



**ДИРЕКТОР «ЛАБОРАТОРИИ КАСПЕРСКОГО»
ЕВГЕНИЙ КАСПЕРСКИЙ УБЕЖДЕН:
ЕСЛИ ПОКУПАЕТЕ НЕ ВЫ, ТО ПОКУПАЮТ ВАС**

Е. К.: Лет пять-десять назад на западных рынках действительно существовало недоверие к продуктам из России. Сейчас это уже далеко не так, хотя проблем много, причем в каждой отдельно взятой стране они специфические.

ВГ: А имеет ли смысл вообще российскому разработчику прорываться на зарубежный рынок, затрачивая немалые ресурсы и работая в условиях жесткой конкуренции? Насколько отдача от зарубежных продаж ПО превышает вложенные усилия?

Е. К.: Безусловно, имеет! Отдача вас порадует, надо только выучить английский язык и избавиться от комплексов, заложенных в нас еще со времен железного занавеса. По моему глубокому убеждению, проблема заключается не в том, что российские софтверные компании не могут выходить на западные и восточные рынки, а в том, что они не хотят это делать. А это может отразиться на развитии не только конкретно этих бизнесов, но и в конечном счете на российской ИТ-индустрии в целом.

Очевидно, что с вступлением России в ВТО (а оно рано или поздно произойдет) положение российских компаний, неспособных предложить конкурентоспособный продукт, станет уязвимым. А следовательно, станет уязвимой и вся отрасль. Надо понимать простую вещь: если вы не пойдете на зарубежные рынки, то зарубежные рынки придут к вам и купят всех с потрохами.

ВГ: А «Лаборатория Касперского» не собирается покупать какие-нибудь компании в России или за рубежом?

Е. К.: Если вы приобретаете какую-либо компанию, это значит одно из двух — либо вы хотите завладеть ее продуктами и технологиями, либо просто покупаете вместе с ней долю рынка. В России на рынке антивирусной безопасности «Лаборатория Касперского» доминирует, поэтому покупать другие компании нам бессмысленно. На Западе подобные сделки мы рассматриваем пока только с позиции наблюдателя. Весьма вероятно, что в ближайшие годы наше внимание к ним усилится.

Если же говорить о покупке технологий, «Лаборатория Касперского» с большим интересом относится к предложениям, которые могут каким-либо образом дополнить основные продукты нашей компании. Однако до сих пор наше единственное заметное приобретение — технология распознавания спама. Во всех остальных случаях мы лицензируем технологии либо разрабатываем их самостоятельно.

ВГ: Наблюдается ли всплеск интереса к покупке легального ПО среди российских компаний?

Е. К.: О стремлении российских компаний переходить на легальное ПО уже можно говорить как о тенденции. В первую очередь это касается малого и среднего бизнеса — крупный бизнес пользуется легальным софтом уже в течение двух лет. Я бы объяснил эту тенденцию тремя факторами. Во-первых, в бизнес-среде сложилось четкое понимание серьезности существующих ИТ-угроз. Во-вторых,

многие компании поняли, что пиратский софт не может обеспечить качественную защиту. Наконец, софтверные компании сами идут навстречу пользователям, выпуская более эффективные и доступные продукты и сервисы.

ВГ: Какая часть рынка обладает наиболее высокой покупательной способностью — малый и средний бизнес или же промышленные предприятия?

Е. К.: С точки зрения динамики рынка, безусловно, выигрывает малый и средний бизнес. А enterprise-сектор имеет стратегическое значение: для крупных предприятий важна комплексность защиты и дополнительные сервисы.

ВГ: Оправдана ли вообще разработка комплексных решений? Охотно пользователи покупают полный пакет ПО для решения всех задач или они продолжают по инерции покупать решения от разных производителей?

Е. К.: Одновременно и оправдана, и не очень. Часть пользователей покупает свое ПО по частям, в зависимости от своих требований, другая часть устанавливает комплексное решение и не заморачивается деталями. Причем вторых, по нашим ощущениям, становится все больше.

ВГ: На российском рынке набирает обороты новое направление — ИТ-услуги, также называемые Managed Services. Компания, использующая такую модель работы с ПО, платит не за программное обеспечение, а за предоставляемые разработчиком сервисы. Насколько востребованы сейчас такие услуги? Можно ли прогнозировать существенное увеличение доли рынка таких услуг в будущем?

