

Одна из самых заметных тенденций последнего времени — активная информатизация государственных структур. Хотя существуют законодательные и руководящие акты, регулирующие использование программных и программно-аппаратных решений в государственных органах, контроль соблюдения этих норм долгое время пускали на самотек. Государственные организации, в особенности региональные, при выборе системы ИБ руководствовались ценой, а не качеством приобретаемых решений.

Сейчас же ситуация улучшается: так, в конце 2007 года были подведены итоги конкурса на закупку средств антивирусной защиты, объявленного Федеральной таможенной службой России. В результате на комплексную защиту всех узлов территориально-распределительной сети ФТС было поставлено 15 480 лицензий на решение Kaspersky Total Space Security. Сумма сделки составила 19,9 млн руб.

«Немаловажную роль играет увеличившийся объем инвестиций в информатизацию российского общества. Ведь раньше при недостаточном финансировании речь шла не о том, проверенные ли решения используются для защиты информации в государственных органах, а о том, лицензионные ли они!» — восклицает Олег Гудилин.

Изменилось само отношение к системам информационной безопасности, их предназначению и роли в корпоративной ИТ-структуре. «Для многих компаний обеспечение своей безопасности стало своего рода гигиеническим обязательством — жизненно необходимым процессом», — комментирует Андрей Степаненко, директор по маркетингу компании «Информзащита». — Руководство компаний поняло, что обеспечение безопасности не приносит деньги и не помогает их экономить, а обеспечивает устойчивость основных бизнес-процессов».

По мнению Олега Гудилина, доля затрат на информационную безопасность в скорейшем времени будет значительно увеличена в бюджетах организаций — как частных, так и государственных. Более распространенным станет долгосрочное планирование затрат на продукты и услуги в области информационной безопасности. «Как следствие, возрастет роль компаний, способных предложить услуги по разработке концепций комплексных систем защиты информации», — предсказывает господин Гудилин.

«Если говорить о динамике роста отдельных сегментов рынка ИБ, то, в первую очередь, будет пользоваться спросом все, что так или иначе связано с консалтингом и аудитом, построением организационных мер», — считает руководитель направления информационной бе-

КОМПАНИЯ	СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	ГОРОД	ОБОРОТ		ТЕМПЫ РОСТА (%)
			2006 ГОД (ТЫС. РУБ.)	2005 ГОД (ТЫС. РУБ.)	
1 «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»	РАЗРАБОТКА ПО	МОСКВА	1145471	620000	84,8
2 «ИНФОРМЗАЩИТА»	СЕРВИСЫ ИБ, РАЗРАБОТКА ПО И ПАК	МОСКВА	1023697	785436	30,3
3 РНТ	СЕРВИСЫ ИБ	МОСКВА	860893	303825	183,4
4 LETA IT-COMPANY	СЕРВИСЫ ИБ	МОСКВА	597960	401800	48,8
5 УСП «КОМПЬЮЛИНК»	СЕРВИСЫ ИБ	МОСКВА	576528	472564	22
6 «ЛАНИТ»	СЕРВИСЫ ИБ	МОСКВА	550000	356000	54,5
7 ISL-КПО ВС	СЕРВИСЫ ИБ	КАЗАНЬ	521144	330264	57,8
8 «ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ»	СЕРВИСЫ ИБ, РАЗРАБОТКА ПО И ПАК	МОСКВА	516150	344033	50
9 «ОРБИТА»	СЕРВИСЫ ИБ	КРАСНОДАР	426000	158000	169,6
10 ОКБ САПР	РАЗРАБОТКА ПАК	МОСКВА	404063	285563	41,5

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2007.

зопасности компании «Крок» Михаил Башлыков. — Причем речь идет не только о построении этих организационных мер, но и об их внедрении».

Вторая тенденция — дальнейшее движение от «продуктового» к «процессному» подходу. Что касается технических аспектов, топ-менеджер «Крок» отметил дальнейшую интеграцию ИБ-систем с прикладными ИТ-решениями. «Об этом свидетельствует целый ряд покупок на рынке информационной безопасности, произошедших за последние пару лет», — считает он. В заключение господин

Башлыков констатирует дальнейший рост популярности у заказчиков программно-аппаратных решений и систем мониторинга событий, устройств, инцидентов.

