GUARD CONF

От экосистемы к альянсам

Платформа как условие, а не альтернатива



Кирилл Синьков

Директор департамента по работе
с технологическими партнёрами, ГК «Астра»;
руководитель Комитета по цифровой
трансформации, РУССОФТ

АСТРА

Ready for Astra сегодня



- Программа технологического партнёрства. Работает с 2016 года.
- 1 580 технологических партнёров
- 4 761 совместимое решение
- 2 039 совместимого ПО
- 2 722 совместимого оборудования
- 4 595 решений совместимы с Astra Linux

АСТРА

Почему альянсы буксуют без инфраструктуры совместимости





Каждая пара продуктов проверяется отдельно



Свои регламенты, стенды, версии и сроки



Результат принадлежит паре и не переиспользуется отраслью

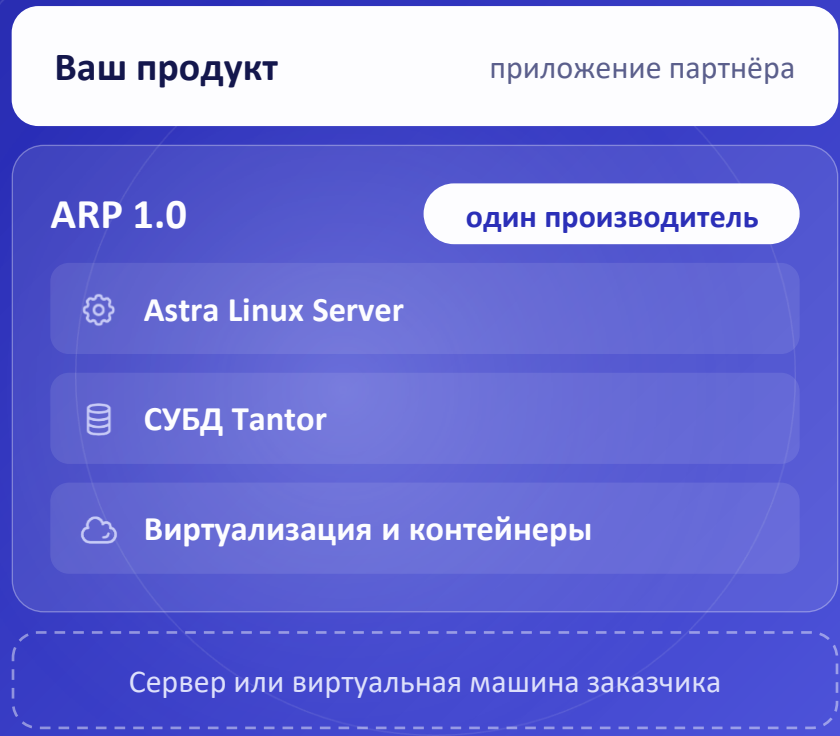


N продуктов → N² связей

Astra Runtime Platform

Готовая среда исполнения внутри вашего продукта

Для разработчиков серверного ПО, которые поставляют продукт под несколько операционных систем и СУБД

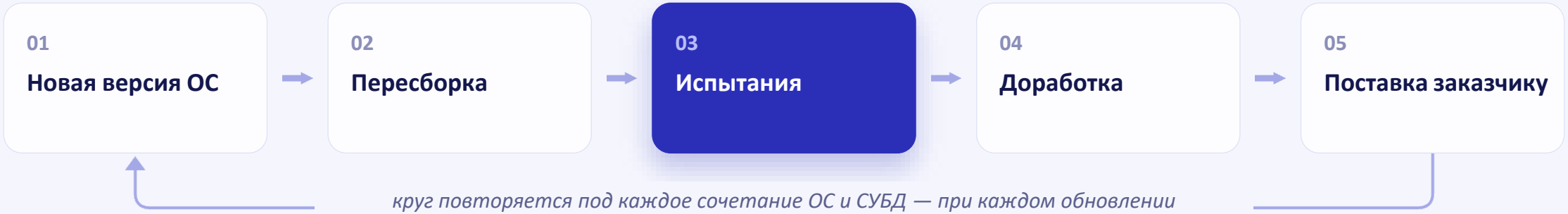


Меньше сочетаний ОС и СУБД — меньше проверок при каждом обновлении

ПРОБЛЕМА

Каждое обновление ОС запускает всё заново

Так живут разработчики, чей продукт ставится на серверы заказчика и поставляется под три и более сочетания операционной системы и СУБД



2–22 дня

длится одно испытание совместимости у производителя ОС

до 4

версий продукта приходится вести одновременно, чтобы успевать за обновлениями ОС и СУБД

2–5+ испытаний

совместимости проходит один продукт: обычно два, у части продуктов — пять и больше

Источники: каталоги Ready for Astra и РЕД ОС; открытые данные и заявления разработчиков, 2024–2026

