



Microsoft: Новые подходы к
лицензированию программных
продуктов

Microsoft
SPLA Reseller

Microsoft
CSP Distributor

Microsoft:

Новые подходы к лицензированию программных продуктов



- Microsoft CSP и SPLA. Предназначение и целевая аудитория
- Подробности программ CSP и SPLA
- Сравнения с другими каналами продаж. Примеры применения

Популярные корпоративные программы лицензирования Microsoft

	OLP	OV	OVS	EA	EAS
Входной порог	5 лицензий			500 ПК	
Срок действия лицензии	Бессрочная	Рассрочка 3 года	Аренда на 3 года	Рассрочка 3 года	Аренда на 3 года
Гибкая структура затрат (уменьшение)	НЕТ				
Возможность использования для себя	ДА				
Возможность перепродажи	НЕТ				
Возможность передачи аффилированному лицу	НЕТ	ДА			
Фиксация цен	НЕТ	3 года			

Популярные корпоративные программы лицензирования Microsoft

	OLP	OV	OVS	EA	EAS	SPLA	CSP
Входной порог	5 лицензий			500 ПК		НЕТ	НЕТ
Срок действия лицензии	Бессрочная	Рассрочка 3 года	Аренда на 3 года	Рассрочка 3 года	Аренда на 3 года	1 месяц	1 месяц или 1 год
Гибкая структура затрат (уменьшение)	НЕТ					ДА	ДА
Возможность использования для себя	ДА					Есть ограничения	ДА*
Возможность перепродажи	НЕТ					ДА***	ДА**
Возможность передачи аффилированному лицу	НЕТ	ДА				ДА	ДА
Фиксация цен	НЕТ	3 года				НЕТ	1 год

*CSP T1

**CSP T2

***В виде услуги доступа к ПО

Что такое CSP и SPLA?



CSP (Cloud Solutions Provider Program) и SPLA (Services Provider License Agreement) - это программы лицензирования Microsoft

Главные особенности программ

- Помесячная оплата лицензий (в CSP возможен годовой платеж)
- Постоплата по факту использования
- Возможность неограниченного изменения объема используемых продуктов
- Моментальный доступ к необходимым продуктам
- Право заказчика на участие в партнерских программах Microsoft подразумевающих выплату вознаграждений (CSP T2)
- Возможность перепродавать лицензии или услуги другим компаниям
- Лицензирование группы не аффилированных компаний



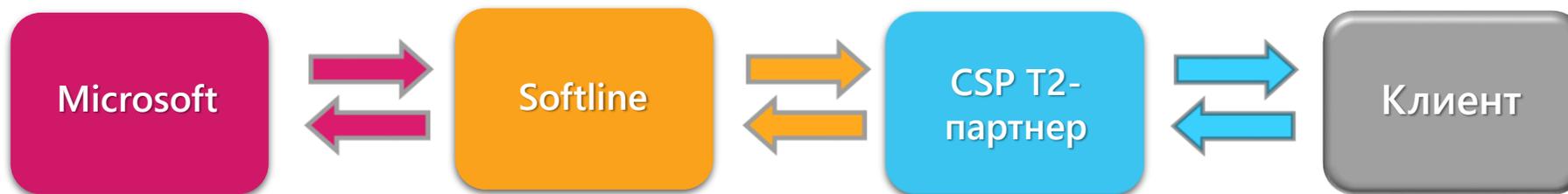
CSP T1 (Direct) и CSP T2 (Indirect)

В чем разница?

CSP T1 (direct)



CSP T2 (indirect)



Партнерские программы (схема работы и пул продуктов)

Схема поставки

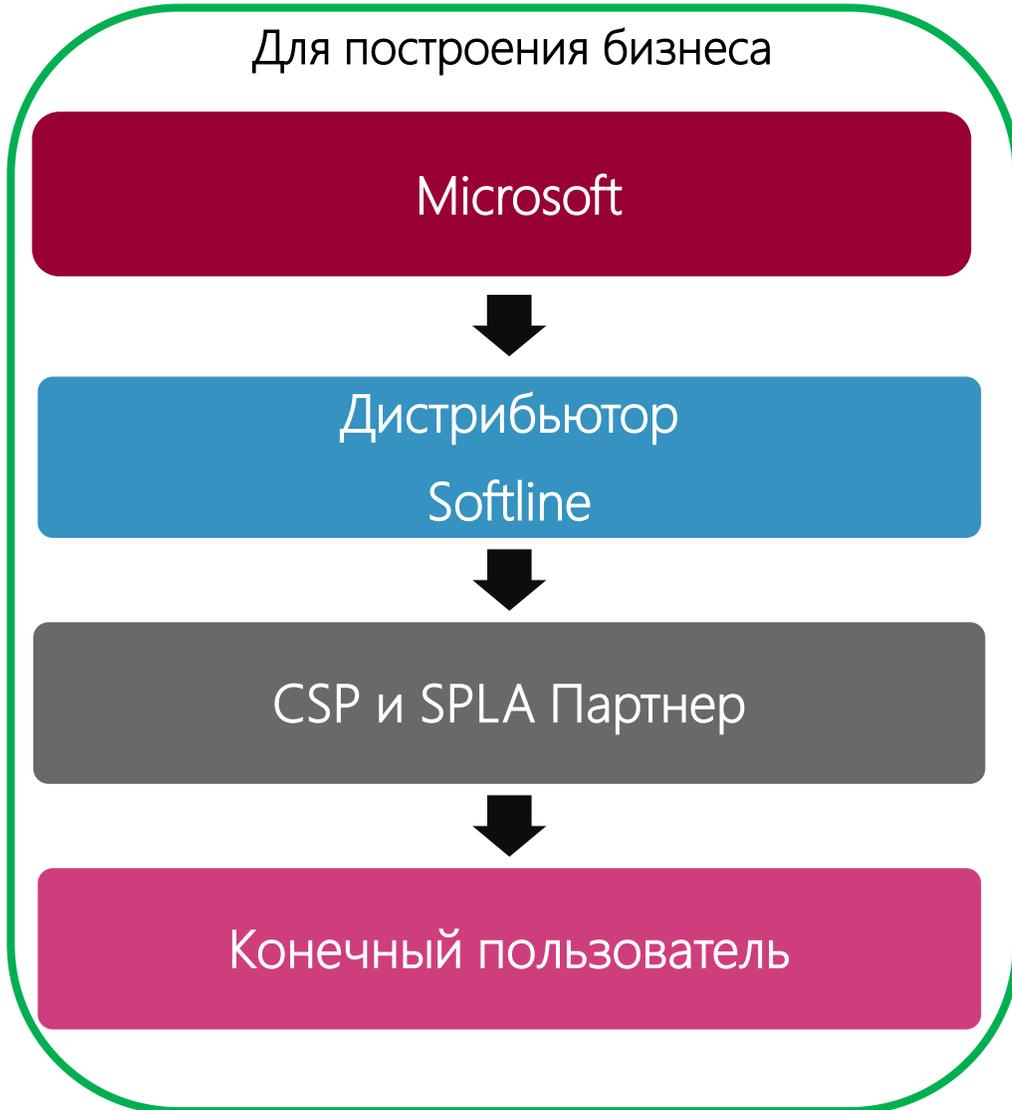


Пул продуктов (примеры)

