

Обновление цен на продукты Microsoft

Список вопросов и ответов для партнеров и дистрибьюторов Microsoft (FAQ)

Декабрь 2014, Россия



Обзор изменений

Корпорация Microsoft с 1 февраля 2015 г. корректирует цены на свою продукцию на российском рынке. Изменения не затронут действующий объем соглашений корпоративного лицензирования, но будут распространяться на продукты и решения компании для новых контрактов и программное обеспечение для частных пользователей, а также на некоторые виды устройств.

Москва, 26 декабря 2014 года. — С 1 февраля 2015 года в России цены на программные продукты и некоторые виды устройств Microsoft для бизнеса и частных пользователей вырастут в диапазоне от 15% до 30%¹ в зависимости от вида продукта и программы лицензирования. При продаже через торговых посредников окончательная цена для пользователей определяется торговыми посредниками. В течение января частные пользователи и корпоративные заказчики могут приобрести продукты Microsoft по текущим ценам, а также обновить лицензионные соглашения.

«В рамках наших текущих бизнес-процессов и в свете нынешней динамики рынка Microsoft корректирует цены на программное обеспечение, решения компании и некоторые виды устройств. – говорит Павел Бетис, президент Microsoft Россия. – Microsoft сбалансированно и гибко подходит к процессу повышения цен в России. Для частных пользователей предусмотрено минимальное повышение цен на программное обеспечение – от 15%. Повышение для коммерческих заказчиков в зависимости от схемы лицензирования продукта может достигать 30%».

Microsoft по-прежнему будет продавать свои продукты в России в рублях. Напомним, компания первой из международных поставщиков программного обеспечения начала проводить расчеты с российскими партнерами в российской валюте на всей территории РФ. Россия – одна из немногих стран, где компания перешла на установление цен и расчеты в локальной валюте. На большинстве других рынков, где работает Microsoft, ценообразование ведется в долларах США.

Изменения вступают в силу с 1 февраля 2015 года, за исключением:

- Продуктов, приобретаемых через синдикационных партнеров, изменения цен на которые вступают в силу с 1 марта 2015 года.
- Продуктов Microsoft Dynamics, приобретаемых вне программ корпоративного лицензирования через Order Central. Дата вступления в силу изменения цен для этой категории продуктов будет анонсирована дополнительно.

¹ Лицензирование продуктов Microsoft на территории Российской Федерации осуществляется компанией Microsoft Ireland Operations Limited (MIOL). Размер повышения цен здесь и далее по тексту указан применительно к ценам, устанавливаемым MIOL. При непрямой схеме продаж окончательная цена определяется торговыми посредниками.

Список вопросов и ответов

В: Почему Microsoft повышает цены именно сейчас?

О: Microsoft периодически проводит анализ ценовой политики, в соответствие с изменениями ситуации на рынке, бизнес-приоритетами, а также пожеланиями партнеров и заказчиков, и вносит необходимые изменения.

В: Какие программы лицензирования будут затронуты?

О: Изменения затронут цены на продукты, приобретаемые в рамках лицензионных соглашений по программам корпоративного лицензирования, таких как Open, Open Value, Open Value Subscription, Select Plus, Academic, Microsoft Online Subscription Program (MOSP), Syndication Program, SPLA, Enterprise Agreement и Enterprise Subscription. Повышение также затронет цены на программное обеспечение для пользователей, реализуемое через ритейл (коробочные продукты и электронные ключи). Прежними останутся цены на продукты, приобретаемые в качестве предустановленного на ПК программного обеспечения (лицензии OEM). Применительно к непрямым схемам продаж, окончательная цена для конечных пользователей устанавливается торговыми посредниками.

В: В июле 2014 года Microsoft повысила цены на продукты, приобретаемые по программе Open для коммерческих организаций, на 5%. Как это повышение соотносится с сегодняшним анонсом?

О: Для продуктов, приобретаемых по программе Open для коммерческих организаций изменение цен в феврале будет менее существенным, нежели в рамках других программ лицензирования. Цены на продукты по Open Commercial вырастут примерно на 23% по сравнению с январем 2015.

В: Будут ли повышаться цены на бизнес-решения Microsoft? Если да, то на сколько?

О: Да, повышение стоимости бизнес-решений Microsoft (Dynamics) составит всего лишь 15%. Повышение цен затронет линейку продуктов Microsoft Dynamics, приобретаемых через программы корпоративного лицензирования, начиная с 1 февраля 2015 года. Дата изменения цен на продукты Dynamics, которые приобретаются вне программ корпоративного лицензирования через Order Central будет анонсирована дополнительно.

В: Почему часть изменений вступает в силу с 1 февраля 2015 года, а другая часть отложена?

О: Отсрочка изменений связана с особыми правилами и сроками информирования партнеров, работающих с указанными программами лицензирования.

