

1. Что рекламируется

24 сентября 2026 года в ленте LinkedIn показано продвигаемое объявление Beeline Business: «—30 % на пакеты лицензий Microsoft 365, от 2520 Т/м, только для новых клиентов до 31.12.2026» (Beeline Business Казахстан, 2026a). На витрине оператора в тот же день: Business Basic — от 3 675 Т в месяц, по акции от 2 520 Т; Business Standard — от 7 350 Т, по акции от 5 040 Т (Beeline Business Казахстан, 2026b). Там же отметка «Beeline — партнёр года Microsoft 2023».

Вопрос, с которого началась записка, звучал так: если лицензия перепродаётся с наценкой в десять-пятнадцать процентов, то скидка в тридцать означает работу ниже закупки, и делается это не первый год. Значит, у оператора есть другой источник дохода, либо расчёт строится не на лицензии.

2. Скидки в тридцать процентов здесь нет

С 1 июля 2026 года Microsoft поднял цену Business Basic с 6,00 до 7,00 \$ за место в месяц (Redmond Channel Partner, 2025; SWK Technologies, 2025). По курсу Нацбанка на 23 сентября — 448,44 Т за доллар (Национальный Банк Республики Казахстан, 2026) — это 3 139 Т.

ПАКЕТ	ПРАЙС MICROSOFT	ВИТРИНА ОПЕРАТОРА	ЦЕНА ПО АКЦИИ
Business Basic	3 139 Т	3 675 Т (+17 %)	2 520 Т (−20 %)
Business Standard	6 278 Т	7 350 Т (+17 %)	5 040 Т (−20 %)

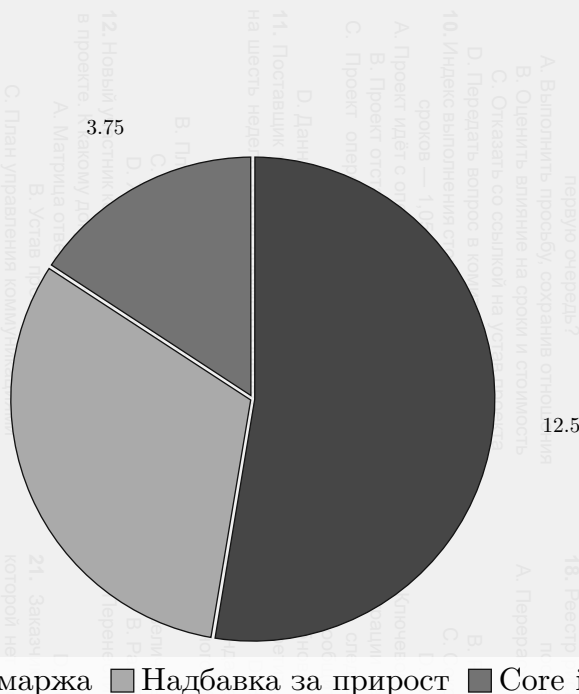
Таблица 1. Цена места в месяц: прайс, витрина и акция. Проценты — отклонение от прайса Microsoft

Тридцать процентов считаются от собственной цены оператора, а она на семнадцать процентов выше прайса производителя. К прайсу скидка составляет двадцать процентов. Это обычный приём розницы, и он уменьшает размер вопроса примерно на треть, но не снимает его: двадцать процентов ниже прайса — всё ещё ниже закупки.

3. Разрыв есть, и он невелик

Непрямой реселлер покупает у дистрибьютора со скидкой порядка десяти-пятнадцати процентов от прайса — это отраслевая оценка, точные условия договоров не публикуются. Для Business Basic это 2 668–2 825 Т за место. Продажа за 2 520 Т даёт минус 148–305 Т на место в месяц.

Дальше начинается то, чего не видно в объявлении. Программа Microsoft FY26 платит партнёру сверх маржи: core incentive на Modern Work — 3,75 %, надбавка за прирост и привлечение новых клиентов — до 7,5 %, итого до 11,25 % от прайса; шестьдесят процентов этой суммы приходит деньгами, сорок — в фонд совместного маркетинга (Crayon, 2025).



■ Базовая маржа ■ Надбавка за прирост ■ Core incentive

Рис. 1. Доход партнёра на одной лицензии, в процентах от прайса Microsoft: базовая маржа 10–15 %, надбавка за прирост и новых клиентов до 7,5 %, core incentive Modern Work 3,75 %

Для Business Basic 11,25 % — это 353 Т на место в месяц, из них 212 Т деньгами. Разрыв в 148–305 Т закрывается этими деньгами почти полностью: итог по лицензии получается от минус 93 до плюс 64 Т на место в месяц.

