



Анна Соколова  
ОАО "ЭЛВИС-ПЛЮС"



Ирина Филиппова  
ОАО "ЭЛВИС-ПЛЮС"

# Обзор российского рынка услуг информационной безопасности (Часть третья... трагическая?)

Во время инфляции первыми падают в цене оптимистические прогнозы.

Валентин Домиль

Этот обзор, безусловно, будет отличаться от двух предыдущих, подготовленных специалистами компании ЭЛВИС-ПЛЮС<sup>1</sup>. Причина тому очевидна и уже неоднократно озвучивалась — сейчас практически ни одно мероприятие или публикация не обходится без упоминания о кризисе, а кризисные ожидания, как известно, оказывают значительное влияние на методы ведения бизнеса, меняют ориентиры и устоявшиеся представления.

Сфера информационной безопасности (ИБ) не могла стать исключением и тоже не избежала перемен. Однако, как показывает практика, различные отрасли экономики (и даже направления в рамках одной отрасли) в разной степени страдают от кризиса, поэтому для получения адекватного результата необходимо анализировать каждое направление отдельно. В этом исследовании мы попытаемся выявить общие тенденции развития рынка услуг ИБ в период кризиса, поскольку в условиях неопределенности на точность абсолютных показателей рассчитывать не приходится, а ка-

кие-либо прогнозы в количественной оценке становятся не так актуальны по сравнению со своевременным определением ключевых моментов.

Начнем с очевидных внешних проявлений. Сразу отметим, что рынок ИБ достаточно быстро отреагировал на новые условия игры. Многие компании оперативно подготовили пакеты антикризисных предложений, а в СМИ начали курсировать новые "страшилки" на темы защиты информации, значит, как минимум в маркетинговом плане рынок стал более зрелым и продолжает развиваться — маркетологи все чаще используют классические схемы работы, общие подходы к рекламе, продвижению продукции и услуг.

Итак, кризис выступил катализатором в использовании традиционных и сравнительно новых маркетинговых инструментов и рекламных ходов. Плохо ли это для рынка ИБ? Очевидно, что нет.

Многие компании выпустили свои аналитические отчеты, в которых акцент с описания итогов 2008 г. был сме-

щен в сторону анализа текущей обстановки, прогнозов развития и рекомендаций по преодолению кризисной ситуации. В качестве положительного момента можно отметить, что в таких материалах внимание уделено именно российскому рынку и его специфике, поскольку раньше аналитические материалы были прерогативой исключительно крупных (главным образом, иностранных) консалтинговых компаний и ориентиром в них выступали общемировые тенденции. Тем не менее, предпринимая такой шаг, компании неизменно привлекают к себе внимание, дают повод для дискуссий и споров, а именно это обычно и ставится целью. Даже если достоверность информации, представленной в этих отчетах, пока что вызывает сомнение, поскольку для грамотного сбора и обработки данных требуется наличие соответствующих методики и опыта, нарабатываемого годами, это уже шаг вперед.

Кроме того, увеличилось число статей и интервью, в которых эксперты с разной степенью оптимистичности отражают свое видение возможных тенденций в отрасли. Также заметен всплеск популярности тематических блогов и форумов, массовое появление которых (как официальных, так и неофициальных) наблюдается у большинства компаний. Значительно повысился интерес и к личным блогам известных специалистов. Все это говорит о формировании новой среды коммуникаций между специалистами и, безусловно, является еще одним положительным моментом.

Следует отметить, что на фоне общей неопределенности и напряженной обстановки компании активно используют игровые и развлекательные моменты в своих рекламных целях (например, компьютерные игры, посвященные теме защиты информации).

Однако, если внимательнее рассмотреть антикризисные пакеты, предлагаемые компаниями, чаще всего в их состав входит набор не технических решений, а услуг, таких как аудит, оценка экономической целесообразности, оптимизация системы, аутсорсинг и др. Причем оценить изменение цен на данные услуги не представляется возможным — их, как и раньше, не публикуют (за очень редким исключением). Мы склонны предполагать, что существенного изменения цен на услуги не произошло, а антикризисные предложения были грамотно составлены из уже ранее предлагаемых услуг, что еще раз указывает на усиление именно рекламной борьбы между компаниями.