В: Означает ли, что в ближайшее время вы повысите цены на смартфоны?

О: Данный анонс о планируемых изменениях не включает в себя информацию о смартфонах Lumia. На данный момент мы предоставляем широкий спектр смартфонов Lumia в разных ценовых сегментах, включая доступный. Например, такая модель как Lumia 535, предлагает отличное соотношение цены и функционала, ориентировочная розничная цена на нее составляет 7 990 руб. в фирменном онлайн-магазине N-Store.Ru.

В: Будут ли повышаться цены на XBOX, игры, игровые и компьютерные аксессуары (мыши, клавиатуры и вебкамеры) Microsoft?

О: Цены на игровые консоли, аксессуары Xbox и компьютерные устройства (мыши, клавиатуры и вебкамеры) увеличатся на 30%. Цена подписки на Xbox Live изменится на 20%. Что касается игр, то мы не планируем корректировать цены на релизы, выпущенные ранее.

В: Будет ли Microsoft повышать цены на коробочные лицензии серверных продуктов, а также Office и Windows?

О: Да, цены на коробочные Office Home and Business и Windows, а также серверные коробочные лицензии вырастут на 29%. В то же самое время цены на продукт для частных пользователей Office Home and Student и Office 365 Personal увеличатся на 15%.

В: Вырастут ли цены на лицензии ESD (электронные ключи)?

О: Да, цены на лицензии ESD будут повышены на 15%.

В: Каким образом изменения коснутся онлайн-сервисов и программы легализации Windows GGWA?

О: Цены на GGWA и онлайн-сервисы будут увеличены на 39%.

В: Почему изменение цен на онлайн-сервисы и GGWA значительнее, чем на другие категории программ и продуктов?

О: На нашу оценку ценообразования влияет большое количество факторов. Облачные сервисы включают затраты на их поддержку через наши центры обработки данных. И это влияет на анализ, на основе которого проводятся изменения цен. Для GGWA, как легализационной альтернативы приобретению OEM лицензий, к повышению цен приводит существующий риск пиратства и его влияние на OEM партнеров.

В: Каким образом изменятся цены для госзаказчиков?

О: Мы взвешенно подошли к вопросу корректировки цен для заказчиков из госсектора, в том числе из сферы образования. Мы понимаем, что любое изменение стоимости продуктов для этих категорий пользователей является чувствительным. Поэтому для них повышение составит всего лишь 15%.

В: Есть ли диапазон повышения цен для госзаказчиков? Или для всех категорий из этого сектора и на все продукты будет рост только на 15%?

О: На продукты, приобретаемые в по программе Open Government, с 1 января 2015 года действует уже анонсированное повышение цен на 5%. Дополнительное изменение цен на 10% будет включено в февральский прайс-лист MIOI, что в совокупности составляет повышение цен на 15% по сравнению с ценами на декабрь 2014 года.

В: С учетом курса на импортозамещение не думаете ли вы, что повышение цен для госсектора приведет к серьезному оттоку госзаказчиков?

О: Продукты Microsoft пользуется заслуженной популярностью среди наших заказчиков. Мы надеемся, что они продолжают пользоваться нашими продуктами.

В: Будут ли дистрибьюторам отгружаться заказы, размещенные до повышения цен (до 1 февраля)? Ожидаются ли какие-либо ограничения на обработку и выгрузку таких заказов?

О: Нет, все текущие заказы программного обеспечения будут обрабатываться как обычно, никаких ограничений не ожидается.

Q: Связано ли повышение цен с недавним падением курса рубля?

А: Планируемые изменения цен являются частью нашей постоянной оценки бизнеса и внутренней ценовой политики, а также отражают динамику локального рынка, в том числе, инфляционные процессы и девальвацию рубля. Microsoft будет продолжать продавать свою продукцию в России за рубли, и компания планирует использовать в дальнейшем использовать рублевые цены для своих клиентов и партнеров в Российской Федерации.

В: Какую динамику продаж своих продуктов вы ожидаете в 2015 году? Не ожидаете ли вы серьезного снижения продаж в связи с повышением цен и в связи со сложной экономической ситуацией в стране по итогам 2014 года?

О: В рамках глобальной политики Microsoft мы не комментируем локальные продажи.

В: Ожидаете ли вы рост спроса на российские ИТ-продукты и падение спроса на импортные?

О: Для нас идея импортозамещения является индикатором того, что ИТ-отрасль становится одной из наиболее приоритетных и в России. А это значит, что индустрия стремится развиваться более интенсивно. Это мы всегда приветствовали и продолжаем приветствовать, ведь чем больше общий рынок, тем лучше каждому игроку на нем. Поэтому мы будем двигаться вместе с этим вектором развития. Как показывает мировой опыт, господдержка ИТ напрямую влияет на дальнейшее развитие экономики страны, рост ВВП, и более того - на мировые экономические показатели в целом.

