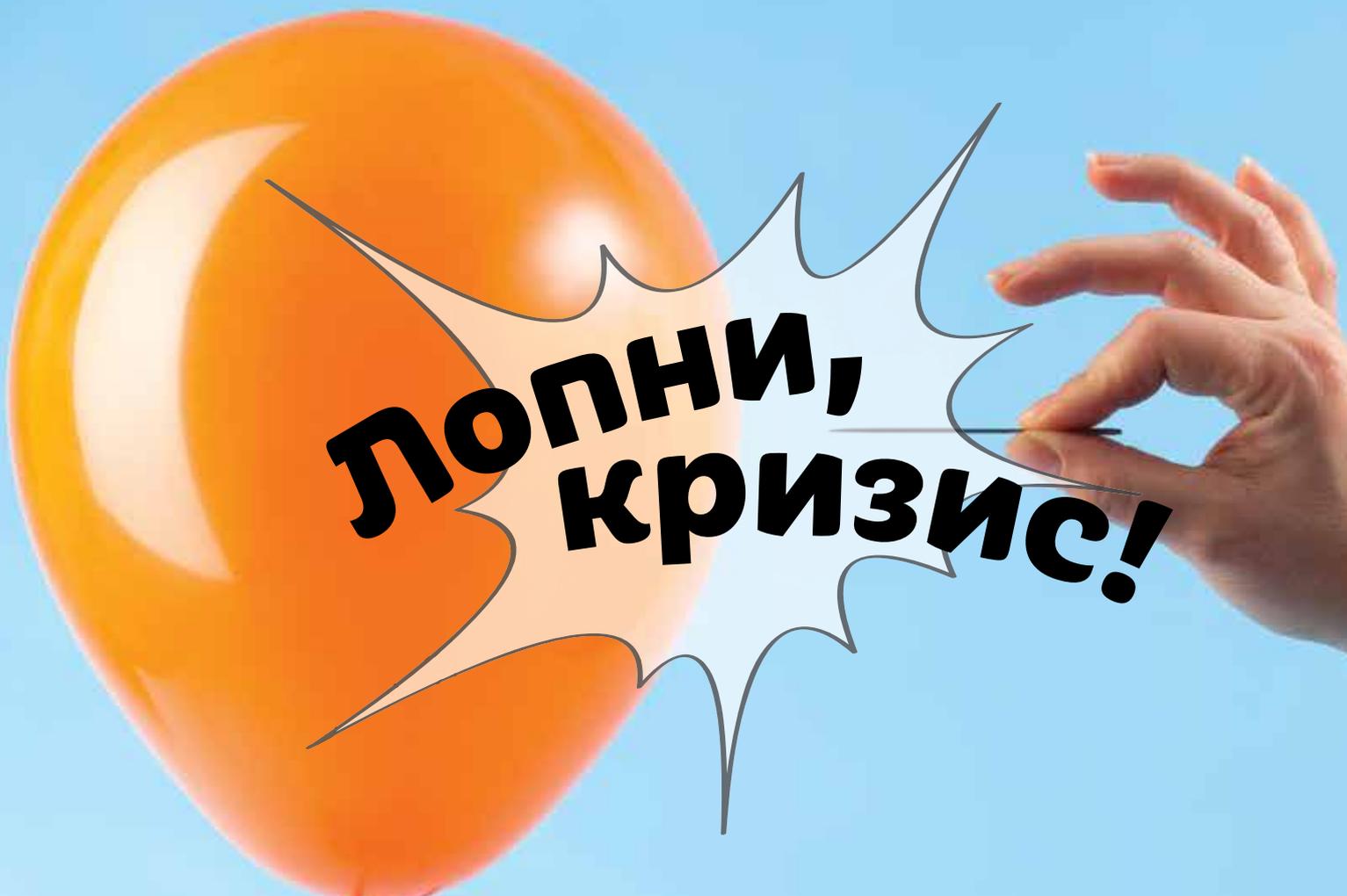


## Лицензирование Microsoft SPLA



**Лопни,  
кризис!**

Как бы ни складывалась политическая и экономическая ситуация в мире, бизнес не стоит на месте. Неважно, замедляются ли или ускоряются темпы развития рынка, важна стратегия, которую выбирает компания для ведения бизнеса.