В большинстве случаев акценты, расставленные таким образом, соответствуют действительности. В сложившейся ситуации приобретение нового аппаратного и программного обеспечения не так актуально, как услуги, — у техники и ПО еще есть запас прочно-

<sup>1</sup> См. публикации авторов "Российский рынок услуг информационной безопасности со всех сторон" ("IT-Security. Системы и средства защиты информации", 2007) и "Российский рынок услуг информационной безопасности: год спустя" ("IT-Security. Системы и средства защиты информации", 2008).

сти, резерв мощностей, но для их работы необходимо грамотное обслуживание, настройка, оптимизация состава имеющихся средств. А на фоне продолжающихся увольнений у заказчиков просто могло уже не остаться штатных специалистов нужного профиля и квалификации. Кроме того, как отмечают многие специалисты, установленные системы защиты часто не работают на полную мощность, а значит, есть объективная потребность в дополнительной настройке уже закупленных и не до конца внедренных средств.

Таким образом, по сравнению с рынком программно и аппаратного обеспечения рынок услуг ИБ имеет некоторое преимущество в росте и развитии даже в кризисных условиях.

### Игроки рынка услуг ИБ. Знакомые всё лица!

*Если каждый займет свое место,  
появится много вакансий.*

*Александр Кулич*

Как повлиял кризис на состав игроков рынка услуг ИБ? Здесь для части компаний сработало "золотое правило" выживания — в условиях кризиса нельзя работать на перспективу, если такая перспектива требует существенных инвестиций. Так, часть системных интеграторов в сфере ИТ "сворачивают" направления ИБ — хоть и перспективные, но пока еще слишком затратные, — тратить средства на развитие не позволяет кризис. Тем более что рынок ИТ лихорадит значительно сильнее, чем ИБ.

Ситуация у игроков рынка ИБ напрямую зависит от тех отраслей, которые представляют их заказчики. Большинство крупных системных интеграторов работают с заказчиками практически из всех отраслей. Более того, в последние год-два предметом их гордости стало размещение на корпоративных сайтах тематических предложений с учетом отраслевой принадлежности заказчиков. Положение других, не таких крупных компаний, ориентированных на одного (пусть даже крупного) заказчика, находится в полной зависимости от его деятельности, поэтому условия выживания для таких компаний более суровы.

В связи с закрытием направлений ИБ у системных ИТ-интеграторов наблюдается приток на рынок высококвалифицированных специалистов, которые во многих случаях ранее были "перекуплены" у компаний, специализирующихся на ИБ.

Некоторый приток специалистов наблюдается и со стороны не прошедших в условиях кризиса "естественного отбора" небольших компаний, открытых известными профессионалами-консультантами. При этом относительно громких случаев банкротств среди ИБ-компаний не наблюдается, а на многих сайтах (как кадровых агентств, так и непосредственных работодателей) можно найти достаточно широкий спектр открытых вакансий, в основном для специалистов, занятых именно в сфере услуг ИБ.

Миграция специалистов позволяет провести необходимую чистку кадров в отрасли, отсеять "лишних", повысив требования к соискателям в условиях кризиса. Это, безусловно, положительная тенденция. Еще в прошлом исследовании мы поднимали эту проблему, указывая, что предлагаемый уровень услуг не соответствовал ожидаемому результату, в первую очередь, из-за недостатка квалификации привлекаемого к выполнению услуг персонала.

Эти перемены привели к тому, что активными участниками рынка стали кадровые агентства и учебные центры, — они стали больше выступать на тематических конференциях, публиковать свои отчеты и исследования. Кризис и тут заставил осваивать новые направления (например, дистанционное обучение).

