

Как известно, построение действительно работающей системы обеспечения безопасности информации (СОБИ) требует не только грамотного и последовательного внедрения подсистем, входящих в ее состав, но и проведения целого комплекса работ аналитического и технического характера: от анализа актуальных угроз безопасности и проектирования системы защиты информации до настройки и последующего сопровождения ее программного и аппаратного обеспечения.

Однако компаний, зарекомендовавших себя в качестве профессиональных и активных участников российского рынка услуг информационной безопасности (ИБ), предлагающих наиболее полный спектр услуг не так уж и много – всего порядка 30. История создания этих компаний показывает, что большинству из них для формирования предложения в сфере

услуг потребовалось значительное время. Так, период массового появления таких компаний пришелся на 1992 г., а активное продвижение услуг ИБ на рынке началось лишь в 2003–2005 гг. В отношении крупных системных интеграторов ситуация сложилась несколько иная: появление направления ИБ и у них стало следствием расширения деятельности, поэтому не было представлено "в полную силу" с самого начала. Сравнительно быстрый выход системных интеграторов на рынок услуг ИБ обеспечивался за счет уже сложившегося имиджа в ИТ-сфере.

Соотношение "молодых" компаний (появившихся на рынке после кризиса 1998 г.) и компаний "опытных" (см. рис. 1) показывает как значительную устойчивость основных игроков рынка ИБ к экономическим потрясениям (кризис 1998 г.), так и сложность выхода на рынок для новых компаний, обусловленную необходимостью получения соответствующих лицензий и завоевания доверия клиентов. Следует отметить, что явной зависимости между сроком работы компании на рынке и полнотой спектра предлагаемых услуг не наблюдается.



Рис. 1

А.А. Соколова,  
эксперт

И.А. Филиппова,  
эксперт

## Российский рынок услуг информационной безопасности со всех сторон

Таким образом, средний период становления компании, работающей в сфере ИБ, до "официального" выхода на рынок услуг ИБ ранее в среднем составлял 12–15 лет. В настоящее время этот срок может сократиться в связи с общим развитием направления ИБ.

Среди компаний, действующих на рынке ИБ, условно можно выделить три основные группы в зависимости от профиля их деятельности:

- системные интеграторы – крупные компании, работающие в сфере информационных технологий, в которых обеспечение информационной безопасности является одним из направлений деятельности (причем не основным). Если раньше системные интеграторы при реализации проектов, включающих тематику по информационной безопасности, предпочитали привлекать специализированную стороннюю организацию, то сейчас уже практически во всех компаниях созданы соответствующие подразделения;
- компании – "специализированные" системные интеграторы, приоритетным направлением для которых является деятельность именно в сфере ИБ;

● другие компании, имеющие отношение к сфере информационной безопасности, но оказывающие узкий спектр услуг или сфокусированные на предложении средств защиты (как компании-производители, так и компании-дистрибьюторы).

Всего же можно выделить 6 сегментов компаний, предлагающих сходные спектры услуг:

**Сегмент 1** состоит из специализирующихся в области ИБ компаний, предлагающих помимо базового набора услуг, отмеченных в схеме синим цветом (данная группа услуг будет подробнее рассмотрена ниже), услуги, требующие наличия у исполнителя специальных лицензий и аттестатов. К таким услугам относятся аттестация объектов информатизации и сертификационные испытания оборудования и ПО.

Направления обучения и консалтинга, а также относительно новая услуга по анализу информационных рисков в этих компаниях развиты слабо.

**Сегмент 2** также включает в себя компании, специализирующиеся в области ИБ, у которых помимо базового набора услуг развиты весьма перспективные направления консалтинга и образовательных услуг. Все компании этой группы проводят экспертизу проектов и решений (в целом на рынке такую услугу предлагают весьма ограниченное число исполнителей). Однако экономической стороне вопроса обеспечения ИБ (расчет финансово-экономических показателей) в этой группе внимание уделяется мало. Несмотря на то что компании данной группы не предлагают проведение сертификационных испытаний, они занимают более выгодное положение по сравнению с компаниями первой группы, поскольку ориентированы на более широкий спектр услуг, в том числе и по новым перспективным направлениям.

Стоит отметить, что компании этих сегментов пока активно не предлагают услуги аутсорсинга, либо не афишируют их.

