

Лицензирование SPLA

Как помочь клиентам сохранить лицензии при переходе в облако?

Развитие облачных технологий предлагает бизнесу целый спектр вариантов стратегического развития ИТ. В настоящее время большинство компаний предпочитает смешанные варианты, когда возможности традиционной ИТ-инфраструктуры сочетаются с услугами, получаемыми из частного и/или публичного облака. При интеграции сервисов в частном и публичном облаке принято говорить о гибридном облаке. При этом при переходе к смешанным вариантам ИТ важным вопросом является эффективное использование уже имеющейся в компании инфраструктуры. С точки зрения лицензирования ПО многие компании, желающие задействовать облако, сталкиваются с вопросом: как использовать уже приобретенные лицензии?

Действительно, если в активе компании имеются корпоративные, OEM- или «коробочные» лицензии, даже частичный перенос ИТ в облако может выглядеть как неоправданное дублирование расходов. Сервис-провайдер, развертывающий облака и предлагающий сервисы на базе продуктов Microsoft по программе лицензирования SPLA, может помочь компании-клиенту сохранить приобретенные ранее лицензии и перейти в облако без излишних затрат.

В данной статье мы кратко рассмотрим, как могут совмещаться традиционные лицензии Microsoft и облачные услуги от сервис-провайдера, выделив несколько вариантов включения облака в инфраструктуру компании:

- расширение возможностей ИТ за счет услуг облака сервис-провайдера с сохранением существующей ИТ-инфраструктуры компании;
- перенос части (возможно, значительной) ИТ-инфраструктуры под управление сервис-провайдера и создание частного облака;
- переход к модели «ИТ как услуга»: получение основных сервисов из публичного облака сервис-провайдера.

Прежде чем перейти к рассмотрению перечисленных вариантов, хотелось бы подчеркнуть, что в данной статье все примеры являются условными: для получения подробной информации о возможностях облачного лицензирования SPLA Microsoft и совмещения различных программ лицензирования рекомендуем обратиться за консультацией к сотрудникам Softline.

Смешанная модель: дополнительные услуги из облака сервис-провайдера

Начнем рассмотрение с варианта, когда компания сохраняет имеющиеся ИТ-мощности и получает новые

дополнительные услуги из облака сервис-провайдера. В этом варианте, с одной стороны, имеется ПО, приобретенное в собственность по одной из программ корпоративного лицензирования и установленное на оборудовании компании, и есть инфраструктура сервис-провайдера, доступ к которой компания-клиент получает на основе регулярных платежей.

Такая гибридная модель может быть актуальна, в частности, для компаний, желающих попробовать работу с облачными решениями, но пока не готовых к полному переносу ИТ в облако. Кроме того, данная модель позволяет компании решить «сезонные» задачи — воспользоваться ПО, которое требуется для решения конкретных текущих задач, но в целом не является необходимым для ее бизнеса.

К примеру, если компания владеет рабочими станциями с приобретенными лицензиями на операционную систему и офисные приложения, то она может без каких-либо ограничений использовать серверные продукты, развернутые в облаке и предлагаемые сервис-провайдером как SaaS, например, Exchange Server или SharePoint Server.

Возможна и такая ситуация: у компании уже имеются определенные серверные мощности, и дополнительно к ним требуется использование еще каких-либо серверных продуктов Microsoft. Например, компании необходимо вывести взаимодействие сотрудников на качественно новый уровень. Продукт SharePoint, позволяющий создать корпоративный портал, обеспечить совместную работу сотрудников, получить функционал для бизнес-анализа, документооборота и управления рабочими процессами и т. д., прекрасно подходит для решения этой задачи. Для того чтобы оптимизировать затраты на

новое ПО, компания может не приобретать лицензии на SharePoint в собственность, а получить этот продукт у сервис-провайдера в качестве услуги. SharePoint, развернутый в облаке сервис-провайдером, использующим для лицензирования ПО программу SPLA¹, без каких-либо ограничений будет интегрироваться с уже имеющимися у компании продуктами Microsoft (например, офисными приложениями Microsoft и почтой на базе Exchange Server²). Тем самым компания оптимизирует свои расходы на ИТ за счет того, что будет оплачивать только фактически использованные услуги доступа к SharePoint, не переплачивая за те месяцы, когда SharePoint не использовался, или за тех сотрудников, которые не работали с продуктом в отчетный период (например, по причине отпуска).

Корпоративные лицензии и частное облако

Теперь рассмотрим ситуацию, когда компания намерена воспользоваться всеми преимуществами облаков: не только оптимизировать расходы, но и получить возможность сосредоточиться на бизнесе, не отвлекаясь на поддержание инфраструктуры, изучение постоянно обновляющихся продуктов и обучение своего персонала. Иными словами, поговорим о создании частного облака и переносе части ИТ-инфраструктуры к сервис-провайдеру.