Да, безусловно, ситуация не простая, но ревизия кадров — вещь очень важная и нужная, в первую очередь для поддержания собственного имиджа, ведь в еще недавних условиях стремительного развития и гонки за увеличением масштабов деятельности провести ее было практически нереально. Кризис дает такую возможность и даже делает ее необходимостью.

### Заказчики услуг ИБ и их приоритеты. Старые проблемы на новый лад

*Очень тяжело менять,  
ничего не меняя, но мы будем!*

*Михаил Жванецкий*

Поскольку не все отрасли одинаково страдают от кризиса, разница в уровне зрелости с точки зрения ИБ для различных отраслей в результате кризиса может сгладиться. Так, если раньше приоритет был у финансовых и страховых компаний, теперь спрос с их стороны уменьшится, хотя вряд ли намного (безопасность для них — ключевой аспект деятельности, а уровень угроз в неспокойной экономической ситуации выше), поэтому производители и интеграторы переключают свое внимание на другие отрасли, которые:

- во-первых, менее подвержены кризису либо имеют поддержку со стороны государства;
- во-вторых, менее развиты в отношении ИБ, а значит, им можно будет предложить решения и услуги, уже разработанные и неоднократно апробированные на заказчиках из других отраслей и поэтому не требующие значительных инвестиций как от исполнителей на этапе разработки, так и от заказчиков на этапе внедрения.

Доказывать свою ценность для бизнеса (как личную, так и направления в целом) ИБ-специалистам приходилось всегда, а тем более сейчас, когда одной из общепринятых антикризисных мер стало сокращение штатов, и результаты деятельности структурных подразделений находятся под пристальным контролем руководства.

Чем ближе связь и лучше взаимодействие между подразделением ИБ и бизнесом, тем меньше шансов ИБ как неприбыльному направлению попасть в зону риска. В тяжелой экономической ситуации приоритетным становится вопрос, как не потерять то, что компания имеет, а здесь служба ИБ является незаменимым помощником. К тому же вопросы обеспечения защиты информации тесно связаны с имиджем, репутацией компании, ее взаимоотношениями с партнерами и клиентами.

В такой ситуации слов для убеждения становится недостаточно, поэтому вопросы оценки экономической целесообразности обеспечения ИБ становятся актуальными как никогда, да и кризис напоминает о "языке цифр". И хотя некоторые специалисты уже давно предлагают методики, которые при изобилии ресурсов оставались без внимания, кризис дает очередной стимул для развития экономической тематики в отношении сферы ИБ.

Сохранение спроса на услуги ИБ даже в период кризиса — это объективный показатель того, что они действительно нужны бизнесу. Как теперь изменится отношение к "модным" услугам, о которых еще недавно так много говорили?

Одно из наиболее дискуссионных направлений — управление рисками ИБ. При наличии адекватных методик оценки рисков, применимых на практике, этот вид услуг сейчас пользовался бы повышенным спросом. Ведь в новых условиях ведения бизнеса изменился рискованный спектр любой компании, в том числе и с позиции рисков ИБ. Экономия на ИБ сегодня (в качестве меры по оптимизации затрат) может привести к более серьезным потерям в дальнейшем. Это несложно доказать при помощи оценки рисков, но вот предоставить такие услуги, выполненные на должном уровне, могут далеко не все компании-консультанты. Да и в отсутствие единых общепринятых методик помимо проведения такой оценки необходимо еще продемонстрировать возможность ее применения в конкретной ситуации.

Пожалуй, одна из самых обсуждаемых и злободневных тем — использование аутсорсинга ИБ. Кризис, приводящий к ограниченности средств и нехватке штатных специалистов, может заставить компании принять возникающие при аутсорсинге риски и тем самым стимулировать развитие этого направления. Единого мнения по ней не существует, однако заметим, что большинство специалистов все же склоняются в пользу аутсорсинга. Это особенно заметно среди заказчиков, относящихся к наиболее пострадавшим от кризиса отраслям. Таким образом, то, что аутсорсинг продолжит свое развитие, даже не ставится под сомнение. Основным предметом спора специалистов являются лишь показатели ускорения темпов роста данного сегмента. Очевидно, что и здесь стимулом послужил именно

кризис, вынудивший многие компании провести "кадровые чистки" и оценить реальные возможности персонала, занимающегося вопросами ИБ.

