

ОТЛИЧНЫЙ МИКС

Microsoft Office 365 и лицензирование по SPLA

Самый быстрорастущий продукт в истории программного обеспечения Microsoft, показавший в 2013 году рост числа подписчиков на 350%, – Microsoft Office 365 получил признание пользователей по всему миру, в том числе и в России. Можно ли сделать работу с ним еще более выгодной? Специалисты Softline уверены: конечно, можно! Совмещая работу с продуктами по подписке Microsoft Office 365 с продуктами, лицензируемыми по SPLA, компания получает все преимущества облачных технологий при минимальных затратах.

Microsoft Office 365

Это подписка по схеме «программное обеспечение + услуги» (Software plus Services), обеспечивающая компанию доступом к офисным приложениям (Microsoft Office), электронной почте (Exchange Online), коммуникационному решению (Lync Online) и корпоративному порталу (SharePoint Online). Веб-сервисы по Microsoft Office 365 доступны из облака на любых устройствах, включая компьютеры Mac, iPad, а также планшеты и телефоны на Android. Кроме того, офисный пакет приложений по Microsoft Office 365 может быть установлен на 5 устройствах для каждого пользователя компании, позволяя работать автономно, без привязки к наличию

и качеству интернет-связи. Среди главных преимуществ Microsoft Office 365 – отсутствие капитальных вложений в ПО, самые актуальные версии IT-решений (за счет автоматического обновления), а также гарантия доступности ПО в течение 99,9% времени.

Помимо преимуществ

Однако с точки зрения ряда компаний Microsoft Office 365 может обладать и существенными ограничениями. Так, веб-сервисы, доступные по подписке Microsoft Office 365, сопровождаются стандартизированными настройками, не всегда соответствующими потребностям бизнеса. А в Lync Online не реализована полноценная телефония, что ограничивает возможности бизнес-коммуникации внутри компании. Наконец, то, что все данные сервисов Microsoft Office 365 хранятся на серверах корпорации, может быть проблематичным в связи с вступающим в

Среди главных преимуществ Microsoft Office 365 – отсутствие капитальных вложений в ПО и самые актуальные версии IT-решений (за счет автоматического обновления).

силу 1 сентября 2015 года законом о хранении персональных данных россиян на территории РФ.

SPLA: будем гибче!

В свою очередь, IT-решения на основе ПО Microsoft, предоставляемые работающими по программе лицензирования SPLA сервис-провайдерами, с одной стороны, характеризуются аналогичной доступностью из облака и отсутствием начальных капитальных вложений, а с другой — обладают большей гибкостью настроек. Кроме того, сервисы, предоставляемые по SPLA, подразумевают оплату только фактически использованного ПО и обеспечивают возможность хранить данные на серверах российских ЦОДов. А в случае с приведенным выше примером с Lync Online именно лицензирование Lync по SPLA позволяет реализовать полнофункциональную телефонию.

Тем не менее, и SPLA имеет свои особенности. К примеру, если клиенту требуются офисные приложения, которые будут доступны и из облака, и автономно с персонального компьютера, то такая опция может быть доступна по SPLA только в виде специфического комплекса из software и hardware.

С учетом приведенных особенностей и ограничений для ряда компаний наиболее выгодным является вариант сочетания подписки Microsoft Office 365 и лицензируемых по SPLA сервисов российских сервис-провайдеров.

Данное сочетание, к примеру, позволяет клиенту использовать офисный пакет приложений по подписке Microsoft Office 365, а продукты Exchange, Lync и SharePoint — как услуги сервис-провайдера, работающего по программе SPLA. Тем самым клиент сможет оптимально использовать свой IT-бюджет (в ряде случаев представленный вариант будет дешевле, чем подписка на весь пакет Microsoft Office 365) и в то же время получить необходимую гибкость настроек решений. Кроме того, такой вариант обеспечит хранение персональных данных сотрудников (которые могут содержаться в почте или коммуникационном сервисе) на серверах, размещенных на территории России.

Выбирайте свой сценарий

В зависимости от целей и потребностей конкретной компании работа с продуктами, доступными по подписке Microsoft Office 365, и продуктами, лицензируемыми по SPLA, может быть организована по-разному:

Для ряда компаний наиболее выгодным является вариант сочетания подписки Microsoft Office 365 и лицензируемых по SPLA сервисов российских сервис-провайдеров.

- для работы с подпиской Microsoft Office 365 и сервисами, лицензируемыми по SPLA организация может выделить в своей структуре сервисную компанию (неаффилированное лицо). Такой вариант актуален для холдинговых организаций, стремящихся максимально оптимизировать работу с информационными технологиями и выбирающих сервисно-ориентированную модель потребления ПО. Выделение в своей структуре сервисной компании является для холдинга, не желающего прибегать к услугам внешних компаний-посредников, необходимым шагом, так как в отличие от Microsoft Office 365 работа с лицензируемыми по SPLA продуктами возможна только через сервис-провайдера (которым и будет выступать сервисная компания);
- организация, являющаяся сервис-провайдером и строящая бизнес на оказании услуг клиентам, может стать SPLA-партнером и предлагать своим заказчикам одни продукты по этой программе лицензирования, а другие — по подписке Microsoft Office 365;
- сервис-провайдер, являющийся SPLA-партнером, может помочь клиентам оптимизировать их работу с IT, используя схему «клиент + сервис-провайдер», когда клиент получает доступ к выбранным сервисам из пакета Microsoft Office 365 непосредственно через корпорацию, а доступ к продуктам по SPLA — опосредованно, через сервис-провайдера.

Каждый из приведенных сценариев позволяет раскрыть полные возможности облачных технологий и по-новому взглянуть на IT-инструменты, важные для любого бизнеса.

Данный комплекс будет включать:

- 1) лицензии на Microsoft Office и Remote Desktop (для доступа к офисным приложениям в облаке),
- 2) арендуемый у сервис-провайдера персональный компьютер с предустановленной операционной системой и Microsoft Office (для офлайн-версии офисных приложений).



Получить дополнительную информацию о программе SPLA, а также о возможностях гибридных сценариев в облачном SPLA-лицензировании вам поможет

Игорь Балашов,
директор по развитию бизнеса Softline



+7 (495) 232-00-23, доб. 2500



spla@softline.ru



<http://softline.ru/spla/>