В таком варианте компания может отдать ПО на аутсорсинг, т.е. передать свои лицензии (приобретенные по корпоративным программам лицензирования) сервис-провайдеру, который развернет для нее частное облако — выделит инфраструктуру под данного конкретного клиента. Если выбранный сервис-провайдер работает по программе SPLA, то при желании компании получить интеграцию

¹ С точки зрения сервис-провайдера, в рассматриваемом примере предлагаемый компании-клиенту сервис выглядит следующим образом. Провайдер создает сервис с условным названием «Доступный SharePoint». В стоимость этого сервиса входит цена лицензий на Windows Server, обеспечивающих работу физического и виртуальных серверов, и цена лицензий на SharePoint Server. Соответственно, компания-клиент ежемесячно оплачивает стоимость сервиса «Доступный SharePoint», а сервис-провайдер в свою очередь ежемесячно отчитывается только за те лицензии Windows Server и SharePoint Server, которые по факту использовались для предоставления сервиса клиенту.

² В рассматриваемом примере в активе компании имеются физический сервер с Windows Server и Exchange Server и персональные компьютеры с операционной системой и офисными приложениями Microsoft. Все эти продукты были приобретены по корпоративным программам лицензирования либо в качестве OEM- или «коробочных» версий.

отданного на аутсорсинг ПО с другими продуктами Microsoft (например, SharePoint), такой сервис-провайдер сможет оперативно развернуть необходимый продукт в облаке и предложить его как сервис. Иными словами, компании не придется покупать новые лицензии и вновь передавать их на аутсорсинг — необходимое ПО будет доступно в развернутом облаке по модели SaaS. Также при увеличении числа сотрудников у компании не будет необходимости приобретать корпоративные лицензии, поскольку сервис-провайдер сможет предоставить недостающие подключения из созданного частного облака, лицензированного по SPLA. Тем самым компания, во-первых, перейдет от капитальных затрат к операционным, т.к. будет освобождена от необходимости делать значительные финансовые вложения в оборудование, ПО и собственных IT-специалистов; а во-вторых, сможет сохранить те лицензии, которые уже имелись в ее активе, будучи приобретенными по корпоративным программам лицензирования Microsoft³.

Корпоративные лицензии и публичное облако

Если же компания не заинтересована в оплате выделенного оборудования, но тем не менее стремится оптимизировать затраты на ПО, инфраструктуру и собственных IT-специалистов, а также хочет оперативно получать необходимые бизнесу IT-решения и мощности, в том числе те IT-инструменты, которые прежде были недоступны из-за высокой стоимости, то может работать с решениями, развернутыми в публичном облаке. В этом случае сохранение ранее приобретенных лицензий также возможно, однако это потребует соблюдения двух условий. Во-первых, приобретенные ранее лицензии должны быть с Software Assurance. Во-вторых, на эти лицензии должно распространяться право License Mobility.

Допустим, компания передает на аутсорсинг лицензии (например, лицензии Exchange Server⁴), приобретенные по корпоративным программам лицензирования и соответствующие двум вышеприведенным условиям. При необходимости увеличения числа лицензий Exchange Server ком-

пания может либо вновь приобрести лицензии с Software Assurance и отдавать их на аутсорсинг, либо получить доступ к требуемому числу лицензий Exchange Server, развернутых в публичном облаке по SPLA. С точки зрения самой компании, второй вариант будет предпочтительней: во-первых, он избавит компанию от необходимости отслеживать срок окончания действия Software Assurance (у приобретенных изначально и докупленных позднее лицензий эти сроки будут различаться); во-вторых, отдавая лицензии в публичное облако, компания уже оплачивает сервис-провайдеру определенные услуги по сопровождению ее IT-среды — а значит, и задачу обеспечения бизнеса дополнительными необходимыми лицензиями логично поручить сервис-провайдеру.

То, что публичное облако позволяет воспользоваться всеми облачными преимуществами, а работа с ним обходится дешевле, нежели с частным, в сочетании с возможностью сохранить, благодаря программе SPLA, часть имеющихся в активе компании лицензий, делает публичное облако привлекательным способом оптимизировать расходы на IT для многих организаций.

Преимущества SPLA с точки зрения сервис-провайдера

Программа SPLA имеет ряд важных преимуществ не только для компании-клиента, но и для сервис-провайдера.

- 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.

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 наши 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 — партнера по SPLA пройти необходимую подготовку и сертификацию. Кроме того, Softline предлагает уникальную на российском рынке возможность развертывать комплексные облачные решения, включающие не только продукты Microsoft, но и решения Citrix и VMware⁵.

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. 2500

Пишите: spla@softline.ru

Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

3 В данном примере компания обладает физическим сервером с корпоративными лицензиями Windows Server и Exchange Server, а также ПК с операционной системой и офисными приложениями Microsoft. Соответственно, компания отдает на аутсорсинг физический сервер с Windows Server и Exchange Server и получает доступ к SharePoint, развернутому сервис-провайдером в частном облаке по программе SPLA. Об особенностях переноса в облако продуктов рабочих станций можно узнать у консультантов Softline.

4 В этом примере компания владеет лицензиями Exchange Server и лицензиями Windows Server — и те, и другие были приобретены по корпоративным программам лицензирования. Поскольку лицензии Exchange Server были приобретены с Software Assurance и на них распространяется право License Mobility (в отличие от лицензий Windows Server), компания может передать их на аутсорсинг сервис-провайдеру, который развернет эти лицензии в публичном облаке.

5 Softline является единственной российской компанией, обладающей всеми тремя статусами: Microsoft Services Provider License Agreement Reseller, Citrix Service Provider Distributor и VMware Service Provider Program Aggregator.