Остальные компании относятся к работающим в ИТ-сфере системным интеграторам и подразделяются на 4 следующих сегмента:

**Сегмент 3** – эти системные интеграторы помимо базового набора услуг предлагают услуги аутсорсинга, консалтинга и обучения. Стоит отметить, что набор предлагаемых услуг по сравнению с другими сегментами минимален. Такие компании практикуют "продуктовый" подход к вопросу обеспечения ИБ. Спектр услуг ИБ по сравнению с другими развит слабо. Однако такой стратегии придерживается меньшая часть участников рынка.

**Сегмент 4** – системные интеграторы, которые помимо базового набора услуг предлагают анализ информационных рисков и имеют относительно развитое направление образовательных и консультационных услуг. Кроме того, данные компании проводят аттестацию объектов информатизации. Предложения системных интеграторов мало отличаются от предложений компаний, специализирующихся в области ИБ первой группы. По направлению образовательных и консалтинговых услуг они даже их превосходят. Однако не все компании этой группы предлагают аттестацию и сертификационные испытания, что несколько ограничивает спектр их работ с государственным сектором.

Перечень услуг (в наиболее часто используемых формулировках)	Сегмент 3	Сегмент 4	Сегмент 1	Сегмент 5	Сегмент 2	Сегмент 6
	ИТ	ИТ	ИБ	ИТ	ИБ	ИТ
Экспертиза проектов и решений	*				*	
Расчет финансово-экономических показателей СОБИ			*	*	*	*
Сертификация на соответствие международным стандартам				*	*	*
Аутсорсинг эксплуатации СОБИ	+	*		*	*	*
Обучение в сфере информационной безопасности	*	+	*	+	*	
Консультационные услуги	*	+	*	+	+	*
Комплексное обследование защищенности ИС (аудит информационной безопасности)	+	+	+	+	+	+
Разработка организационно-распорядительной и нормативной документации в области ИБ	+	+	+	+	+	+
Разработка, доработка и внедрение технических решений по защите информации	+	+	+	+	+	+
Установка и настройка программно-технических средств защиты информации	+	+	+	+	+	+
Техническая поддержка и сопровождение	+	+	+	+	+	+
Анализ информационных рисков		+	*	+	+	+
Аттестация объектов информатизации		*	+	*	+	*
Сертификационные испытания оборудования и ПО		*	+			

**Схема. Сегментирование рынка услуг ИБ**  
 + – услугу предлагают все компании из сегмента  
 \* – услугу предлагает большая часть компаний из сегмента

**Сегмент 5.** Помимо базового набора услуг все компании этого сегмента предлагают анализ информационных рисков, образовательные, консультационные услуги и аутсорсинг, а также услуги по расчету финансово-экономических показателей. Сертификационные испытания не предлагает ни одна компания из этой группы, аттестацию – минимальное количество. У этих системных интеграторов достаточно сильно развито направление ИБ, что позволило им занять промежуточное положение между двумя группами компаний, специализирующихся в области ИБ. Они могут составить достаточно сильную конкуренцию в направлении услуг ИБ, а при условии развития экспертно-аналитических услуг – и превзойти специализирующиеся в области ИБ компании.

**Сегмент 6** включает в себя компании, которые помимо базового набора услуг предлагают анализ информационных рисков и проведение аттестации. Направленные образовательных и консультационных услуг не развито. Все компании данной группы проводят либо аудит на соответствие требованиям международных стандартов, либо подготовку к сертификации. Эти компании пытаются следовать модным тенденциям на рынке услуг ИБ, но в силу отсутствия развития направления консалтинга и образования они не могут пока предложить спектр услуг, по полноте сопоставимый со специализирующимися в сфере ИБ компаниями и системными интеграторами, относящимися к третьему сегменту. Это может быть вызвано нехваткой квалифицированных кадров и "мощностей" компаний.

**Как играют?**

Анализ предложений компаний по услугам ИБ показал, что несмотря на активный рост, рынок услуг ИБ только формируется. Так, далеко не все компании пу-

бликуют систематизированную и обновленную информацию на своих сайтах и в рекламных материалах, причем рекламные материалы обновляются даже чаще, чем сайты (например, такое массовое обновление материалов было особенно заметно на крупных специализированных выставках 2006 г.). В то же время далеко не на всех сайтах имеется специальный раздел "Услуги", часто он объединяется с разделом "Решения". Очевидно, что в таком случае направление услуг не только не считается приоритетным, но и воспринимается компаниями как дополнение к техническим решениям, формируя тем самым такое же восприятие и у заказчиков.

Кроме того, на рынке до сих пор не сформированы общепринятые наименования видов услуг и тем более – их классификация. В одних компаниях под одной услугой подразумевается целый комплекс работ, а в других аналогичные работы представлены как самостоятельные услуги, даже одно и то же название не всегда гарантирует одинаковую интерпретацию состава этой услуги.

