

Три преимущества SPLA, которые делают ваш бизнес прибыльным

Развертывание облаков для клиентов — простой и эффективный способ повышения прибыли компании и развития бизнеса. Согласно исследованию IDC Successful Cloud Partners, компании, ориентированные в своем бизнесе на развертывание облаков, увеличивают прибыль в расчете на сотрудника на 30%, а суммарную прибыль — на 60%, привлекают в 2,4 раза больше новых клиентов и во столько же раз увеличивают рост компании.



Предлагать клиентам не просто актуальные и выгодные облачные решения, но и такие, надежность и апробированность которых обеспечивается одним из ведущих поставщиков ПО — корпорацией Microsoft, — позволяет программа лицензирования SPLA. В этой статье мы рассмотрим три ключевых особенности SPLA, благодаря которым вы сможете быть уверены в прибыльности вашего облачного бизнеса.

Оплата за фактическое использование ПО

Программа SPLA предназначена для компаний, которые создают для клиентов облака, предлагают услуги доступа к собственным ИТ-разработкам на базе ПО Microsoft или сдают в аренду ИТ-оборудование с продуктами корпорации. Иными словами, SPLA дает компании право создания и предоставления конечным пользователям сервисов и услуг, в которых прямо или опосредованно используется программное обеспечение Microsoft. При этом программа основана на помесечных лицензионных отчислениях за реально использованное ПО.

Оплата за фактическое использование ПО означает, что вы как работающая по SPLA компания (сервис-провайдер) осуществляете отчисления только за те лицензии, которое реально были задействованы для оказания услуг клиенту. Таким образом, во-первых, вы освобождаетесь от первоначальных вложений

в ПО и авансовых платежей, а во-вторых, вы можете допускать ежемесячное изменение количества лицензий. Так, в случае, когда число используемых для оказания услуг лицензий резко увеличивается (например, клиенту нужно обеспечить работоспособность ИТ-системы при сезонной или пиковой нагрузке), а затем снижается, вы не несете убытков, поскольку вносите лицензионные отчисления постфактум и не связаны обязательством наращивать количество используемых лицензий от месяца к месяцу.

Неубывающая прибыль

Другой особенностью SPLA является фиксированность цен на лицензии, с которыми работает сервис-провайдер: как правило, прайс-лист обновляется 1 января, а в течение года цены могут меняться только в сторону понижения. Таким образом исключается вендорский фактор снижения выручки — при прочих равных ваша прибыль может только повышаться.

Варианты лицензирования

Наконец, третья и, пожалуй, самая интересная отличительная черта SPLA — это возможность варьировать модели лицензирования и то, какие именно редакции продуктов вы используете для оказания услуг. Продукты по SPLA могут лицензироваться «на пользователя» (SAL), «на процессор» (Proc), «на ядро» (Core), а также по модели «хост/гость»

(Host/Guest). Большая часть продуктов доступна по одной модели лицензирования, однако некоторые продукты могут лицензироваться по разным моделям. Кроме того, часть продуктов доступна в разных редакциях (например, Standard и Datacenter). Все это позволяет сервис-провайдеру выбирать наиболее выгодный для себя вариант лицензирования в зависимости от числа клиентов, их потребностей или собственной бизнес-стратегии. Рассмотрим эту особенность SPLA на примере сервиса с условным названием «Виртуальный сервер».

В вашем распоряжении имеется пять не связанных между собой двухпроцессорных физических серверов, на которых вы развертываете большое число виртуальных машин с операционной системой Linux. Поскольку часть ваших клиентов заинтересована в виртуальных машинах с Windows Server, вы начинаете работать по SPLA и создаете сервис «Виртуальный сервер» — развертываете на одном из серверов 3 виртуальных машины с Windows Server. Соответственно, вы используете лицензии на Windows Server редакции Standard по модели Proc¹. Со временем число ваших клиентов, пользующихся сервисом «Виртуальный сервер», увеличивается, их потребности возрастают, и вы увеличиваете число развернутых виртуальных машин до 10. В этой ситуации вы можете сократить отчисления за используемые лицензии на 26%, просто перейдя на лицензирование Windows

1 В данном случае вы отчитываетесь за 6 лицензий Windows Server редакции Standard, так как такие лицензии считаются по количеству процессоров в физическом сервере для каждой виртуальной машины, а в нашем примере 2 процессора и 3 виртуальные машины.

2 В этом случае вы будете отчитываться только за 2 лицензии Windows Server редакции Datacenter, так как такие лицензии считаются по количеству физических процессоров в сервере без учета развернутых виртуальных машин. Если бы вы продолжили отчитываться за Windows Server редакции Standard, вам бы пришлось делать отчисления за 20 лицензий (в нашем примере 2 процессора стало 10 виртуальных машин). Редакция Datacenter лицензий Windows Server позволяет делать неограниченную виртуализацию: вы можете развернуть как 10 виртуальных машин, так и 20 и т. д.

3 В данном случае вы отчитываетесь за 2 лицензии Windows Server редакции Datacenter по модели Proc (по количеству физических процессоров в сервере, на котором развернуты виртуальные машины с Windows Server) и за 10 лицензий System Center редакции Datacenter по модели Proc (по числу процессоров во всех ваших 5 физических серверах, которые находятся под управлением System Center).

