

Время бурного роста рынка NGFW закончилось



Сооснователь аналитической компании N4A Александр Герасимов считает, что рынок NGFW закончил активную стадию роста: рост замедлился с 30% в 2024 г. до 19% в 2025 г. Для дальнейшего развития участникам необходимо изменить стратегии. Большинство игроков рынка согласились с

выводами.

Анна Швецова (<mailto:Shvetsova@comnews.ru>)
© ComNews
15.12.2025

По предварительным оценкам N4A, в 2025 г. объем сегмента межсетевых экранов следующего поколения (NGFW) и криптошлюзов в ценах производителей составит 47 млрд. руб. Эти оценки N4A представил основным игрокам рынка на закрытом вебинаре 12 ноября. Сооснователь аналитической компании N4А Александр Герасимов рассказал ComNews, что стартовавший в 2023 г. процесс импортозамещения NGFW позволил рынку быстро восстановиться, а потом перейти в фазу бурного роста. И это произошло, несмотря на просадку рынка в 2022 г. из-за ухода из России на тот момент основных иностранных вендоров межсетевых экранов (МСЭ).

При этом Александр Герасимов отметил, что импортозамещение как фактор роста имеет границы: по предварительным результатам 2025 г., темпы роста рынка снизились с 30% в 2024 г. до 19% в 2025 г. "Проводя аналогии с космической техникой - первая ступень почти отработала, нужно готовить запуск второй, иначе на орбиту полезную нагрузку не вывести", - объяснил Александр Герасимов.

По его мнению, разработчикам NGFW и других продуктов сетевой безопасности необходимо обратить внимание на вызовы, преодоление которых позволит запустить следующую фазу роста рынка - органический рост. Он может включать в себя две составляющие - экстенсивную и интенсивную. Экстенсивная - рост инсталлированной базы за пределы сегментов, куда ранее "протоптали дорогу" иностранные вендоры NGFW. Интенсивная - так называемое "допакечивание".

Для реализации стратегии органического роста игрокам придется преодолеть две проблемы.

Первая - дороговизна программно-аппаратных комплексов (ПАК) NGFW и стоимости их эксплуатации. По словам Александра Герасимова, высокую стоимость отмечают даже крупнейшие компании и организации, располагающие значительными бюджетами на информационную безопасность. "Именно стоимость является главным ограничением экстенсивного роста, то есть выхода в пока не охваченные NGFW клиентские сегменты", - считает сооснователь N4A.

Вторая - нестабильность работы в режиме расширенных функций МСЭ - режиме NGFW. "Если неустойчиво работает основной функционал, то дополнительный функционал, выходящий за пределы NGFW, покупаться не будет", - сказал эксперт.

По мнению Александра Герасимова, одним из возможных путей преодоления этих вызовов может стать формирование партнерств и альянсов. "На рынке NGFW уже представлены десятки компаний-разработчиков, планируется выход еще большего количества новых игроков. И это на фоне затухающих темпов роста. Назрела потребность в консолидации", - сказал Александр Герасимов. Но речь не только о поглощении одних игроков другими - возможны и партнерские схемы. Например, для распространения расширенного функционала ("допакечивания") одного производителя по инсталлированной базе NGFW другого, на принципах разделения выручки.

"Главный вывод исследования - после быстрого начального роста рынок стоит перед необходимостью поиска новых стратегий и бизнес-моделей для формирования устойчивого роста выручки компаний-разработчиков. И, что важнее, для создания действительно эффективной защищенной среды не только для "богатых" компаний и организаций, но и для компаний с более скромными бюджетами на информационную безопасность, которые также играют очень важную роль в

Успех в преодолении этих вызовов создаст предпосылки не только для продолжения устойчивого роста российского рынка, но и для выхода на некоторые зарубежные рынки", - сказал Александр Герасимов.

Что думают игроки рынка

Большинство представителей российского рынка NGFW, опрошенные ComNews, согласились, что для рынка NGFW прошло время бурного роста, который стимулировало импортозамещение. Рынок перешел в более зрелую фазу.

Основным драйвером роста, по оценке ведущего специалиста отдела продвижения продуктов компании "Код Безопасности" (ООО "Код Безопасности") Дмитрия Лебедева, действительно было импортозамещение. Во многом оно проходило в рамках выполнения требований регуляторов для государственных информационных систем и критической информационной инфраструктуры. Но срок перехода для них на отечественные решения закончился 1 января 2025 г.

Однако представители рынка считают, что до сих пор на решения NGFW есть устойчивый спрос, потенциал для роста рынка большой. Руководитель продукта Solar NGFW ГК "Солар" (АО "Солар Секьюрити") Альберт Газизов отметил, что доля иностранных NGFW в сегменте сетевой безопасности достигает 40-50%. "Это оборудование без поддержки вендора устаревает, его нужно менять", - отметил Альберт Газизов.

"Основная проблема российского рынка NGFW - далеко не каждый способен хотя бы минимально соответствовать продуктам иностранных вендоров. Кто это успешно сделает, тот заработает львиную долю выручки и расширит рынок", - считает менеджер по развитию NGFW UserGate (ООО "Юзергейт") Кирилл Прямов. Также, по его мнению, массовое импортозамещение NGFW в самом объемном сегменте рынка - Enterprise, который занимает более 60%, еще не началось. Это произойдет на горизонте 2026-2028 гг., и импортозамещение в нем должно стать основным драйвером роста.

