

Пресс-релиз

LETA IT-company признана крупнейшим игроком ключевого сегмента российского рынка ИБ в 2007 году

Москва, 17 января 2008 г. Компания LETA IT-company — ведущий российский оператор ИТ-услуг — признана лидером российского рынка защиты от утечек информации (Data Leakage Prevention, или DLP) в 2007 году. За этот период объем выручки LETA IT-company от реализации решений и услуг в сегменте DLP превысил 187 млн. рублей, что составило более 49% объема этого быстрорастущего сегмента рынка ИБ.

Эти данные приведены в обзоре «Защита информации и бизнеса от инсайдеров 2007» (<http://www.cnews.ru/reviews/free/insiders2007/>), опубликованном ведущим российским аналитическим агентством CNews Analytics, специализирующимся на проведении исследований в сфере информационных технологий и информационной безопасности. Отметим, что при составлении рейтинга участников российского рынка DLP в первую очередь учитывался общий объем выручки, полученной компаниями от реализации проектов и услуг в сфере DLP в 2007 году и доля этой выручки в суммарном обороте направления ИБ. При этом DLP-направление рассматривалось в разрезе четырех основных задач: мониторинга и анализа внутренних и исходящих потоков информации, выявления аномальной активности пользователей и контроля за их работой, предотвращения несанкционированных действий с конфиденциальной информацией, а также обнаружения и выборочного блокирования систем ввода-вывода.

По основному показателю LETA IT-company продемонстрировала безоговорочное лидерство, превзойдя ближайшего конкурента более чем в 2,2 раза. При этом компания занимает 68,61% рынка систем мониторинга и анализа корпоративных данных и 68,92% рынка решений для защиты от несанкционированного использования систем ввода-вывода данных.

Подчеркнем, что эти результаты достигнуты благодаря последовательной реализации стратегии компании по созданию новых, в том числе уникальных для российского рынка, услуг в сфере ИБ. Так, в 2007 году LETA IT-company создала ряд инновационных решений и реализовала масштабные проекты по их внедрению в энергетике, финансово-банковской, нефтегазовой, телекоммуникационной отраслях, а также в машиностроении и на предприятиях госсектора. Напомним, что эта стратегия вырабатывается и корректируется компанией на основе собственных исследований различных сегментов рынка ИБ, при этом значительная часть полученных данных публикуется в виде отчетов. Так, в октябре 2007 года LETA IT-company опубликовала аналитический отчет «Основные тенденции в области защиты конфиденциальных данных от утечки информации на российском рынке».

«Российский рынок DLP развивается стремительно. Его локомотивом служат инициативы государственных органов и «саморегулирующие» механизмы отраслей, в частности, внедрение процессного подхода и новых стандартов безопасности, — говорит Валентин

Крохин, директор по маркетингу LETA IT-company. — Создание крупных информационных систем, усиление зависимости от них основной деятельности организации и растущее понимание необходимости оценки и минимизации рисков – все это делает рынок DLP одним из наиболее перспективных. Мы сконцентрировали усилия на этом направлении, накопили необходимые компетенции, создали широкий спектр услуг, сформировали высокопрофессиональный коллектив и установили связи с ключевыми вендорами. Именно поэтому мы убеждены, что LETA IT-company сохранит и укрепит эти лидерские позиции и в 2008 году».

За дополнительной информацией обращаться:

Александра Климушкина, PR-менеджер

Тел: +7 (495) 101-1410

E-mail: AKlimushkina@leta.ru

LETA IT-company — многопрофильная сервисная компания, решающая задачи своих клиентов с помощью передовых информационных технологий. Являясь оператором ИТ-услуг, компания специализируется на защите информационной среды, управлении ИТ-активами предприятия, веб-интеграции бизнес-процессов. Целью своей деятельности на рынке LETA-IT-company видит помощь своим клиентам в уменьшении рисков, снижении издержек и повышении конкурентоспособности их бизнеса, с помощью внедрения наиболее современных ИТ-решений, в наиболее полной мере соответствующих задачам конкретного клиента, будь то крупная коммерческая или государственная организация или средняя компания.