ВЕНДОРСКАЯ МОДЕЛЬ ОБЛАЧНОГО БИЗНЕСА МАСШТАБИРУЕТСЯ В РОССИИ

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ОБЛАЧНОГО РЫНКА В РОССИИ (ДО 24,4% ЕЖЕГОДНО ВПЛОТЬ ДО 2030 ГОДА, ПО ОЦЕНКАМ IKS-CONSULTING) И КУРС НА АКТИВНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ВЫНУЖДАЮТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОВАЙДЕРОВ НЕ ТОЛЬКО НАРАЩИВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ МОЩНОСТИ, НО И ГИБКО МЕНЯТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПОД ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ. О ТОМ, КАК НА ЭТИ ВЫЗОВЫ ОТВЕЧАЕТ РОССИЙСКИЙ ВЕНДОР, GUIDE РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ASTRA CLOUD КОНСТАНТИН АНИСИМОВ. АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ



ASTRA CLOUD

GUIDE: Вы позиционируете себя как вендорское облако, какие ключевые отличия от других облачных компаний вы бы назвали?

КОНСТАНТИН АНИСИМОВ: Ключевое отличие в том, что мы работаем на собственном стеке программного обеспечения — это операционная система, средства виртуализации и прикладные продукты. В ближайшей перспективе к этому добавится интеграция с отечественными серверными процессорами Baikal-S. Подобная модель вендорского облака, когда поставщик инфраструктурного ПО сам оказывает облачные услуги на его базе, хорошо известна на глобальном рынке на примере Oracle или Microsoft. Мы считаем, что в условиях импортозамещения этот подход будет не менее востребован и в России. Причин тому в нашем случае несколько: историческое доверие к решениям «Группы Астра», предсказуемость развития вендора, глубокая технологическая интеграция для гибридных сценариев и удобная сервисная поддержка.

G: Из каких сфер бизнеса приходят клиенты и с какими запросами?

K. A.: Изначально облако Astra Cloud прошло тестирование и опытную эксплуатацию внутри периметра «Группы Астра», а в конце прошлого года мы вышли на открытый рынок. Сегодня среди наших клиентов уже есть представители двух ключевых отраслей. Прежде всего это финсектор: с нами работают крупные банки из топ-10. Один из них строит облачную инфраструктуру для себя и дочерних обществ, другой планирует развернуть наше облако в собственном контуре в формате программно-аппаратного комплекса. Второе значимое направление — промышленность.

Если говорить глобально об основных драйверах спроса на облачные услуги, то сегодня это высокая ключевая ставка. Вследствие этого фактора компании меняют структуру затрат, сокращая CAPEX и увеличивая OPEX, это просто выгоднее в текущих реалиях, чем строить инфраструктуру самостоятельно. Также с середины прошлого года произошел трехкратный рост цен на серверную технику, что тоже вынуждает клиентов пересматривать бюджеты и выбирать облачные решения. Мы пока держим цены, так как располагаем резервом оборудования, закупленного ранее.

G: Темп роста рынка облачных сервисов, по данным iKS-Consulting, ежегодно до 2030 года составит 24,4%. Вы согласны с такой оценкой? Что, на ваш взгляд, двигает рынок сегодня?

K. A.: Оценка iKS-Consulting вполне реалистична. При этом примерно 20% этого роста — прямое следствие инфляции (как минимум в 2026 году), вызванной общим подорожанием ресурсов ЦОД и подорожанием серверной техники. Что касается содержательной динамики, то к уже известным драйверам (импортозамещению и регуляторному давлению) добавился искусственный интеллект.

G: Предлагаете ли вы клиентам инфраструктуру для AI-проектов?

K. A.: Да, мы предоставляем инфраструктуру под ИИ, включая выделенные GPU-ресурсы под различные задачи. Сегодня это очень востребовано. Клиенты активно обучают модели на собственных данных и адаптируют open source решения под свои нужды. Все это подстегивает спрос не только на облачные мощности, но и на строительство специализированных ЦОДов с повышенным энергопотреблением. Отдельный потенциал для кратного роста заложен в появлении собственных больших языковых моделей: как только на рынке возникнут зрелые российские LLM, потребность в инфраструктуре, особенно в GPU-сегменте, вырастет многократно.

G: Есть ли у вас планы по строительству собственных ЦОДов или их покупке?

K. A.: Изначально мы не планировали строить ЦОДы. Как софтверная компания мы не хотели заниматься этим, скажем так, специализированным сегментом недвижимости с высокими требованиями к энергопотреблению и охлаждению. Однако за последние два три года ввод новых мощностей ЦОДов сильно отстал от роста IT-рынка: всего около 5% в 2022–2024 годах при двузначных темпах роста всей IT-отрасли и 25% — у облачного сегмента. Из-за этого цены на услуги ЦОДов за 2024–2025 годы выросли вдвое. Такая ситуация вынуждает нас задуматься о строительстве ЦОДа, но не самостоятельно, а через партнерство с опытными игроками — чтобы хеджировать прежде всего рост цен на инфраструктуру ЦОДа для себя. Пока конкретных шагов мы не предприняли, но активно прорабатываем этот вопрос.

G: Astra Cloud позиционируется как защищенное облачное решение. Многие крупные компании традиционно предпочитают собственные серверы облачным сервисам — из-за требований регуляторов и опасений передавать данные во внешний контур. Меняется ли сегодня эта тенденция?

K. A.: Тенденция действительно меняется. Даже банковский сектор, традиционно скептически настроенный к облакам, теперь рассматривает их при условии выполнения вендором регуляторных требований. Дополнительный приток обеспечивают IT-команды, которые переносят в облака промышленные среды.

G: Как устроена модель ценообразования в Astra Cloud?

K. A.: Мы предлагаем две основные модели потребления. Первая — классическая лицензия с развертыванием на инфраструктуре заказчика, в том числе в формате программно-аппаратного комплекса. Этот вариант чаще выбирает госсектор. Вторая — облачная подписка с фиксированными платежами, которая позволяет коммерческим клиентам перейти на операционные затраты. Как универсальный вендор мы адаптируем схему работы под конкретный запрос и можем предложить гибридные сценарии, сочетающие оба подхода.

G: Расскажите, пожалуйста, о вашей георасределенной инфраструктуре. Где расположены площадки, как обеспечивается отказоустойчивость между ними?

K. A.: Мы относительно молодой облачный провайдер с тремя дата-центрами: два уровня Tier 3 и один уникальный в Москве уровня Tier 4. Отказоустойчивость нашей инфраструктуры строится по методологии «3–2–1». То есть три копии данных на двух типах носителей, одна из которых хранится в географически удаленной локации. Плюс к этому формируется так называемый неизменяемый «бэкап судного дня», гарантирующий полное восстановление после аварии. Это что касается нашей платформы. Для клиентов же в ближайшем майском релизе Astra Cloud появится сервис Disaster Recovery (аварийное восстановление данных). Дальнейшие планы связаны с расширением в регионы: рассматриваются площадки в Нижнем Новгороде, Казани и Екатеринбурге.

G: Какие инновации от Astra Cloud можно ожидать в наборе облачных сервисов в ближайшее время?

K. A.: Я бы выделил два направления. Прежде всего это развитие высокопроизводительных сред для ресурсоемких задач. Мы хотим дать клиентам инфраструктуру, способную заменить западные платформы вроде Oracle Exadata и обеспечить кратный рост производительности там, где классические облака не справляются. Второй вектор связан с укреплением защищенного контура для чувствительных данных. Мы не имитируем импортозамещение, мы строим независимую инфраструктуру. ■