

Лицензирование SPLA:

уникальная возможность предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft

Одним из ключевых запросов бизнеса, связанных с оптимизацией использования ПО, является сокращение ИТбюджета и возможность для компании сосредоточиться на основных задачах бизнеса, предоставив все связанные с ИТ вопросы компетентным специалистам. Иными словами, компания заинтересована в полноценном ИТинструментарии (включающем также техническую базу («железо») и сопровождение/поддержку), который будет обеспечивать эффективность бизнеса компании в своего рода фоновом режиме.

Такой инструментарий должен обладать гибкостью и масштабируемостью, подстраиваясь под пики и спады активности бизнеса, под увеличение и уменьшение его масштабов, и при этом не требовать огромного штата обслуживающих ИТ-специалистов и массивных финансовых инвестиций. Программа лицензирования Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA) реализует модель сервисно-ориентированного подхода к ИТ и предоставляет широкие возможности работы с продуктами Microsoft и решениями на их основе. Программа SPLA ориентирована на широкий круг компаний, которые заинтересованы в предложении своим клиентам эффективных моделей лицензирования ИТ-продуктов: от сервис-провайдеров, телекоммуникационных компаний и аутсорсеров ИТ-инфраструктуры и бизнес-процессов до холдингов, а также независимых разработчиков ПО.

О главных положениях программы и ее ключевых особенностях мы расскажем вам в этой статье.

SPLA: широкие возможности работы с продуктами Microsoft и решениями на их основе

Программа лицензирования SPLA позволяет компании (сервис-провайдеру) предоставлять своим клиентам услуги доступа к продуктам Microsoft или решениям на их основе. Фактически клиент не приобретает ПО в собственность, а пользуется им как серви-

сом (услугой) с соответствующей ежемесячной оплатой потребленных услуг. В свою очередь, сервис-провайдер также не приобретает ПО в собственность (т.е. как и клиент, не делает первоначальных инвестиций в ПО), а ежемесячно оплачивает те лицензии на продукты Microsoft, которые были использованы для оказания услуг клиенту.

На российском рынке программа SPLA действует несколько лет, что позволяет говорить, с одной стороны, об успешном опыте компаний, ставших облачными сервис-провайдерами и имеющих на сегодня сформировавшуюся базу клиентов, а с другой — о свободных нишах, открытых для новых предложений и новых сервис-провайдеров.

Перечень компаний, для которых предназначена программа SPLA, обширен и включает такие категории, как:

- **компании, стремящиеся перейти на сервисно-ориентированную модель потребления ИТ: крупные холдинги с разветвленной структурой**, в том числе включающей неаффилированные лица, компании, которые часто меняющие юридические лица, а также организации, в которых часто меняется количество сотрудников;
- **компании, желающие расширить свой бизнес** за счет нового и актуального направления — предоставления ПО в аренду: телеком.компаний и операторы связи, интернет-провайдеры и web-хостеры;
- **системные интеграторы и ИТ аутсорсеры**, желающие предлагать сво-

им заказчикам решения на основе облачных технологий, а также компании, **сдающие ИТ оборудование в аренду**;

- **независимые разработчики ПО (ISV)**, заинтересованные в предоставлении своих ИТ-решений, созданных на базе ПО Microsoft, в аренду по модели SaaS.

Таким образом, программа SPLA выгодна фактически для любой деятельности, связанной с предоставлением услуг на основе ПО Microsoft.

Область применения программы SPLA также достаточно обширна — здесь можно выделить три ключевые возможности.

Развертывание облаков. По программе SPLA могут разворачиваться как публичные (public cloud), так и частные (private cloud) «облака».

В случае с частным «облаком» ключевым моментом становится его своего рода «закрытость», обособленность частного «облака», позволяющая обеспечивать максимальную степень конфиденциальности информации и свободу клиента в управлении ИТ-решениями. Частное «облако» может быть создано сервисной компанией холдинга или сервис-провайдером для того же холдинга (при этом сервис-провайдер должен будет обособить оборудование и ПО под данного клиента). Кроме того, частное «облако» может быть развернуто сервис-провайдером для нескольких организаций, объединенных отраслевым или иным специфическим признаком: например, для предприятий меди

динской сферы, компаний госсектора, выполняющих единую функцию и т. д. В случае с публичным облаком сервис-провайдер фактически создает одно общее «облако», работать с которым могут все желающие компании; провайдер не обособляет оборудование или ПО для конкретного заказчика. В этом случае компанией-заказчиком «облака» может выступать средний и малый бизнес, которому невыгодно и нецелесообразно разворачивать ПО на собственной инфраструктуре. Именно благодаря публичным «облакам» компании СМБ получают возможность работать с дорогостоящими IT-решениями, полноценно используя их возможности и не увеличивая IT-бюджет. В публичном «облаке» большая доля принадлежит SaaS-решениям.

