

**s•terra®**

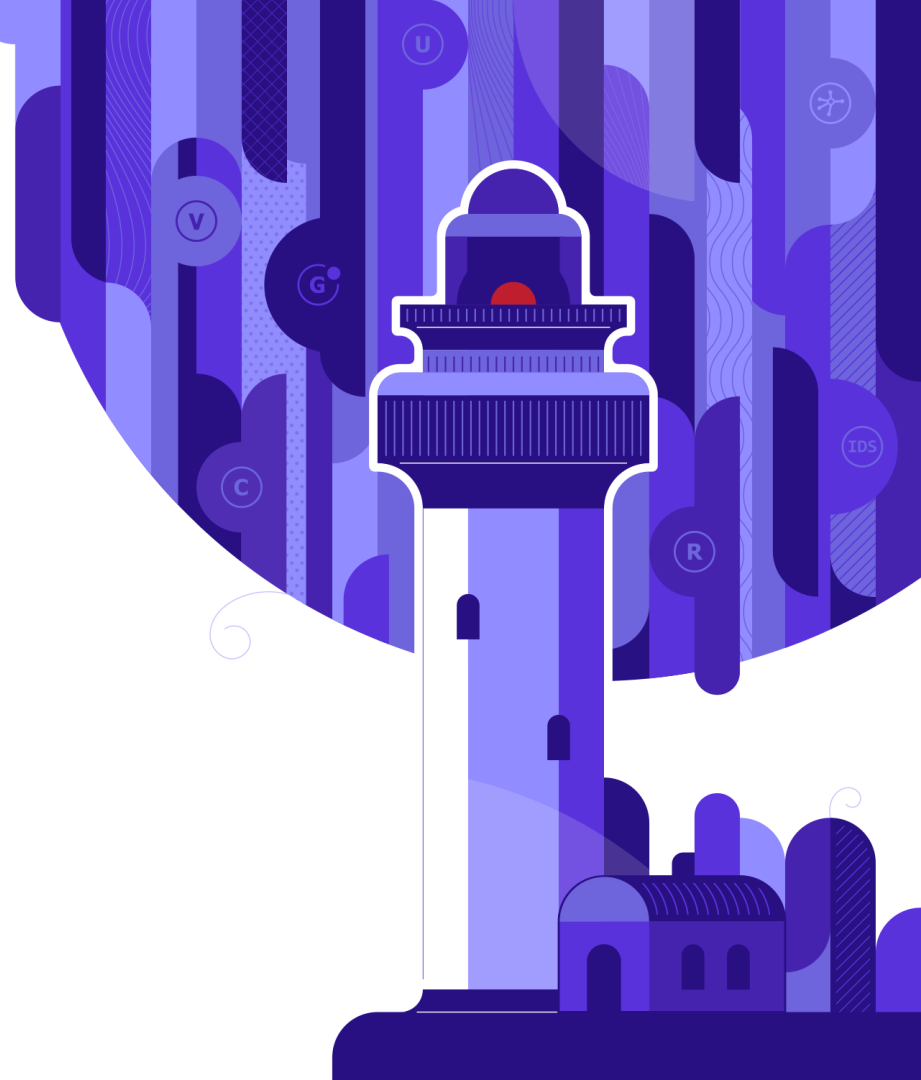
*Ваш ориентир в мире безопасности*

# Рынок средств сетевой защиты

*4 месяца спустя*

*Шпаков Андрей*

*Руководитель продуктового направления  
ООО «С-Терра СиЭсПи»*



# План доклада

1

Ситуация в целом и реакция государства

2

Последствия для участников рынка:

- Заказчики
- Дистрибьюторы
- Интеграторы
- Вендоры

3

Какой путь выбрала С-Терра?



