

«Важно учиться жить в логике новых реалий и переходить на отечественные ИТ-решения»

Один из лидеров импортозамещающих процессов в российской ИТ-сфере «Группа Астра» активно работает в регионах. У компании есть представители в каждом федеральном округе, открыты несколько офисов. Разработчик занимает 23% на отечественном рынке инфраструктурного ПО, а в сегменте ОС с флагманским продуктом, операционной системой Astra Linux, у него целых 75% рынка*. В продуктовом портфеле есть стек собственных разработок, который удовлетворяет запросы клиентов на комплексные ИТ-решения взамен ушедшим западным аналогам. О деятельности компании и преимуществах работы с отечественным ПО рассказала Анастасия Белодедова, руководитель направления региональных корпоративных продаж в Уральском федеральном округе.

— Какие решения предлагает ваша компания для бизнеса?

— В портфеле «Группы Астра» на данный момент 17 продуктов и сервисы: от операционной системы, СУБД, виртуализации, VDI, хранения данных, управления пользователем до консалтинга и техподдержки. Наш ключевой продукт — защищенная, сертифицированная операционная система Astra Linux. Она подходит для ИТ-инфраструктур любого масштаба, позволяет обеспечить бесперебойную и безопасную работу с различной информацией, в том числе конфиденциальной. В нашу экосистему также входят несколько тысяч совместимых партнерских программных и аппаратных решений. Мы помогаем бизнесу планировать и осуществлять миграцию инфраструктуры на безопасные отечественные решения и эффективно развиваться.

— В чем ваши ключевые конкурентные преимущества?

— Безопасность и надежность — наши главные козыри. ОС Astra Linux изначально создавалась с прицелом на обеспечение максимальной защиты ИТ-инфраструктуры. Принципа защищенности решений мы придерживаемся и в других своих продуктах.

Второе преимущество, которое тесно связано с первым — регуляр-

ные обновления, доработка и развитие функционала продуктов. Сегодня новые типы атак и вирусы появляются ежедневно. Мы отслеживаем эти процессы и стараемся быстро выпускать обновления своих решений, которые смогли бы им противостоять.

Третье — продуктово-сервисный подход. Мы и наши партнеры не только продаем программы, но и помогаем с их внедрением и запуском, с обучением специалистов, оказываем консультационную помощь и последующую техническую поддержку.

При этом в своей работе учитываем все позитивное из опыта крупнейших международных игроков и предоставляем заказчикам полноценную экосистему взаимосвязанных решений и сервисов в режиме «единого окна». Сегодня мы закрываем большую часть требований организаций и предприятий из различных секторов экономики. Заказчик, который пришел в «Астру», может подобрать разные решения и получить техническую поддержку непосредственно от разработчика по любому из выбранных продуктов нашего стека.

Мы развиваем свой продуктовый портфель как за счет собственной разработки, так и за счет привлечения проектов и команд, которые его

дополняют и помогают создать более выгодные и интересные предложения для заказчиков. Это позволяет усилить наш программный стек системного и инфраструктурного ПО и обеспечить рынок решениями и технологиями, закрывающими базовые потребности при построении инфраструктур на отечественных решениях.

Мы стараемся не опускать планку, поставленную глобальными игроками, по качеству своих продуктов и сервисов. Любой заказчик — от небольшого до огромного — имеет возможность получить ту конфигурацию решений, которая нужна именно ему.

— В каких регионах вы уже работаете?

— Мы работаем по всей России. Если раньше все коммуникации велись сотрудниками из Москвы, то в 2021 году мы пришли к пониманию, что для эффективного взаимодействия нужны представители и офисы на местах, в регионах. И они начали там открываться. Сейчас офис есть во Владивостоке, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Иннополисе. А представители компании работают фактически во всех федеральных округах страны. И за счет этого мы можем активно вести прямой диалог с местными предприятиями. Такой подход дает понимание текущих задач, а также того, какие сложности у региональных организаций есть в связи с уходом зарубежных игроков. Нам важно чувствовать актуальную ситуацию на рынке и ключевые потребности для того, чтобы соответствовать ожиданиям наших заказчиков.

— Какие перспективы работы вы видите в Пермском крае?

— Сейчас пилотных проектов довольно много по всей стране, и на территории Пермского края в том числе. Интерес к отечественным решениям только растет. Первыми вопросом импортозамещения в регионе традиционно озаботились государственные органы, но и бизнес подтягивается. Если раньше сегмент B2B занимал выжидательную позицию, то сейчас все понимают, что как прежде уже не будет. Поэтому рынок ведет себя очень активно. Сегодня в переходе на отечественные решения заинтересованы практически все. Это и промышленные предприятия, и банки, и ме-



дицинские организации, и вузы. Поэтому перспективы весьма позитивны. Мы будем наращивать свое присутствие и продолжим усиленно работать в регионе.

— Какие сложности возникают при переходе на отечественные решения?

— Ответ на этот вопрос состоит из нескольких пунктов. В первую очередь надо понимать, что большинство технических специалистов, обеспечивающих ИТ-инфраструктуру различных предприятий, привыкли работать на продуктах известных зарубежных разработчиков. И сейчас им приходится быстро перестраиваться и учиться жить в логике новых реалий.

Второй момент состоит в том, что для многих крупных предприятий невозможно сиюминутно перестроить всю имеющуюся инфраструктуру с иностранных решений на российские. У заказчиков есть потребность и задача на какой-то переходный период сохранить существующую структуру и переходить поэтапно. Линейка наших продуктов позволяет осуществлять такой постепенный переход максимально удобно для сотрудников компаний. Мы проводим аудит информационных систем и проверку совместимости ИТ-решений. И далее осуществляется перевод. Отмечу, что все программные продукты «Группы Астра» включены в реестр Минцифры. Они сейчас используются в государственных и коммерческих организациях, госкорпорациях и концернах, на промышленных предприятиях и объектах КИИ по всей стране. И как я уже упоминала, наша компания не только разрабатывает новые решения для предприятий, но и оказывает техническую поддержку на всех этапах процесса перехода и адаптации к отечественному программно-

му обеспечению, при необходимости, в режиме 24/7.

— Насколько мы знаем, ваша компания также очень серьезно занимается темой образования и подготовки ИТ-кадров для импортозамещения. Расскажите, пожалуйста, об этом.

— Да, вы верно сказали. Один из важных приоритетов «Группы Астра» — качественная подготовка ИТ-кадров. Потому что мало просто перейти на отечественное. Важно, чтобы сотрудники, отвечающие за инфраструктуру в организациях, умели с этими продуктами работать. Поэтому вопрос обучения довольно острый.

Мы реализуем стратегию формирования единого образовательного пространства на всех уровнях. В рамках проекта «Астра-школа» обучаем учителей, которые потом ведут занятия для учеников. Школьники, прошедшие такое обучение, выходят более подготовленными к вузам. Наши программы «Астра-университет» и «Астра-колледж» предполагают обучение студентов по программным продуктам компании в рамках одной или нескольких дисциплин в зависимости от профиля образовательной организации и реализуемых направлений подготовки. Сейчас в число наших партнеров входят более 400 образовательных организаций. Обучение на нашем специализированном веб-портале проходят свыше 13 тыс. слушателей ежегодно. На данный момент «Группа Астра» создала сеть из более 100 авторизованных учебных центров по всей стране. Отмечу, что и в Перми такой центр есть, в 2023 году там прошли обучение почти 400 человек.

* По данным аналитического агентства Strategy Partners за 2023 год.