Другое "модное" направление — сертификация на соответствие требованиям международных стандартов — отчасти потеряло свою привлекательность, поскольку намеченные выходы на IPO, сделки по слиянию и поглощению, скорее всего, будут отложены на неопределенный срок. В результате маркетинговый потенциал полученного сертификата в полной мере использовать сложно. Частично данную ситуацию сможет нивелировать то, что во время кризиса начинается пересмотр установленных деловых связей и партнерских взаимоотношений, при этом выбор обычно осуществляется в пользу наиболее надежных компаний. И здесь наличие системы управления информационной безопасностью (СУИБ), функционирующей в соответствии с международными требованиями, может послужить дополнительным преимуществом.

Кроме того, частично спрос на услуги сертификации перейдет в разряд отложенных — при построении СУИБ сейчас руководство будет ориентироваться прежде всего на реальную отдачу от проекта, то есть на совершенствование управления безопасностью и оптимизацию задействованных в этом бизнес-процессов, поэтому такие проекты могут быть направлены на привлечение консультантов для проектирования и построения СУИБ, а ее сер-

тификация запланирована на отдаленную перспективу.

Вопросы борьбы с инсайдерами и обеспечения непрерывности бизнеса кризис сам собой вывел на первый план. Бесперебойное осуществление бизнес-процессов, предотвращение утечек информации и злонамеренных действий со стороны недовольных сотрудников и недобросовестных партнеров в неблагоприятной экономической обстановке воспринимаются уже как актуальные задачи, а не просто в качестве рекламного хода компаний-производителей средств защиты и интеграторов. А значит, провалов в росте данного сегмента также не предвидится.

Еще одна тема, "затмившая" все остальные в этом году, — обеспечение защиты персональных данных. Это объясняется как обязательностью выполнения установленных требований, так и жесткими сроками — до 1 января 2010 г. осталось не так много времени. И хотя сейчас ведутся активные дискуссии и споры, а поиск решений идет по пути максимальной экономии как средств, так и времени, приток инвестиций для этого направления и в части технических решений, и в части услуг должен быть значительным. Тем более что уже сейчас в помощь своим клиентам многие компании предлагают услуги по экспресс-аудиту и консалтингу, позволяющие оптимизировать требования к защите персональных данных, а следовательно, и необходимые затраты.

## Итоги. Время перемен

*В мире нет ничего постоянного, кроме непостоянства.*

*Джонатан Свифт*

Помимо новых проблем, связанных с изменившейся экономической ситуацией, которые затронули все отрасли, независимо от их специализации (ограниченность финансовых средств, отсутствие возможностей для экстенсивного пути развития, необходимость поиска внутренних резервов и т.п.), кризис остро выявил те "узкие места", которые существовали в сфере ИБ и раньше. Только если в спокойные времена поиск решений можно было отложить "на потом", то сейчас от грамотных и своевременных действий зависит дальнейшая судьба как отдельно взятых специалистов, так и компаний в целом. Данный факт нельзя рассматривать исключительно с негативной точки зрения: ревизия и активизация всех возможностей, безусловно, положительный момент, которым мы обязаны кризису.

В заключение хотелось бы привести небольшое "статистическое" наблюдение, полученное специалистами компании ЭЛВИС-ПЛЮС при обзоре мнений о влиянии кризиса на развитие рынка услуг ИБ. Отрицательные прогнозы делались лишь в 15–20% случаев. Абсолютное большинство экспертов сходятся во мнении, что рынок услуг ИБ не будет сокращаться, пострадать могут лишь темпы его роста, и то незначительно. В существующей кризисной ситуации такой прогноз для рынка услуг ИБ является весьма оптимистичным.