Microsoft доступно лицензирование по обоим вариантам, то поставщик услуг может один раз в месяц менять тип используемых лицензий. Как показывает практика, тип лицензирования «на подписчика» является более выгодным в начале работы, поскольку в этом случае лицензионные отчисления поставщика напрямую зависят от количества заказчиков. При достижении определенного порога компания-поставщик, как правило, может оптимизировать расходы, перейдя к варианту лицензирования «на процессор».

По программе SPLA лицензируется большая часть ПО Microsoft: например, пользовательские приложения (Microsoft Office), средства взаимодействия (Exchange Server, Lync Server), платформы совместной работы (SharePoint Server), бизнес-приложения (Dynamics CRM), системы управления (Windows System Center), системы хранения данных (SQL Server) и платформы общего назначения (Windows Server).

Как присоединиться к программе SPLA?

Присоединиться к программе SPLA, то есть стать SPLA-партнером и начать разворачивать «облака» для своих внешних и внутренних клиентов, просто: достаточно выполнить три условия.

1. Для получения доступа к лицензированию в рамках программы SPLA необходимо заключить партнерское соглашение SPLA с компанией Microsoft. Для заключения соглашения компания-поставщик должна быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Program и сообщества Hosting Community либо иметь статус Microsoft Certified Partner.
2. Далее следует заключить партнерское соглашение по SPLA с помощью компании Softline. Соглашение заключается на 3 года, впоследствии можно продлить.
3. После заключения соглашения SPLA, у компании-поставщика есть 90 дней, необходимые для разворачивания бизнеса: в этот период компания может оставлять нулевые показатели по использованным лицензиям.

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

<http://soft.softline.ru/spla>



РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-СПРАВОЧНИК УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Информация о товарах и ценах по металлопрокату, промышленному, строительному, торговому и складскому оборудованию, промышленной электронике, строительным и отделочным материалам, спецтехнике.

Среди наших подписчиков предприятия, входящие в состав Союза ЖКХ, Союза строителей Урала, Союза металлургов, Заводы, Водоканалы, МУПы и т.д.

Справочник распространяется бесплатно по предприятиям Свердловской, Курганской, Тюменской, Челябинской областей и Пермского края, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, республики Башкортостан, а также на крупных тематических выставках.

Тираж от 12000 экземпляров. Периодичность 1 раз в месяц (журнал, диск).

Оформить подписку на справочник можно по телефонам:

(343) 27-00-127, 27-00-227.

Бесплатно размещаются:

-карточка предприятия (название, адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, адрес сайта);
-5 позиций прайс-листа.

АДРЕСНАЯ ПОДПИСКА СПРАВОЧНИКА



www.biznesurfo.ru

Существует множество путей для решения ваших задач, важно выбрать наиболее оптимальный - «Индустрия бизнеса».