# Ситуация в целом и реакция государства

## Что произошло за 4 месяца?

- Большинство иностранных вендоров «убежали» с рынка
- ФСТЭК России отозвал большую часть сертификатов этих компаний
- Указ президента РФ от 01.05.2022 РФ №250 «О дополнительных мерах по обеспечению информационной безопасности Российской Федерации»
- Указ Президента от 30.03.22 №166 «О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации»
- Заседание Совбеза от 20.05:
  - Против России действуют кибервойска отдельных государств
  - Уровень защищенности значимых ИС необходимо повышать



## Какие классы решений оказались наиболее востребованными?

Спрос увеличился

- Межсетевые экраны \ UTM-решения
- SIEM-системы
- Системы обнаружения\предотвращения вторжений (IDS\IPS)

Спрос не изменился

- ГОСТ VPN
- TLS VPN

**СЗИ для АСУТП —**

зависит от страны производителя системы управления

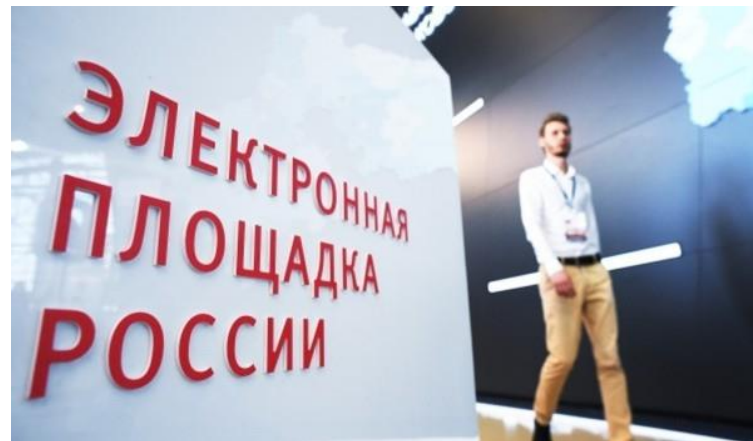
# Последствия для заказчиков

## ГИС\ФОИВ\Госкорпорации

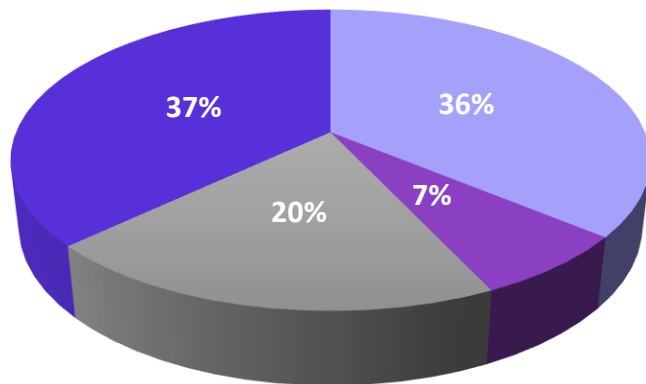
- Многократное увеличение атак на организации
- Ранее начатый процесс импортозамещения
- Бюджеты сохранены

## Частные компании

- Существенное уменьшение бюджета (15–30%)
- Максимальный урон от ухода иностранных вендоров
- Сертификация СЗИ отошла на второй план



## 4 основных сценария



- Плановое импортозамещение
- Срочная замена иностранного оборудования
- Неопределенность
- Продолжают эксплуатировать иностранные решение

### ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА:

большой % сорванных конкурсов из-за неопределенности

## Последствия для дистрибьюторов

- Сокращение портфеля на ~65%
- Оптимизации и сокращение персонала
- Изменение структуры маркетинга и пресейл
- Рост активности в информационном пространстве
- В ряде случаев – изменение бизнес-модели



**Дистрибьюторы исторически были ориентированы на зарубежных вендоров**

# Последствия для интеграторов

- Главный тренд — подготовка таблиц с аналогами для импортозамещения
- Компенсация урезанных бюджетов за счет роста количества проектов
- Обучение персонала особенностям внедрения российских СЗИ
- Новая услуга — сервисная поддержка оборудования и систем ушедших вендоров