Аренда IT оборудования. 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.

Работа независимых разработчиков ПО (ISV). 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.

Особенности SPLA лицензирования

По программе SPLA лицензируется большая часть ПО Microsoft — от пользовательских приложений до серверных продуктов. В качестве примеров, доступных в России для лицензирования по SPLA, можно привести следующие группы продуктов:

- **Пользовательские приложения:** Microsoft Office, Microsoft Visio, Microsoft Project.
- **Взаимодействие:** Microsoft Exchange Server, Microsoft Lync Server.
- **Совместная работа:** Microsoft SharePoint Server.
- **Бизнес-приложения:** Microsoft Dynamics CRM.
- **Управление:** Windows System Center.
- **Хранение данных:** Microsoft SQL Server.
- **Платформа:** Windows Server.

Программа SPLA предусматривает различные варианты лицензирования для разных продуктов: часть из них лицензируется «на подписчика» (лицензия

Преимущества программы SPLA

- Возможность разворачивать частные (Private Cloud) и публичные (Public Cloud) «облака», сдавать в аренду ПК и сервера с ПО Microsoft (для обеспечения работы ЦОДов, системной интеграции), а также предлагать услуги доступа к собственным IT-решениям, работающим на базе ПО Microsoft, по модели SaaS.
- Отсутствие начальных вложений. Чтобы начать работу, сервис-провайдеру не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение или авансовые платежи.
- Гибкая структура затрат. Программа предполагает отчисления только за фактически использованные лицензии для оказания услуг за предыдущий месяц, без обязательств по минимуму продаж.
- Четкое планирование бюджета сервис-провайдера за счет стабильных цен на ПО

(цены на продукты по SPLA со стороны Microsoft могут изменяться в сторону увеличения только 1 раз в год.)

- Доступность самых современных и актуальных версий ПО.
- Предоставление услуг по всему миру. Поставщик может предоставлять услуги на основе ПО Microsoft по всему миру вне зависимости от местонахождения клиента.
- Наличие бесплатных лицензий для демонстраций, тестирования и администрирования.
- Лицензии для внутреннего использования. SPLA со гласшение позволяет использовать лицензии числом до 50% от тех лицензий, которые использовались для оказания услуг клиенту, внутри компании сервис-провайдера (данные лицензии оплачиваются согласно прайслисту).

типа Subscriber Access License, SAL), часть — «на процессор» (лицензия типа Processor License, Proc).

В первом случае лицензия SAL требуется для каждого пользователя или устройства, при этом не требуется отдельной серверной лицензии, и данный пользователь может получать доступ к любому количеству серверов. При небольшом количестве пользователей, выбирая этот вариант лицензирования, сервис-провайдер несет меньшие расходы по сравнению с моделью «на процессор».

Во втором случае лицензия Proc позволяет неограниченному числу пользователей получать доступ к продукту, работающему на сервере, лицензируемом по модели «на процессор». С точки зрения сервис-провайдера, лицензии Proc проще отслеживать и подсчитывать.

В то же время, для ряда продуктов Microsoft доступно лицензирование по обоим вариантам, что является еще одним преимуществом программы SPLA. Сервис-провайдер может свободно один раз в месяц менять тип используемых лицензий, оптимизируя тем самым свои операционные расходы. Как показывает практика, тип лицензирования «на подписчика» является более выгодным в начале работы, поскольку в этом случае лицензионные отчисления поставщика напрямую зависят от количества заказчиков. При достижении определенного порога, компания-поставщик, как правило, может минимизировать свои расходы, перейдя к варианту лицензирования «на процессор».