РЕШЕНИЕ

ARP: ОС, СУБД и виртуализация одной версией

Одна среда от одного производителя вместо набора продуктов разных компаний

</> Ваше решение

ARP 1.0 — один производитель

- Astra Linux Server
- СУБД Tantor
- Виртуализация и контейнеры

Сервер или виртуальная машина заказчика

- **Меньше проверок:** одна проверка на версию ARP вместо нового круга после каждого обновления ОС
- **Ваши автоматические тесты** прогоняются на каждом выпуске среды до того, как он дойдёт до заказчика
- **Проще продавать в госсектор:** работает при включённой защите ОС, ставится и обновляется без интернета

ПРИМЕР РАСЧЁТА

−38%

затрат на сборку и испытания

≈ 1,55 млн ₽

экономии в год

Продукт поставляется под 12 сочетаний ОС и СУБД. ARP заменяет 5 из них, остальные 7 поддерживаются как раньше

Оценка по модели затрат разработчика. Расчёт для ваших сочетаний ОС и СУБД — в опытном проекте

МОДЕЛЬ ДОХОДА

Как вы зарабатываете на ARP

Три источника дохода за вычетом платежа «Группе Астра»

модели А и Б

Маржа на среде

Покупаете лицензию на среду дешевле обычной цены и продаёте её в составе продукта по своей цене

\+

Больше сделок

Продукт и среда — одна позиция в закупке. Новые заказчики и совместные продажи с «Группой Астра»

\+

Меньше затрат

Меньше сборок, проверок и разборов сбоев с поставщиками разных компонентов

– Платёж «Группе Астра»

только с ваших поставок заказчикам, по модели, которую вы выберете

=

Ваша прибыль

Маржа, новые сделки и экономия за вычетом платежа «Группе Астра»

Вложения на старте — перевод продукта на ARP. Стоимость опытного проекта засчитаем в платежи за поставки

ПРАКТИКА РЫНКА

Так устроено у мировых производителей платформ

Лицензия, встроенная в продукт партнёра, — обычная модель у крупнейших производителей

Microsoft

отчисления с продаж

программа ISV Royalty

Партнёр включает продукты Microsoft в своё решение и платит отчисления с продаж

Oracle

встроенная лицензия

программа Embedded Software License

Лицензия работает только внутри приложения партнёра и стоит заметно дешевле обычной

Red Hat

ОС в составе решения

программа Embedded Program

Партнёр поставляет Red Hat Enterprise Linux в составе своего решения и сам принимает обращения заказчиков — ведёт первую линию поддержки

SUSE и SAP

ОС под приложения

продукт SLES for SAP Applications

Операционная система, собранная и поддерживаемая под приложения SAP, продаётся вместе с ними

Общее у всех: ограниченная лицензия дешевле обычной, партнёр продаёт её в составе своего продукта и зарабатывает на ней

МОДЕЛИ ОПЛАТЫ

Три модели оплаты: какая подходит вам?

МОДЕЛЬ А

За установку

40–60%

скидка от цены по прейскуранту

Покупаете лицензию на каждый сервер со скидкой и продаёте её в составе продукта по своей цене

- Подходит, если число серверов в сделке предсказуемо

МОДЕЛЬ Б

Доля от вашей цены

5–10%

от цены вашего решения

Доля от цены каждой поставки вашего решения, без счёта серверов

- Подходит, если серверов в сделке то два, то сорок

МОДЕЛЬ В

Подписка

Фиксированный платёж в год

по расчёту для вашего продукта

Заказчик работает на своих лицензиях Astra. Вы платите за поддержку версии среды, проверки и третью линию поддержки — разбор сложных сбоев

- Подходит, если у заказчиков уже стоит Astra Linux

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Как стать партнёром ARP

Четыре шага до первой поставки: разработка и проверка бесплатны, платите только с поставок заказчикам

01 — первый шаг

Совместный план перехода

Какие версии продукта и сочетания ОС и СУБД перевести первыми

02 — 0 ₽

Разработка

Лицензия и набор разработчика в кабинете партнёра

03 — 0 ₽

Сертификат совместимости

Один набор проверок на основную версию среды

04 — оплата

Поставки заказчикам

Сумма за установку или процент от цены вашего решения

ЧТО ПОЛУЧАЮТ ПЕРВЫЕ ПАРТНЁРЫ

- ✓ Ранний доступ к ARP 1.0
- ✓ Прогон ваших тестов на каждом выпуске среды
- ✓ Расчёт экономии для вашего продукта
- ✓ Место в каталоге Ready for Astra среди первых партнёров

ЧТО ПОНАДОБИТСЯ ОТ ВАС

- Продукт, который ставится на сервер заказчика
- Ваши автоматические тесты
- Список ОС и СУБД, под которые вы поставляете

АСТРА

«Выживут сильнейшие»
— это про способность
быть платформой



Astra Runtime Platform

открытая инфраструктура для альянсов

Спасибо за внимание!



Кирилл Синьков

Директор департамента по работе
с технологическими партнёрами, ГК «Астра»;
руководитель Комитета по цифровой
трансформации, РУССОФТ