Тем не менее на рынке нет ни одной компании, предлагающей "эксклюзивный" (или уникальный) комплекс услуг: во многом предложения компаний пересекаются. Компании видят привлекательность рынка услуг ИБ и стремятся на него выйти в кратчайшие сроки даже при неполной подготовленности предложений, то есть при отсутствии четкого представления о комплексном подходе к предоставлению услуг. Некоторые из них до сих пор ассоциируют продажу услуг с продажей решений, а не с самостоятельным управлением продаж.

Еще одной отличительной чертой рынка услуг ИБ является то, что закрытость рынка здесь проявляется практически в полном отсутствии в свободном доступе прайс-листов на предоставляемые услуги (за редким исключением компаний, оказывающих узкий спектр услуг).

В целом можно выделить два вида "поведения" компаний на рынке:

1. Первый характерен для компаний, специализирующихся в области ИБ, относящихся к первому сегменту, и системных интеграторов, относящихся к третьему и четвертому сегментам. Эти компании ориентированы на традиционный подход к информационной безопасности и предлагают в основном услуги технического плана. Кроме того, у них относительно развито предложение в сфере образовательных услуг. Как преимущество компаний этой категории можно отметить предложение по проведению сертификационных испытаний (наличие собственных лабораторий). Перспективные направления услуг данными компаниями практически не поддерживаются. При отсутствии достаточ-

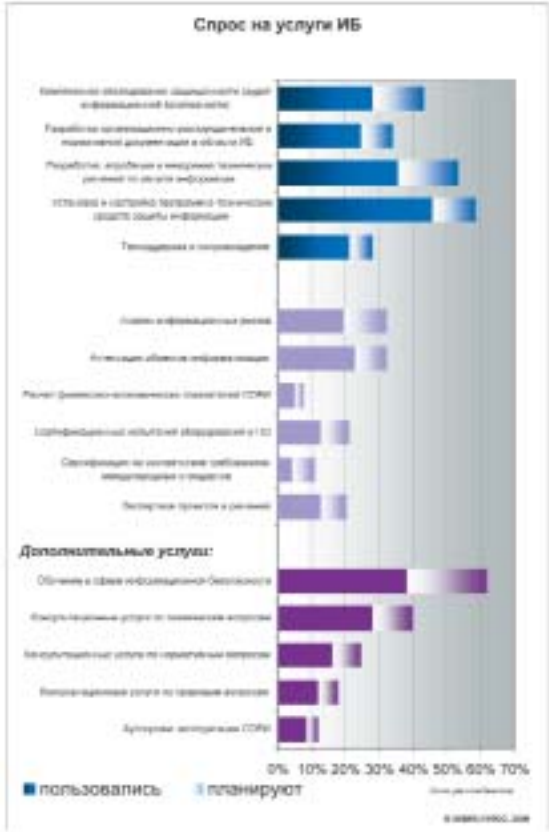


Рис. 2

ного внимания к развитию перспективных направлений такие компании скоро могут потерять свои позиции на рынке ИБ, не выдержав конкуренции, либо сузить предложение до тех услуг, оказание которых требует наличия специальных лабораторий.

2. Второй вид относится к компаниям, специализирующимся в области ИБ, относящимся ко второму сегменту, и системным интеграторам, относящимся к пятому и шестому сегментам. Компании данной категории помимо традиционных развивают и сравнительно новые и перспективные виды услуг (например, расчет финансово-экономических показателей, анализ

информационных рисков и т.п.). Сертификационные испытания своими силами эти компании не проводят. Компании этой категории имеют больше шансов закрепиться на рынке услуг ИБ и перейти от схем работы по поставкам к экспертным и консультационным услугам.

### Что предлагают? Кому это интересно?

Прежде чем обратиться к самому спектру услуг еще раз отметим, что единые формулировки для названий услуг до сих пор отсутствуют. Для дальнейшего анализа предложений мы остановились на формулировках, наиболее часто употребляемых в предложениях компаний.

Источниками информации о таких предложениях стали корпоративные сайты и рекламные материалы.

В настоящее время сформировалось некое "базовое ядро" услуг, предлагаемых практически всеми компаниями, полноценно присутствующими на рынке. Все эти услуги по большей части относятся к технической стороне обеспечения информационной безопасности. Это – разработка, апробация и внедрение технических решений, установка и настройка программно-технических средств и, наконец, техподдержка и сопровождение. Кроме того, сравнительно недавно наметилась тенденция к значительному увеличению популярности и росту спроса на услуги комплексного обследования защищенности ИС (аудита информационной безопасности) и разработки организационно-распорядительной и нормативной документации в области ИБ.

