

Безоблачное Федеральный закон 242-ФЗ и лицензирование SPLA

Вступающий в силу 1 сентября 2015 года закон о хранении персональных данных в России — не повод отказываться от облаков. Необходимые клиентам сервисы на базе привычного, зарекомендовавшего себя ПО Microsoft могут быть развернуты и на территории Российской Федерации силами отечественных сервис-провайдеров — при условии, что они работают по программе лицензирования SPLA. О том, как сервис-провайдеру превратить положения закона в конкурентное преимущество и способ привлечь клиентов, читайте в нашей статье.

В России облачные сервисы популярны и пользуются спросом не меньше, чем во всем остальном мире. При этом хостинг большинства востребованных российскими компаниями сервисов осуществляется за пределами страны. Это означает, что вступающий в силу закон несет определенные трудности для организаций, уже оценивших преимущества сервисно-ориентированного потребления IT или стремящихся к нему.

Эти ограничения можно в значительной степени минимизировать и даже нивелировать. Для этого компании достаточно обратиться к отечественному сервис-провайдеру, который работает по SPLA, то есть разворачивает на российских серверах качественные функциональные сервисы на апробированном ПО Microsoft.

SPLA позволяет переформатировать практически любой необходимый компании продукт в сервис, который, с одной стороны, базируется на полнофункциональ-

ном ПО Microsoft, а с другой — размещается на серверах на территории Российской Федерации.

Тем самым компания получает все преимущества облачных технологий — помесечная оплата только фактически использованного ПО без капитальных вложений, гибкость и масштабируемость IT-среды, мобильность сотрудников благодаря веб-доступу к ПО — и при этом может не беспокоиться о возможных нарушениях действующего законодательства.

Соответственно, в свете закона о хранении персональных данных, работа по программе SPLA становится для сервис-провайдеров — организаций, предоставляющих услуги доступа к ПО, — вдвойне эффективным способом привлечения клиентов.

Во-первых, работая по SPLA, **ЦОД** или **IT-аутсорсер** может предложить клиентской компании **соответствующие российскому законодательству облачные сервисы на базе ПО Microsoft.** В качестве

завтра?

«Мы видим, что ключевыми драйверами роста российского облачного рынка в ближайшее время будут резкое удорожание ПО и оборудования, увеличение стоимости зарубежных облачных услуг, которые привязаны к доллару или евро, и принятые законодательные акты, требующие хранения персональных данных в России. Компании сокращают бюджеты на IT, а бизнесу становится важно уменьшить капитальные затраты на поддержание и развитие существующей IT-инфраструктуры в кризисный период. Для компаний в России услуги зарубежных хостингов существенно подорожали в рублях, и они обратили внимание на предложение российских провайдеров».

Андреан Бушин,
директор по развитию бизнеса
ActiveCloud

таких сервисов могут выступать IT-решения, распространяющиеся по модели SaaS; публичные, частные или гибридные облака; а также ПК и сервера с предустановленным ПО Microsoft, сдающиеся в аренду. Во-вторых, работающий по SPLA отечественный сервис-провайдер будет **выгодно отличаться от зарубежных сервис-провайдеров**, предлагая клиентам актуальную и выгодную модель сервисно-ориентированной работы с IT в рамках законодательства.

При поддержке Softline, официального реселлера программы SPLA с 2010 года, более 230 компаний развивают облачную инфраструктуру как для клиентов, так и для обеспечения своих внутренних потребностей в IT благодаря SPLA.

Как отмечает Андриан Бушин, директор по развитию бизнеса ActiveCloud наибольшим спросом клиентов ActiveCloud пользуются решения объединенных коммуникаций, размещенные в территории России на базе Microsoft Exchange, Office, Лync по модели SaaS, а также аренда серверных мощностей с высоким уровнем отказоустойчивости и резервирования с лицензиями Windows Server, SQL Server, терминального доступа, услуги публикации приложений на базе продуктов Microsoft.

Программа SPLA позволяет сервис-провайдеру начать и выстраивать облачный бизнес на максимальных гибких и разумных основаниях. По программе не требуются первоначальные

вложения в ПО и авансовые платежи, отчисления осуществляются только за то ПО, которые фактически было использовано для предоставления услуг клиентам. SPLA позволяет использовать последние версии продуктов, а также предусматривает бесплатные лицензии для демонстраций, тестирования и администрирования сервисов. Наконец, сервисы, разворачиваемые благодаря SPLA, могут предлагаться клиентам по всему миру, без каких-либо географических ограничений.

Для того чтобы присоединиться к программе SPLA, обеспечив клиентам возможность оптимальным образом работать с IT, достаточно обратиться к специалистам Softline. **Накопленный в работе с партнерами опыт Softline гарантирует будущему сервис-провайдеру квалифицированную поддержку на всех этапах присоединения к программе SPLA и работы по ней — от регистрации в Microsoft Partner Network до заключения партнерского соглашения с Microsoft и подписания сублицензионного договора с Softline; от выбора стратегии работы по SPLA (на основе уникальной статистики Softline по наиболее востребованным сервисам) до составления отчетности.**

Кроме того, партнеры Softline по программе SPLA получают возможность обучать своих специалистов в Учебном центре Softline — ведущем сертифицированном учебном центре Microsoft в России и СНГ.

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/>