Три шага к новым возможностям

Присоединиться к программе SPLA просто — достаточно выполнить 3 условия.

1. Ваша компания должна быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network. Также компанию необходимо зарегистрировать 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. Заключить договор с компанией Softline.

После выполнения этих условий вы получите доступ к необходимым лицензиям и сможете начать разворачивать «облака» и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

С сентября 2010 г., когда Softline получила статус SPLA Reseller, более 100 компаний стали сервис-провайдерами по программе Microsoft SPLA. Сегодня они успешно используют облачные технологии для оказания услуг как внешним, так и внутренним заказчикам. Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline, отмечает: «Softline как SPLA-реселлер ориентирована на создание сильной команды партнеров, стремящихся формировать и развивать облачный сектор на отечественном рынке информационных технологий. Благодаря гибкой политике программы лицензирования SPLA любой сервис-провайдер вне зависимости от опыта работы на рынке, специфика деятельности или масштаба компании может начать новый бизнес или расширить перечень предлагаемых услуг вместе с облачными решениями Microsoft».

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
Наш сайт: <http://soft.softline.ru/spla/>

Сервисы, предлагаемые партнерами Softline по программе SPLA

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

ActiveCloud activecloud.ru

Одна из ведущих компаний в сфере хостинга, облачных решений и телекоммуникационных услуг на территории России и стран СНГ. Основное направление работы — предоставление облачных сервисов и сервисных платформ, таких как «Инфраструктура как сервис» (IaaS), «Удаленное рабочее место» (DaaS/VDI), «Хостинг 1С», CloudServer и др. SPLA-партнер с ноября 2010 г.

Услуги, оказываемые по SPLA:

- услуги доступа к продуктам по моделям IaaS и SaaS (среди продуктов — Microsoft Server и Exchange Server, Microsoft SQL Server, Microsoft Office 2010 и Project Server 2010, порталные решения на базе Sharepoint, Lync и др.);
- развертывание публичных и частных «облаков»;
- развертывание комбинированного решения из публичного «облака» ActiveCloud и уже существующего у клиента частного «облака»;
- специализированное решение облачного хостинга под продукты 1С;
- удаленное рабочее место на Windows (DaaS/VDI);
- услуги резервирования и восстановления данных.

Результаты работы по SPLA:

- увеличение числа клиентов на 40%;
- увеличение прибыли компании на 50%;
- дополнительно введенные для компаний СМБ-сегмента пакетные предложения сервиса и аренды ПО позволили привлечь и перевести более 20% новых клиентов с классических услуг хостинга на облачные услуги и SaaS-сервисы, что в среднесрочной перспективе прогнозируемо повысит прибыль компании.

Клиенты

Более 100 компаний, которые полностью или частично перевели ИТ-инфраструктуру в «облако», среди которых «Тинькофф Кредитные Системы», Natur Produkt, Coca Cola, «Московская Пивоваренная Компания», ГК «Новард», Opel, Uz-Daewoo, Volkswagen, Chevrolet, Cadillac, Bosch, «Эльдорадо», «ГазСервис», «НКТ Банковские Технологии», Home Credit Bank, «Велком», Mothercare, Mastersdelok, МАЭ, Aflex Distribution, «Страховой дом ВСК», E.ON, Apostol Media, Fashion Galaxy, Carolines, Baltmotors, «Клиент 24» и др.

«Новые технологии» webedo.ru

Компания специализируется на разработке порталных отраслевых ИТ-решений и облачном хостинге. SPLA-партнер с июня 2011 г.

Услуги, оказываемые по SPLA:

- SaaS-версия порталного решения WebEDO в рамках частного «облака» на базе продуктов Microsoft;
- виртуальный офис;
- аренда облачных решений на базе 1С-конфигураций;
- виртуальный хостинг Nuper-V;
- терминальные серверы;
- почтовые сервисы Exchange и сервис корпоративных коммуникаций Lync;

- разработка и проектирование частных «облаков» для компаний любых размеров.

Результаты работы по SPLA

Быстрое увеличение прибыли компании: ежемесячный прирост доходов более чем на 30%.

