

# Программа лицензирования SPLA: весь бизнес в «облаках»

Рынок облачных услуг по-прежнему остается одним из самых динамично развивающихся и привлекательных как для сервис-провайдеров, так и для заказчиков. При этом интерес к «облакам» и услугам доступа к IT-решениям на российском пространстве давно вышел за пределы крупных городов: региональные компании в полной мере осознают преимущества облачных технологий и активно высказывают готовность работать с ними.

Так, по данным одного из SPLA-партнеров Softline, из среды среднего и малого бизнеса Уральского региона лишь 8% компаний ответили отрицательно на вопрос о заинтересованности в облачных технологиях и SaaS, в то время как 21% компаний уже работают с ними, а оставшие 70% находятся на той или иной стадии рассмотрения возможных вариантов работы с «облаком». Таким образом, можно констатировать, что с одной стороны, у региональных заказчиков отмечается высокая заинтересованность в облачных технологиях и получении услуг доступа к IT; с другой стороны — с точки зрения поставщика услуг данный рынок освоен незначительно и содержит массу возможностей для построения и развития бизнеса. О том, какие направления в облачном бизнесе уже осваиваются SPLA-партнерами Softline, будет рассказано в данной статье.

SPLA-партнеры Softline — это компании, работающие по программе лицензирования Microsoft Services Provider License Agreement. Данная программа предназначена для компаний, желающих предлагать своим клиентам не просто лицензии, а услуги доступа к IT-решениям. Будучи крупнейшим партнером Microsoft в России и одним из немногих отечественных SPLA-реселлеров, Softline обеспечивает комплексную поддержку своих партнеров: от этапа принятия решения о выходе на рынок облачных услуг до этапа заключения соглашения с Microsoft и ведения дальнейшей отчетности по лицензируемым продуктам.

Среди SPLA-партнеров Softline сегодня значатся более 200 компаний. Прежде всего, это IT-компании, чей бизнес непосредственно связан с предоставлением услуг доступа к ПО: это компании телеком-сектора, операторы связи и интернет-провайдеры, веб-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.

Программа лицензирования SPLA дает обширные возможности для построения бизнеса. Тем не менее, здесь можно выделить три ключевых области: 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);
- специализированное решение облачного хостинга под продукты 1C (ActiveCloud, «Новые технологии», ГК «Пилот»);
- предоставление услуг доступа к корпоративной информационной плат-

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

форме на базе Exchange, Sharepoint, SQL Server, TMG (ГК «Пилот»);

- удаленное рабочее место на Windows (DaaS/VDI) (ActiveCloud);
- «корпоративная почта» по модели SaaS на базе Microsoft Exchange Server 2010 и предоставление услуг доступа к ПО Microsoft Dynamics AX (компания DataLine и iSolutions, соответственно).

### 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 площади, и т. д.

Примеры 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 portalного 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).

### 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.

С сентября 2010 года, когда Softline получила статус SPLA Reseller, 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 увеличение прибыли на 50%; ЦОДы — увеличение прибыли от продажи облачных сервисов в десятки раз; независимые разработчики — увеличение прибыли компании на 25–30%. 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.

### 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/>

### Почему SPLA?

Программа SPLA имеет ряд важных преимуществ как для компании-поставщика 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.

#### 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.