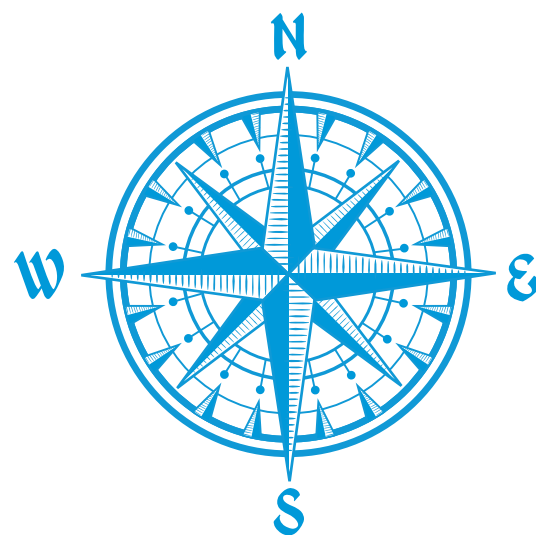




ГАЗЕТА МАЯК

№1/2017



Выходит под редакцией капитанов первого ранга Константина Черникова и Дмитрия Горелова



- Капитанский мостик
- Бортовой журнал



- Основные тенденции рынка информационной безопасности
- Тренды развития ИБ-отрасли



- Рынок USB-токенов
- Ключевые носители в российском банковском секторе



- Активная эскадра
- Морские узлы «Актива»

РУБРИКА: КАПИТАНСКИЙ МОСТИК



2500 ЗНАКОВ О КОМПАНИИ «АКТИВ»



Дмитрий Горелов,
Обозреватель газеты «Маяк»,
управляющий партнер
компании «Актив»

В июне компании «Актив» исполняется 23 года. По сути вся моя взрослая жизнь неразрывно связана с ней. Как у человека, так и у компании есть главные черты, которые делают ее именно той, кем она является. Постараюсь в этой небольшой колонке перечислить то, благодаря чему компания такая, какая она есть.

Щепетильность. Слово, от которого щекошет язык. Педантичная и строгая принципиальность, неукоснительная корректность в отношениях с кем-либо или по отношению к чему-либо. Компания щепетильно относится к своим сотрудникам и к своим партнерам или клиентам, к своим обещаниям и к своим достижениям. Иногда меня лично и компанию обвиняют в излишней скромности, но это именно щепетильность: желание быть максимально честным и корректным по отношению к своей совести и к внешнему миру.

Идеализм. Мир добр и справедлив. Доверие важнее контроля, хорошее отношение делает человека эффективнее, а не ленивее. Может быть нам повезло, что мы на ИТ-рынке и у нас в компании работают умные и интеллигентные люди, но факт остается фактом.

Умение «бегать на длинные дистанции». Компания лучше всего умеет делать длинные, тяжелые проекты. От идеи до релиза продукта проходят несколько лет, но именно так получаются хорошие решения. Мы умеем не растерять фокус, а наращивать функции постепенно. Мы делаем продукты, которые живут десятилетиями, несмотря на то, что ИТ-ландшафт с каждым годом меняется все быстрее.

Устойчивость финансовая. За всю историю компании не было ни одного случая задержки заработной платы сотрудникам, а мы пережили все крупные и мелкие кризисы современной России. Компания изначально строила

бизнес так, чтобы быть максимально независимой от внешних обстоятельств. У «Актива» несколько продуктовых направлений, большая и разнородная база партнеров и заказчиков. У нас нет рисков, которые имеют компании, работающие только в одном-двух крупных проектах. У нас нет клиентов и проектов, которые обеспечивали бы нам больше 20% общего оборота компании.

Устойчивость технологическая. Мы считаем, что технологическая устойчивость на порядок важнее финансовой. Для решения денежных трудностей существует банковская система, а вот когда ты не контролируешь свой технологический базис, то любая серьезная проблема ставит под удар всех ее клиентов. Полностью своя команда разработки, отсутствие в продуктах сторонних компонентов, универсальная аппаратная платформа, обратная совместимость — это религия компании «Актив». Даже если что-то меняется в продукте, это не может создавать неудобств для технологических партнеров и клиентов.