**Если вы задумываетесь о привлечении новых клиентов и поддержании лояльности уже существующих, или же стремитесь оптимизировать IT-бюджет собственной компании, работа по программе лицензирования Microsoft SPLA — одна из лучших опций, которые можно выбрать в условиях кризиса.**

## SPLA для оказания услуг клиентам

Многие эксперты уверены, что именно кризисные периоды оптимальны для того, чтобы начать свое дело: конкуренция уменьшается, среди рабочей силы можно найти высококвалифицированные кадры за приемлемую стоимость, клиенты выделяют бюджет только под действительно качественные продукты и услуги. Соответственно, в кризис выигрывает тот, кто может воспользоваться этими факторами, предложив заказчикам именно то, что им действительно нужно. Используя программу SPLA для оказания услуг своим клиентам, вы можете начать или расширить бизнес за счет облачного лицензирования, помогая клиентам оптимизировать их расходы на ИТ.

Программа SPLA позволяет использовать лицензии Microsoft для предоставления пользователям услуг доступа к ИТ-решениям — при этом услуги оплачиваются только постфактум и только в соответствии с объемом предоставления. SPLA может применяться для создания частных и публичных облаков, создания SaaS-решений, а также для сдачи в аренду ПК/серверов с предустановленным ПО. Таким образом, программа SPLA предоставляет выгодные возможности работы с ПО Microsoft для компаний, принадлежащих к телекоммуникационной отрасли, интернет-провайдеров, поставщиков услуг, системных интеграторов, ЦОДов, независимых разработчиков ПО (ISV), а также для компаний, которые осуществляют техническое обеспечение технопарков и бизнес-центров. Работая по программе лицензирования SPLA, вы сможете предложить своим клиентам ИТ-решения, которые, прежде всего, будут оптимальны по стоимости. Поскольку по SPLA ПО не приобретается в собственность, а используется по мере необходимости, ваши клиенты смогут перевести затраты на ИТ из капитальных в операционные.

Это означает, что даже в условиях кризиса, при отсутствии «свободных» средств в бюджете ваши клиенты смогут использовать именно то ПО, которое позволяет наиболее эффективно решать стоящие перед бизнесом задачи. Возможность работать с теми ИТ-решениями, которые при стандартной модели приобретения были бы недоступны из-за высокой стоимости, обеспечивается тем, что постфактумная ежемесячная оплата значительно ниже разовой платы за приобретение стандартных

### Используя SPLA, вы

свободны от первоначальных вложений в ПО и авансовых платежей,

отчитываетесь перед Microsoft только за фактически использованное ПО,

можете использовать для развертывания необходимых продуктов платформу Azure,

можете использовать последние версии продуктов,

можете предоставлять услуги по всему миру,

получаете бесплатные лицензии для демонстраций, тестирования и администрирования,

можете использовать лицензии для обеспечения внутренней работы вашей организации в пределах 50% от числа лицензий, использованных для предоставления услуг конечным заказчикам,

получаете квалифицированную поддержку Softline: от выбора стратегии работы по SPLA [на основе уникальной статистики Softline по наиболее востребованным сервисам] до составления отчетности.

лицензий. Также здесь существенно и то, что ваши клиенты смогут попробовать новые инструменты, то есть на практике оценить эффективность и целесообразность определенного ПО для своего бизнеса. Кроме того, поскольку стоимость лицензии на программный продукт не зависит от версии продукта, ваши заказчики смогут свободно варьировать используемые версии, пробовать новейшие и возвращаться к старым без дополнительных затрат.

При этом сами операционные расходы ваших клиентов станут максимально гибкими, поскольку оплачивая только фактически использованное в работе ПО, компания не переплачивает за те решения, которые по каким-то причинам не были задействованы. К примеру, программное обеспечение, которое требуется для решения узкоспециализированных или сезонных задач, в определенные периоды может попросту простаивать — использование облачных решений нивелирует эту проблему: компания может задействовать ИТ-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.