То есть оператор продаёт не в убыток, а примерно в ноль. Убыток на лицензии существует только в отрыве от партнёрской программы, а в ней он и оплачен.

4. Почему условие «только для новых клиентов»

Надбавка в 7,5 % платится не за оборот, а за прирост: за рост выручки на существующем клиенте и за появление новых (Crayon, 2025). Акция, которая действует только для новых договоров и заканчивается 31 декабря, — это не щедрость, а инструмент, настроенный ровно под условие выплаты. Сорок процентов той же надбавки приходят в маркетинговый фонд, из которого оплачивается продвижение — в том числе объявление, с которого началась эта записка.

5. Лицензия — треть счёта, и не главная его часть

Клиент на десять мест платит за лицензии 25 200 Т в месяц. Корпоративная связь и интернет того же размера бизнеса — порядка 45 000 Т. В общем счёте лицензии занимают примерно треть, и это самая дешёвая его часть.

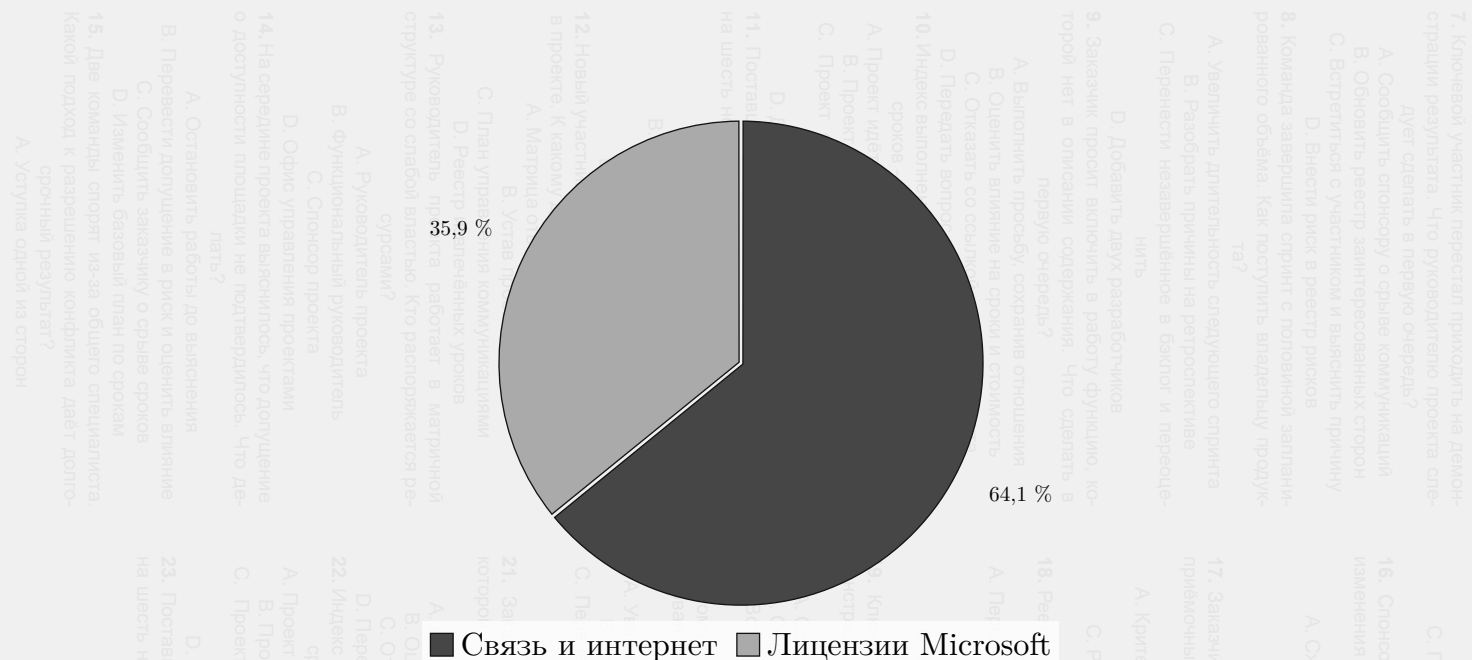


Рис. 2. Годовой счёт клиента на десять мест, тыс. Т. Связь и интернет — оценка по корпоративным тарифам