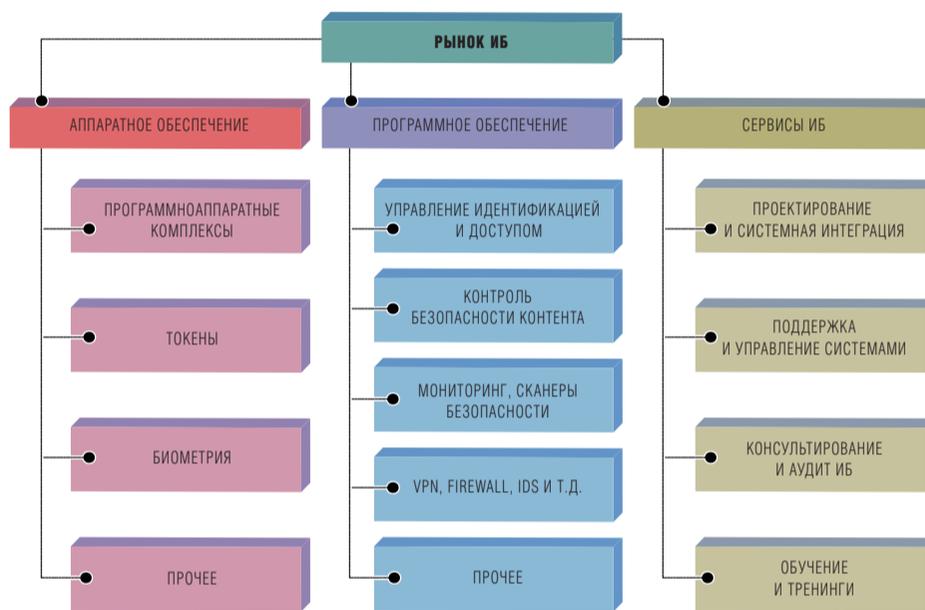
ЗАЩИТА АУТСОРСЕРА «В России сейчас клиенты переходят от теоретического обсуждения плюсов и минусов ИТ-аутсорсинга к рассмотрению вариантов и поставщиков», — уверен Андрей Никишин, директор направления аутсорсинга ИТ-безопасности «Лаборатории Касперского». — Другими словами, нас ожидает серьезный рост ко-

личества заказов. Насколько заказчиков будет много, можно судить, исходя из мирового опыта — порядка 15–20% всех клиентов выбирают аутсорсинг ИТ-безопасности. Думаю, что с течением времени процент поклонников сервисной модели будет увеличиваться, и, по моим прогнозам, через 5 лет до 30–35% компаний воспользуются этими услугами. То есть рост будет очень большим».

И это несмотря на целый ряд факторов, сдерживающих развитие. По словам Андрея Никишина, это, прежде всего, стоимость услуг. Потенциальные клиенты далеко не всегда, сравнивая стоимость услуг с ценой приобретения антивирусного и защитного ПО, учитывают не только прямые расходы, но и косвенные. Также они не всегда учитывают ТСО — общую стоимость обслуживания. Хотя эта проблема постепенно и сходит на нет, считает эксперт. Второй фактор — опасение клиента передавать потоки конфиденциальной информации кому-то на сторону. Третья проблема — боязнь клиентов завязывать отношения с партнером на длительный срок. «В мире средняя длительность аутсорсингового контракта составляет три года, наши же бизнесмены опасаются пока заключать такие длительные соглашения», — замечает Андрей Никишин, — но, полагаю, что и эти сложности мы преодолеем».

«Доля аутсорсинговых услуг растет, но недостаточна быстро», — соглашается с коллегами Михаил Башлыков. По его мнению, повсеместного всплеска интереса к этим услугам в ближайшее время не произойдет, а если он и будет, то лишь в компаниях, вышедших на определенный уровень зрелости в понимании ИТ-процессов. «Когда процессы в компании регламентированы до такого уровня, что их можно спокойно отдавать на аутсорсинг, только тогда руководство задумается о такой возможности. Но, к сожалению, до подобного уровня доросло не более 5% компаний, присутствующих на российском рынке. Важно и то, что к услугам аутсорсеров прибегают, как правило, те компании, которые стремятся любыми способами сократить расходы и оптимизировать бизнес, а для упомянутых 5% компаний эти задачи не являются самыми актуальными. Так что аутсорсинг расти будет, но его рост — отставать от рынка информбезопасности в целом», — считает он.

Как рассказал Андрей Степаненко, «Информзащита» довольно успешно продвигает услуги по периметровой защите. С осени 2007 года функционирует соответствующий «Центр управления». «Убедить заказчика перейти на аутсорсинговую защиту только граничных устройств, без допуска к более значимым внутренним ресурсам, намного проще», — говорит он. ■



КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2007.

АНТИВИРУСНАЯ КОАЛИЦИЯ

Антивирусное ПО составляет существенную часть рынка информационной безопасности. По оценке экспертов портала Anti-Malware, объем всего российского рынка антивирусного ПО в 2007 году вырос до \$90 млн, тогда как в 2006 году он составлял \$68,6 млн. Показатели темпов роста (около 30%) хоть и немного ниже, чем в предыдущие годы (в 2006 году — 49%), но все равно впечатляющие.

Немаловажный фактор, влияющий на рост антивирусного рынка, — постепенное «обеление» программного обеспечения, установленного в организациях и на домашних компьютерах пользователей. Согласно исследованиям Business Software Alliance и International Data Corporation, Россия демонстрирует высокие темпы снижения уровня использования нелегального ПО: с 2004 по 2006 год уровень пиратства снизился до 80%.