В выделенном "ядре" услуг прослеживается логическая последовательность их "правильного" использования: "Аудит – проектирование – вне-

дрение – сопровождение", что говорит о достижении рынком услуг ИБ того уровня развития, при котором уже сформированы определенные принципы потребления, то есть потребление услуг перестало носить хаотичный характер. Здесь явно прослеживается тенденция к комплексному подходу.

В общем спектре предлагаемых услуг сейчас можно выделить три большие группы (техничко-аналитические, экспертно-аналитические и дополнительные, см. рис.2), которые будут рассмотрены ниже вместе с анализом спроса на эти услуги.

Оценка спроса (см. рис. 3 и 4) проводилась на основании анкетирования посетителей стенда компании "ЭЛВИС-ПЛЮС" на специализированных выставках "Инфофорум" и "Технологии безопасности" в 2006 г. Общее количество собранных на выставках анкет составило около 120 штук. Полученное количество анкет с учетом специализированной направленности выставок и присутствия на них целевой аудитории (за счет ограниченного входа и целевого привлечения посетителей) позволяет считать полученную выборку репрезентативной и проводить статистический анализ.

Как показал анализ ответов на анкеты, основной частью респондентов являются представители крупных (с численностью сотрудников более 300 человек) и средних (с численностью от 50 до 300) организаций.

Внимание к вопросам ИБ в крупных организациях явно прослеживается и по активности использования услуг ИБ. Потребность в отдельных видах услуг (услуги либо использовали, либо планируют использовать) наблюдается максимум у 75% крупных организаций и лишь у 41% средних.

По отраслевому признаку (рис.5) вопросы ИБ в целом и услуги ИБ в частности, в первую очередь, интересуют ИТ-компании и государственные структуры, а вот интерес среди представителей всех остальных отраслей экономики значительно ниже (при анализе анкет эти компании попали в категорию "Прочие", их анкеты составили порядка 30% от общего количества). В основном среди "Прочих" – представители финансового сектора, ВПК, машиностроения и т.п.

Активность со стороны госструктур и организаций, напрямую не связанных со сферой ИТ и ИБ, в плане посещения специализированных выставок говорит об актуальности для них вопросов в сфере ИБ и необходимости их решения в ближайшее время.

Присутствие на подобных выставках высшего руководящего состава свидетельствует о внимании к проблемам ИБ. Также положительным фактом в дальнейшем развитии ИБ является наличие практически в любой организации сотрудников, деятельность которых ориентирована на решение вопросов ИБ. А в большинстве компаний уже создано специальное подразделение, что говорит как об определенном уровне зрелости организаций в подходах к обеспечению информацион-