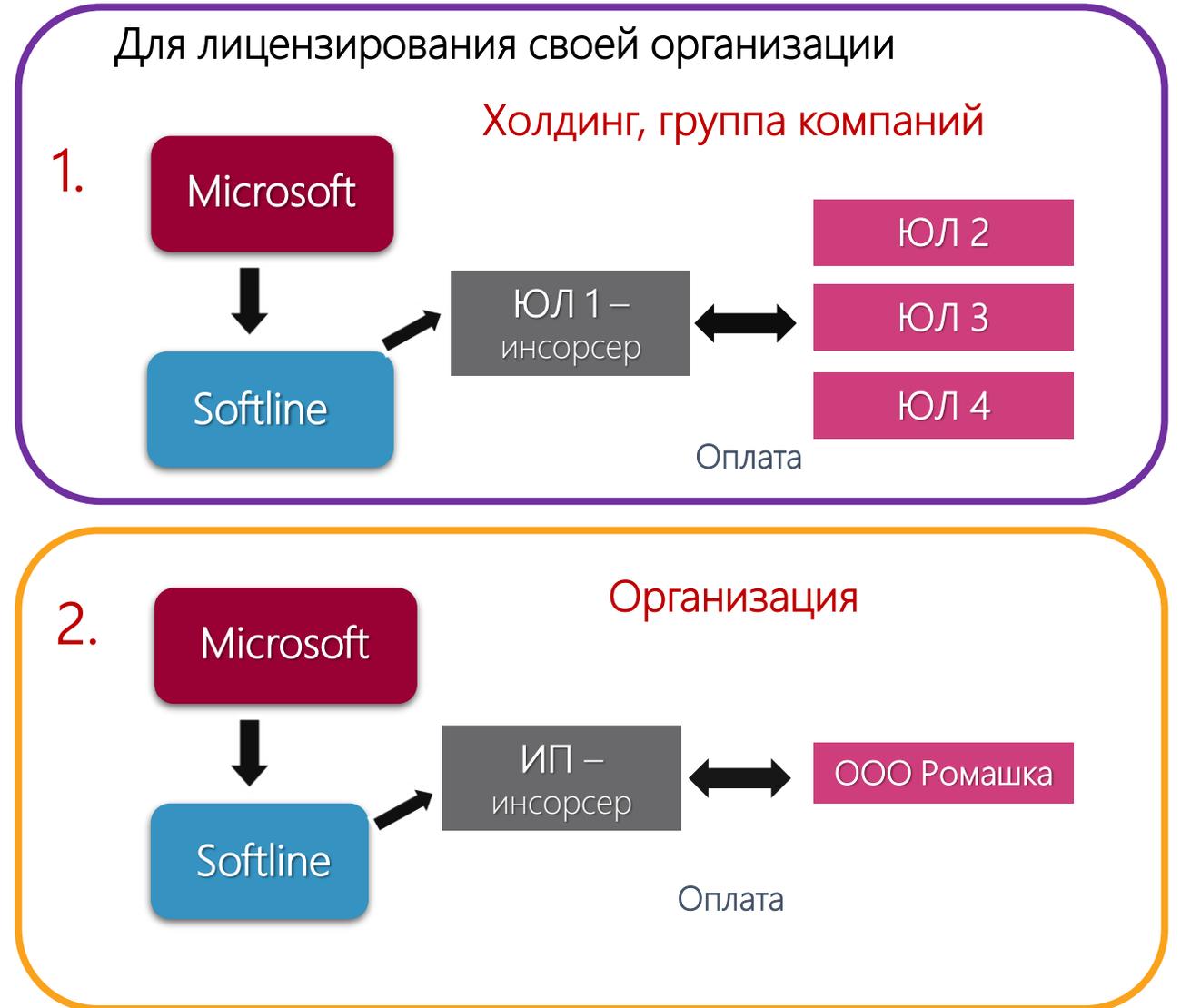
CSP T2		SPLA	
Облака Microsoft		Локальные приложения	
	Office 365 Microsoft 365 	Office 365 Business / Pro Plus Windows 10 E3 / E5 VISIO Project	Локальное серверное ПО Windows Server SQL Server Exchange Server System Center Office Visual Studio Project
		Локальные приложения <i>(при сдаче в аренду раб. станций)</i> Office Project VISIO	
		Скоро Windows Server и SQL Server	

Кому интересны CSP + SPLA

Для построения бизнеса



Для лицензирования своей организации



Для бизнеса каких организаций?

- Поставщики ПО / интернет магазины;
- Дата-центры;
- Телеком-компании;
- Операторы связи;
- Интернет-провайдеры;
- Веб-хостеры;
- Системные интеграторы;
- ИТ-Аутсорсеры;
- Независимые разработчики ПО (ISV).



Поставщики ПО / интернет-магазины

Канал:

- Наиболее выгодный канал поставки облачных продуктов Microsoft
- Получение вознаграждений за продажи облачных продуктов Microsoft
- Возможность продажи как месячных, так и годовых лицензий
- Постоплатная схема работы

Инструменты:

- Заказ и управление лицензиями клиентов через платформу самообслуживания
- Возможность интеграции с платформой для автоматизации процесса продаж
- Автоматизированный биллинг клиентов с гибкой настройкой планов обслуживания
- Возможность предоставления доступа клиенту для управления собственными подписками (заказ, изменение кол-ва, отключение)

Дата-центры

Сценарии:

- Организация IaaS, PaaS, SaaS... сервисов с использованием ПО Microsoft
- Базы данных (SQL) – как услуга
- Создание и лицензирование частных облаков
- Размещение ПО Microsoft клиентов на виртуальных ресурсах дата-центра
- Долицензирование клиентов использующих colocation-услуги

Инструменты:

- Практически весь ассортимент локальных продуктов Microsoft
- Повышения качества SLA за счет использования услуг резервирования Azure
- Мультифакторная аутентификации Azure

Примеры организаций:



Телеком и интернет-провайдеры

Сценарии:

- Услуги собственных дата-центров
- Диверсификация бизнеса с использованием обширной сегментированной клиентской базы

Примеры организаций:



Инструменты:

- Azure Stack – локальный Azure
- Skype for Business для услуг видеоконференций
- Exchange для услуг бизнес-почты
- Наиболее популярное предложения для допрожажи – приложение Office

Разработчики ПО (ISV)

Сценарии:

- SaaS-услуги доступа к вашему ПО использующему Windows Server и SQL
- Создание уникальных решений на базе ПО Microsoft
- Ресурсы Azure для хостинга ваших решений

Примеры организаций:

The logo for TRANSLAS, featuring the word "TRANSLAS" in a stylized, red, outlined font.The logo for @mail.ru, featuring the text "@mail.ru" in white and orange on a dark blue rectangular background.The logo for INOVA, featuring the word "INOVA" in white on a dark purple rectangular background.

Инструменты:

- Оказание SaaS-услуг
- Среда разработки и тестирования Azure
- Azure Machine Learning
- Azure IoT
- R-Server
- Power Apps
- Power BI
- API (анализ текста, распознавание речи, лиц, изображений...)