4 Лицензии набора Cloud Platform Suite считаются по количеству физических процессоров в серверах плюс количество операционных систем с Windows Server, то есть вы будете отчитываться за 10 лицензий Cloud Platform Guest Per OSE и 10 лицензий Cloud Platform Suite Proc.

Шаг к облакам вместе с Softline

Компания Softline является реселлером программы SPLA с 2010 года и уже в четвертый раз успешно проходит ежегодную процедуру подтверждения этого статуса. За это время нашими SPLA-партнерами стали более 220 компаний: от ведущих представителей телеком-сектора до торговых холдингов и независимых разработчиков IT-решений. Все компании, присоединяющиеся к SPLA при поддержке Softline, получают высококвалифицированные лицензионные и юридические консультации, а также оперативную техническую поддержку. Собственный учебный центр Softline позволяет сотрудникам компании – SPLA-партнера пройти необходимую подготовку и сертификацию. Кроме того, Softline предлагает уникальную на российском рынке возможность развешивать комплексные облачные решения, включающие не только продукты Microsoft, но и решения Citrix и VMware.

Server по той же модели Proc, но в редакции Datacenter². С точки зрения клиента, сервис останется прежним, а ваши отчисления за используемые для предоставления сервиса лицензии существенно снизятся. Если же число клиентов уменьшится, их потребности или ваши бизнес-планы изменятся — вы всегда сможете вернуться к лицензированию редакции Windows Server Standard.

Ваш бизнес развивается: теперь вам необходимо управлять инфраструктурой (всеми физическими серверами, включая те, на которых развернуто три и более виртуальных машины с Linux), поэтому вы начинаете использовать продукт System Center. Согласно запросам клиентов, для предоставления сервиса «Виртуальный сервер» вы по-прежнему разворачиваете 10 виртуальных машин на одном из серверов, а оставшиеся четыре используете для оказания других услуг. Соответственно, вы отчитываетесь за лицензии Windows Server Datacenter и лицензии System Center редакции Datacenter по модели Proc³. Для более эффективного использования серверных мощностей и экономии на лицензиях вы решаете объединить серверы в «ферму» (позволяет делать виртуальные машины «плавающими», то есть перемещающимися между физи-

ческими серверами, используя гипервизор Microsoft): теперь в зависимости от нагрузки виртуальные машины и с Windows Server, и с Linux могут разворачиваться на всех ваших физических серверах. В этом случае вы можете перейти на лицензирование по модели Host/Guest, используя набор Cloud Platform Suite. Такое лицензирование будет более чем в 2,5 раз дешевле, чем прежний вариант с лицензированием Windows Server и System Center по модели Proc⁴.

Таким образом, грамотный расчет вариантов и схем лицензирования по SPLA, вместе с фиксированностью цен и оплатой только реально использованных в работе лицензий и только после факта их использования, выступают залогом прибыльности бизнеса, делающего ставку на облака.

Есть вопросы?

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. 2500 Пишите: spla@softline.ru Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

Станьте SPLA-партнером за три простых шага!

- 1 Зарегистрируйтесь в программе Microsoft Partner Network.
- 2 Заключите партнерское соглашение с Microsoft по программе SPLA.
- 3 Заключите сублицензионный договор с Softline.

После выполнения этих действий вы получите доступ к необходимым лицензиям и сможете развертывать облака и предоставлять клиентам сервисы и услуги на базе ПО Microsoft.

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», предоставление в аренду рабочих станций и серверов с ПО Microsoft, услуги доступа к собственным IT-решениям, работающим на базе ПО Microsoft и т.д.
- 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.
- 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: внутри компании можно использовать до 50% от числа лицензий, задействованных для оказания услуг клиентам; отчет за эти лицензии происходит по тем же ценам Microsoft.

Наконец, еще одно преимущество программы SPLA — возможность ее совмещения с корпоративными программами лицензирования Microsoft и облачными сервисами корпорации (Azure и Office 365). Это позволяет оптимально использовать уже имеющееся у компании-клиента ПО и задействовать в построении IT-инфраструктуры новейшие облачные инициативы Microsoft.

Преимущества использования «облачных» услуг с точки зрения клиента

- Оптимизация расходов: клиент оплачивает только фактически потребленные услуги.
- Переход от капитальных затрат к операционным: клиент освобождается от необходимости делать значительные финансовые вложения в оборудование, ПО и собственных IT-специалистов.
- Доступность IT-инструментов: клиент может оперативно получать необходимые бизнесу IT-решения и мощности, а также те IT-инструменты, которые прежде были недоступны из-за высокой стоимости.
- Мобильность доступа к IT: клиент получает доступ к требуемому ПО из любой точки, где есть Интернет.
- Возможность сосредоточиться на бизнесе: благодаря использованию облачных услуг клиент может полностью сосредоточиться на бизнесе, не отвлекаясь на поддержание инфраструктуры, изучение постоянно обновляющихся продуктов и обучение своего персонала.