Ключевой чертой компании является умение и желание работать в партнерстве, в кооперации. И продуктовая, и маркетинговая стратегии развития компании строятся на партнерских отношениях. Все более-менее крупные и значимые проекты компании — совместные решения с нашими технологическими и бизнес-партнерами. Иначе и быть не может.

БОРТОВОЙ ЖУРНАЛ



23 ГОДА В БОЛЬШОМ
ПЛАВАНИИ



КОМАНДА 112 ЧЕЛОВЕК



100 ТИПОВ УСТРОЙСТВ



СОТНИ ПАРТНЕРОВ

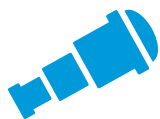


МИЛЛИОНЫ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



ОБОРОТ 778 МЛН ПИАСТР

YACHT LOGBOOK



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

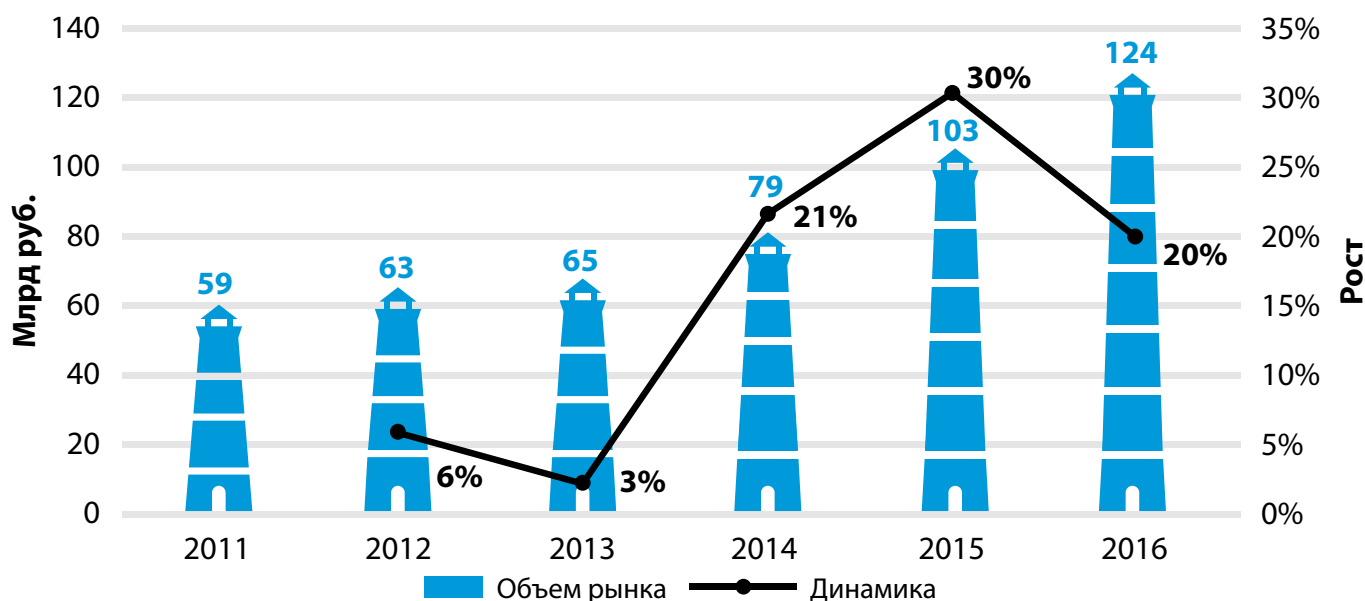
Рынок информационной безопасности России характеризуется устойчивой динамикой роста, основанной, в первую очередь, на тренде импортозамещения — в ИБ-портфеле компаний доля российских решений составляет 50%.

(Источник данных: «Код безопасности»).

Рынок ИБ претерпел существенную трансформацию потребительского сознания — если раньше проекты в сфере ИБ были нацелены на формальное соответствие требованиям регуляторов, то в настоящее время реализация проектов нацелена на реальную защиту от реальных угроз. В 90% случаев обоснованием для проектов становится оценка потерь от возможных инцидентов в совокупности со стоимостью внедряемых средств защиты. Решение о необходимости внедрения принимает сам бизнес.