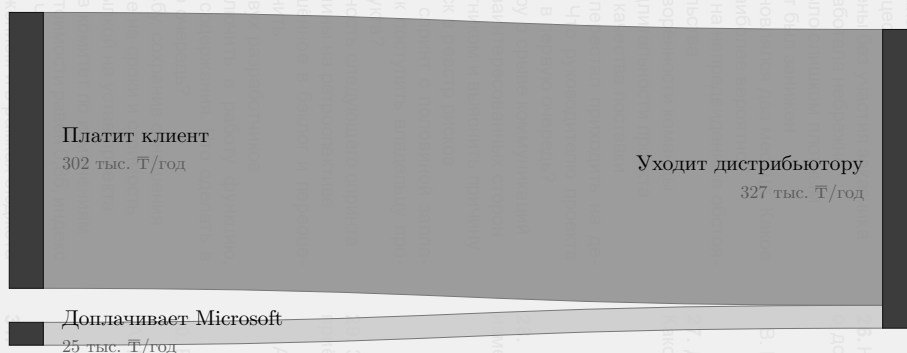


Рис. 3. Лицензионные деньги за год по клиенту на десять мест: платёж клиента и надбавка программы сходятся в оплату дистрибьютору. Сама закупка стоит 320–339 тыс. Т — при худшем условии закупки 12 тыс. Т не хватает

Лицензия в этой корзине работает не как товар, а как замок. Она годовая, привязана к домену клиента и к учётным записям сотрудников; переход к другому поставщику означает смену партнёра у арендатора Microsoft и переписку с поддержкой. Оператор, отдавший лицензию в ноль, удерживает счёт, где основная сумма приходится на связь.

6. То, ради чего база и собирается

Microsoft 365 Copilot стоит 30 \$ за место в месяц (Microsoft, 2026) — 13 453 Т, в пять с лишним раз дороже пакета, на котором он работает. Продать его можно только тому, у кого уже есть подписка Microsoft 365. На клиенте в десять мест это 1,6 млн Т в год против 302 тыс. Т за сами лицензии.

К этому добавляется инфраструктура. VEON строит в Казахстане дата-центр уровня Tier III под суверенные корпоративные, ИИ- и цифровые услуги с вводом к концу 2026 года (VEON Ltd., 2025). Клиентская база, набранная за год дешёвых лицензий, и есть будущий спрос на его мощности: резервное копирование, размещение, локальные сервисы. При выручке Beeline Kazakhstan в 425,6 млрд Т (VEON

Ltd., 2026) потери на лицензионной марже не составляют заметной величины, а собранная база корпоративных клиентов — актив, который окупается в других строках.

7. Гипотеза о вытеснении: подтверждается наполовину

Предположение, что цель акции — выдавить мелких партнёров и затем поднять цены, проверяется прямым счётом. Если небольшой реселлер даст ту же скидку в тридцать процентов от прайса, он будет продавать Business Basic за 2 197 Т при закупке 2 668–2 825 Т — минус 471–628 Т на каждом месте ежемесячно, без надежды закрыть разрыв.

Закреть его нечем: надбавка за прирост требует либо статуса Solutions Partner, либо 25 баллов Partner Capability Score (TD SYNnex, 2025), а маркетинговый фонд считается процентом от оборота и у малого оборота символичен. Вдобавок с 1 июля 2026 года отменён базовый рибейт 3,75 %, а с 1 октября базовая маржа по массовым позициям снижается ещё на пять пунктов — то есть запас прочности у мелкого партнёра в этом году стал тоньше, а не толще.

Вытеснение, таким образом, происходит. Но оно выглядит следствием, а не целью: оператор оптимизирует собственную выплату по программе Microsoft, а малый партнёр оказывается несовместим с этой математикой. Вторая половина гипотезы — подъём цен после зачистки — прямых подтверждений не имеет: акция ограничена 31 декабря 2026 года и новыми договорами, поэтому возврат к прайсу заложен в её условия изначально. Проверяемый признак появится в январе: если цена для продлевающих клиентов вернётся к 3 675 Т, речь шла о промо-цикле; если дешёвая цена останется и для продлений, значит, оператор держит её ради надстроек и инфраструктуры.

8. Что из этого следует участникам рынка

Конкурировать ценой лицензии бессмысленно: наша экономика — маржа минус скидка клиенту, у оператора — маржа плюс надбавка за прирост плюс маркетинговый фонд. Игра на этом поле проиграна до начала.

