

CYBERSTAGE

Обновление аналитического
ресурса CyberStage Matrix
по итогам 2024 года

ИЮНЬ, 2025

Развитие рынка ИБ-вендоров

КТО МЫ

CyberStage – первая в России программа развития технологических компаний в сфере информационной безопасности

ПОДДЕРЖКА ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ



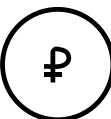
Индивидуальное менторство



Тестирование технологий



Сбор консультационного совета (Advisory Board)



Помощь в привлечении инвестиций

CYBERSTAGE

40

УЧАСТНИКОВ

15

ПАРТНЕРОВ

>145

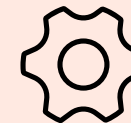
ВСТРЕЧ
С МЕНТОРАМИ
И ADVISORY



Отчет основан на данных CyberStage Matrix, первой открытой базы российских вендоров в сфере информационной безопасности



В базе вендоры с выручкой менее 1 млрд руб. в 2021–2024 гг. и те, кто недавно перешагнул этот порог



Фокус на компании, разрабатывающие собственные ИБ-продукты. У них может быть выручка от сервисов и интеграции

+ 15 компаний*

202

малые и средние компании
создают и развивают новые
продукты в сфере ИБ

+ 14 млрд руб.

46

сумма выручки компаний
по итогу 2024 г.
с CAGR'21–24 в 42%

+8

10

единорогов в MATRIX.
Компании, достигшие
выручки в 1 млрд руб.

7

технологических ниш

44

технологии для решения
задач в этих нишах

5501

сотрудник числится в штате компаний,
вошедших в текущую версию базы

* Здесь и далее сравнение с отчетом ноября 2024 года.

1

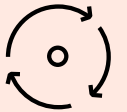
СТРУКТУРА РЫНКА

(01)

202

Всего в Matrix 202 компании. Динамика появления новых компаний неравномерна, но очевиден всплеск бизнес-активности в 2014–2016 годах, а пик появления новых проектов пришелся на 2021–2022 гг., что можно связать с масштабными макроэкономическими событиями, необходимостью импортозамещения и возросшим спросом на защиту инфраструктуры

(03)



Если цикличность подтвердится, то в 2025–2026 гг. новых проектов будет еще меньше, а к 2027–2028 гг. с появлением новых запросов заказчиков предпринимательских идей и стабилизации общеэкономической ситуации снова наступит оживление предложения новых ИБ-стартапов

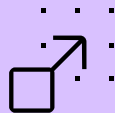
(02)



В 2021–2024 гг. в России появилось 56 новых продуктовых бизнесов в сфере информационной безопасности. По итогам 2024 г. и первым данным 2025 г. наблюдается замедление появления новых стартапов в ИБ. Сложно определить, что именно является причиной (дорогое финансирование, повышенная неопределенность на рынках или отсутствие новых команд), но, судя по динамике за 2004–2024 гг., заметна цикличность появления новых продуктовых ИБ-поставщиков



(01)



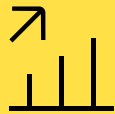
Рынок ИБ-продуктов растет быстрее рынка ИТ в целом за счет расширения сферы и повышения приоритета задач информационной безопасности. В совокупности 202 компании* из CyberStage Matrix растут в 2–3 раза быстрее, чем топ–20–30 игроков на рынке

(03)



В 2024 г. рост выручки компаний, входящих в Matrix, немного замедлился относительно 2022–2023 гг., при этом, оставаясь кратно выше темпов роста крупных ИБ-бизнесов. Объем выручки продуктовых ИБ-компаний удваивается каждые 2 года, в то время как у состоявшихся игроков на это уходит 4 года

(02)



Рост YoY-сегментов рынка:

	2022–2023	2023–2024
Весь рынок (ИБ-продукты)	22%	24%
Крупные ИБ-бизнесы	16%	20%
202 компании Matrix	53%	42%