Аутсорсеры и системные интеграторы

Сценарии:

- Включение права доступа к ПО Microsoft в состав услуг аутсорсинга
- Установка ПО Microsoft на инфраструктуру клиента
- Управление инфраструктурой клиентов с помощью System Center
- Услуги от которых трудно отказаться 😊
- Возможность выхода на рынок Enterprise-клиентов с конкурентным предложением

Инструменты:

- Практически весь ассортимент ПО Microsoft
- Azure Log Analytics
- Линейки продуктов Dynamics 365 (ex. CRM), AX, NAV
- Обширный перечень продуктов обеспечения безопасности (EMS, SPE, Intune, RMS...)

Любые организации

Бизнес-центры

- Сдача в аренду готовых рабочих мест
- Сдача в аренду сетевой и серверной инфраструктуры

Франчайзинговые сети

- Работа всей сети по единым ИТ-стандартам
- Доступ к единым ИТ-ресурсам
- Работа с одинаковыми инструментами

Банки и Консалтинговые компании

- Допродажи популярных продуктов для бизнес заказчиков
- Выделенные ИТ-площадки для vip-клиентов

Государственные ИТ-структуры

- Лицензирование региональных гос. организаций
- Централизованное управление ИТ-инфраструктурой, лицензиями и ресурсами

CSP + SPLA для собственных нужд

В чем выгода?

- Низкая стоимость
- Помесячная постоплата
- Оплата только за факт использования
- Нет стандартизации
- Централизованные закупки
- Объединение аффилированных и не аффилированных юр. лиц
- Гибкость использования

Пример организации:



Росинжиниринг

«Использование SPLA позволяет быстро реагировать на любые изменения в инфраструктуре компаний, повременная оплата лицензий очень удобна, особенно в периоды реализации проектов, срок и численность команды которых могут варьироваться. Модель Pay-as-you-go позволяет обеспечить программными продуктами подразделения компании, экономя до 30% при закупке программного обеспечения»

Владимир Лебединский, директор департамента ИТ, «РОСИНЖИНИРИНГ»



Основные моменты и тонкости
работы с программами CSP и SPLA

Что такое SPLA?

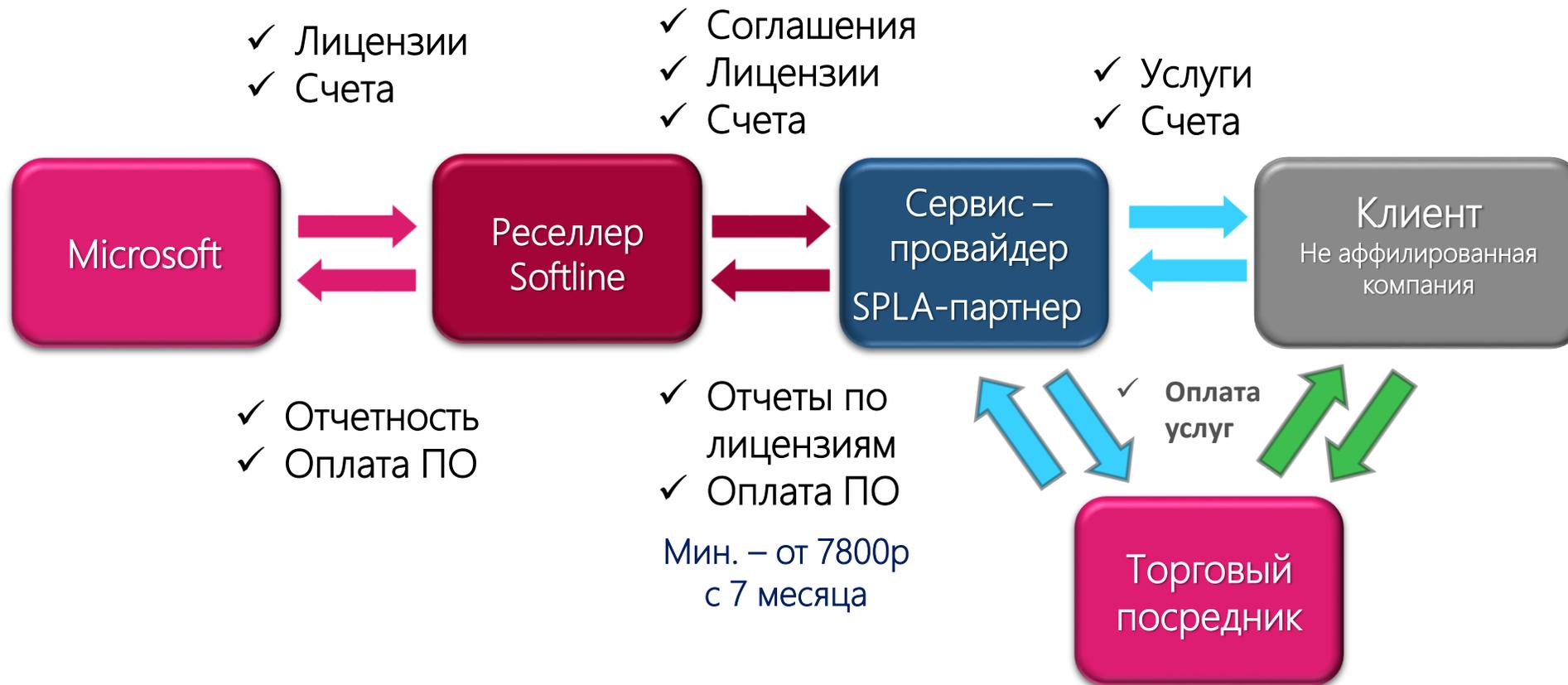
SPLA – это программа лицензирования Microsoft, которая позволяет оказывать услуги на базе продуктов Microsoft, а также сдавать ПО Microsoft в аренду



Суть программы:

Программа лицензирования SPLA дает право создания и предоставления конечным пользователям **сервисов и услуг**, в которых **прямо или опосредованно** используется программное обеспечение Microsoft на основе **помесячной** оплаты **без первоначальных инвестиций в ПО** со стороны сервис-провайдера.

Схема работы по SPLA



«Аффилированное лицо» — любое юридическое лицо, которое контролирует, которым контролируется или которое находится общим со стороной контролем третьего лица.

«Контроль» — владение более чем 50 % голосующих + ценных бумаг юридического лица или полномочия на руководство управлением и политиками юридического лица.

Преимущества SPLA

Гибкая структура затрат

- Оплата по факту использования
- Возможно ежемесячное изменение количества лицензий

Последние версии продуктов

- Все продукты по SPLA с правом использования новейших версий
- Сохранение права downgrade (см. по каждому продукту)

Стабильные цены

- Повышение 1 раз в год (1 января) либо в результате колебания курса валют
- Понижение может происходить в любое время в течение года

Продажи по всему миру

- Конечный пользователь может находиться в любой точке мира

Продуктовая линейка

- Доступность практически всех продуктов Microsoft: серверных и настольных приложений, решений Microsoft Dynamics, SQL Web Edition и многих других.

