



Рынок СТС: обретения и потери

*Иван БЕЛОУС,
генеральный директор фирмы «Суритель»,
info@suritel.ru*

Российский рынок специальных технических средств (СТС) в рамках, очерченных действующим законодательством, довольно узкий и разделен на две неравные (по объему и по потенциальным потребителям) части.

Первая, немногочисленная часть рынка включает в себя технические средства, предназначенные для скрытого, негласного получения информации, - так называемая атакующая или разведывательная техника. Реальные потребители на этом сегменте рынка - исключительно государственные структуры, субъекты оперативно-розыскной деятельности. Это, в основном, силовые ведомства, их подразделения. За последний год государство существенно увеличило финансирование этих структур, были выделены средства для закупки СТС НП и на разработку новой техники, что привело к определенному оживлению деятельности на этом рынке. Оборот такой техники жестко контролируется, развитие этого сегмента рынка ограничено законодательно. Конечно, действующее законодательство не без изъянов, но, как говорится, закон есть закон.

Однако, проблемы технической разведки и промышленного шпионажа по-прежнему актуальны, являются опасными видами информационных угроз и дают мощный импульс развитию производства оборудования защитного характера.

Таким образом, вторая, более значительная часть рынка, о котором идет речь, - это специальные технические средства, предназначенные для выявления каналов утечки информации и их защиты.

Такие приборы в России производятся как для применения в государственных структурах, так и для коммерческих организаций, причем, они вполне конкурентоспособны по сравнению с лучшими зарубежными аналогами. Именно это направление, на мой взгляд, является сегодня определяющим на рынке СТС.

Исторически сложившаяся структура этого сектора рынка, когда одна часть фирм специализировалась исключительно на поисковых мероприятиях, а другая - на разработке и поставках технических средств защиты информации, сегодня постепенно меняется. Рынок укрупняется, пик этого процесса пришелся на период с 1998 по 2002 годы. Сегодня ведущие компании

предлагают весь спектр услуг. Причем, ориентируются в основном на крупного корпоративного клиента. Но это не означает, конечно, что частное лицо или небольшая фирма не найдут нужного им предложения. Например, наша компания сегодня старается не брать мелких заказов, это нерентабельно. Но, разумеется, мы подробно проконсультируем каждого, кто к нам обратится, и порекомендуем клиенту

несколько надежных фирм, имеющих все соответствующие лицензии и сертификаты.

...проблемы технической разведки и промышленного шпионажа по-прежнему актуальны, являются опасными видами информационных угроз и дают мощный импульс развитию производства оборудования защитного характера.

Вообще, если согласиться с тем, что рынок безопасности имеет свою специфику, то тот его сектор, который обеспечивает потребителей СТС, специфичен вдвойне. Он практически закрыт от посторонних глаз, потому, прежде всего, что эффективность поисковых и защитных мероприятий напрямую зависит от конфиденциальности этих работ. Еще одна важная его особенность в том, что между клиентом и компанией всегда существует очень прочная связь. Причем, связь эта, как правило, обоюдна и взаимовыгодна. Не случайно практически все новые компании получали первые заказы, благодаря рекомендациям.

В целом, на мой взгляд, на рынке сегодня происходят вполне позитивные процессы. С одной стороны, совершенствуется нормативно-правовая база, благодаря чему у нас появилась возможность упорядочить свою деятельность, выработать некие стандарты по обеспечению защиты конфиденциальной информации. С другой - постепенно преодолевается недоверие потребителей к компаниям, которые занимаются производством и продажей «шпион-

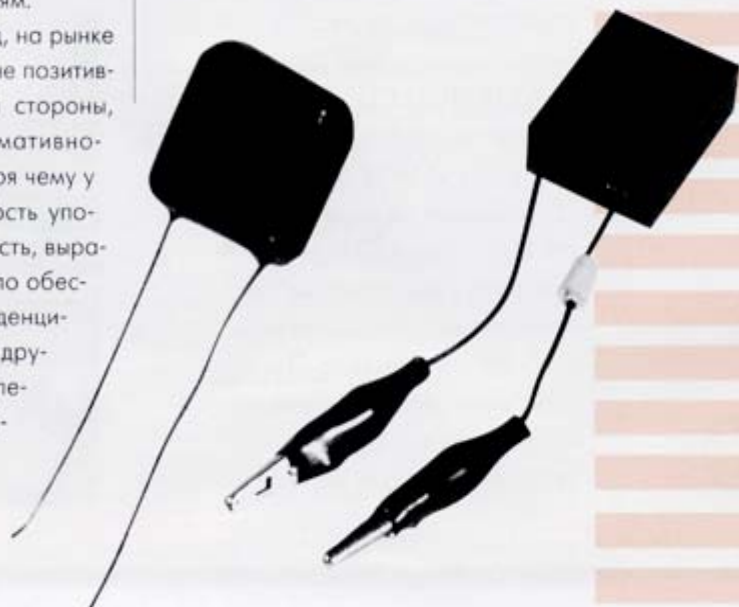
ских штучек». То есть компании, составляющие костяк рынка, своей надежной работой в немалой степени способствуют формированию цивилизованного спроса.

А ведь многие мои коллеги наверняка помнят не такие уж и далекие времена, когда на рынке доминировали индивидуалы со сканером и детектором поля в кейсе, а практически любую специальную технику можно было свободно купить

в коммерческой палатке. Сегодня даже самый непритязательный клиент предпочитает иметь дело с профессионалами, и это - тоже верный признак того, что условия, в которых мы работаем, становятся все более цивилизованными.