В: Как изменения повлияют на заказчиков, в зависимости от типа корпоративного лицензионного соглашения?

О:

- **Заказчики с действующими Соглашениями о регистрации по программе Enterprise и Enterprise Subscription (EA/EAS).** Заказчики с действующими Соглашениями о регистрации по программе EA/EAS защищены от изменения цен на ранее заказанные продукты, до окончания действия соглашения. Приобретение новых продуктов в рамках текущего соглашения будет осуществляться по ценам, указанным в прайс-листе на момент приобретения, т.е. по текущему прайс-листу.
- **Заказчики, обновляющие или заключающие новые соглашения EA/ EAS.** Обновление соглашения или заключение нового будет осуществляться по ценам, указанным в прайс-листе на момент подписания соглашения.
- **Заказчики с действующими соглашениями Open Value Company Wide и Open Value Subscription (OV/OVS).** Заказчики с действующими лицензионными соглашениями OV Company Wider/OVS защищены от изменения цен на ранее заказанные продукты, до окончания действия соглашения. Приобретение новых продуктов в рамках текущего соглашения будет осуществляться по ценам, указанным в прайс-листе на момент приобретения.
- **Заказчики с соглашениями Open Value Non Company Wider и Open License.** Для этих типов соглашений все заказы продуктов будут осуществляться по текущему прайс-листу.
- **Заказчики, обновляющие или заключающие новые соглашения OV/ OVS.** Обновление соглашения или заключение нового будет осуществляться по текущему прайс-листу.
- **Заказчики с действующим соглашением Select Plus.** Для этих типов соглашений все заказы продуктов будут осуществляться по текущему прайс-листу.

- **Заказчики с действующим соглашением Microsoft Online Subscription Program (MOSP):**
Соглашение MOSP предоставляет возможность приобретать продукты по фиксированным ценам в срок до 12 месяцев, далее заказы будут осуществляться по текущему прайс-листу.

В: Будет ли изменение цен ежегодным?

О: Microsoft периодически проводит анализ ценовой политики, в соответствии с изменениями ситуации на рынке, бизнес-приоритетами, а также пожеланиями партнеров и заказчиков, и вносит необходимые изменения.

В: Как специальные предложения могут сгладить повышение цен?

О: Специальные предложения разрабатываются в соответствии с бизнес-приоритетами и ситуацией на рынке и не используются для сглаживания эффекта повышения цен. Со специальными предложениями заказчики получают возможность приобретать продукты по более выгодным ценам в ограниченный период времени.

В: Как это изменение цен отразится на маржинальных доходах партнеров?

О: Партнеры будут определять цены по сделкам с учетом новых цен (для сделок, по которым применяется новый прайс-лист). Если у Вас есть вопросы, пожалуйста, свяжитесь с Вашим менеджером партнерской группы.

В: Изменится ли программа рибейтов?

О: Программа рибейтов не изменится с анонсируемым повышением цен.

В: Как Microsoft будет помогать партнерам и дистрибьюторам в переходе на новые цены?

О: Microsoft работает над планом действий по поддержке канала для обеспечения успешного и выгодного перехода на новые цены. Информация будет анонсирована отдельно.

В: Когда будет доступен предварительный просмотр (превью) нового прайс-листа?

Новый прайс-лист будет доступен с февраля 2015 года. Обратите внимание, что превью февральского прайс-листа в январе не будет содержать информации об измененных ценах, и поэтому оно не может быть использовано для ценообразования, применимого с февраля 2015 г..

В: Как будут проинформированы заказчики?

О: Пресс-релиз будет опубликован на официальном сайте www.microsoft.com/ru-ru.

В: Если у меня возникает нестандартная ситуация с заказчиком в связи с анонсируемыми изменениями, к кому мне обратиться?

О: В этом случае необходимо обратиться к своему менеджеру по работе с партнерами для получения дальнейшей поддержки и консультаций.

В: Могу ли я проинформировать партнеров или заказчиков об изменениях, переслав им этот документ?

О: Нет, этот документ является строго конфиденциальным и не может быть отправлен за пределы Microsoft. Партнеры и дистрибьюторы получают отдельное оповещение.

В: Нужно ли мне связаться с моим заказчиком и лично проинформировать об изменениях?

О: Мы не планируем проактивно информировать заказчиков. Тем не менее, вы можете связаться со своими клиентами, у которых январе-феврале 2015 г. планируется обновление лицензионного соглашения для инициации досрочного возобновления соглашения (renewal).

В: У меня появились вопросы. С кем мне связаться?

О: Партнеры, дистрибьюторы и клиенты могут связаться с Информационным Центром Microsoft по телефонам +7 (495) 916 7171, бесплатному номеру 8 800 200 8001 или по электронной почте Russia@microsoft.com. Дополнительно партнеры могут связаться со своим менеджером по работе с партнерами в Microsoft.