## Проблемы:

- Недостаточно опыта и компетенций при внедрении российских СЗИ



# Последствия для вендоров

## Предпринятые шаги:

- Попытка оперативно занять освободившиеся ниши (NGFW, EDR, SIEM и т.д.)
- Крупные компании — «пылесос» рынка
- Основной тренд — отечественный NGFW

## Проблемы:

- Сложности в получении аппаратных платформ
- Отток из страны квалифицированных специалистов
- Качество реализации «нового» функционала



**Российские компании конкурируют друг с другом, а не с иностранными**

# Качество реализации функционала на примере NGFW

## Отставание российских производителей:

- Отсутствие решений FW\IPS под магистральные каналы связи
- Ниже производительность
- Модули NGFW — open-source \ иностранные компоненты
- Ограничения в случае сертификации у регуляторов
- Отсутствующие \ слабые экосистемы
- Слабее сетевые возможности
  - Нет SD-WAN
  - Слабый\отсутствующий Route-based VPN



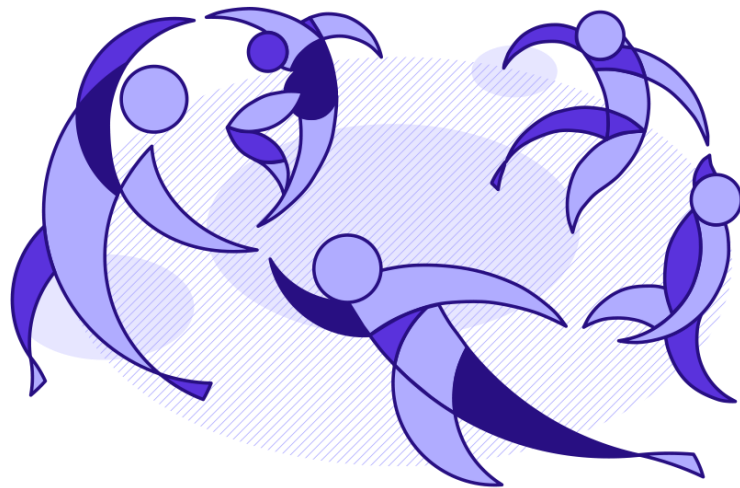
**Большинство пунктов – следствие относительной молодости решений**

# Кто выигрывает в данной ситуации?

## Крупные многопрофильные компании:

- Большая доля рынка (ещё до 24 февраля)
- Значительные финансовые ресурсы для «пылесоса» или покупки других компаний
- Несколько направлений деятельности – системная интеграция, разработка, производство, консалтинг

**После них – российские вендоры, изначально ориентированные на импортозамещение**



# Что делает С-Терра?

## Делаем шаги в области NGFW\UTM

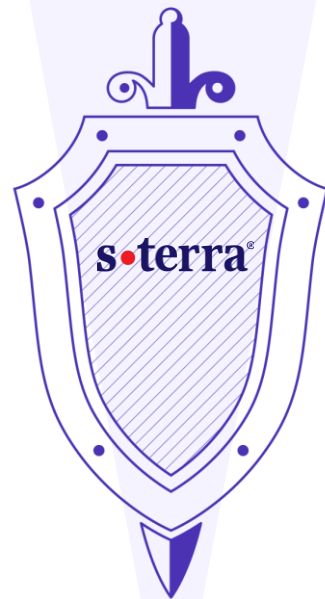
- Акцент – на производительности и стабильности
- Интеграция COB 4.3 в VPN-шлюз С-Терра

## Работаем с потребностями существующих заказчиков

- Увеличение производительности в режимах «звезда» и «точка-точка»
- Улучшение централизованного управления и мониторинга

## Развиваем наши сильные стороны

- Расширение возможностей Cisco-like консоли
- Поддержка и улучшение функций для сервис-провайдеров, например, VRF-Lite, QoS



# Задавайте вопросы

**Андрей Шпаков**

[ashpakov@s-terra.ru](mailto:ashpakov@s-terra.ru)

+7 (499) 940-90-01 доб. 133