Государство оказывает прямое и непосредственное влияние на отрасль. Базовым документом служит «Доктрина информационной безопасности РФ», которая является совокупностью целей, задач и принципов, направленных на обеспечение информационной безопасности России.

Объем российского рынка информационной безопасности и его динамика, 2011–2016 гг.



Источник данных: Cnews analytics, расчеты ГК Step by step

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ИБ-ОТРАСЛИ

В качестве действующих драйверов роста и перспективных трендов можно отметить импортозамещение, ИБ-консалтинг и аутсорсинг, безопасность АСУ ТП.

Тренд импортозамещения будет актуален в краткосрочной перспективе — до трех лет. Его пик (предпочтение российских решений зарубежным аналогам) пришелся на период 2015–2016 гг. В 2017 г. ожидается некоторое замедление, связанное с насыщением — те, кто нуждался в замене (или внедрении с нуля) зарубежного на российское — уже начали работу над проектами. Поэтому в 2017–2018 гг. влияние этого драйвера несколько ослабнет, однако не исчезнет полностью.

ИБ-консалтинг и аутсорсинг

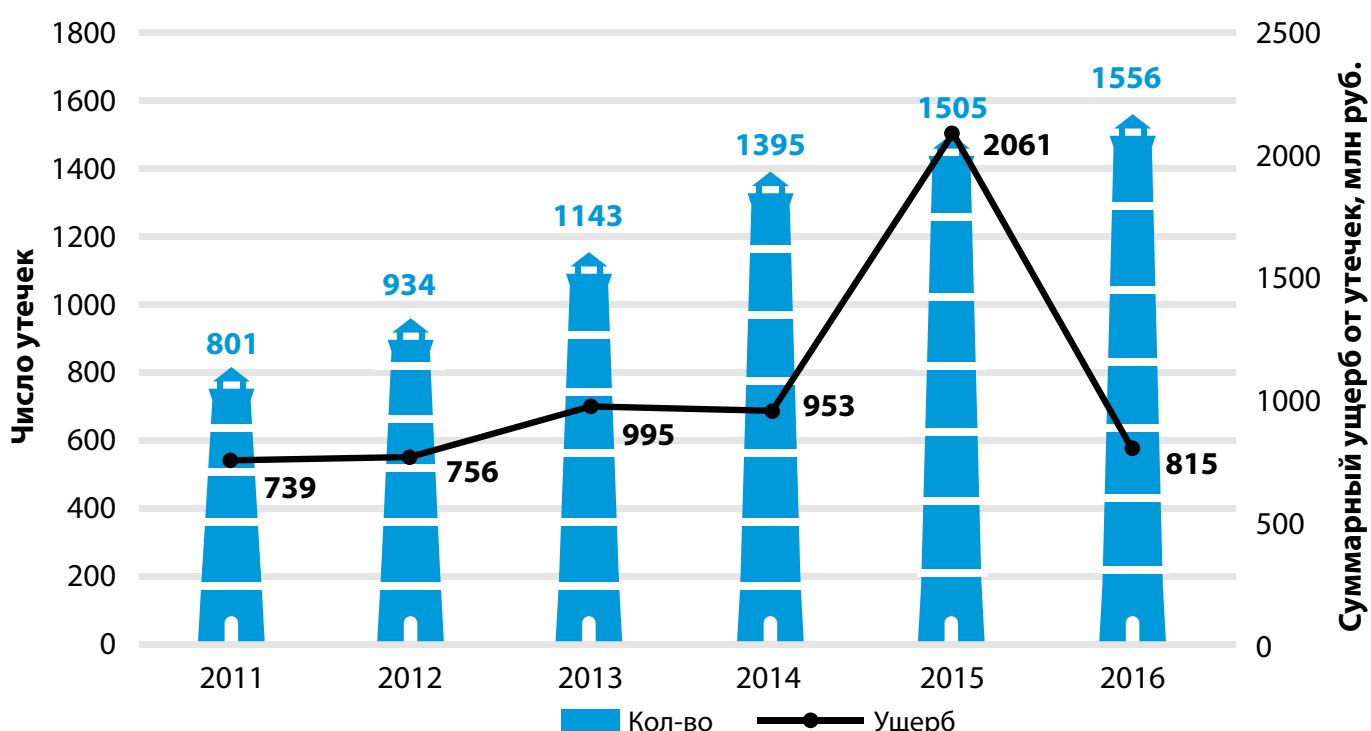
Участники рынка отмечают растущий интерес клиентов к экспертным аудитам и разработкам стратегий ИБ. Эта тенденция спровоцирована ростом числа и стоимости угроз. Последнее — иногда оказывается решающим, поскольку в сложной экономической ситуации у многих компаний исчезла возможность «залить дыры деньгами». По мнению участников рынка ИБ, у клиентов постепенно пропадает страх по передаче функций обеспечения собствен-