Спрос на услуги ИБ - крупные компании

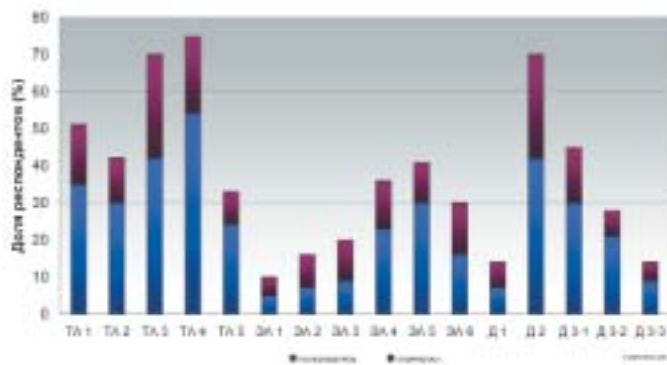


Рис. 3

Спрос на услуги ИБ - средние компании

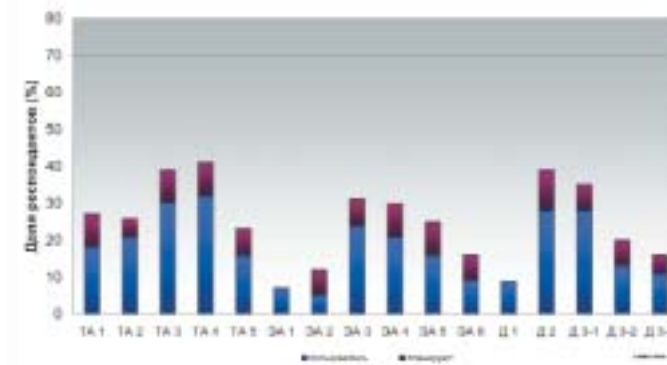


Рис. 4

- ТА 1 – Комплексное обследование защищенности (аудит информационной безопасности)
- ТА 2 – Разработка организационно-распорядительной и нормативной документации в области ИБ
- ТА 3 – Разработка, апробация и внедрение технических решений по защите информации
- ТА4 – Установка и настройка программно-технических средств защиты информации
- ТА 5 – Техподдержка и сопровождение
- ЗА 1 – Расчет финансово-экономических показателей
- ЗА 2 – Сертификация на соответствие требованиям международных стандартов
- ЗА 3 – Экспертиза проектов и решений
- ЗА 4 – Анализ информационных рисков
- ЗА 5 – Аттестация объектов информатизации
- ЗА 6 – Сертификационные испытания оборудования и ПО
- Д 1 – Аутсорсинг эксплуатации
- Д 2 – Обучение в сфере информационной безопасности
- Д 3-1 – Консультационные услуги по техническим вопросам
- Д 3-2 – Консультационные услуги по нормативным вопросам
- Д 3-3 – Консультационные услуги по правовым вопросам

Состав по отраслям



Рис. 5

Приоритетность технико-аналитических услуг	
крупные	средние
Установка и настройка	
75%	41%
Разработка и внедрение	
70%	39%
Комплексное обследование (аудит)	
51%	27%
Разработка документации	
42%	26%
Сопровождение	
33%	23%

Таблица 1.

ной безопасности, так и о необходимости такого решения в связи с масштабами деятельности организаций.

Несмотря на разницу в масштабах бизнеса доля специалистов, принимающих решения, для крупных и средних компаний одинакова, что (при сопоставлении с данными о должностном составе) свидетельствует о большей степени делегирования полномочий по данным вопросам в крупных компаниях (функция обеспечения ИБ расценивается как "обеспечивающая" и вопросы решаются на уровне среднего менеджмента). Можно предположить, что в некоторых средних компаниях звено среднего менеджмента не принимает участие в решении вопросов ИБ.

Прослеживается зависимость степени подготовленности компаний в вопросах ИБ от их отраслевой принадлежности и размеров.

Относительно одинаковую заинтересованность в вопросах ИБ для средних и крупных организаций проявляют представители госструктур, банков и страховых организаций. Большой интерес к вопросам ИБ со стороны крупных компаний (по сравнению со средними) наблюдается в отраслях ВПК, машиностроения, нефтяной и нефтегазовой промышленности, а также у торговых организаций.

низации прочих отраслей экономики.

Ниже мы остановимся на группах предлагаемых услуг.

**Группа технико-аналитических услуг.** Эта группа сформирована из услуг, входящих в "базовое ядро" и оказываемых большинством компаний, присутствующих на рынке услуг ИБ.

В настоящее время эти услуги являются наиболее привлекательными практически для всех компаний независимо от отрасли и размера, хотя интерес крупных компаний к данным услугам выше. Прогнозируемый спрос на эти услуги также достаточно велик по сравнению с другими группами. Хотя респондентов, планирующих приобрести эти услуги, меньше, чем респондентов, которые их уже приобрели. Видимо, определенный уровень технического оснащения уже достигнут, а проводить модерни-

А вот по поводу цен голоса разделились. Число респондентов, считающих цены на услуги ИБ завышенными, несколько больше, чем тех, которых они устраивают, причем здесь больше голосов респондентов средних компаний. Доля респондентов, считающих, что цены для них неприемлемы, совпадает с долей респондентов, считающих, что услуги ИБ следует реализовывать своими силами. Пятая часть респондентов вообще не осведомлена о сложившемся уровне цен на рынке услуг, что говорит о закрытости рынка и отсутствии в свободном доступе информации о ценах на услуги.

Поскольку ответы респондентов из различных сегментов значительно различались между собой, дальнейший анализ проводился отдельно для каждого из четырех сегментов: ИТ-компании, госструктуры, образовательные учреждения и органи-

зацию большинство компаний пока не собираются.

Однако, учитывая, что оказание этой группы услуг связано с модернизацией (полной или частичной заменой аппаратного и программного обеспечения), можно прогнозировать возвратный периодический спрос на некоторые из данных услуг. Причем поскольку в настоящее время сроки амортизации сокращаются (например, компьютеры можно будет полностью амортизировать не за 3–5 лет, а за 2–3 года), то период спроса на услуги данной группы также сократится, что вызовет новую волну роста их популярности на рынке.

