

«Доктор Веб» сформирует новый рынок

«Доктор Веб» выделил в отдельный продукт несигнатурные технологии защиты. Как появился Dr.Web Katana, каким пользователям адресован и как будет развиваться — об этом рассказывает генеральный директор компании Борис Шаров.

Как появилась идея выпуска несигнатурного решения и насколько перспективен рынок подобных средств защиты?

Идея проста. Каждый день лечащую утилиту Dr.Web CureIt!, которая помогает справиться с последствиями заражений на компьютерах тех, у кого установлен не Dr.Web, скачивают от 400 тысяч до 2 миллионов человек. И каждый день мы принимаем большое количество обращений пользователей антивирусов сторонних разработчиков, ставших жертвами энкодеров-шифровальщиков. Речь идет о троянках-вымогателях, которые шифруют данные на компьютере и требуют оплаты

за расшифровку. Поскольку наша служба вирусного мониторинга может в ряде случаев помочь таким людям, поток пострадавших и из России, и из-за границы направился к нам. Естественно, мы не могли пройти мимо и в основных продуктах, сделав много улучшений, которые позволяют без сигнатуры определять работу шифровальщиков и блокировать ее. Есть у нас механизмы, позволяющие детектировать работу и других актуальных вирусов, например ставших особенно популярными у вирусописателей веб-инжекторов. При этом мы понимаем, что в большинстве случаев эти пользователи на наши решения не перейдут — для



одних это мутное, ненужное занятие, другие априори предпочитают более известные им продукты, третьи слишком любят уже используемый продукт и т.д. Но чтобы помочь им не столько расшифровкой, которая часто просто невозможна, сколько со специальной защитой для

предотвращения заражения, мы и выделили несигнатурные технологии, которые могут быстро и прозрачно работать в присутствии других антивирусов, в отдельный продукт.

Другие разработчики антивирусов подобные решения

в составе своих продуктов уже имеют, но в качестве отдельного решения не предлагают.

Мы бы, наверное, тоже шли этим путем, если бы имели больше половины рынка или просто более существенную долю. А тут у нас появляется дополнительная возможность заявить о себе среди тех, кто не пользуется нашим антивирусом. Угроза, которую я описал, более чем реальна: по распространенности она выходит на второе место, а по данным нашей службы поддержки — и вовсе лидирует. Поэтому выделенный в отдельный продукт механизм защиты обязательно найдет своих пользователей.

Не слишком ли появление Dr.Web Katana усложнит продуктовый портфель компании?

Портфель у нас простой в части однопользовательских решений. Для бизнеса их много, но мы их объединили под общим названием. В любом случае отказаться от выпуска такого продукта только потому, что людям будет немного сложнее разобраться в составе наших решений, мы не можем. Мы предлагаем Katana тем, кто Dr.Web вообще не использует. У таких пользователей

есть свой антивирус, а Katana такая одна, они ее ни с чем не перепутают.

Насколько выпуск Katana может оказать воздействие на рынок антивирусных решений?

Наша цель — сформировать дополнительный сегмент рынка там, где он незрел, и на перспективе такого шага мы смотрим с оптимизмом. Тем более что есть примеры из других стран. Существует, скажем, иностранное решение, которое по всем характеристикам уступает нашей Katana, но при этом захватило практически весь рынок. Удивительно: пользователи поверили тому, что без сигнатур можно организовать безопасность своей системы. Для нас это понятно, потому что сигнатурные антивирусы вызывают все больше и больше нареканий.

Уже несколько версий Windows поставляются с неплохим встроенным сигнатурным антивирусным решением. Если просто дополнить его несигнатурным решением, то получится, что сторонний сигнатурный антивирус просто не нужен...

Наша разработка в любом случае усилит защиту для тех, кто

будет пользоваться антивирусом от Microsoft. Но в реальности часто все, что связано с антивирусами, — не вопрос рационального выбора, а вопрос привязанности к той или иной марке. На себе мы точно не ощущаем присутствия встроенного антивируса в Windows, количество наших пользователей только растет. А вот другие компании-разработчики, лидеры рынка с очень большими долями, могли ощутить его влияние. Но в любом случае говорить о том, что сигнатурные антивирусные решения станут ненужными, нельзя.

Каким вы видите развитие Katana в ближайшем будущем и на перспективу?

Ближайшее будущее продукта определится уже очень скоро и будет зависеть от того, что захотят в нем увидеть пользователи. Статистика нашей технической поддержки красноречива: среди тех, кто обращается с проблемами, связанными с энкодерами, процент наших пользователей крайне мал. То есть люди, использующие наши продукты, не страдают от этой напасти. Развитие Katana будет зависеть от способности наших разработчиков

отвечать новым вызовам. Мы ответили на активизацию энкодеров, эксплойтов, инъект-процессов. Будут появляться новые технологии, и они от нас не ускользнут. Скорее всего, Katana будет развиваться, наращивая вокруг себя небольшие сервисы. Мы видим, насколько пользователям ценны легкость и отсутствие «тормозов», и если будем обещивать этот продукт новыми сервисами, то, боюсь, «тормоза» появятся. Поэтому мы будем подходить к развитию продукта очень аккуратно.

Возможно ли появление самостоятельных продуктов для защиты от ограниченного числа угроз?

Они уже есть. Это средства защиты от фишинга, от определенного вида интернет-угроз. Частично мы их встраиваем в состав своих антивирусов, чтобы не перегружать продуктовый портфель. Часть утилит делаем доступными бесплатно, как, например, линк-чекер для Chrome или Mozilla. Фактически все наши технологии, связанные с фильтрацией опасных и нежелательных сайтов, доступны всем бесплатно.

МАКСИМ ПЛАКСА