

# SPLA для аренды оборудования с программными продуктами Microsoft

## Опыт ГК «Пилот»

IT-парк, основателем которого является Группа компаний «Пилот», объединяет ведущие IT-компании Астраханской области на площадке, включающей все необходимое для комфортабельной работы: от разноплановых офисов, конференц-залов и учебных классов до столовых и спортзала. Позволяя резидентам парка арендовать оборудованные офисы, ГК «Пилот» среди прочего также предоставляет клиентам возможность брать в аренду рабочие станции и сервера с программными продуктами Microsoft. Возможность такой аренды обеспечивается программой SPLA.

Принимая активное участие в инновационных проектах, областных и федеральных целевых программах, ГК «Пилот» запустила IT-парк в марте 2012 года. За прошедшие месяцы участниками проекта стали ведущие компании сферы высоких технологий, а также обслуживающие их организации (банки, страховые, юридические фирмы и т. д.).

Во многом успех IT-парка обусловлен удобством предлагаемого формата работы: резидент может арендовать не только физическую площадку, собственное офисные помещения, но и необходимую для работы технику (как персональные компьютеры, так и сервера). Причем техника эта оснащается программным обеспечением в зависимости от требований конкретного резидента и в соответствии с его текущими задачами. Если, к примеру, клиенту требуется резко увеличить или сократить число сотрудников, работающих с Microsoft Project, ему достаточно сообщить арендодателю о планируемом увеличении/уменьшении числа пользователей. Соответственно, клиент оплачивает только фактически используемое ПО Microsoft без переплаты за «простаивающие», неиспользуемые в данное время продукты.

Подобный формат работы с решениями Microsoft для резидентов Астраханского IT-парка возможен благодаря тому, что ГК «Пилот» является участником программы SPLA. Данная программа позволяет компании предоставлять своим клиентам услуги доступа к ПО Microsoft в различных вариантах: развертывая частные, публичные и гибридные «облака», предлагая доступ к собственным IT-разработкам на базе ПО Microsoft, а также сдавая в аренду ПК и сервера с программными продуктами корпорации. Во всех этих вариантах клиент получает доступ к программному обеспечению без приобретения его в собственность. ГК «Пилот» присоединилась к программе SPLA при поддержке крупнейшего партнера Microsoft, обладателя статуса SPLA Reseller, компании Softline.

Сегодня наряду с предоставлением рабочих станций и серверов с ПО

Microsoft арендаторам в рамках проекта регионального IT-парка ГК «Пилот» предлагает услуги доступа к экономическому ПО (1С) бюджетным организациям в частном «облаке» на базе продуктов Microsoft. Также по SPLA компания сдает в аренду корпоративную информационную платформу, размещенную на собственных серверах (с использованием продуктов Exchange, SharePoint, SQL Server, TMG).

Среди клиентов компании не только резиденты Астраханского IT-парка, но и многие другие организации области: органы местного самоуправления и исполнительной власти Астраханской области, образовательные учреждения для детей дошкольного возраста города Астрахани, Областное государственное учреждение культуры «Финансово-правовой центр» и другие.

Подводя промежуточные итоги работы по SPLA, руководитель отдела продаж IT-департамента ГК «Пилот» Марина Колесникова отмечает: «Помимо успешного функционирования созданного нами IT-парка необходимо отметить и то, что благодаря работе по программе SPLA мы увеличили объем продаж услуг IT-аутсорсинга на 20%. Кроме того, по SPLA нами был запущен проект по аутсорсингу бухгалтерских услуг — «Профессиональная бухгалтерия», пользующийся популярностью у клиентов и положительно сказавшийся на финансовых показателях нашей компании. Опираясь на наш опыт, можно сказать, что облачные технологии и возможность предоставлять услуги доступа к программным продуктам, безусловно, являются на сегодня одним из самых рентабельных и перспективных направлений для IT-компаний».