ной ИБ сторонним компаниям. Угроз становится больше, они становятся сложнее, а в штате компаний, зачастую, нет нужных специалистов, что порождает необходимость привлечения сторонних организаций. Хотя аутсорсинг ИБ все еще находится в стадии становления, положительная динамика безусловно заметна и этот тренд является среднесрочным драйвером роста с периодом действия от 3 до 5 лет.

Безопасность АСУ ТП

Толчком к развитию данного тренда стали реальные инциденты, позволившие компаниям осознать реальные угрозы. Сегодня многие компании по собственной инициативе приступили к созданию собственных систем защиты АСУ ТП. Согласно данным компании PwC, 48% российских респондентов, участвовавших в опросе на тему ИБ, перераспределяют свои инвестиции в кибербезопасность, уделив особое внимание защите внедряемых цифровых технологий. Данный тренд является долгосрочным в периоде от 5 лет.

Число утечек конфиденциальной информации в России, 2011–2016 гг.



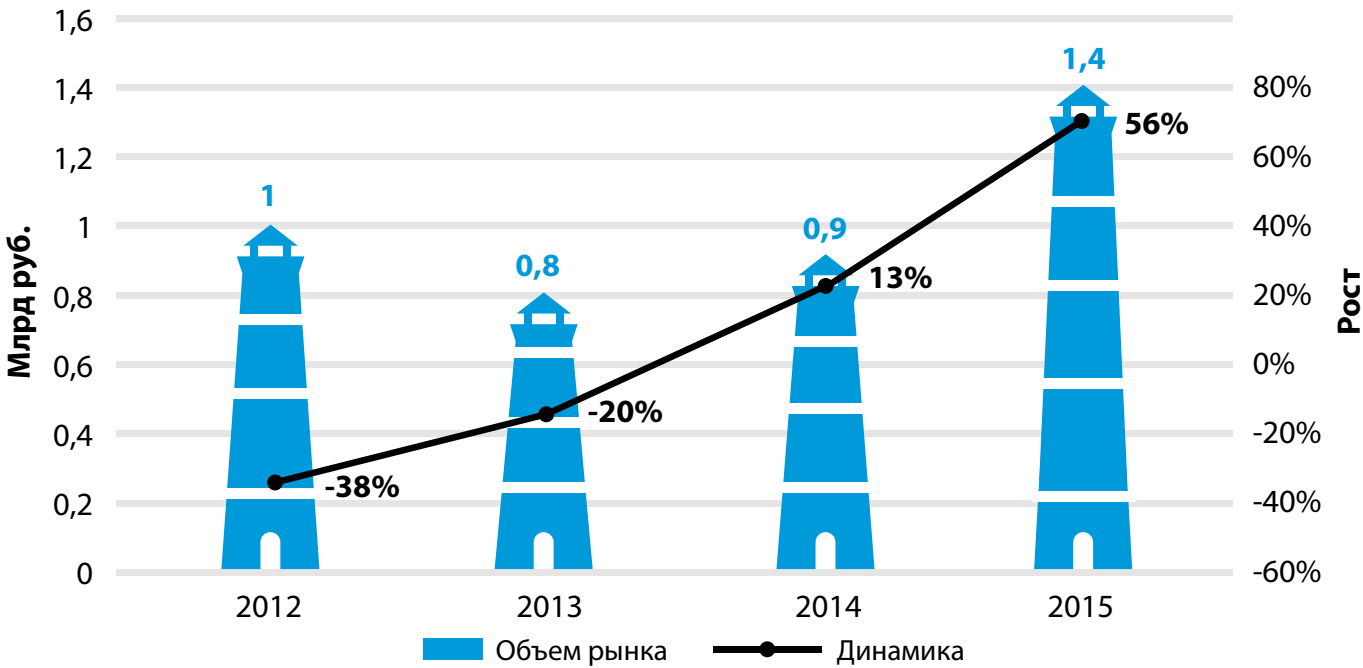
Источник данных: аналитический центр InfoWatch, Zecurion.