Клиенты:

- институт молекулярной генетики РАН (ИМГ РАН);
- конструкторское бюро по производству сверхлегкой авиации «Ротор»;
- крупные дистрибьюторы Украины и Болгарии.

iSolutions innosol.ru

Компания специализируется на разработке и внедрении ИТ-систем, консалтинге в области информационных технологий, а также лицензировании ПО и поставке специализированного оборудования. SPLA-партнер с мая 2011 г.

Услуги, оказываемые по SPLA:

- развернутое в «облаке» отраслевое решение iSolutions-Логистика для управления складом на базе Microsoft Dynamics AX;
- предоставление услуг доступа к ПО Microsoft Dynamics AX.

Результаты работы по SPLA

Прогнозируемое увеличение объема продаж на 25% до конца 2012 г.

Клиенты:

- ZPL-оператор «AC-24»;
- компания «Эгопласт»;
- логистическая группа «Тайсу»;
- компания «Мультифлекс».

«Альянс Регион» autoopt.ru

Сервисное предприятие в структуре крупного торгового холдинга. SPLA-партнер с июля 2011 г.

Услуги, оказываемые по SPLA

Создание частного «облака» для обеспечения внутренних потребностей холдинга в ИТ-инструментах.

Результаты работы по SPLA:

- внедрение сервисно-ориентированного ИТ-потребления позволило быстро реагировать на любые изменения в инфраструктуре холдинга;
- стоимость поддержки рабочего места сотрудника снизилась за счет перехода к технологии удаленных рабочих столов, выделяемых централизованно.

DataLine dtln.ru

Специализированный поставщик услуг ИТ-аутсорсинга на базе собственной сети дата-центров уровня Tier3 в Москве и один из ведущих провайдеров облачных сервисов в России. SPLA-партнер с января 2009 г.

Услуги, оказываемые по SPLA:

- CloudLine («облако» DataLine) — виртуальные мощности на базе программных продуктов VMware (Vcloud, Vcenter и ESXi)

и Microsoft (Microsoft Windows Server 2008r2 и Microsoft SQL). В «облаке» DataLine реализуются отказоустойчивые и легко масштабируемые решения для размещения бизнес-критичных приложений: от CRM- и ERP-систем до крупных интернет-магазинов и «тяжелых» медиа-проектов с высокой посещаемостью. Также на базе CloudLine обеспечивается создание тестовых сред для разработчиков ПО и удаленное хранение данных;

- «Корпоративная почта» по модели SaaS на базе Microsoft Exchange Server 2010. Почтовые ящики любого объема и web-консоль управления получателями, доступная из любой точки мира, где есть Интернет.

Результаты работы по SPLA:

- значительный рост клиентской базы: более 20% клиентов компании — заказчики облачных решений;
- увеличение прибыли компании от продажи облачных сервисов в 20 раз за 2 года.

Клиенты

- Облачные сервисы DataLine используют ведущие банки и страховые компании, крупные медиа- и web-проекты (социальные сети, игровые порталы, интернет-магазины), розничные сети магазинов и сети ресторанов с десятками и сотнями филиалов в России и СНГ, а также ведущие разработчики ПО и компании из других отраслей

Группа компаний «Пилот» pilotgroup.ru

ИТ-компания, предоставляющая технологические решения для повышения эффективности управления и учета на предприятиях малого и среднего бизнеса. Лидер ИТ-рынка Астраханской области по продаже и сопровождению экономического и управленческого ПО; активный участник инновационных проектов, областных и федеральных целевых программ. SPLA-партнер с декабря 2010 г.

Услуги, оказываемые по SPLA:

- сдача в аренду корпоративной информационной платформы, размещенной на серверах ГК «Пилот» (Exchange, Sharepoint, SQL Server, TMG);
- предоставление в пользование экономического ПО (1С) бюджетным организациям в частном облаке на базе продуктов Microsoft;
- предоставление рабочих станций и серверов с ПО Microsoft арендаторам в рамках проекта по созданию регионального ИТ-парка.

Результаты работы по SPLA:

- увеличение объема продаж услуг ИТ-аутсорсинга на 20%;
- запуск проекта «Профессиональная бухгалтерия» (аутсорсинг бухгалтерских услуг).

Клиенты:

- Областное государственное учреждение культуры «Финансово-правовой центр»;
- Администрация муниципального образования Красноярский район Астраханской области;
- образовательные учреждения для детей дошкольного возраста г. Астрахани.