Е. К.: Я бы сказал, что этот рынок стоит на пороге настоящего бума. В России потенциальные клиенты уже перешли от обсуждения «выгодно или нет» к выбору поставщиков услуг. Если раньше нам приходилось объяснять потенциальным клиентам, что такое аутсорсинг ИТ-безопасности, то сейчас нас спрашивают о конкретных решениях. Сегодня «Лаборатория Касперского» со своими сервисами Kaspersky Hosted Security Services — единственный в России поставщик подобных услуг мирового уровня, и мы уверены, что сохраним лидерство на рынке, несмотря на увеличение активности конкурентов. Если же говорить о доле аутсорсинга на всем рынке ИТ-безопасности, то, по прогнозам IDC, к 2011 году доля услуг среди систем Messaging Security (защита почты, Web-трафика и систем обмена сообщениями) достигнет 30–33%, сейчас же она не превышает 17%.

ВГ: Развитие отечественных ИТ-компаний обычно происходит по одному из двух сценариев. Первый — концентрация на основном направлении деятельности, второй — диверсификация бизнеса. Какой из этих подходов перспективнее?

Е. К.: Эти сценарии справедливы для любого бизнеса, а не только для ИТ. И оба являются правильными — в зависимости от положения компании на рынке, перспектив ее развития, а также амбиций владельцев и топ-менеджмента. Для себя мы решили, что на текущем этапе и в ближайшем будущем «Лаборатория Касперского» будет концентрироваться на технологиях и продуктах, на которых мы, как говорится, собаку съели, а уже потом будем рассматривать другие возможности.

ВГ: На ваш взгляд, продолжится ли в ближайшее время подъем ИТ-отрасли в России или этот рынок по аналогии с западным ожидает стагнация и ужесточение конкуренции? Каковы идеальные условия для развития рынка ИТ в России?

Е. К.: Уникальность российского рынка заключается в том, что он будет на подъеме еще в течение как минимум трех-пяти лет, притом что ужесточение конкуренции мы наблюдаем уже сейчас. Стагнация в ближайшее время рынку не грозит. А для дальнейшего формирования рынка необходимы следующие условия: динамичный рост, тенденция к легализации ПО и последовательное снижение уровня пиратства.

Записала СВЕТА ХАНИНАЕВА

«ПРОБЛЕМА НЕ В ТОМ, ЧТО РОССИЙСКИЕ СОФТВЕРНЫЕ КОМПАНИИ НЕ МОГУТ ВЫХОДИТЬ НА ЗАПАДНЫЕ И ВОСТОЧНЫЕ РЫНКИ, А В ТОМ, ЧТО ОНИ НЕ ХОТЯТ ЭТО ДЕЛАТЬ. НАДО ПОНИМАТЬ, ЧТО ЕСЛИ ВЫ НЕ ПОЙДЕТЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, ТО ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ПРИДУТ К ВАМ И КУПАТ ВСЕХ С ПОТРОХАМИ»



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

**Ваша ЦЕЛЬ: карьера в информационных технологиях банковской сферы.
Наше РЕШЕНИЕ: уникальные возможности профессионального роста.**

Информационные технологии — Ваша страсть или жизнь. Ваша цель — стать крупным специалистом в своем деле. Но мы предлагаем Вам больше: общаться с клиентами, управлять проектами, играть важную роль в организации, где информационные технологии — основа бизнеса.

Все эти возможности предлагает крупнейший и один из самых технологически развитых банков в мире — Дойче Банк.

Современные технологии стоят в центре всего, что мы делаем. Руководствуясь четкими целями и задачами, вместе мы достигнем успеха в качестве многогранной, инновационной и эффективной организации.

Станьте частью команды Дойче Банка, работайте вместе с нами над увлекательными и высокотехнологичными проектами!

**Лучшая карьера - в Дойче Банке!
Мы ждем Вас: IBIT.Moscow@db.com
www.deutsche-bank.ru**

A Passion to Perform. Deutsche Bank

Генеральная лицензия ООО "Дойче Банк" N 3328 от 9 октября 2003 года. © 2008. Реклама.