Зарабатывать имеет смысл там, где у оператора ничего нет: перенос почты и файлов, настройка политик безопасности, обучение сотрудников, внедрение Copilot, сопровождение. Маржа услуг не зависит от политики Microsoft и составляет 40–70 % против десяти на лицензии. Клиент, купивший дешёвые места у оператора, остаётся потенциальным заказчиком работ — дешёвая лицензия не делает его настроенным.

Второй вывод касается сроков. Клиентам, которые сейчас берут акционную цену, в январе 2027 года придёт счёт по обычной. Это естественный момент для разговора о том, сколько стоит владение и что даёт сопровождение — при условии, что разговор начат до выставления счёта, а не после.

9. Как это считалось

Модель — `model.py` в папке записки, прогон печатает все числа, которые стоят в таблицах. Исходные данные: цены витрины оператора на 24 сентября 2026 года, прайс Microsoft после повышения 1 июля 2026 года, курс Нацбанка на 23 сентября, ставки партнёрской программы FY26.

Две величины — оценки, а не факты, и помечены так: закупочная скидка непрямого реселлера принята равной 10–15 % от прайса по отраслевым данным, расходы клиента на связь и интернет — 45 000 Т в месяц по корпоративным тарифам. Реальный договор оператора с дистрибьютором закрыт, и его условия могут отличаться в обе стороны; при закупке лучше 15 % результат по лицензии выходит в плюс без всяких надбавок.

Не проверено утверждение о трёх годах акции: публично подтверждается текущее предложение и статус партнёра года за 2023-й, сплошной истории цен у нас нет. Если акция действительно повторяется третий год, это усиливает вывод про промоцикл, но не меняет арифметику.

Записка подготовлена IASP Kazakhstan по открытым источникам и содержит оценку положения дел на 24 сентября 2026 года. Расчёты опираются на публичные прайсы и опубликованные правила партнёрской программы; условия конкретных договоров между участниками рынка не раскрываются и здесь не используются. Материал носит аналитический характер, не является инвестиционной, юридической или налоговой рекомендацией и не содержит утверждений о нарушении кем-либо законодательства или условий соглашений. Упомянутые товарные знаки принадлежат их владельцам.

Источники

Beeline Business Казахстан. (2026b, сентябрь 24). *Microsoft 365 для бизнеса: пользовательские лицензии*. <https://business.beeline.kz/microsoft-365>

Beeline Business Казахстан. (2026a, сентябрь 24). *Рекламное объявление: Microsoft 365 для бизнеса со скидкой 30 %*.

Crayon. (2025,). *Unpacking the FY26 Microsoft CSP incentives*. <https://www.crayon.com/us/resources/blogs/unpacking-the-latest-fy26-microsoft-csp-incentives/>

Microsoft. (2026,). *Microsoft 365 Copilot: цены и планы для бизнеса*. <https://www.microsoft.com/en-us/microsoft-365/business/additional-services-plans-and-pricing>

Redmond Channel Partner. (2025, декабрь 9). *Microsoft 365 commercial subscription prices set to hike mid-2026*. <https://repmag.com/articles/2025/12/09/microsoft-365-commercial-subscription-prices-set-to-hike-mid-2026.aspx>

SWK Technologies. (2025, декабрь). *Microsoft 365 price increases take effect July 2026*. <https://www.swktech.com/microsoft-365-price-increases-will-take-effect-july-2026/>

TD SYNnex. (2025,). *Microsoft partner incentives FY26: the new 25-point rule*. <https://connect.tdsynnex.be/blog/media-library/microsoft-partner-incentives-fy26/>

VEON Ltd. (2025,). *VEON's Beeline Kazakhstan breaks ground for Hyper Cloud data centre*. <https://www.veon.com/newsroom/press-releases/veons-beeline-kazakhstan-breaks-ground-for-hyper-cloud-data-center-to-offer-sovereign-enterprise-ai-and-digital-services>

VEON Ltd. (2026). *Country performance: Kazakhstan. Integrated Annual Report 2025*. <https://www.veon.com/integrated-annual-report-2025/pdf/kazakhstan.pdf>

Национальный Банк Республики Казахстан. (2026, сентябрь 23). *Ежедневные официальные (рыночные) курсы валют*. <https://nationalbank.kz/ru/exchangerates/ezhednevnye-oficialnye-rynochnye-kursy-valyut>