РЫНОК USB-ТОКЕНОВ

По результатам опроса российских производителей USB-токенов, объем рынка USB-токенов в натуральном выражении в 2016 г. оценивается в 2,3 млн ед. Рынок является зрелым и сформировавшимся со среднегодовыми темпами роста 2,75% в год. В 2016 г. отмечается некоторый спад объема в натуральном выражении примерно на 5% по сравнению с 2015 г. Анализируя выручку основных производителей можно отметить, что в 2015 г. был значительный рост объема рынка в стоимостном выражении. Емкость рынка USB-токенов составляет порядка 8,3 млн ед. — именно столько, по данным ФНС России, зарегистрировано юрлиц и ИП в стране. Следовательно, насыщенность рынка составляет 27,7%, а значит потенциал для роста есть. Поскольку USB-токены не импортируются в Россию как готовые изделия и практически не экспортируются из страны, то объем российского рынка соответствует объему российского производства.

Рынок USB-токенов небольшой, в общей структуре рынка аутентификации (биометрия, RFID, ключевые носители) он занимает около 10% в стоимостном выражении. В общем объеме рынка ИБ — порядка 1%–1,5%. Рынок уникален тем, что потребители не принимают решения о покупке и в целом не являются источником спроса. Перспективы развития рынка позитивны — главным драйвером выступает государство и контролирующие органы (ФНС, ПФР, РАР и т.д.), развивая электронный документооборот по схемам «ведомство – ведомство» и «ведомство – гражданин». Рост числа и стоимости киберугроз в государственном секторе и банках также являются значимым драйвером роста в долгосрочной перспективе. Помимо этого, банковский сектор стремится перевести взаимодействие с клиентами в дистанционные каналы обслуживания с целью сокращения издержек. Все это будет способствовать дальнейшему росту рынка USB-токенов.

Объем рынка USB-токенов в стоимостном выражении



Источник данных: СПАРК Интерфакс, расчеты ГК Step by Step

ИССЛЕДОВАНИЕ: КЛЮЧЕВЫЕ НОСИТЕЛИ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В конце 2016 года «Актив» провел маркетинговое исследование «Ключевые носители в российском банковском секторе». Было опрошено 50 крупнейших банков по обслуживанию юрлиц.

Цели исследования:

- Выяснить, какие типы ключевых носителей выдаются в банках
- Узнать марки выдаваемых носителей
- Определить доли разработчиков систем ДБО, установленных в банках
- Токен
- ОТР-карты
- Жесткий диск компьютера
- Скретч-карты
- Нет данных
- Флешка

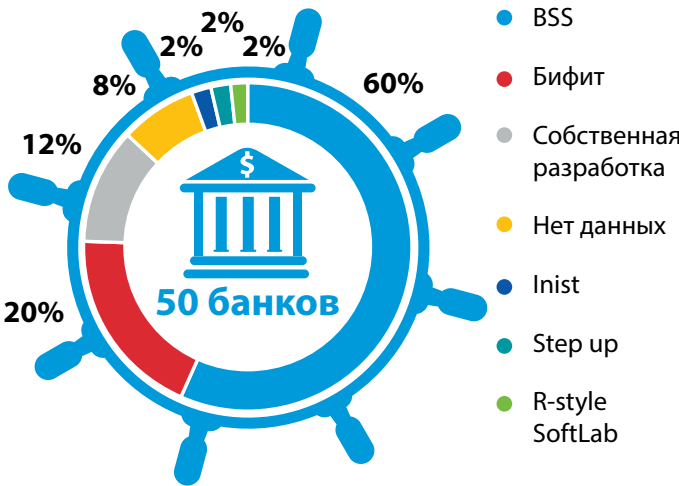
Самыми популярными ключевыми носителями для хранения электронной подписи признаны USB-токены:



В банках, как выяснилось, могут предлагать несколько способов хранения подписи. Хранить сертификаты подписи на жестком диске допускают Мособлбанк, Уралсиб, Траст, Уббир и СМП. Хранение сертификатов на обычной флешке считают нормальным в банках Траст и Уббир. Банки могут предлагать клиентам несколько торговых марок токенов. Кредитно-финансовые учреждения одновременно могут выдавать носители как с поддержкой ГОСТ, так и без нее. Поддержка ГОСТ имеется только у 20% ключевых носителей, используемых в системах ДБО в ТОП-50 банков по обслуживанию юридических лиц.