Высокие темпы роста антивирусного сегмента ИТ-отрасли обусловлены и достаточно жесткой конкуренцией. Только за 2006–2007 годы на российский антивирусный рынок вышли такие известные бренды, как Sophos, BitDefender, F-Secure, кроме того, начались продажи антивирусных решений корпорации Microsoft.

Едва выйдя на рынок, Sophos за год завоевал 1,7% общего объема продаж. Рост продаж этого вендора в 2007 году, по пред-

варительным данным «Лаборатории Касперского», остался устойчивым. Sophos является одним из лидеров корпоративного сектора в мире, имеет один из лучших в индустрии маркетинг и PR, и в России данный бренд продвигается достаточно сильными дистрибуторами Softline и «Диалогнаука».

Второй по величине антивирусный игрок в мире McAfee планирует в начале 2008 года открыть в России свое представительство. Однако, несмотря на то что объем продаж за счет привлечения новых партнеров вполне позволяют показать существенные темпы роста, недостаточно активное продвижение сдержало российскую экспансию McAfee в 2007 году. Точных данных роста по этому вендору пока нет.

По итогам 2007 года изменилась расстановка сил в первой тройке крупнейших

разработчиков антивирусного ПО. Словацкая компания Eset вышла на третье место, опередив таких «старожилов» рынка, как Trend Micro и «Доктор Веб». Это стало возможным благодаря победе компании LETA IT-company, партнера Eset, в тендере на поставку антивирусного обеспечения в Федеральную налоговую службу на сумму 46 млн рублей, активной работе в сегменте малого и среднего бизнеса, а также агрессивной ценовой и маркетинговой политике. Еще в конце 2006 года представительство Eset заявило, что рост ее выручки в России в 2007 году составит 400%, что поднимет этого вендора на третью позицию. Но, по мнению многих независимых экспертов, эта цифра более чем завышена и не учитывает положительную динамику роста лидеров рын-

ка, в первую очередь «Лаборатории Касперского», Symantec и Trend Micro.

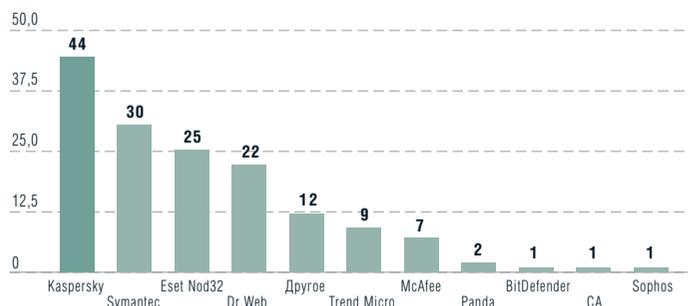
Второе место в тройке, по данным «Лаборатории Касперского», сохранила за собой корпорация Symantec. Рост продаж компании в 2007 году остался высоким. Это связано с давно завершившимся слиянием с Veritas, усилением российского представительства, заметным ростом штата сотрудников и активизацией работы с ритейлом. Однако недостаточно быстрое реагирование на появление новых угроз и качество детектирования пока не позволяют Symantec бороться за абсолютное лидерство в России.

Объем российских продаж продуктов «Лаборатории Касперского», которая стабильно из года в год занимает верхнюю строчку в рейтингах поставок антивирусного ПО в России, только в первом полугодии 2007 года вырос на 170%. Во многом это стало возможно за счет серьезного обновления продуктовой линейки ЛК — разработки персональных продуктов версии 7.0 и корпоративного ПО Kaspersky Open Space. Кстати, в рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование» правительство РФ решило закупить 2 млн лицензий на использование Kaspersky Work Space Security на всех школьных компьютерах в течение трех лет.

Компания «Доктор Веб» активно наращивает продуктовую линейку, имеет большое число лояльных клиентов, включая государственные структуры, и сильные базовые технологии. Осенний релиз новой версии DrWeb AV-Desk (в конце года «Доктор Веб» осуществил его поставку одному из ведущих российских интернет-провайдеров — «Корбине Телеком») также должны положительно отразиться на доходах компании.

Динамика бизнеса еще одного игрока рынка — Panda Security — практически отсутствует, так как эта компания в течение последних лет не очень успешно продвигается в России. И корпоративной, и в особенности персональной линейке продуктов Panda Security (где сейчас лидируют Eset, «Лаборатория Касперского» и «Доктор Веб») достаточно сложно конкурировать с аналогами конкурентов.

Укрепляет свои позиции на рынке информационной безопасности и корпорация Microsoft. В 2007 году она выпустила антивирусный корпоративный продукт Microsoft Forefront, рассчитанный на достаточно узкий для России сегмент пользователей с развитой информационной инфраструктурой от Microsoft. Корпорация сделала на новинку большую ставку, однако рынок отреагировал на нее довольно слабо.



САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ АНТИВИРУСОВ НА КОРПОРАТИВНОМ РЫНКЕ (%) ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «МАРКЕТ».