

Программа лицензирования SPLA для независимых разработчиков ПО

История успеха компании «Новые технологии»

Современные модели лицензирования открывают широкие возможности для независимых разработчиков ПО (ISV). Особенно перспективным здесь представляется облачное лицензирование. Для тех, кто заинтересован в создании IT-решений на базе продуктов Microsoft и стремится использовать преимущества облачного лицензирования, создана программа Services Provider License Agreement (SPLA). В этой статье мы расскажем об опыте компании «Новые технологии», разработчика порталного решения webEDO и SPLA-партнера компании Softline.

«Новые технологии» — одна из ведущих российских компаний в сфере облачного хостинга и создания порталных отраслевых решений. Продукты и услуги компании, сочетающей многолетний опыт работы на IT-рынке и гибкий подход к решению задач заказчика, получили высокую оценку как в России, так и в других странах СНГ.

Став SPLA-партнером Softline в октябре 2011 г., компания «Новые технологии» получила возможность базировать собственные решения, предлагаемые клиентам как услуга по модели SaaS, на продуктах Microsoft. В частности, эта возможность была реализована в порталном решении webEDO (<http://webedo.ru>) — гибко настраиваемом наборе web-приложений для совместной работы и электронной коммерции.

Решение webEDO изначально создавалось не как «коробочное», а как сервисное, позволяющее клиенту, с одной стороны, «потестировать» функционал решения, не приобретая его в собственность, а с другой — избежать капитальных вложений в ПО и «железо», оплачивая только фактически использованные в своей работе продукты (услуги). При этом сервисная реализация (SaaS-версия решения) обеспечивает конечным клиентам максимум преимуществ: быстрое внедрение (процесс создания портала занимает менее минуты и не требует установки на ПК пользователей) и гибкое масштабирование; автоматическое обновление и легкость эксплуатации решения в отсутствие аппаратной несовместимости; доступ-

ность портала из любого места, где есть Интернет, и с любого устройства, имеющего доступ в сеть.

Создавая решение webEDO как сервис, компания «Новые технологии», благодаря программе SPLA, получила возможность сделать webEDO кроссплатформенным: если в публичном облаке оно базируется на продуктах Linux, то в варианте защищенного частного облака решение предлагается на базе ПО Microsoft. Таким образом, клиенты, предпочитающие работать с решениями Microsoft и на практике знающие их эффективность, смогли получить доступ к SaaS-версии webEDO, развернутой на платформе MS.

Будучи анонсированным в октябре 2011 г. решение привлекло внимание более 200 компаний. Высокий спрос на решение, первоначально доступное в удобной SaaS-версии, позволил «Новым технологиям» обогатить функционал решения и выпустить в январе 2012 г. его «коробочную» версию, позволяющую развернуть портал в локальной сети. Та-

ким образом, менее чем за 4 месяца компания вывела на рынок три полноценных варианта решения: два облачных, в том числе на базе ПО Microsoft, и коробочное. При этом, предлагая клиентам SaaS-версию webEDO на базе ПО Microsoft, «Новые технологии» как SPLA-партнер смогли максимально снизить собственные риски, так как программа SPLA не требует первоначальных инвестиций и не включает обязательств по минимуму продаж.

Сегодня webEDO включает десять гибко настраиваемых и комбинируемых под конкретного заказчика модулей (среди них — рабочий стол, проекты, календарное планирование, конструктор сайта и др.). Решение позволяет организовать документооборот и корпоративную почту, управление проектами и корпоративным порталом. Кроме того, функционал webEDO включает возможности организации общего файлового хранилища, проведения видеоконференций и организации совместной работы сотрудников. Фактически webEDO представляет собой полноценное рабочее место для любого сотрудника с учетом его роли в бизнес-процессах и прав доступа к той или иной информации и данным. А сервисная версия webEDO обеспечивает сотрудникам и свободу перемещений: работать с SaaS-версией можно из любой точки мира, где есть Интернет, будь то

Наибольшим спросом, наряду с арендой порталного решения webEDO, пользуется услуга по созданию под ключ частного корпоративного облака. Как участники программы SPLA, мы предлагаем клиентам такие услуги, как виртуальный офис и виртуальный хостинг Hyper-V, аренда решений на базе 1С-конфигураций, терминальные сервера и др. Программа SPLA позволила значительно увеличить доход компании: ежемесячный прирост составил более 30%.

Артем Батов, руководитель компании «Новые технологии»

гостиница, офис клиента или купе поезда. В ближайших планах компании — создание мобильной версии решения webEDO.

Возможность модификации решения под конкретного заказчика, широкая сеть дистрибьюторов и партнеров обеспечили «Новым технологиям» привлечение таких клиентов, как Институт молекулярной генетики РАН (ИМГ РАН), Конструкторское бюро по производству сверхлегкой авиации «Ротор», а также крупные дистрибьюторские компании Украины и Болгарии. С ориентацией на последних сегодня, в частности, проводится локализация webEDO на болгарский язык.

Возможности SPLA для сервис-провайдеров и холдингов

Сегодня партнерская сеть компании Softline по программе SPLA насчитывает более 100 организаций, которые успешно используют облачные технологии для оказания услуг как внешним, так и внутренним (в случае с холдинговыми структурами) заказчикам.