Продолжительность 3 года

- Сохранение прав, действующих на момент подписания соглашения

Дополнительные преимущества SPLA

➤ Оплачиваемое использование

Для внутреннего использования

До 50% лицензий для внутреннего использования

➤ Бесплатное использование

Для администрирования

Бесплатные лицензии для 20 администраторов

Для внутреннего тестирования услуги

Лицензии для внутреннего тестирования сервис-провайдером до 90 дней

Для демонстрации услуг

До 50 пользовательских лицензий для демонстрации услуг

Trial-использование услуг

Trial-использование лицензий для тестирования услуги конечным пользователем до 60 дней

Ограничения и обязанности SPLA

Не допускается
перепродажа лицензий

- ПО лицензируется с целью предоставления УСЛУГ, а не с целью последующей продажи

Оборудование

- Ограничение по принадлежности оборудования (относится только к рабочим станциям)

Договор с конечным
пользователем

- Сервис-провайдер должен заключить договор с каждым клиентом и включить в договоры пункты, защищающие права интеллектуальной собственности Microsoft

Юридические аспекты

- Компания, предоставляющая услуги, должна быть не аффилирована (по определению Microsoft) с конечным пользователем

Законное использование

- Предоставление ежемесячной отчетности и оплата в срок
- Право Microsoft на проверку

Способы предоставления доступа к ПО - Серверы:

Собственная инфраструктура	Аренда у дата-центра
Клиентам предоставляется удаленный доступ к своей или взятой в аренду инфраструктуре	Сервис-провайдер арендует у дата-центра физические или виртуальные мощности с инфраструктурным ПО, самостоятельно добавляет дополнительное ПО и предоставляет удаленный доступ клиентам
Сдача инфраструктуры в аренду	Инфраструктура клиента
Клиентам физически передается инфраструктура, принадлежащая или арендованная сервис-провайдером	Сервис-провайдер устанавливает и обслуживает программное обеспечение на инфраструктуре, принадлежащей клиенту и расположенной на его территории

Способы предоставления доступа к ПО

Рабочие станции:

Сдача рабочей станции в аренду

Сервис-провайдер имеет право сдавать рабочие станции с предустановленным ПО в аренду, в случае если:

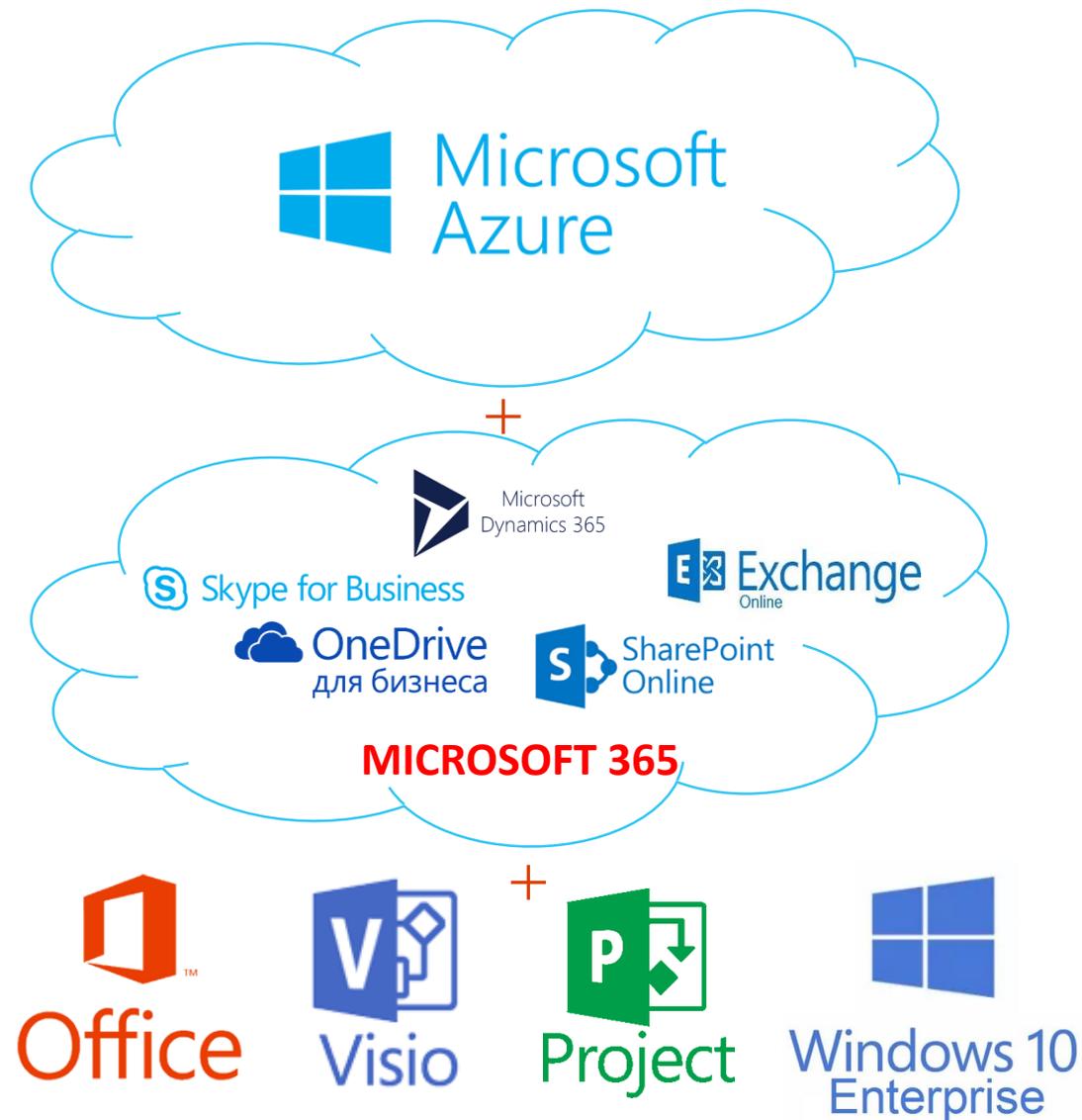
- рабочие станции принадлежат или арендованы сервис-провайдером;
- на рабочей станции установлена профессиональная ОС (Win 7 Pro, Win 8 Pro, Win 10 Pro), приобретенная по каналу OEM/OLP;
- к основному SPLA-соглашению подписано дополнение K04.

В дополнение на рабочую станцию могут быть установлены приложения Office, Visio, Project.

Что такое CSP?

CSP - программа Microsoft, предоставляющая возможность приобрести (CSPT1) или перепродать (CSPT2) облачные сервисы Microsoft и настольные приложения (Office365, Visio и т.д.)

Партнер получает возможность использовать или продавать подключения к облачным продуктам Microsoft (*Azure*, Office 365, Exchange Online, SharePoint Online, *Microsoft 365* и др) и входящие в некоторые планы Office 365 настольные приложения своим клиентам с ежемесячной оплатой по факту использования



«Облачные» продукты как услуги с добавлением НДС с 1 января 2019

Вырезка из официального письма Microsoft

С 1 января 2019 года компания Microsoft Ireland Operations Limited (MIOL) определяет правовую природу облачных программных продуктов в рамках схем лицензирования LSP и CSP (онлайн-сервисов) как услуги в смысле главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации.