В некоторых банках параллельно могут использоваться две системы ДБО, однако это единичные случаи. Самыми

распространенными системами ДБО являются системы BSS. Они установлены в 60% банков выборки:



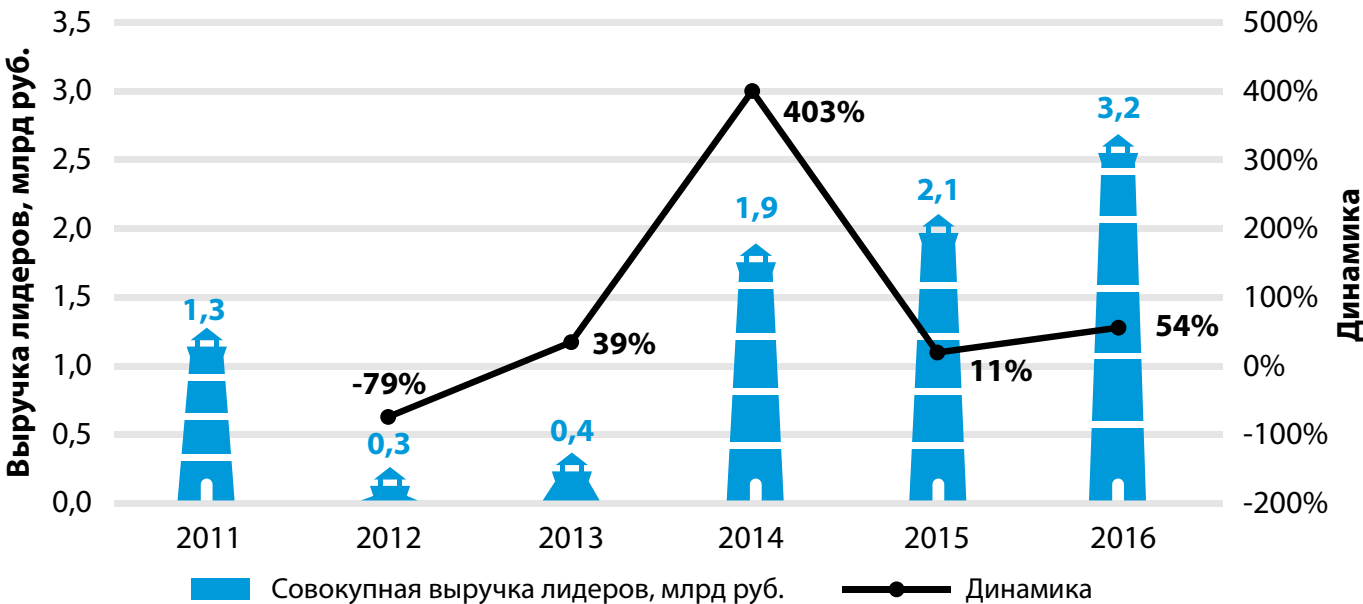
USB-токены в банках применяются в системах дистанционного банковского обслуживания (ДБО) для юридических лиц. По результатам опроса ведущих российских производителей, объем сегмента ДБО можно оценить в 1,6 млн

ед. в 2016 г. При этом, ДБО — единственный сегмент потребления, показавший рост в натуральном выражении в 2016 г., который составил около 2%. Наиболее крупные разработчики систем ДБО — «BSS-безо-

пасность» и «Бифит». По оценкам Cnews Analytics, доля BSS оценивается почти в 50% от всех установленных систем ДБО в банковском секторе, доля «Бифит» — чуть более 10%. Косвенно судить о динамике

рынка ДБО можно, опираясь на данные по совокупной выручке компаний BSS и «Бифит», как лидеров на рынке разработки таких систем.