### От оборудования к «облакам»

Среди SPLA-партнеров Softline сегодня значатся более 200 компаний. Прежде всего, это IT-компания, чей бизнес непосредственно связан с предоставлением услуг доступа к ПО, — организации телеком-сектора, операторы связи и интернет-провайдеры, web-хостеры. Благодаря SPLA они получают возможность использовать в своей работе, для

оказания услуг клиентам, программные продукты Microsoft. По SPLA также работают компании, выбирающие сервисно-ориентированную модель потребления IT: холдинги, компании с высокой динамикой изменения числа сотрудников, а также организации, которые часто меняют юридические лица. SPLA используется системными интеграторами и IT-аутсорсерами, а также компаниями, сдающими IT-оборудование с предустановленным ПО в аренду. Наконец, отдельную нишу в работе по SPLA занимают независимые разработчики ПО (ISV), которым SPLA позволяет выводить на рынок собственные уникальные разработки, базирующиеся на продуктах Microsoft.

Таким образом, можно выделить три ключевые области применения программы SPLA с точки зрения сервис-провайдера: развертывание «облаков», аренда IT-оборудования и работа ISV-компаний.

### Развертывание «облаков» по программе SPLA

По программе SPLA могут быть развернуты как публичные (public cloud), частные (private cloud), так и отраслевые «облака» (community cloud). В последнем случае «облако» может быть создано для нескольких организаций, имеющих идентичные требования к IT-инфраструктуре, например, для предприятий медицинской сферы, компаний госсектора, выполняющих единую функцию и т. д.). Также сервис-провайдеры могут предлагать услуги, в которых инфраструктура публичного «облака» сопрягается с частым «облаком» клиента (в этом случае говорят о гибридном «облаке»).

### Примеры услуг SPLA-партнеров Softline

- Развертывание частного «облака» на базе программных продуктов VMware<sup>1</sup> (vCloud, vCenter и ESXi) и Microsoft — Microsoft Windows Server 2008R2 и Microsoft SQL («облако» CloudLine компании DataLine).
- Создание частного «облака» для обеспечения внутренних потребностей холдинга в IT-инструментах (структурное подразделение Greenriver для крупного торгового холдинга).
- Развертывание комбинированного решения из публичного «облака» и уже существующего у клиента частного «облака» (ActiveCloud).

<sup>1</sup> Компания Softline также является партнером VMware в облачном лицензировании и может предложить комплексные решения для построения бизнеса в этой сфере.

## Простые правила — большая выгода

Программа SPLA отличается простыми и понятными правилами участия: для того чтобы стать SPLA-партнером достаточно выполнить всего три условия.

1. Будущий SPLA-партнер должен быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network. Также необходимо зарегистрироваться на ресурсах Microsoft Pinpoint и Microsoft Hosting Community. При необходимости специалисты Softline помогут пройти все этапы регистрации: окажут консультационную поддержку и вышлют подробные инструкции.
2. Далее 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.
3. Наконец, необходимо заключить договор с компанией Softline.

После выполнения этих условий SPLA-партнер получает доступ к необходимым лицензиям и может начать развертывать «облака» и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

Softline получила статус SPLA Reseller в сентябре 2010 года. За прошедшее время более 200 компаний стали сервис-провайдерами по программе Microsoft SPLA. Сегодня они успешно используют облачные технологии для оказания услуг как внешним, так и внутренним заказчикам.

Результаты, достигнутые SPLA-партнерами Softline, говорят сами за себя. Так, классические сервис-провайдеры, присоединившиеся к программе SPLA, констатируют 50% увеличение прибыли; ЦОДы — увеличение прибыли от продажи облачных сервисов на десятки процентов; независимые разработчики — 25-30% увеличение прибыли компании. В свою очередь представители холдинговых структур отмечают, что внедрение технологии удаленных рабочих столов позволяет заметно снизить стоимость поддержки рабочего места сотрудника, а сервисно-ориентированное потребление IT — значительно оперативнее реагировать на любые изменения в инфраструктуре холдинга.

- Специализированное решение облачного хостинга под продукты 1С (ActiveCloud, «Новые технологии», ГК «Пилот»).
- Предоставление услуг доступа к корпоративной информационной платформе на базе Exchange, Sharepoint, SQL Server, TMG (ГК «Пилот»).
- Удаленное рабочее место на Windows (DaaS) (ActiveCloud).
- «Корпоративная почта» по модели SaaS на базе Microsoft Exchange Server 2010 (DataLine).
- Предоставление услуг доступа к ПО Microsoft Dynamics AX (iSolutions).