С учётом вышеизложенного MIOL будет включать российский НДС сверх цены каждого онлайн сервиса во всех счетах, начиная с 01 января 2019 года.

Преимущества CSP

Низкая стоимость

- Наиболее выгодный канал поставки облачных продуктов
- На данный момент предусмотрен **rebate** для партнера (для CSPT2)
- Отсутствие необходимости платить за год вперед

Стабильные цены

- Фиксация цен для пользователя на 12 месяцев

Работа с различными пользователями

- Возможность создания единого поставщика для аффилированных и неаффилированных компаний

Широкая номенклатура

- Предусмотрены лицензии как на online-сервисы Azure и Office 365, так и решения с установкой приложений на ПК пользователя

Бессрочное соглашение

- Нет необходимости периодически переподписывать договор

Бесплатная платформа автоматизации

- Софтлайн **БЕСПЛАТНО** предоставляет систему автоматизированного управления заказами для партнеров

Установка на оборудование клиента

- Возможность установки локальных приложений на оборудование, принадлежащее пользователю

Ограничения и обязанности CSP

Территориальное ограничение

- Территория действия программы ограничена Россией

Только актуальные продукты

- Нет права на downgrade для локальных продуктов

Ограничение на локальную установку

- Отсутствует возможность локальной установки серверных продуктов

Доступ в интернет

- Наличие доступа в интернет (как минимум 1 раз в месяц) для ежемесячной проверки активации продукта

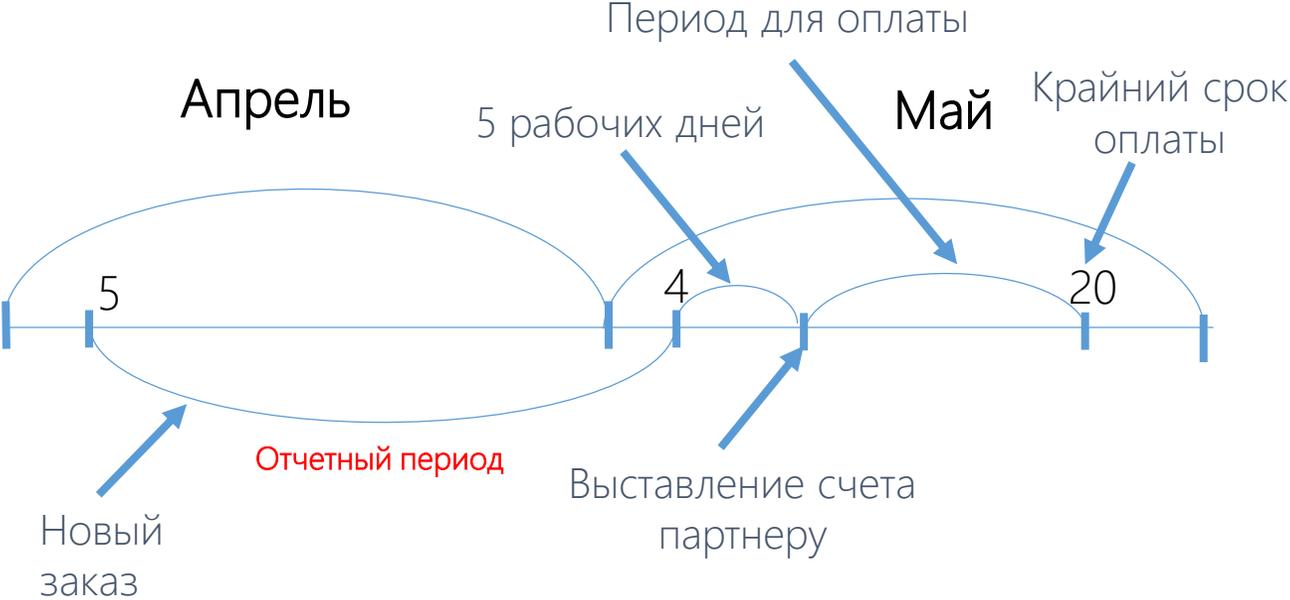
Юридические аспекты

- Нет возможности продавать лицензии физическим лицам

Локальная установка

- Нет возможности установить локальное приложение с терминальным доступом на общем сервере

Схема работы по CSP



* Платный период наступает сразу со дня размещения заказа, по ближайшее 4-е число месяца

Отчетный период - период, равный одному месяцу в промежутке с 5 по 4 (включительно) число каждого календарного месяца

Доступные продукты CSP

Microsoft 365



Windows 10 E3/E5



И многое другое

CSP – Лучшая схема для продажи Azure



Модель pay-as-you-go
– не нужна предоплата

Биллинг по
фактическому
потреблению

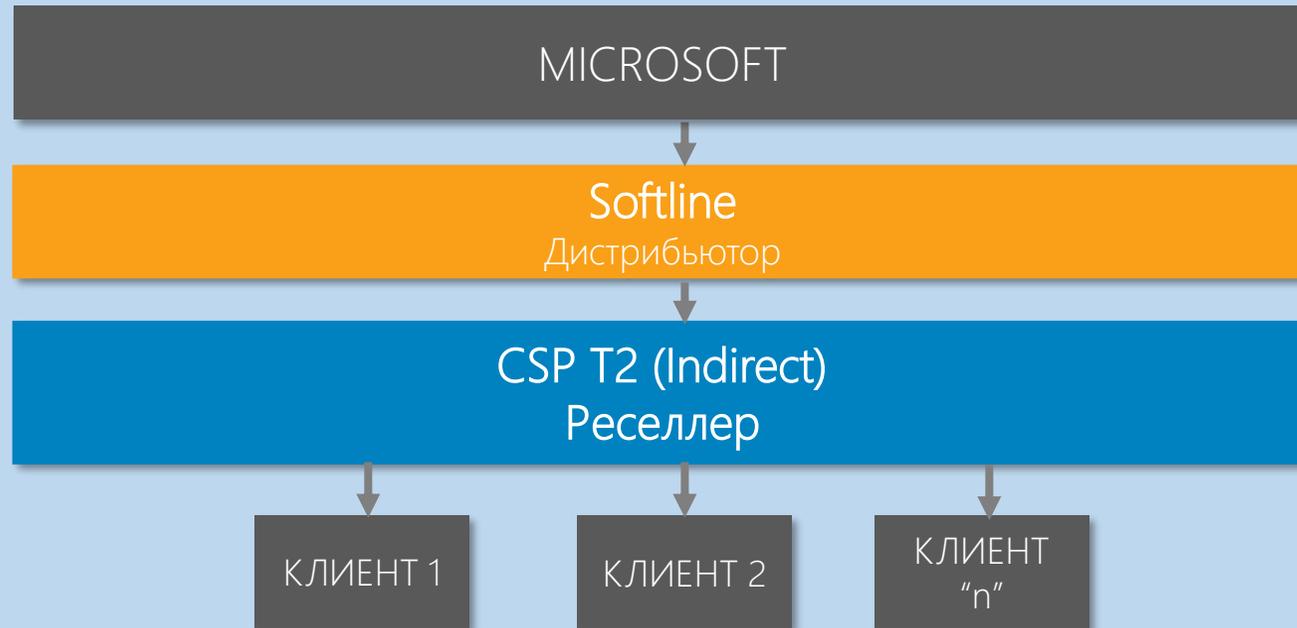
Возможность
остановить или
ограничить
потребление заказчика
в любой момент