Еще одна выгодная опция, которую вы сможете предложить клиентам, работая по SPLA, — возможность сохранить часть лицензий из актива компании при переходе к облачной модели работы с ПО (подробнее об этом рассказано в майском номере Softline Direct за 2014 год).

## SPLA для холдинговых организаций

Работая по программе SPLA, вы можете использовать лицензии Microsoft для предоставления услуг доступа к ИТ-решениям не только внешним клиентам, но и пользователям внутри вашей собственной компании. Такой вариант возможен, если услуги оказываются сервисной компанией (неаффилированным лицом) в составе холдинговой организации.

Выделив сервисную компанию и начав работать по SPLA, вы получите доступ практически ко всем продуктам Microsoft без авансовых платежей и начальных инвестиций в ПО. Эти продукты могут быть развернуты на вашем собственном оборудовании, на арендованном оборудовании или же на облачной платформе Azure. При любом варианте вы будете совершать

отчисления Microsoft только за то ПО, которое фактически использовалось вашей сервисной компанией для оказания услуг в подотчетный период.

Широкий спектр доступных по SPLA продуктов обеспечит вам практически неограниченные возможности построения IT-среды и ее максимальную гибкость. Так, можно развернуть частное облако для компании, что позволит снизить стоимость поддержки рабочих мест сотрудников и быстро реагировать на любые изменения в инфраструктуре за счет внедрения сервисно-ориентированной модели потребления ПО. Или же можно создать комплексное коммуникационное решение на базе Microsoft Exchange Server и Lync Server, которое обеспечит ваших сотрудников удобным инструментом для координации работы, управления взаимодействием и т. д. При этом по программе SPLA любой из необходимых вам продуктов будет доступен в самой последней версии. А для демонстраций, предоставления пробного доступа и администрирования ваших услуг и решений вы сможете использовать лицензии бесплатно.

IT-среда, созданная на основе продуктов, лицензируемых по SPLA, будет, во-первых, отличаться мобильностью: ваши сотрудники будут иметь доступ к требуемому ПО из любой точки, где есть Интернет. Во-вторых, такая среда сможет легко и динамично меняться, подстраиваясь под ваши текущие потребности и обеспечивая необходимые IT-мощности для тех задач, которые действительно требуют этого. Наконец, гибкость IT-среды позволит вам не беспокоиться о возможном изменении числа сотрудников: происходит ли в вашей компании сокращение штата или набор сотрудников — благодаря SPLA вы сможете использовать строго необходимое число лицензий.

Все перечисленные возможности доступны по SPLA при минимальных затратах. Работа с необходимыми вашему бизнесу IT-решениями не потребует значительных разовых инвестиций в ПО — только ежемесячных платежей и только за те продукты, которые реально использовались вашими сотрудниками. Оплата за фактическое использование означает, в том числе, отсутствие «набора продуктов» (типа ProfessionalDesktop, CoreCAL) — пула ПО, который обязателен к приобретению, даже если компания планирует использовать только один продукт из всего набора. А

также отсутствие требований по стандартизации ПО или закупке ПО на весь парк ПК — требований, которые предъявляются многими корпоративными программами лицензирования, предусматривающими рассрочку оплаты ПО или его аренду.

Наконец, отдельно следует сказать о возможностях, которые SPLA открывает для организаций, стремящихся использовать один домен для неаффилированных структур или часто меняющих состав 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 же 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.

Все это делает SPLA одним из наиболее выгодных и оптимальных путей качественного преобразования работы с IT в условиях кризиса. К тому же, в отличие от прайса других корпоративных программ лицензирования Microsoft, прайс программы SPLA остался неизменным после февральского повышения цен.



**Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет:**

**Игорь Балашов,**  
**директор по развитию бизнеса Softline**



**+7 (495) 232-00-23, доб. 2500**



**spla@softline.ru**



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