Возможно, со временем эта группа еще расширится за счет услуги по анализу информационных рисков. Сейчас эта услуга чаще входит в состав аудита ИБ, а не предлагается как самостоятельная. Отсутствие у заказчиков четкого понимания результатов исполнения этой услуги вызвало, как ни странно, сравнительно широкое ее предложение. Сложившаяся ситуация позволяет исполнителям сократить полноценный анализ информационных рисков до технических методов выявления уязвимостей системы, сканирования и т.п. Косвенно это подтверждается практически полным отсутствием предложения услуг по расчету финансово-экономических показателей, необходимых для проведения адекватного анализа рисков – не только с технической, но и с экономической точки зрения, поскольку только совместное выполнение услуг позволяет сравнить величину потерь при реализации угрозы со стоимостью построения системы защиты от нее.

Приоритетность услуг этой группы для крупных и средних компаний приведена в табл. 1. Стоит отметить, что в основном средние и крупные компании проявляют относительно одинаковый интерес к услугам этой группы.

В то же время если рассматривать приоритетность услуг этой группы с точки зрения отраслей (см. рис. 6), то картина несколько меняется – приоритетность различается для каждого сегмента. Наиболее специфичным в вопросе потребления услуг данной группы является сегмент "Госструктуры", что частично может объясняться целенаправленным бюджетным финансированием отрасли. Такая ситуа-

Заинтересованность в технико-аналитических услугах

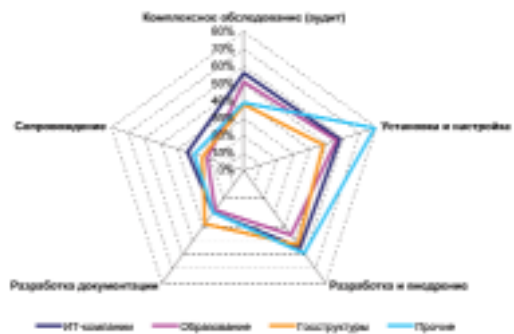


Рис. 6

Приоритетность экспертно-аналитических услуг	
крупные	средние
Аттестация	Экспертиза
41%	31%
Анализ рисков	
36%	30%
Сертификационные испытания	Аттестация
30%	25%
Экспертиза	Сертификационные испытания
20%	16%
Сертификация на соответствие международным стандартам	
16%	12%
Экономическая оценка	
10%	7%

Таблица 2

Приоритетность дополнительных услуг	
крупные	средние
Обучение	
70%	39%
Консультации по техническим вопросам	
45%	35%
Консультации по нормативным вопросам	
28%	20%
Консультации по правовым вопросам	
14%	16%
Аутсорсинг	
14%	9%

Таблица 3

ция говорит о зависимости спроса на те или иные услуги от отраслевой принадлежности компании.

Приоритетность услуг не соответствующая логической цепочке "Аудит – проектирование – внедрение – сопровождение", подтверждает, что принципы "комплексного подхода" еще недавно использовались весьма ограниченным числом компаний.

Так, доля респондентов, уже проводивших в своей компании аудит ИБ или

Можно предположить, что прогнозируемый рост услуг аудита ИБ частично будет достигаться и за счет организаций, уже внедривших у себя средства защиты и планирующих проведение модернизации средств.

Относительно новой является услуга разработки организационно-распорядительной документации – пока ею в основном пользовались госструктуры (что, безусловно, вызвано спецификой данной категории). Однако рост заинтересованности в ней также говорит об осознании ее необходимости.

Незначительная доля приобретения услуг поддержки свидетельствует о том, что основная часть подобных работ все еще проводится в организациях штатными сотрудниками. Частично данная ситуация компенсируется повышенным спросом на консультирование по техническим вопросам.

Распределение заинтересованности в услугах еще раз указывает, что большинство респондентов подходит к ИБ прежде всего как к технической проблеме.

Так, наиболее используемыми услугами до последнего времени являлись внедрение технических решений, а также установка и сопровождение программно-технических средств. Хотя в дальнейшем воспользоваться этими услугами планирует значительно меньше число респондентов. Исключение составляет категория "Прочие", что свидетельствует о сравнительной незрелости респондентов этой категории в отношении информационной безопасности - проблема ИБ стала для них актуальна сравнительно недавно.

Наибольший рост услуг данной группы прогнозируется в сегменте "Прочие" в первую очередь за счет услуг по внедрению технических решений и установки и сопровождению программно-технических средств, а также в сегментах "Образование" и "ИТ-компании" за счет услуг комплексного обследования.