Поминутная
тарификация ресурсов

Большие ребеиты

Возможность
продавать с маржой

Схема партнерской программы CSP T2

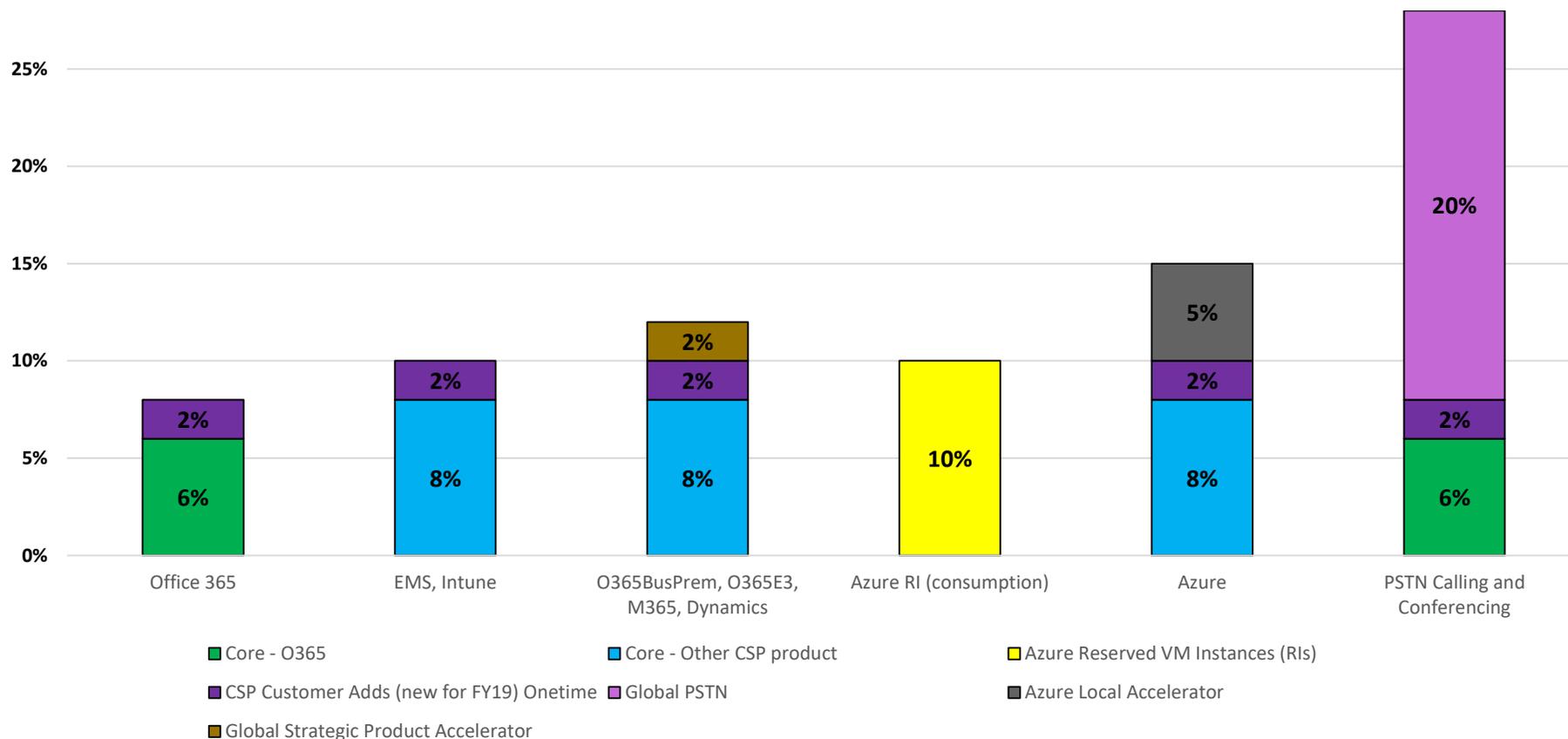


- ✓ Помесячная оплата по факту использования по всем Клиентам Партнера
- ✓ Автоматическое размещение заказов Партнером и/или Клиентом через личный кабинет
- ✓ Автоматическое выставление счетов для партнера
- ✓ Помощь со стороны дистрибьютора
- ✓ Сертификационные экзамены сдавать не надо
- ✓ Полный комплект документов
- ✓ Нет требований к объемам

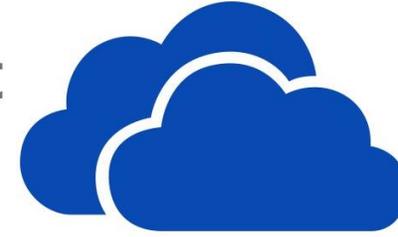
Ребейты на продукты по программе CSP T2

Скидки от розничной цены Microsoft
Office 365 – 12 %
Azure – 10 %

Вознаграждения CSP Direct



- CSP-ребейты не требуют регистрации сделок
- Ребейты выплачиваются через 2,5 месяца после отгрузки
- Необходимо обладание одной из компетенций (подробности у менеджера)



**Кому подходят эти программы.
Сравнения с другими каналами продаж.**



Когда компаниям выгодно?



**Не выгодно вносить большой единовременный платеж
Или необходима рассрочка платежа, но не выгодна
стандартизация**



Часто меняющееся количество пользователей



Частая смена юридических лиц



**Необходимость использования одного домена для не
аффилированных структур**



Когда компаниям выгодно?



Не выгодно вносить большой единовременный платеж
Или необходима рассрочка платежа, но не выгодна стандартизация



Часто меняющееся количество пользователей



Частая смена юридических лиц



Необходимость использования одного домена для не аффилированных структур



Программы выкупа лицензий Microsoft

OLP

Единовременный выкуп

OLP + SA

Единовременный выкуп с правом обновления версий ПО в течение 2-х лет

OV

(или EA для больших компаний)

Покупка в рассрочку

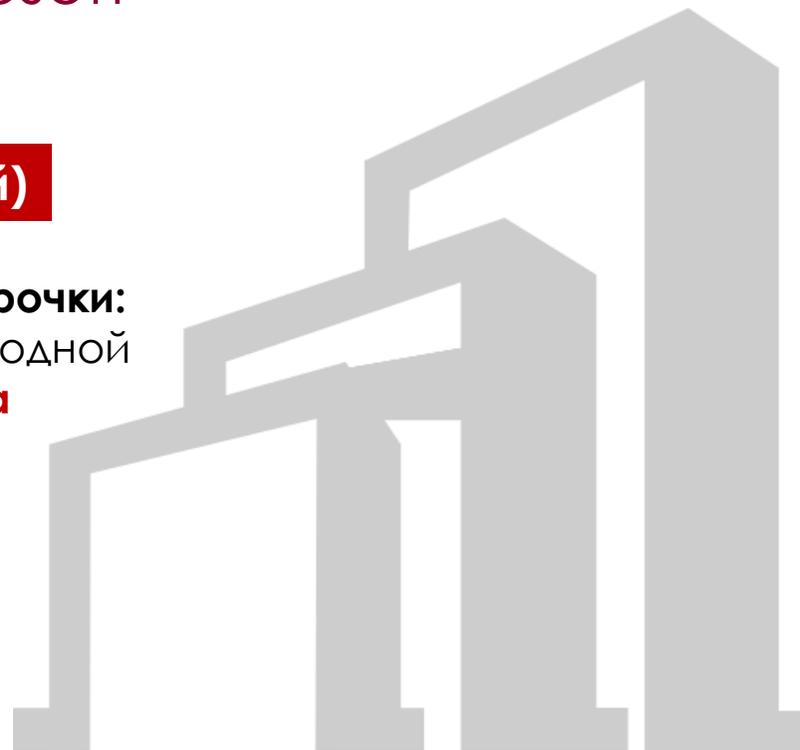
Программы аренды лицензий Microsoft

OVS (или EAS для больших компаний)

Правила вступления в программы рассрочки:
Нужно лицензировать базовые продукты одной или нескольких категорий **для всех ПК на предприятии:**

- **Настольные операционные системы**
Windows Pro/Enterprise Upgrade
- **Приложения**
Office **Professional Plus**

- **Клиентские лицензии Core CAL Suite**
(Windows Server CAL, Exchange Server Standard CAL, SharePoint Server Standard CAL, System Center Configuration Manager Client Management License, Lync Server Standard CAL и Forefront Endpoint Protection) **до 35 % СКИДКИ** от стоимости компонентов **Enterprise CAL Suite** **до 50 % СКИДКИ** от стоимости компонентов.



Приложение Office Standard

Приложения Office

Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher

Лицензирование

Максимальное количество лицензий

Количество установок PC/Mac

Количество установок на планшеты

Смартфоны iOS/Android

Приложения для iPad

Право на downgrade

Право на использование новой версии

Основные функции

Облачное хранилище OneDrive для бизнеса

Office онлайн

Поддержка Enterprise-решений

Установка

Установка на сервер

Централизованное развёртывание

Необходимость доступа в интернет

Стоимость

Цена за 1 лицензию (период)

НДС

CSP T2	SPLA	OLP		OV/OVS	
Office 365 Business	Office Standard	Office Standard w/o SA	Office 365 Business	Office Standard	Office 365 Business
Все + Access	Все	Все	Все + Access	Все	Все + Access
300	Не ограничено	Не ограничено	300	Не ограничено	300
5	1	1	5	1+1	5
5	Нет	Нет	5	Нет	5
5	Нет	Нет	5	Нет	5
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да
Нет	Да	Да	Нет	Да	Нет
Да	Да	Да	Да	Да	Да
1 ТБ	Нет	Нет	1 ТБ	Нет	1 ТБ
Да	Да (Office Web Apps)	Да (Office Web Apps)	Да	Да (Office Web Apps)	Да
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Нет	Да	Да	Нет	Да	Нет
Да	Да	Да	Да	Да	Да
1 раз в месяц	Нет	Нет	1 раз в месяц	Нет	1 раз в месяц
545 руб. <i>1 месяц</i>	703 руб. <i>1 месяц</i>	21 500 руб. <i>бессрочный</i>	8 050 руб. <i>1 год</i>	14 493 / 9 664 руб. <i>1 год</i>	7 446 руб. <i>1 год</i>
20%	0	0	20%	0	20%

Приложение Office Pro Plus

Приложения Office

Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher

Лицензирование

Максимальное количество лицензий

Количество установок PC/Mac

Количество установок на планшеты

Смартфоны iOS/Android

Приложения для iPad

Право на downgrade

Право на использование новой версии

Основные функции

Облачное хранилище OneDrive для бизнеса

Office онлайн

Поддержка Enterprise-решений

Установка

Установка на сервер

Централизованное развёртывание

Необходимость доступа в интернет

Стоимость

Цена за 1 лицензию (период)

НДС

CSP T2	SPLA	OLP		OV/OVS	
Office 365 Pro Plus	Office Pro Plus	Office Pro Plus w/o SA	Office 365 Pro Plus	Office Pro Plus Platform	Office 365 Pro Plus
Все + Access	Все + Access	Все + Access	Все + Access	Все + Access	Все + Access
Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено
5	1	1	5	1+1	5
5	Нет	Нет	5	Нет	5
5	Нет	Нет	5	Нет	5
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да
Нет	Да	Да	Нет	Да	Нет
Да	Да	Да	Да	Да	Да
1 ТБ	Нет	Нет	1 ТБ	Нет	1 ТБ
Да	Да (Office Web Apps)	Да (Office Web Apps)	Да	Да (Office Web Apps)	Да
Да	Да	Да	Да	Да	Да
Да (выделенный сервер)	Да	Да	Да (выделенный сервер)	Да	Да (выделенный сервер)
Да	Да	Да	Да	Да	Да
1 раз в месяц	Нет	Нет	1 раз в месяц	Нет	1 раз в месяц
792 руб. <i>1 месяц</i>	960 руб. <i>1 месяц</i>	29 358 руб. <i>бессрочный</i>	11 714 руб. <i>1 год</i>	14 493 / 9 664 руб. <i>1 год</i>	10 835 руб. <i>1 год</i>
20%	0	0	20%	0	20%

Почта для 100 пользователей

CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
Exchange Online P1	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Exchange Std SAL	100	Win Svr CAL	100	Win Svr / Core CAL	100
				Exchange Std Svr	1	Exchange Std Svr	1
				Exchange Std CAL	100	Exchange Std CAL (OV)	100

Стоимость

26 400 руб. <i>1 месяц</i>		13 920 руб. <i>1 месяц</i>		819 000 руб. <i>бессрочный</i>		494 000 / 536 000 руб. <i>1 год</i>	
НДС	20%	НДС	0	НДС	0	НДС	0

Дополнительные преимущества

Нет затрат на инфраструктуру	Можно установить Exchange Server Enterprise		
50 ГБ для почты на пользователя			
Встроенный антиспам/антивирус			
SLA от Microsoft			

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре не более 8 ядер

Решение для коммуникаций и совместной работы для 100 пользователей

CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
O365 Business Essentials	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Productivity Suite	100	Win Svr / SQL CAL	100	Core / SQL CAL	100
		SQL Standard Core	8	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1
				Exc Std/SP Std/SfB Std+Ent CAL	100	SfB Enterprise CAL	100

Стоимость

33 000 руб. <i>1 месяц</i>		90 790 руб. <i>1 месяц</i>		4 430 000 руб. <i>бессрочный</i>		2 540 000 / 1 632 000 руб. <i>1 год</i>	
НДС	20%	НДС	0	НДС	0	НДС	0

Дополнительные преимущества

Нет затрат на инфраструктуру	Можно установить Exchange Server Enterprise		
50 ГБ для почты на пользователя			
Office Online, Teams, Yammer...	Клиент Skype for Business Pro		
SLA от Microsoft			
Клиент Skype for Business Pro			

