РЫНОК СУБД ЖДЕТ КОНСОЛИДАЦИЯ

В УСЛОВИЯХ АКТИВНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО IT-РЫНКА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ВЕНДОРЫ СУБД СТОЛКНУЛИСЬ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ОДНОВРЕМЕННОГО РЕШЕНИЯ НЕСКОЛЬКИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ: ЗАМЕЩЕНИЯ УШЕДШИХ ЗАПАДНЫХ РЕШЕНИЙ, РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРОДУКТОВ И ПРЕОДОЛЕНИЯ КАДРОВОГО ДЕФИЦИТА. О КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДАХ, КОМПРОМИССАХ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ПО И БУДУЩЕМ ОТРАСЛИ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ВАДИМ ЯЦЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ТАНТОР ЛАБС». АЛЛА МИХЕЕНКО



«ТАНТОР ЛАБС»

GUIDE: Какие ключевые тенденции сегодня определяют российский рынок СУБД?

ВАДИМ ЯЦЕНКО: Можно выделить два ключевых вектора: технологический и нетехнологический. В технологическом аспекте наблюдается конвергенция: основные игроки движутся в сходных направлениях, развивая схожие продукты. С одной стороны, это создает предсказуемость рынка, поскольку лидеры отрасли задают единый стандарт. С другой — формирует поле однотипных решений, так называемых клонов и форков, что ограничивает диверсификацию. Параллельно крупные экосистемы предлагают альтернативные подходы, но их новые решения не всегда обеспечивают бесшовную миграцию с унаследованными системами, что сдерживает их распространение.

Если рассматривать тенденцию в целом, то прослеживается тренд на консолидацию. Прогнозы, в том числе Мосбиржи, указывают на 2026 год как на период активной концентрации капитала, что затрагивает и сегмент систем управления данными. Мы уже фиксируем растущий объем запросов на сделки M&A в этой сфере. Ожидается, что пик консолидации придется на 2026–2027 годы.

G: На каком технологическом этаже находятся российские СУБД по сравнению с ушедшими мировыми лидерами? Это вопрос «догнать и перегнать» или речь идет о создании параллельной, но адекватной реальным задачам экосистемы?

В. Я.: Изначально задача заключалась в достижении технологического паритета: создании решений, обеспечивающих функциональность ушедших с рынка западных вендоров. Но нужно следить и за актуальными глобальными трендами: развитием искусственного интеллекта и новых подходов к работе с данными. Как вендор мы осознаем риски концентрации исключительно на импортозамещении, ведь такая стратегия может привести к технологическому отставанию на фоне быстро меняющейся мировой повестки. Мы проводим постоянный мониторинг развития западных вендоров, включая «большую тройку» облачных провайдеров и таких игроков, как Oracle.

Наша разработка на базе PostgreSQL, которой мы занимаемся последние полтора-два года, следует трендам, сформировавшимся на международном рынке. Так, стоит отметить наш подход к архитектуре СУБД, который, следуя международному тренду, разделяет слои хранения информации и вычислений.

Microsoft недавно представила свою СУБД HorizonDB, построенную на такой архитектуре и совместимую с PostgreSQL. Есть и другие иностранные решения с аналогичным функционалом, например, Aurora от Amazon, AlloyDB от Google и Neon от Databricks. Мы идем этим же путем. Наша машина баз данных Tantor XData Gen.3 с СУБД Tantor Polar на борту уже тестируется на данных некоторых заказчиков и партнерских решениях. Окончательные результаты покажет рынок, но текущие разработки демонстрируют состоятельность подхода, сочетающего импортозамещение с учетом международных технологических трендов.

G: С какими главными компромиссами сталкивается бизнес при переходе на отечественные СУБД?

В. Я.: Первый — функциональность. Клиенты привыкли к определенным возможностям, тогда как в наших продуктах те же задачи реализованы иначе. Речь не только о технических аспектах, но и о привычках (интерфейсы, системы бэкапа, другие операционные процессы). Второй — производительность, краеугольный камень, и здесь со многим приходится мириться. При работе с крупными системами часто большие объемы данных и сложные системы приходится дробить, а это создает операционные неудобства. Третий — миграция, но это не столько компромисс, сколько данность.

Процесс переноса данных между СУБД всегда ресурсоемок и требует значительных временных затрат. Наше текущее развитие как раз направлено на снятие этих ограничений. Мы работаем над решениями, которые позволят минимизировать компромиссы и предоставить функциональность, сопоставимую с ушедшими с рынка западными аналогами.