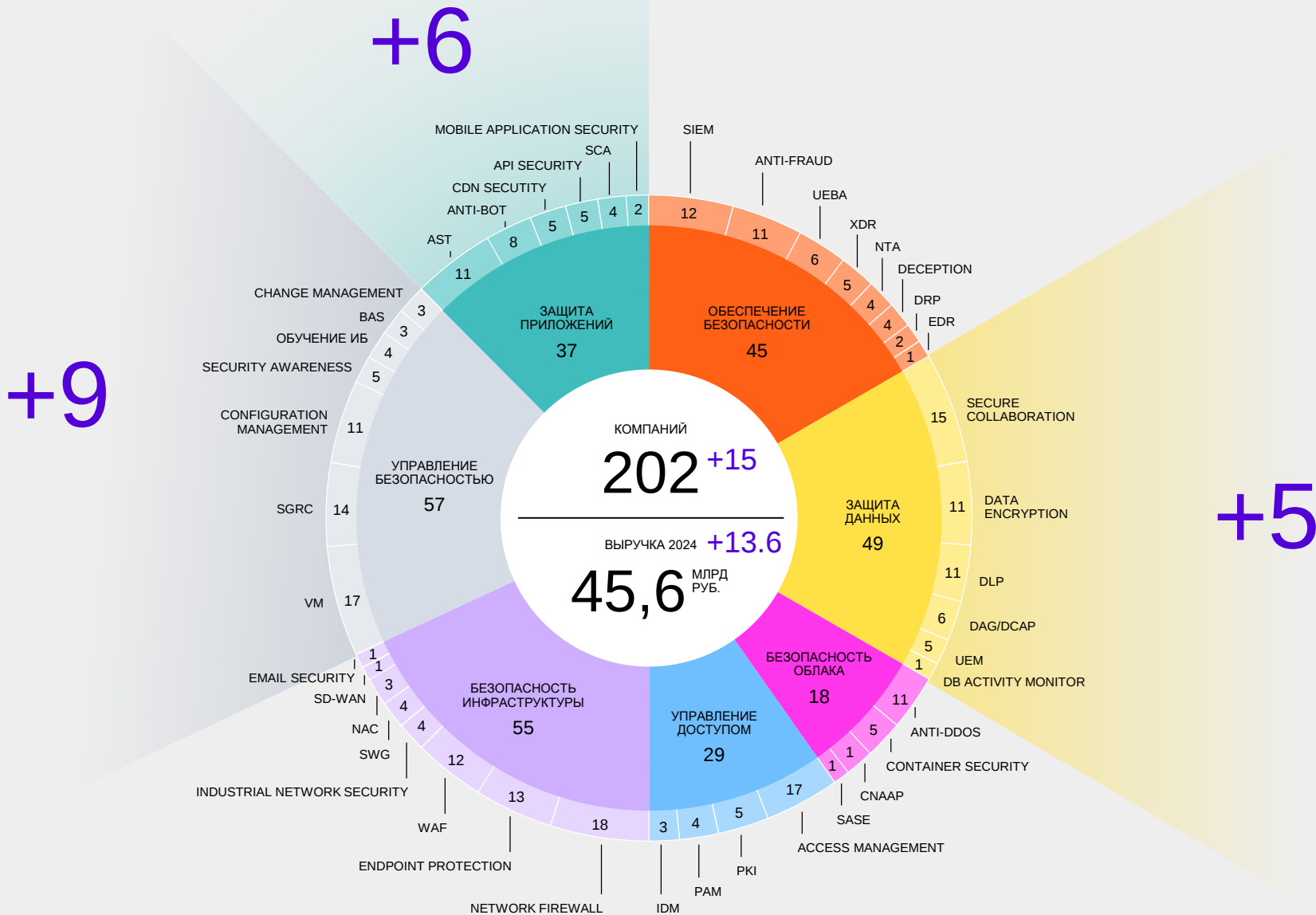
(04)



Ускоренный рост малых ИБ-вендоров привел к росту относительной доли этих компаний на рынке – с 15% в 2022 г. до 22% в 2024 г.

* В Matrix собраны все исторические данные о ИБ-вендорах. В будущем мы планируем исключать из базы компании, заработавшие более 1 млрд руб. за каждый из последних двух лет, и фиксировать выбывшие бизнесы.

Категории технологий с наибольшим приростом



56

Новых ИБ-вендоров в 2021–2024 гг.