В группу экспертно-аналитических услуг входят:

- расчет финансово-экономических показателей;

- экспертиза проектов и решений;
- анализ информационных рисков;
- аттестация объектов информатизации;
- сертификационные испытания оборудования и ПО;
- сертификация на соответствие международным стандартам.

Услуги данной группы обладают наиболее высоким потенциалом роста. В будущем можно прогнозировать развитие именно этих услуг по мере развития рынка и перехода обеспечения ИБ в ряд стандартных бизнес-задач, причем темпы развития для этой группы будут значительно выше, чем у других. Сейчас услуги этой группы наименее востребованы, да и предлагают их ограниченное число компаний, что говорит о неподготовленности как спроса, так и предложения.

С точки зрения предложения такая ситуация может быть вызвана частично и спецификой требований к квалификации персонала, оказывающего такие услуги.

Так, для оказания первых трех из перечисленных услуг необходимо наличие квалифицированных специалистов часто с "непрофильным" для ИБ образованием (экономическим, юридическим), а также разработанных методик и определенного опыта выполнения подобных работ.

С точки зрения отраслевой принадлежности основной рост услуг этой группы прогнозируется у коммерческих предприятий, не относящихся к ИТ-сфере и сфере образования, за счет приобретения услуг по анализу рисков (о которой мы говорили выше), аттестации и сертификационных испытаний оборудования.

Приоритетность услуг (и соответственно спрос на них) в группе (табл. 2) зависит от размера компаний, а при отраслевом делении приоритетность практически совпадает для всех отраслей, что показывает специфичность характера данной группы услуг – независимо от вида деятельности компании-потребителя необходимо сначала "осознать" необходимость их использования, а осознание зависит от степени развития компании (ее роста).

Услуги по сертификации на соответствие требованиям международных стандартов пока не пользуются большим спросом, в отличие от услуг по аттестации ИС на соответствие требованиям российского законодательства, находящихся на первом месте по приоритетности. Более того, услугами по сертификации на соответствие требованиям международных стандартов компании практически не пользовались, но число собирающихся проводить такую



Рис. 7

анализ информационных рисков, меньше, чем тех, кто внедрил решения и средства защиты информации, то есть значительная доля компаний прибегает к проведению аудита ИБ уже после внедрения средств защиты, не используя его как предварительный этап. Тем не менее, интерес к привлечению услуг по обследованию и анализу больше, чем интерес к внедрению новых (других) технических решений и средств ИБ. Очевидно, что часть респондентов, уже занимавшихся вопросами ИБ и решавших их тем или иным способом, все-таки осознали необходимость проведения обследований сети, что говорит о неудовлетворенности качеством внедренных решений и средств.

Такая ситуация сложилась для всех категорий респондентов. Кроме того, планирование внедрения технических решений обладает большим потенциалом, чем простая покупка и установка программно-технических средств, что также свидетельствует об определенном "росте осознания" сложности решения проблем ИБ в компаниях-потребителях.

сертификацию сопоставимо с числом компаний, планирующих провести аттестацию ИС, что говорит о высокой перспективности данного направления.

Услуга по проведению экспертизы проектов и решений наиболее привлекательна для средних компаний – ее проводило сравнительно большое количество, а интерес к этой услуге сопоставим с интересом к наиболее популярным услугам. Возможно, такая заинтересованность в услуге со стороны средних компаний связано с отсутствием в штате таких компаний специалистов нужной квалификации. Кроме того, стоимость данной услуги может зависеть от масштабов проекта и решения и, соответственно, являться наиболее приемлемой для средних компаний.

Интересна ситуация и с услугой расчета финансово-экономических показателей (рис. 7):

- Для сегмента "Госструктуры" данная услуга не является востребованной ни сейчас, ни в перспективе. Это свидетель-

ствует о том, что на принятие решения о реализации каких-либо проектов в сфере ИБ экономические показатели практически не влияют, факторы выбора того или иного решения больше относятся к управленческим ("спущенным свыше");

- Для сегмента "ИТ-компании" эта услуга была интересна, но не представляет интереса в перспективе;
- Для сегмента "Образование" услуга вызывает интерес в перспективе;
- Для сегмента "Прочие" рост востребованности в услуге составляет 100%.

К группе дополнительных услуг относятся:

- аутсорсинг эксплуатации;
- обучение в сфере информационной безопасности;
- консультационные услуги.

Услуги данной группы занимают среднее положение между другими группами. Для их оказания требуется и наличие квалифицированных кадров (как в технической, так и в юридической сфере) и достаточное количество персонала.