Перечень SPLA-партнеров Softline не ограничивается независимыми разработчиками ПО. Поскольку программа SPLA выгодна фактически для любой деятельности, связанной с предоставлением услуг на основе ПО Microsoft, в числе SPLA-партнеров Softline присутствуют:

- компании, стремящиеся перейти на сервисно-ориентированную модель потребления IT: крупные холдинги с разветвленной структурой, в том числе включающей неаффилированные лица, компании, которые часто меняют юридические лица, а также организации, в которых часто меняется количество сотрудников;
- компании, желающие расширить свой бизнес за счет нового и актуального направления — предоставления ПО в аренду: телеком-компания и операторы связи, интернет-провайдеры и web-хостеры;
- системные интеграторы и IT-аутсорсеры, желающие предлагать своим заказчикам решения на основе облачных технологий, а также компании, сдающие IT-оборудование в аренду.

Сфера работы по программе SPLA также не исчерпывается предоставлением услуг доступа к решениям независимых разработчиков на базе ПО Microsoft. В частности, SPLA-партнеры Softline

разворачивают публичные и частные облака (в том числе, в рамках холдинга и для нескольких организаций одного профиля или отрасли), а также сдают в аренду ПК и сервера с продуктами Microsoft.

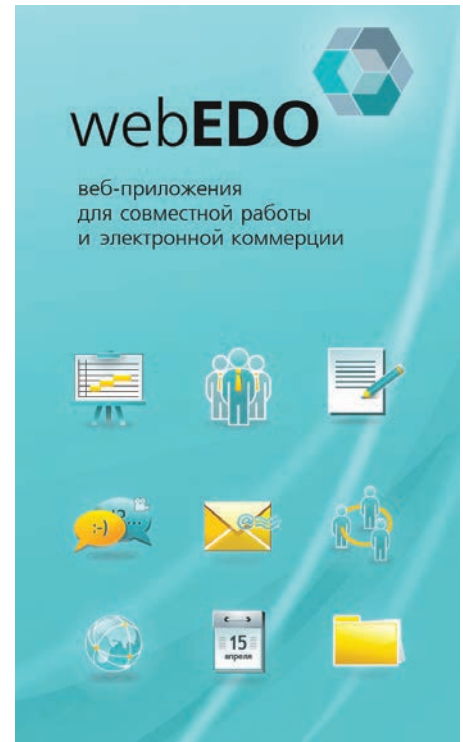
Частное облако (private cloud) — ключевым моментом которого является его своего рода «закрытость», обособленность, позволяющая обеспечивать максимальную степень конфиденциальности информации и свободу клиента в управлении IT-решениями — востребовано со стороны сервисных компаний холдингов, а также сервис-провайдеров, работающих с холдинговыми структурами. Кроме того, SPLA-партнеры Softline используют возможность разворачивания частного облака для нескольких организаций, объединенных отраслевым или иным специфическим признаком: например, для предприятий медицинской сферы, компаний госсектора, выполняющих единую функцию и т. д.

Публичное облако — не требующее от сервис-провайдера обособления оборудования или ПО, доступное для работы всех желающих компаний — разворачивается SPLA-партнерами Softline для компаний среднего и малого бизнеса. Как правило компаниям этого сегмента невыгодно и нецелесообразно разворачивать ПО на собственной инфраструктуре. Именно благодаря публичным облакам компании SMB получают возможность работать с дорогостоящими IT-решениями, полноценно используя их возможности и не увеличивая IT-бюджет. В публичном облаке большая доля принадлежит SaaS-решениям, например, созданию электронной почты на базе Microsoft Exchange Server, порталов на базе Microsoft SharePoint и т. д.

Что касается аренды IT-оборудования, программа SPLA используется партнерами Softline для обеспечения системной интеграции, работы ЦОДов, а также бизнес-центров, сдающих оборудованные площадки. В частности, SPLA-партнеры Softline активно используют возможность сдавать в аренду сервера или персональные компьютеры с установленным ПО Microsoft (например, операционными системами Microsoft и продуктами Microsoft Office).

Три шага к новым возможностям

Для того, чтобы стать SPLA-партнером Softline и начать оказывать услуги об-



лачного лицензирования, достаточно выполнить три простых условия.

1. Ваша компания должна быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network. Также компанию необходимо зарегистрировать на ресурсах Microsoft Pinpoint и Microsoft Hosting Community. (При необходимости специалисты Softline помогут пройти все этапы регистрации, окажут консультационную поддержку и вышлют подробные инструкции).
2. Далее следует заключить партнерское соглашение с корпорацией Microsoft по программе SPLA с помощью специалистов Softline. Соглашение заключается на 3 года и может быть продлено в дальнейшем.
3. Заключить договор с компанией Softline.

После выполнения этих условий вы получите доступ к необходимым лицензиям и сможете начать разворачивать облака и предоставлять услуги доступа к решениям на базе ПО Microsoft.

Контакты

Узнать больше об опыте SPLA-партнера Softline компании «Новые технологии» и ее продуктах, доступных по SPLA, вы можете у консультантов компании.

Звоните: 8 (800) 100-59-68

Пишите: nt@mysn.ru

Сайт компании: <http://mslic.org>

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. 0158

Пишите: spla@softline.ru

Наш сайт: <http://store.softline.ru/spla>

Сегодня все больше наших партнеров используют возможности программы SPLA для создания собственных IT-решений на базе продуктов Microsoft. Эта тенденция, несомненно, положительно влияет на рынок облачных технологий в России: наряду с увеличивающимся спросом на облачные — функциональные, масштабируемые и доступные — решения увеличивается и число оригинальных, «заточенных» под специфику отрасли, масштаб компании или конкретный бизнес, предложений со стороны российских разработчиками.

Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline