Попередній перелік питань на Круглий стіл

1. Закупівля буде на проводитись на 3 роки. Чи є якісь додаткові ризики з цього приводу
2. В закупівлі буде встановлено забезпечення виконання договору. Як ми можемо зменшити навантаження на контрагентів, враховуючи, що кошти будуть блокуватись на 3 роки.
3. Чи можливо в рамках однієї закупівлі закуповувати і Azure prepayment на певну суму і йти по моделі Pay-As-You-Go для різних тенантів? Чи потрібно ставити якісь додаткові технічні вимоги?
4. Як краще купувати Azure prepayment - в тому самому лоті, що й ліцензії Майкрософт чи окремим лотом? Чи цікавий буде такий лот партнерам.
5. Чи будемо ми обмежувати перелік сервісів, які можна оплачувати з Azure Prepayment.
6. Чи можливо проводити оплату за використання Azure за кожен місяць з відстрочкою 60 к.д.?
7. Чи можна в рамках угоди EAS проводити помісячну оплату за використані ліцензії?