

Вячеслав ПОЛОВИНКО:

«Сегодня в приоритете инвестиционные, а не кризисные стратегии»



– Рынок информационной безопасности объектов КИИ быстро развивается. Какие важные изменения, на ваш взгляд, произошли за прошлый год? Какие факторы определяют его развитие?

– Ключевым, можно сказать, «опорным» состоянием, к которому пришел рынок ИБ, является уверенный стабильный рост, а ключевым изменением – тот факт, что рынку удалось приспособиться к ситуации, сложившейся в начале 2022 года. Сегодня на первое место выходят не кризисные стратегии или стратегии сокращения затрат, а, скорее, инвестиционные, продуктовые.

На наш взгляд, можно выделить два ключевых фактора, определяющих такой устойчивый рост, причем их влияние примерно равнозначно. Первый – прогнозируемые и активные

В сегменте информационной безопасности объектов КИИ сложилась уникальная ситуация, при которой сразу несколько равноценных факторов стимулируют развитие рынка. Активные действия регуляторов сопровождаются повышенным спросом на решения в сфере ИБ. Реакция участников российского рынка не заставила себя ждать. Одни обновляют принятые стратегии развития, другие расширяют продуктовые линейки и партнерское взаимодействие, стремясь занять новые ниши, третьи наращивают компетенции. О предпочтительных вариантах развития портфеля решений компании – системного интегратора в нынешних условиях рассказал руководитель направления собственных продуктов компании АМТ-ГРУП Вячеслав Половинко.

действия регулятора. Второй – недостаточная насыщенность рынка ИБ требуемыми решениями в условиях высокого спроса. Эти факторы в тандеме дают рынку и производителям серьезные стимулы, направленные на то, чтобы выводить новые решения и закрывать пробелы в тех СЗИ и решениях, которые образовались после ухода с рынка иностранных вендоров и ввода ряда ограничений на применение СЗИ в КИИ.

– Какова стратегия АМТ-ГРУП на этом рынке? В каких направлениях вы планируете развивать продукты? На какие сегменты рынка нацелены? Как выстраиваете отношения с партнерами?

– Как и ранее, мы нацелены на вывод на рынок ИБ продуктов в тех нишах, в которых мы активно присутствуем, прежде всего это решения InfoDiode. Но не только. АМТ-ГРУП, будучи системным интегратором, в целом расширяет свой портфель ИБ-решений и компетенций,

а также формирует интеграционные решения с учетом появления новых продуктов от российских вендоров. Параллельно мы завершаем внесение в соответствующие реестры (Минпромторга, Минцифры) всех наших решений в этом сегменте.

Что касается направлений развития продуктов InfoDiode, то мы можем выделить четыре основных, по каждому из которых уже есть значимые результаты: безопасность продукта (более плотная работа по сертификации, взаимодействие с органом и испытательной лабораторией по повышению качества нашего продукта в части функций ИБ и его стойкости к атакам), производительность продукта (повышение скорости передачи данных через решения InfoDiode, предложение рынку более производительных решений по однонаправленной передаче), партнерские решения (расширение экосистемы ИБ-решений и совместное предложение рынку апробированных решений в областях ИБ-АСУТП, ИБ-ИБ,

ИБ-ИТ), работа по интеграционным сценариям (формирование готовых сценариев применения однонаправленных шлюзов для их применения на объектах Ad Hoc).

– **Поясните, как выстраивается коллаборация с партнерами, на примере компаний НПФ «КРУГ» и «Терралинк Технолоджис».**

– Прежде всего хотелось бы поблагодарить партнеров за позитивную обратную связь и помощь в тестировании, казалось бы, слабо пересекающихся с их основной деятельностью решений. Напомню, что НПФ «КРУГ» предлагает рынку решения SCADA и не только, а коллеги из «Терралинк Технолоджис» формируют решения класса БДРВ (база данных реального времени) и MES-решения. Взаимодействие с этими партнерами – отличный пример получения решений в смежных областях, причем разного уровня.

