



## Официальное мнение



**Вячеслав Медведев,**  
старший аналитик отдела развития  
«Доктор Веб»,  
[www.drweb.com](http://www.drweb.com)

**PC Magazine/RE:** Что, на ваш взгляд, отличает мировой (или американский) рынок антивирусов от российского?

**В. М.:** Интереснее был бы вопрос, что у них общего ... Это принципиально разные рынки. Особенность российского рынка в том, что риски, связанные с информационной безопасностью, традиционно считаются не столь важными по сравнению с рисками, связанными с самим бизнесом. В итоге бизнес-пользователи не считают нужным тратить на обеспечение информационной безопасности. Это сильно сказывается на структуре продаж. Очень мало продается решений для защиты почты и шлюзов, в качестве единственного средства защиты используется антивирус — в попытке сэкономить компании оказываются незащищенными перед неизвестными на момент проникновения вредоносными файлами. Достоинство российского рынка — очень малый процент слабых антивирусных решений. Наши компании, выбирая решение, как правило, останавливаются на лучшем в мире.

Но есть и общее. Вера в мифы. «Все вирусы пишут вендоры», «Если антивирус пропустил вирус, то его нужно срочно заменить», «Этот антивирус лучше всех, так как он побеждает чаще». Я как-то считал их, но после второго десятка надоело.

**PC Magazine/RE:** «Идеальный» антивирус для СМБ — какой он?

**В. М.:** Незаметный и надежный. Всем, наверно, известно наше корпоративное решение Dr.Web Enterprise Suite — но я бы рекомендовал обратить внимание на Dr.Web AV-Desk и Dr.Web Office Shield. Беда среднего и особенно малого бизнеса — отсутствие возможности управления безопасностью. Как правило, в таких компаниях средства защиты устанавливаются в режиме: «поставил и забыл». Но реалии нашей жизни таковы, что непробиваемой защиты не бывает. Dr.Web AV-Desk — это услуга, предоставляемая обычно провайдерами сети Интернет, пользователю нужно только установить защиту с помощью Личного кабинета, а далее контроль защиты берет на себя провайдер услуги и специалисты компании «Доктор Веб». Еще один интересный продукт — Dr.Web Office Shield. Программно-аппаратный комплекс, готовый к работе. Проверка входящего и исходящего трафика, управление защитой всей внутренней сети компании, — с моей точки зрения, идеальное решение для СМБ.

**PC Magazine/RE:** Какие продукты «Доктор Веб» сегодня наиболее востребованы?

**В. М.:** Определенно лидер по использованию — продукт для защиты Android — 35 млн. загрузок, традиционно популярен Dr.Web Security Space — благодаря почти легендарному качеству лечения. Утилиты экстренного лечения Dr.Web CureIt! и Dr.Web CureNet! — их, пожалуй, знают все.

Большинство провайдеров использует Dr.Web AV-Desk — решение с наиболее гибкой лицензионной политикой, большой интерес к решениям для встраиваемых устройств.

**PC Magazine/RE:** Ваши творческие планы на 2014 г.?

**В. М.:** Поймать все! В 2014 г. мы ожидаем не только новые версии для обычных пользователей, но и новую корпоративную версию. Традиционно мы будем продолжать развивать антивирусное ядро.