Еще одно безусловное обретение рынка - его региональное развитие. Экономическая ситуация сегодня такова, что регионы не просто «оживили», а по ряду позиций обогнали обе столицы. Этот процесс уже необратим, регионы развиваются стремительно, и этот факт не может не радовать.

Что касается потерь, то они неизбежны в любом деле, а предприниматель, особенно российский, просто обязан быть к ним готовым. Но я

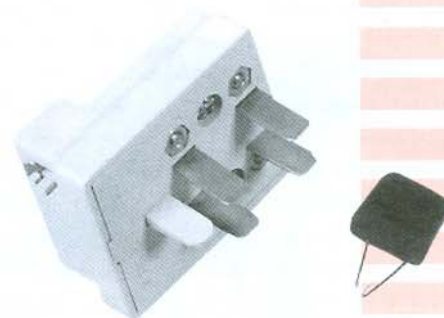


сейчас веду речь о тех потерях, которых вполне можно было бы избежать, если бы законодатели и чиновники научились бы, наконец, видеть перспективу, действительно заботились бы о развитии рынка.

Я далек от мысли, что мне удастся сказать обо всех проблемах рынка СТС. Да я и не ставлю перед собой такой задачи. Во-первых, есть четко обозначенный формат статьи, а во-вторых, надеюсь, что этот материал может стать началом большого и серьезного

нужное, никто с этим и не спорит. Речь - о самой процедуре. Она чрезмерно и неоправданно затянута: от момента подачи заявки до получения сертификата проходят месяцы. К тому же процедура эта иной раз парадоксальна по сути своей. Судите сами: среди тех, кто по решению Гостехкомиссии оценивал качество наших изделий, я нередко встречал своих прямых конкурентов.

Кроме того, всем известно, что стоимость сертификации значитель-



...вторая, более значительная часть рынка, о котором идет речь, - это специальные технические средства, предназначенные для выявления каналов утечки информации и их защиты.

разговора о наших общих проблемах, которые, в конечном итоге, становятся проблемами потребителей. И - их потерями.

Так вот, я вижу, по крайней мере, две острые проблемы, которые требуют оперативного решения.

Во-первых, это получение сертификатов. Сертификация - дело

на, а это существенно влияет на цену техники. Думаю, что, прежде всего, по этой причине до сих пор на рынке работают так называемые черные производители. Причем, их не становится меньше, потому что уж слишком велика разница в затратах с легальным бизнесом, стало быть, и соблазн велик.

Во-вторых, следует сказать о проблеме получения разрешения на вывоз спецтехники за рубеж. Здесь правила игры еще менее понятны. Процедура получения такого разрешения оговорена четко и, согласно законодательству, не должна длиться более месяца. Реально же она занимает значительно больше времени. В связи с этим, например, спецслужбы стран СНГ, традиционно ориентированные на российский рынок, вынуждены закупать импортную технику, которая намного дороже российской, но поставляется гораздо быстрее.

А примеров, когда разработки, которые по определению будут пользоваться спросом на Западе

ЧТО ПРОИСХОДИТ

Специалисты инженерной компании «Автолик» получили сертификаты, позволяющие осуществлять проектирование, установку и эксплуатацию систем охраны периметра, поставляемых на российский рынок израильской компанией «GALDOR-SECOTEC».

Системы защиты на оборудовании «GALDOR-SECOTEC» установлены на сотнях объектах более чем в 30 странах. В основном, это объекты, где существуют повышенные требования к защите. Энергетические и нефтегазовые комплексы, военные базы и тюрьмы, крупные коммерчес-

кие центры и аэропорты - вот далеко не полный перечень объектов, выбравших для своей безопасности системы, выполненные на оборудовании торговой марки «GALDOR-SECOTEC».



и абсолютно не востребованы российскими структурами, не разрешают вывозить из страны, я могу привести достаточно. Такие туликовые для производителей ситуации возникают нередко, и пытаются понять логику чиновничьих решений бесполезно. Порой создается впечат-

ление, что главная и единственная обязанность наших чиновников - «не пущать».

А ведь импорт подобного оборудования так же выгоден государству, как и поставки вооружения. И речь здесь идет не только о материальной выгоде.

Хочется сказать еще об одной проблеме, которая касается всех участников рынка. Мы в будничной суете зачастую забываем о такой важной своей обязанности, какой является постоянное информирование потребителей о состоянии рынка. Я не имею в виду рекламные кампании фирм или периодически появляющиеся в печати более или менее удачные статьи о специальных технических средствах. На мой взгляд, пришла пора серьезной и систематической работы по воспитанию потребительской культуры. Это - наш удел, и от того, насколько успешно мы будем решать эту важнейшую задачу, во многом зависит будущее рынка.

Экономическая ситуация сегодня такова, что регионы не просто «ожили», а по ряду позиций обогнали обе столицы. Этот процесс уже необратим, регионы развиваются стремительно, и этот факт не может не радовать



ЧТО ПРОИСХОДИТ

Более 70 стационарных КПК ГИБДД в 35 регионах России оснащены АПК «ПОТОК», созданной специалистами концерна «РОССИ». В настоящее время система активно внедряется в деятельность дорожной полиции многих стран СНГ и дальнего зарубежья. 6 сентября 2002 года принята госпрограмма использования АПК «ПОТОК» в деятельности ДАИ Украины, аналогичное решение ожидается в Белоруссии, Узбекистане.



Значительно увеличится в ближайшее время количество систем на Кубе, в Бразилии. Началось активное внедрение АПК «ПОТОК» пограничными и таможенными службами разных стран для оснащения таможенных терминалов - в Беларуси, Литве, Латвии.

На базе автомобиля «ГАЗель» создан мобильный вариант системы - АПК «ПОТОК-М». Он уже используется в трех регионах РФ, на Украине, в Казахстане.