С НПФ «Круг» нам удалось сформировать партнерство и готовые сценарии по репликации их SCADA-системы, которые заказчики в сфере КИИ могут применять на практике. Фактически мы получили экспресс-решение задачи, которое при этом удалось проверить при минимальных трудозатратах, продемонстрировав рынку, что наши продукты легко интегрируются между собой.

С коллегами из «Терралинк Технолоджис» мы фактически заключили стратегическое партнерство по направлению применения однонаправленных шлюзов совместно с MES в целях изоляции опасных производственных объектов с сохранением возможности передачи данных с них в MES. Это крайне важное и интересное направление сотрудничества, так как рынок полноценных MES-систем в России только развивается, и «Терралинк Технолоджис» со своими решениями занимают на нем очень достойное место.

– **Недавно вы получили сертификат ФСТЭК на комплекс InfoDiode SMART. Расскажите подробнее, что это означает для компании и чем он отличается от прошлых поколений?**

– Как мы всегда подчеркиваем, АПК InfoDiode SMART является нашим новым продуктом, который начинает эксплуатироваться в промышленности и энергетике. Он достаточно хорошо зарекомендовал себя, прежде всего, с точки зрения надежности, простоты внедрения и интеграционных свойств (передача промышленных протоколов, интеграция со многими SCADA, OPC и Historian решениями).

Получение сертификата ФСТЭК УД4 окончательно закрепило его как ключевое решение в нашей линейке продуктов InfoDiode для передачи телеметрии, промышленных протоколов и сигналов при применении в КИИ вплоть до первой категории.

Дальнейшие изменения в продукте будут касаться поддержки новых сценариев и новых протоколов, а также интеграции с корпоративными приложениями, прежде всего речь идет о прикладных интеграционных решениях. Например, уже сейчас АПК InfoDiode SMART может успешно передавать данные в интеграционные шины и серверы очереди, такие как Kafka и RabbitMQ, интегрироваться с решениями класса Deception.

– **Если говорить про безопасность АСУ ТП как часть КИИ, за прошедший год каких успехов удалось достичь? Насколько, по вашим наблюдениям, востребованы отечественные решения, в том числе ваши? Как оцениваете динамику роста интереса промышленности к интернет-безопасности АСУ ТП? Какие отрасли и сферы деятельности проявляют наибольший интерес?**

– Решения по безопасности АСУ ТП, по нашей оценке, занимают не менее 30 процентов общего рынка ИБ-решений,

вероятно, даже больше. Как уже упоминалось выше – этому в значительной степени способствует законодательство в области КИИ и политическая ситуация в целом.

Рынок активно растет, что связано не только с предложением наложенных средств ИБ, но и с появлением в решениях АСУ ТП встроенных средств безопасности, и, в целом, с появлением на рынке новых отечественных игроков в сегменте решений АСУ ТП.

Среди лидеров спроса на решения по защите АСУ ТП мы бы выделили энергетику и ТЭК как стратегические отрасли, а также металлургию, добычу, транспорт. Лидеры здесь условные, потому что каждая отрасль достаточно активно уделяет внимание вопросам защиты основных производств и активов.

– **Какие ближайшие планы в этом направлении? Ваши прогнозы относительно развития средств безопасности АСУ ТП? И как они отразятся на планах вашей компании?**

– Мы полагаем, что можно добиться наиболее серьезных успехов, предлагая рынку экосистемные решения, комплексное решение задач. Российский рынок ИБ не тяготеет и не может тяготеть к какому-то одному вендору просто потому, что рынок значительно превышает возможности вендоров, даже самых крупных. Кроме того, в промышленности и энергетике сложилась мультивендорность в части применяемых решений в сегменте АСУ ТП. Поэтому требуется учитывать интеграционные возможности таких решений и предлагать СЗИ, подготовленные к внедрению на конкретных объектах и у конкретных заказчиков. Просто тиражируя абстрактные типовые решения, этот путь не пройти. Именно по этой причине сценарный подход и подход к многоуровневому партнерству является значимым в стратегии нашей компании в части предложения продуктов на рынке ИБ. ■