G: Что сейчас в первую очередь волнует крупные компании при выборе российской СУБД?

В. Я.: Ключевое — бренд и доверие. Клиенты оценивают известность вендора, количество успешных внедрений, публичную активность компании и технологическую зрелость решений. Ключевым критерием становится формирование доверия — когда клиент уверен в компетенциях поставщика. Выбор конкретного вендора часто определяется отраслевой спецификой. Например, для систем на базе 1С предприятия обычно рассматривают двух-трех проверенных поставщиков. Аналогичная ситуация в банковском секторе и промышленности: пул потенциальных партнеров существенно сужается в зависимости от решаемых задач.

G: Как СУБД Tantor Postgres отвечает на вопросы заказчиков? И как обеспечивается безопасность?

В. Я.: Наша стратегия изначально строилась на добавлении функциональности корпоративного уровня к проверенным open source решениям. Мы развивали стабильную и известную клиентам открытую основу, дополняя ее собственными разработками. Так появились наша графическая платформа и различные функции в СУБД, решающие именно enterprise-задачи. В рамках этого подхода информационная безопасность занимает ключевое место. Помимо прохождения обязательной сертификации ФСТЭК, которая накладывает строгие требования на СУБД и сопутствующие продукты, мы активно развиваем дополнительный функционал по запросам клиентов. Из недавних улучшений — внедрение технологии прозрачного шифрования данных для надежной защиты данных от злоумышленников. Также у нас имеются серьезные наработки в области средств аудита и анализа схем данных на предмет уязвимостей. Особое внимание уделяем интеграции с операционной системой Astra Linux. Это ключевой фактор комплексной безопасности, поскольку СУБД всегда работает в связке с ОС. Такое целостное предложение позволяет клиентам получать полноценное защищенное решение.

G: Как вы оцениваете один из ключевых рисков — кадровый? Достаточно ли специалистов, способных не только администрировать, но и развивать сложные системы управления данными?

В. Я.: Вы затронули болезненную тему. Проблема кадрового дефицита носит системный характер: она существовала ранее, сохраняется сегодня и, полагаю, будет актуальна в обозримом будущем. Причем это глобальный вызов: даже Китай с его человеческим потенциалом испытывает нехватку высококвалифицированных специалистов в области СУБД, способных решать сложные задачи. В России ситуация усугубляется меньшим рынком кандидатов. Многие стремятся попробовать силы в крупных международных корпорациях.

Решение видится в комплексном подходе. Во-первых, необходимо привлечение разработчиков через интересные и амбициозные задачи. Во-вторых, критически важно системное образование. Полноценная подготовка специалиста — от школы через университет до получения опыта в вендоре — занимает минимум десять лет. Это стратегическая инвестиция, без которой невозможно формирование кадрового резерва. Мы ведем эту работу через «Астра Академию», сотрудничество с вузами и обучающие курсы, понимая, что без вложений в будущее устойчивое развитие невозможно.

G: Как экосистемный подход «Группы Астра» сказывается на разработке новых продуктов?

В. Я.: Современный рынок требует экосистемных решений, и это мы наблюдаем у всех крупных игроков. Ключевое преимущество такого подхода — возможность предлагать клиенту комплексное решение. Это минимизирует проблемы интеграции, которые неизбежно возникают при использовании продуктов разных вендоров.

В рамках группы мы выстраиваем единую технологическую цепочку. Базисом служит операционная система, поверх которой интегрируются все компоненты. Например, мы используем ALD Pro для работы с системами аутентификации, RuBackup для резервного копирования, платформу Tantor для мониторинга и оповещений. Такой подход создает эффект синергии — когда совокупная ценность продуктов превышает простую сумму их частей. Как любят говорить коллеги, один плюс один равно одиннадцать. Мы получаем распределение разработки и одновременно — единую платформу системного ПО для заказчика.

Отдельно отмечу сертифицированную безопасную разработку ПО. Группа стала одним из первых партнеров, получивших соответствующий сертификат. Фактически мы разрабатываем продукты на собственных же сертифицированных решениях. Венчает эту работу облачное направление. Построение облака требует множества компонентов: виртуализации, ОС, СУБД, систем управления пользователями, мониторинга. Мы создаем облако на экосистеме группы, где недавно внедрили нашу СУБД Tantor Postgres и машину баз данных Tantor XData. Это демонстрирует зрелость нашей экосистемы: все компоненты собираются в единое целое, обеспечивая клиентам полноценную технологическую платформу. ■