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре по 8 ядер

Решение для коммуникаций и совместной работы для 100 пользователей + Office

CSP T2		SPLA		OLP (w/o SA)		OV/OVS	
O365 Business Premium	100	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8	Win Svr Std Core*	8
		Productivity Suite	100	Win Svr / SQL CAL	100	Core + SfB Ent CAL	100
		SQL Standard Core	8	Exc/SfB/SP/SQL Svr	1	Exc/SfB/SP Svr	1
		Office Standard	100	Exc Std/SP Std/SfB Std+Ent CAL	100	SQL Standard CAL	100
				Office Pro Plus	100	Office Pro Plus	100

Стоимость

82 500 руб. <i>1 месяц</i>		161 090 руб. <i>1 месяц</i>		7 366 000 руб. <i>бессрочный</i>		4 245 000 / 2 649 000 руб. <i>1 год</i>	
НДС	20%	НДС	0	НДС	0	НДС	0

Дополнительные преимущества

Нет затрат на инфраструктуру	Можно установить Exchange Server Enterprise		
50 ГБ для почты на пользователя			
Office Online, Teams, Yammer...			
SLA от Microsoft			
Клиент Skype for Business Pro			

*Windows Server 2x процессорный, в каждом процессоре по 8 ядер

SPLA + CSP vs EAS

	SPLA + CSP T2 <i>Office Pro Plus</i> <i>Без Win Upgrade</i>	SPLA + CSP T2 <i>Office Standard</i> <i>Без Win Upgrade</i>	EAS
Сумма	1 025 000 руб. <i>1 месяц</i> 12 300 000 р. в год	881 860 руб. <i>1 месяц</i> 10 582 320 р. в год	15 703 150 р. <i>1 год</i> 1 308 595 р. в месяц

- 54 сервера с Windows Server Standard (2-х проц.)
- 1 сервер с Windows Server Datacenter (2-х проц.)
- 5 серверов (2-х проц.) под управлением System Center Std
- 1 сервер (2-х проц.) под управлением System Center Datacenter
- 24 выделенных ядра для SQL Standard
- 8 выделенных ядер для SQL Enterprise
- 650 Рабочих станций с Windows Pro
- 650 Пользователей Office (Pro Plus/Std)
- 650 Пользователей SharePoint Std
- 50 Пользователей с доступом по RDP
- 2 Пользователя Project Pro
- По 1 Пользователю Visual Studio Pro, Visio Pro, Project

*Цены на декабрь 2017

Когда компаниям выгодно?



**Не выгодно вносить большой единовременный платеж
Или необходима рассрочка платежа, но не выгодна
стандартизация**



Часто меняющееся количество пользователей



Частая смена юридических лиц



**Необходимость использования одного домена для не
аффилированных структур**



ПРИМЕРЫ



Сезонный бизнес

Временные проекты

Кризис

Когда компаниям выгодно?



Не выгодно вносить большой единовременный платеж
Или необходима рассрочка платежа, но не выгодна стандартизация



Часто меняющееся количество пользователей



Частая смена юридических лиц



Необходимость использования одного домена для не аффилированных структур



Как передать купленные по корпоративной программе лицензии другому юридическому лицу?

Отчуждение

Продажа бизнеса или его части другому юр. лицу

Приобретение

Поглощение (приобретение контроля) организации (владельца лицензий) другим юр. лицом

Присоединение

Прекращение существования одного или нескольких юр. лиц с передачей всех их прав и обязанностей другому (существующему) юр. лицу.

Слияние

Объединение двух или более хозяйственных субъектов, в результате которого образуется новая экономическая единица (новое юр. лицо)

Во всех остальных случаях передавать лицензии запрещено!!!

Когда компаниям выгодно?



**Не выгодно вносить большой единовременный платеж
Или необходима рассрочка платежа, но не выгодна
стандартизация**



Часто меняющееся количество пользователей



Частая смена юридических лиц



**Необходимость использования одного домена для не
аффилированных структур**



Аффилированность компаний

«Аффилированное лицо» — любое юридическое лицо, которое контролирует, которым контролируется или которое находится общим со стороной контролем третьего лица.
«Контроль» — владение более чем 50 % голосующих+ ценных бумаг юридического лица или полномочия на руководство управлением и политиками юридического лица.



Преимущества SPLA и CSP

Отсутствие обязательной стандартизации

SPLA и CSP соглашения не требуют обязательно стандартизации на весь парк ПК. Это позволяет платить только за то ПО, которое действительно необходимо в том количестве, в котором требуется.

Ежемесячная оплата

Переход от капитальных затрат к операционным. Нет необходимости изымать из оборота большую сумму средств.

Наличие бесплатных лицензий для обслуживания и тестирования

По SPLA предусмотрено бесплатное использование ПО для администрирования и тестирования. Это даёт возможность воспользоваться полнофункциональным продуктом, прежде чем вводить его в эксплуатацию. По CSP - бесплатный период для первого использования.

Стабильные цены

По SPLA повышение цен может происходить 1 раз в год (1 января) либо в результате резкого колебания курса валют. Понижение может происходить в любое время в течение года. По CSP цена фиксируется на год для каждого клиента

Включена опция SA (Software Assurance) по использованию новейших версий

Бесплатный переход на новые версии продуктов в любое время с сохранением возможности использования предыдущих версий (для SPLA-программы).

Переход на сервисно-ориентированный подход к потреблению ИТ

Сервисное ит-подразделение может стать отдельной бизнес-единицей с переходом на самокупаемость. Также SPLA и CSP позволят сохранить готовую настроенную инфраструктуру в случае изменений в компаниях-пользователях (смена юридического лица или иная реорганизация).

Возможность совместно работать не аффилированным лицам в рамках группы компаний

Не аффилированное сервисное ит-подразделение в рамках одного соглашения оказывает услуги всем организациям, что позволяет контролировать лицензии по всей группе компаний, а также работать совместно на одной инфраструктуре всем независимым юридическим лицам (не аффилированным структурам), на которых распространяется единая ИТ политика в холдинге.

Возможность брать деньги с независимых обслуживаемых компаний

Поставка сервис-провайдером ит-решения, лицензированного по программам SPLA и CSP, позволяет соблюдать дилерам/франчайзи определённые стандарты работы и ведёт к повышению продуктивности и получает прибыль от поставки данного ИТ-решения.

Как стать CSP и SPLA-партнером?

1

Зарегистрировать компанию как участника партнерской программы Microsoft (MPN - если это не было сделано ранее).

2

Заполнить анкету.

3

Подписать подготовленный комплект документов с Microsoft и Softline.

ВСЕ ПРОСТО!

- Форма собственности юр. лица не важна
- Плата за участие не взимается
- Сертифицированные сотрудники не требуются





Спасибо за внимание!



Дедусенко Алексей

Вопросы по **SPLA** и **CSP** направляйте мне на A.Ded@softlinegroup.com

или Alexey.Dedusenko@softline.com

либо на адреса spla@softline.com или cspt2@softline.com

Телефоны: +7 (495) 232-00-23 доб. 2043, 2500