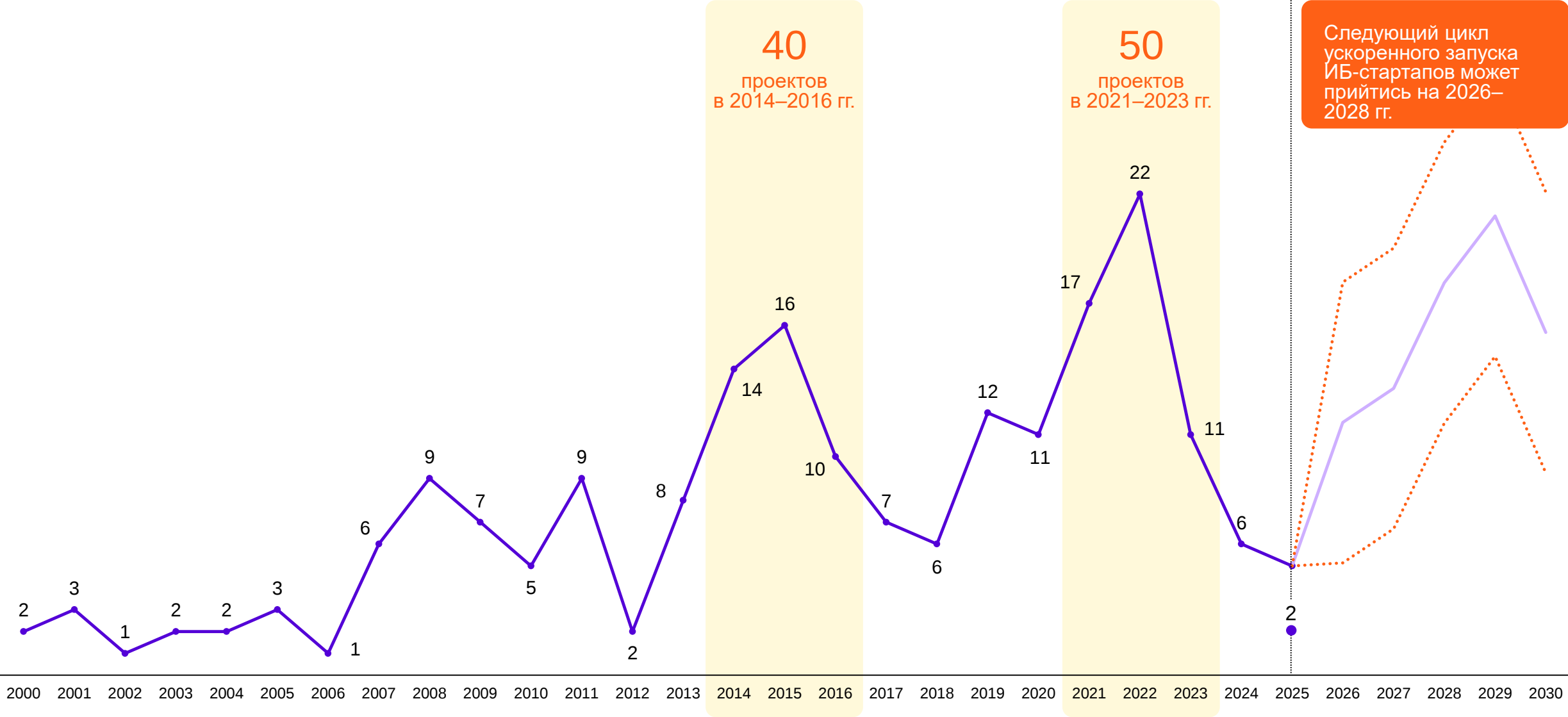
10

Среднее количество новых проектов,
появляющихся в год, за последние 15 лет

до 10–14

Новых проектов в год можно ожидать в 2025–2027 гг.