И в целом, по оценкам UserGate, рост рынка NGFW не замедлился, а ускорился: с 15% в 2024 г. до предварительно 19% по итогам 2025 г.

Участники рынка согласились, что нестабильность работы в режиме расширенных функций МСЭ - серьезный барьер роста. "Вопросы к стабильности отечественных NGFW правомерны. После 2022 г. требования существенно возросли, фактически надо создать аналоги лидеров мирового рынка. Это невозможно сделать за три года", - сказал Кирилл Прямов.

Игроки рынка также подтвердили, что высокие цены на NGFW - один из значимых барьеров роста. На вопрос, кто производит аппаратную часть для экранов, компании отвечали, что это серверное оборудование российских производителей, соответствующее требованиям Минпромторга и условиям сертификации. Источник на рынке NGFW заявил, что в России только один производитель аппаратной части для всех NGFW - компания Kraftway (АО "Крафтвэй корпорэйшн ПЛС").

"Стоимость NGFW остается серьезным фактором, сдерживающим распространение таких решений в сегменте малого и среднего бизнеса. При этом для компаний критична не столько цена лицензии, сколько совокупная стоимость владения (TCO) - именно она часто становится причиной отказа от проектов", - сказал директор Ideco (ООО "Айдеко") Дмитрий Хомутов. По его мнению, доступность NGFW определяется во многом архитектурой решения и выбранной сервисной моделью. Если вендор снимает с заказчика значимую часть эксплуатационной нагрузки, продукты становятся реальным вариантом для небольшого и среднего бизнеса.

Альберт Газизов видит решение проблемы высоких цен в более "экономичных" по производительности решениях, но с полным набором защитных функций. Также может помочь гибкое лицензирование, при котором клиенты будут платить только за действительно нужный функционал и уровень техподдержки.

Менеджер проектов MD Audit (ПАО "Софтлайн", ГК Softline) Кирилл Левкин считает, что снижение стоимости возможно за счет появления облачных и сервисных моделей, благодаря которым бизнесу не нужно будет покупать дорогостоящие аппаратные комплексы. Также снижению способствует выпуск "базовых" NGFW с платными опциями, консолидация и взаимная интеграция разработчиков с распределением R&D-затрат. Когда NGFW станет массовым продуктов, сыграет роль эффект масштаба.

"NGFW как сервис - будь то управляемые сервисы безопасности, SASE или облачные модели - сделает эти технологии доступными даже для предприятий с минимальными бюджетами", - считает руководитель отдела сетевых технологий Angara Security (ООО "Ангара Секьюрити") Денис Бандалетов.

Также некоторые опрошенные ComNews компании заявили, что на рынке уже представлены доступные решения для небольшого и среднего бизнеса. Некоторые компании заявили, что сами предлагают решения по доступным ценам.

Но Кирилл Прямов из UserGate считает, что снижение цены в долгосрочной перспективе может снизить объем рынка. "Ситуация с высокими ценами на ПАК NGFW обусловлена рыночными факторами и может измениться при усилении конкуренции, снижении себестоимости микроэлектроники и усилении эффекта масштаба", - сказал Кирилл Прямов.

Дмитрий Лебедев из "Кода безопасности" согласен, что ключевой стратегией станут партнерства и альянсы. По его наблюдениям, у крупных организаций акцент смещается на построение комплексной безопасности, где межсетевой экран - один из компонентов: "Комплексная безопасность возможна только при тесном взаимодействии с остальными системами: SIEM, SOAR, IdM/IAM и др.".

Директор Ideco Дмитрий Хомутов подчеркнул, что на второй ступени развития рынка ключевыми становятся архитектура продуктов, глубина интеграции и выстроенные партнерские модели. "Речь идет не о создании очередного "супермонолита", а о построении партнерской экосистемы вокруг базового сетевого решения, в том числе с разделением выручки по инсталлированной базе", - утверждает Дмитрий Хомутов.

Кроме того, по мнению Дмитрия Хомутова, еще один из векторов развития - открытая архитектура и работа в мультивендзорной среде: "Выигрывают решения, которые органично будут встраиваться в экосистемы заказчиков".

Кирилл Прямов считает, что глубокое партнерство между разработчиками NGFW крайне маловероятно. "Допродаивать свою функциональность кому-то - сложно или невозможно в принципе из-за конкуренции, разной кодовой базы, устоявшегося лицензирования", - сказал Кирилл Прямов.

Кроме того, по его мнению, на рынке NGFW немного "настоящих" игроков, которые поставляют NGFW заказчикам в значимых объемах - фактически их пять-шесть. "Новички вряд ли смогут что-то сделать, так как им не хватит зрелости и денег. В итоге останется четыре-пять основных игроков, которые будут делить 90% рынка. При этом каждый постарается реализовать собственный стек технологий и по возможности ограничить развитие конкурента, - ограничивая лицензирование технологий, платформ, ТI", - сказал Кирилл Прямов.

[0 🙌, -2 👎, +12 👍]

Обсуждение