Кроме того, при предоставлении образовательных услуг требуется наличие собственного учебного центра, для чего компании необходимо иметь лицензию Ми-

нистерства образования РФ, либо партнерские отношения с каким-либо сторонним образовательным учреждением. Как альтернатива компаниями используется возможность проведения собственных семинаров и конференций.

Самый большой интерес в данной группе наблюдается в отношении образовательных услуг – ими как пользовались, так и планируют воспользоваться многие организации, что еще раз подтверждает заинтересованность в получении знаний в сфере ИБ, а не только продуктов и решений (табл. 3).

Крупные компании заинтересованы повышать квалификацию своих специалистов с помощью образовательных услуг (в таком случае часть возникающих вопросов при сопровождении СОБИ сможет решать собственный персонал, что позволит не только сократить расходы на консультации, но и более оперативно реагировать на возникающие проблемы, тем самым сокращая простой предприятия). Средние компании как альтернативу обучению используют консультационные услуги. Консультационные услуги часто включаются в состав техподдержки и сопровождения. Но даже когда они указываются как самостоятельный вид услуг, основным направлением остается решение технических вопросов. Спрос на консультации по нормативным и правовым вопросам ниже как для крупных, так и для средних организаций. Возможно, частично консультационные услуги по техническим вопросам рассматриваются в качестве альтернативы услугам техподдержки (в случае если позволяет квалификация соответствующего персонала компании).

Аутсорсинг ИБ является пока достаточно "экзотической" услугой для российских компаний. Хотя отметим, что по данным CNews, на российском рынке уже есть отдельные примеры, когда заказчики доверяют обслуживанию и сопровождение своих информационных систем в сфере безопасности специализированным компаниям. Прецедентов, когда ИС была бы отдана на аутсорсинг полностью, пока в России не было. Тема аутсорсинга активно поднимается уже в течение последних трех-четырёх лет, однако широкого применения пока эта услуга не получила и мнения весьма противоречивы.

Осторожность в использовании услуг аутсорсинга может быть связана с критичностью функций безопасности, низким качеством услуг или наличием собственного квалифицированного персонала. Средние компании не рассматривают возможность использования аутсорсинга даже в пер-

спективе. Видимо, аутсорсинг эксплуатации СОБИ пока не оправдывает себя, либо потенциальные клиенты еще морально не готовы к восприятию данной услуги и не доверяют сферу обеспечения безопасности компании сторонним организациям. Для сегментов "Образование" и "Госструктуры" данная услуга также не представляет интереса в перспективе (видимо, опыт привлечения данной услуги оказался отрицательным).

На наш взгляд, основными препятствиями на пути развития аутсорсинга в России являются: традиционная закрытость предприятий, опасение в передаче корпоративной информации внешним компаниям, а также недостаток опыта и методологий оценки реальных расходов предприятий на ИТ и ИБ.

Основной рост услуг этой группы прогнозируется за счет услуг по обучению в сегментах "Прочие", "ИТ-компании" и "Образование", а также за счет консультационных услуг по техническим вопросам в сегментах "Прочие" и "Образование" (рис. 8).

### Что в итоге?

Одна из причин, сдерживающих рост рынка услуг ИБ, заключается в отсутствии относительно четких формулировок названий услуг. Однако нельзя не заметить положительную тенденцию к более систематизированному комплексному подходу как в предложении услуг, так и в их потреблении.

Интерес к услугам ИБ заметен в компаниях разных размеров независимо от сферы их деятельности. Однако наибольшую заинтересованность в решении проблем ИБ пока все-таки проявляют крупные организации, что подтверждается следующими моментами:

- Большинство организаций, напрямую не работающих в ИТ и ИБ сфере, представители которых приняли участие в анкетировании, являются крупными организациями;
- Доля респондентов крупных компаний, неосведомленных в вопросах цен, незначительна;
- В отраслевом разрезе интерес к вопросам ИБ в большей степени проявляется со стороны респондентов из крупных компаний. Исключение составляют госструктуры и банковский сектор;
- Практически во всех крупных компаниях созданы специализированные подразделения, занимающиеся вопросами ИБ;
- Больше всего технических специалистов, присутствующих на выставках, были из крупных компаний, деятельность которых не связана с вопросами ИБ. Это может объясняться малой подготовленностью в вопросах ИБ руководства таких компаний как высшего, так и среднего уровня и о понимании компаниями посетителями необходимости посещения выставок сотрудниками, действительно компетентными в вопросах ИБ;
- В крупных компаниях практически равные доли респондентов считают, что услуги ИБ должны предоставляться в рамках проекта по созданию СОБИ или по отдельному договору.



Рис. 8