## Аренда IT-оборудования по программе SPLA

Программа SPLA может быть использована компаниями, которые сдают в аренду серверы или персональные компьютеры с установленным ПО Microsoft (например, операционными системами

Microsoft и продуктами Microsoft Office). В качестве поставщиков таких услуг могут выступать ЦОДы, IT-аутсорсеры, бизнес-центры, сдающие оборудованные площадки и т. д.

Пример услуг SPLA-партнеров Softline:

- предоставление рабочих станций и серверов с ПО Microsoft арендаторам в рамках проекта по созданию регионального IT-парка (ГК «Пилот»).

## Работа ISV-компаний

Используя программу SPLA, разработчики IT-решений на базе ПО Microsoft могут предоставлять конечным пользователям свои продукты в виде облачных сервисов. 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. Примеры услуг SPLA-партнеров Softline:

- SaaS-версия портального решения WebEDO в рамках частного «облака» на базе продуктов Microsoft («Новые технологии»);
- развернутое в «облаке» отраслевое решение iSolutions-Логистика для управления складом на базе Microsoft Dynamics AX (компания iSolutions).

## Почему SPLA?

Программа SPLA имеет ряд важных преимуществ как для компаний-поставщиков услуг, так и для клиента, пользующегося этими услугами.

### Преимущества SPLA с точки зрения поставщика услуг

- Разнообразие возможностей организации бизнеса: частные, публичные и гибридные «облака», аренда рабочих станций и серверов с ПО Microsoft, услуги доступа к собственным IT-решениям, работающим на базе ПО Microsoft.
- Отсутствие начальных вложений в ПО: не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение или авансовые платежи.
- Гибкая структура затрат: плата только за лицензии, фактически использованные для оказания услуг в предыдущем месяце; нет обязательств по минимуму продаж.
- Стабильные цены: могут изменяться в сторону увеличения только 1 раз в год, что позволяет четко планировать бюджет.
- Самые последние версии ПО: возможность предлагать клиентам самые актуальные версии решений Microsoft.
- Продажи по всему миру: можно предоставлять услуги на основе ПО Microsoft по всему миру вне зависимости от местонахождения клиента.
- Бесплатные лицензии для демонстраций, пробного доступа и администрирования.
- Лицензии для внутреннего использования: можно использовать до 1/3 всех лицензий внутри компании, отчитываясь за них по тем же ценам Microsoft.

**Варианты работы по программе SPLA действительно многообразны: опытный сервис-провайдер благодаря SPLA может расширить линейку предлагаемых услуг, а стартап-компания — начать новый бизнес с минимальными рисками (то есть без первоначальных вложений и обязательств по минимуму продаж). Группа компаний «Пилот» попробовала себя сразу в нескольких форматах работы, развернув частные «облака» и предложив клиентам аренду оборудования с ПО Microsoft. Оба формата оказались успешными, способствовали привлечению новых клиентов и укрепляли статус компании на IT-рынке. Со своей стороны мы, как реселлер программы SPLA, оказывающий всестороннюю поддержку компании в облачном лицензировании, уверены, что опыт ГК «Пилот» будет хорошей мотивацией для компаний, которые пока не приняли решения начать бизнес в «облаках»: благодаря SPLA это очень просто и очень эффективно.**

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

### Преимущества SPLA с точки зрения клиента

- Сокращение расходов: клиенты оплачивают только фактически потребленные услуги на ежемесячной основе.
- Отсутствие капитальных расходов: клиенты освобождены от необходимости самостоятельно закупать оборудование и ПО.
- Возможность сосредоточиться на бизнесе: сервис-провайдер является держателем лицензий и отчитывается по ним, а также развертывает и обслуживает систему.
- Самые последние версии ПО: клиенты получают от сервис-провайдера самые последние версии решений Microsoft.
- Бесплатный пробный доступ: программа дает возможность сервис-провайдеру предоставлять пользователям бесплатный доступ к услугам на срок до 60 дней.

## 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/>