Динамика рынка разработки ДБО для юрлиц, 2011–2016 (прогноз) гг.



Источник данных: Информационная система СПАРК



НАМ ДОВЕРЯЮТ



Дмитрий Гусев,
заместитель генерального
директора компании
«ИнфоТеКС»:

Мы давно знаем компанию «Актив» как команду профессионалов, постоянно двигающихся вперед в развитии своих продуктов и решений. Очень важно, что это движение

наши коллеги успешно совмещают с поддержанием высокого качества своих продуктов, а также разумных цен на них. Следствие данного сбалансированного подхода — использование крипто-токенов Рутокен практически по всей линейке продуктов ViPNet и положительные отзывы наших заказчиков. Накануне партнерского семинара компании «Актив» хочется пожелать руководству и сотрудникам «Актива» новых творческих достижений, большой и успешной партнерской сети и благодарных заказчиков. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество наших компаний и на успешные совместные проекты!



Александр Бабушкин,
руководитель инженерной
службы Группы Компаний
«ТОНК»:

Долгосрочное и плодотворное сотрудничество с компанией «Актив» помогло нам предложить заказчикам решение, обеспечивающее необходимый уровень инфор-

мационной безопасности. Тонкие клиенты и терминальные станции TONK при помощи сертифицированных отечественных электронных идентификаторов Рутокен обеспечивают надежную двухфакторную аутентификацию, позволяют использовать квалифицированную электронную подпись, обеспечивают защиту информации и повышают уровень безопасности. «Актив» не на словах, а на деле делает все возможное для качественного развития чисто российских продуктов и решений в ИБ-сфере. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество и желаем команде «Актива» динамичного развития и освоения новых рынков!

Виталий Патешман,
директор по продажам,
Компания BSS:

На протяжении многих лет «Актив» предоставляет решения для банков и разработчиков систем дистанционного банковского обслуживания. От лица Компании BSS благодарю команду «Актив» за удобные и эффективные инструменты, обеспечивающие повышенный уровень безопасности в дистанционных каналах. Профессионализм каждого из специалистов, понимание целей, умение слышать и воплощать в жизнь требования клиента, позволили нам вместе реализовать множество крупных проектов. Отдельно отмечу



уникальность продукции, ее надежность, оптимальное сочетание цены и качества, доскональное внимание к деталям, своевременную техническую поддержку. Благодарю за оперативное решение вопросов на всех этапах реализации совместных проектов. Будем рады продолжению сотрудничества.



Дмитрий Дударев,
исполнительный директор
ООО «АНКАД»:

Мы работаем с компанией «Актив» уже очень долгое время. Вместе разрабатывали

и продвигали Рутокен, который на данный момент является одним из самых популярных средств криптографической защиты информации на российском рынке. За длительное время сотрудничества могу сказать лишь, что «АНКАД» приобрел надежного и ответственного партнера, работать с которым одно удовольствие. Мы искренне надеемся не просто продолжить наше сотрудничество, но и укрепить его. Желаем компании дальнейшего роста, масштабных проектов и безграничных перспектив.



Михаил Добровольский,
заместитель руководителя
направления
по технологическим
вопросам «СКБ Контур»:

Наши компании давно и тесно сотрудничают друг с другом.

Мы ведем несколько совместных проектов по сдаче отчетности и выдаче сертификатов для торгов. Сотрудничество с компанией «Актив» внесло весомый вклад в стремительный рост количества абонентов системы «Контур-Экстерн». Я уверен, что наши грядущие совместные разработки в области хранения ключевой информации станут инновационным прорывом и существенно облегчат использование ключей ЭЦП в повседневной жизни как бухгалтера, так и любого участника электронного документооборота.



Игорь Курепкин,
заместитель генерального
директора компании
«КриптоПро»:

Мы работаем с компанией «Актив» со дня нашего осно-

вания. Все эти годы «Актив» был для нас надежным партнером. Наши компания связывают не только рабочие, но и дружеские отношения. И дружба эта со временем даже привела к созданию новой семьи. Желаем нашему партнерскому тандему дальнейшего АКТИВного сотрудничества и крепкого положения на рынке, невзирая на все экономические бури.



МОРСКИЕ УЗЛЫ «АКТИВА»