Количество новых вендоров по годам



Выручка по сегментам рынка

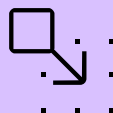
КАТЕГОРИЯ	ВЫРУЧКА, МЛН РУБ.			ПРИРОСТ YOY	
	2022	2023	2024	2022–2023	2023–2024
Data Security	5 566	8 285	11 621	49%	40%
Application Security	2 851	5 034	7 580	77%	51%
Network & Infrastructure Security	4 049	6 040	7 459	49%	24%
Identity & Access Management	3 845	5 266	7 437	37%	41%
Security Operations	2 654	3 927	5 671	48%	44%
Security Management	1 865	3 025	4 889	62%	62%
Cloud Security	165	461	808	179%	75%
СУММА % от всего рынка ИБ-продуктов	20 995 15%	32 037 19%	45 465 22%	53%	42%
Весь рынок (ИБ-продукты)	138 240	168 360	209 300	22%	24%
Крупные ИБ-бизнесы (топ~20 компаний)	117 245	136 323	163 835	16%	20%

2

CYBERSTAGE

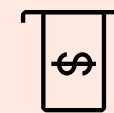
ЧЕМПИОНЫ РОСТА

РОСТ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ



Чемпионы, продемонстрировавшие бурный рост со времени своего основания, к 2024 году замедлились в темпах роста. Быстрый рост выручки на ранней стадии объясняется высокими средними чеками в информационной безопасности. Дальнейшее развитие требует либо создания более массовой версии продукта, либо выход в другие ниши своего домена

СТАРТАПЫ СТАНОВЯТСЯ ИНВЕСТОРАМИ



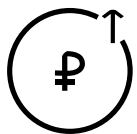
Многие недавние стартапы, достигнув выручки в несколько сот миллионов рублей, становятся центром дальнейшего развития предложения на рынке – начинают финансировать новые продуктовые гипотезы и команды

ЗАКАЗЧИКИ ЗРЕЮТ



На российском рынке информационной безопасности есть зрелые клиенты, способные покупать нишевые продукты за 10–40 млн руб. в год, но их не так много. Несмотря на развитие регулирования, требуется время, чтобы клиенты созрели для аллокации большей части ИТ-бюджетов на цели информационной безопасности. Зачастую стартапы сами создают рынок, обучая клиента работе с отдельной группой ИБ-рисков





Среди примечательных историй роста уже есть компании, способные в ближайшие 3–5 лет достичь выручки 1 млрд рублей, и зачастую это продукты в новых технологических категориях, еще не закрытых крупными ИБ-игроками

Примеры новых ниш:

CONFIGURATION MANAGEMENT



Заметное количество проектов появилось в категории управления ИТ-инфраструктурой, например:

- Inc Security
- Нетхаб
- Нетопия
- SafenSoft
- Nadal
- Сакура и другие

Компании стремятся разрешить боль заказчика в управлении большим количеством разного сетевого и ИТ-оборудования, создавая решения для разметки и создания цифровых двойников оборудования сети, анализа изменений, анализа конфигураций ПО, установленного на оборудовании. Развитие регулирования и рост предложения на российское оборудование усиливает спрос и создает дополнительную защиту для этой ниши рынка ИБ

CONTAINER SECURITY



Развитие ИТ, включающее тренд на использование облачных ресурсов и контейнерной архитектуры сервисов, создало новый периметр, требующий специфичных средств информационной безопасности.

С 2022 г. в нишу устремились крупные игроки и независимые команды:

- Luntry
- Kaspersky – КсимиПро
- T1 – Нота Купол
- Атомик

Лидеры рынка продолжили расти в 2024 г.
в 5 раз быстрее, чем рынок ИБ в целом

CYBERSTAGE

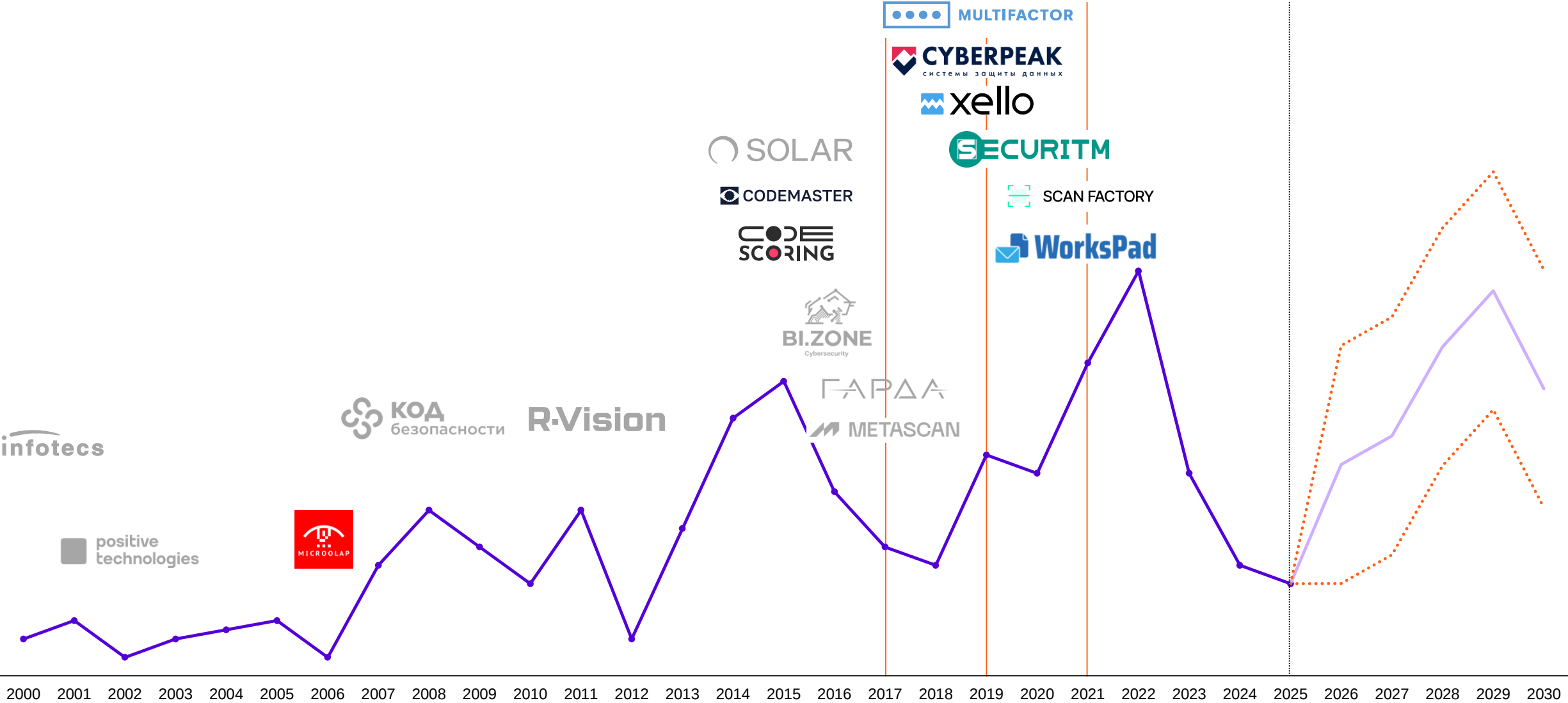
КОМПАНИЯ	КАТЕГОРИИ, В КОТОРЫХ РАБОТАЮТ КОМПАНИИ	ВЫРУЧКА, МЛН РУБ.				
		х 21–24	2021	2022	2023	2024
Securitm	SGRC	x157	0,6	4	38	94 (x2.5)
Metascan	Vulnerability management	x105	3,9	9	102	410 (x4)
CodeScoring	SCA	x102	2,6	73	136	265 (x1.9)
Scanfactory	Vulnerability management	x96	1,4	3	59	135 (x2.3)
Microolap	NTA	x89	1,2	6	45	107 (x2.4)
CyberPeak	Secure Collaboration	x78	12	255	506	909 (x1.8)
Code Master	Network firewall	x75	9	33	282	678 (x2.4)
Multifactor	Access management	x67	15	184	526	1009 (x1.7)
Xello	Deception	x32	17	112	326	543 (x1.7)
WorksPad	Secure Collaboration		4,3	92	289	~ 500 *
СУММА ВЫРУЧКИ		x69	67	770	2310	4650

КОМПАНИИ УЖЕ СЕЙЧАС ЗАНИМАЮТ СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ РЫНКА ИБ-ПРОДУКТОВ – 2.2%

Источник: СПАРК-Интерфакс, Б1.
* Оценочно, отчетности за 2024 г. еще нет.

Когда появились лидеры роста 2022–2024 гг.

Компании – лидеры рынка прошли тот же путь, что и ИБ-стартапы, развивающиеся в последние годы

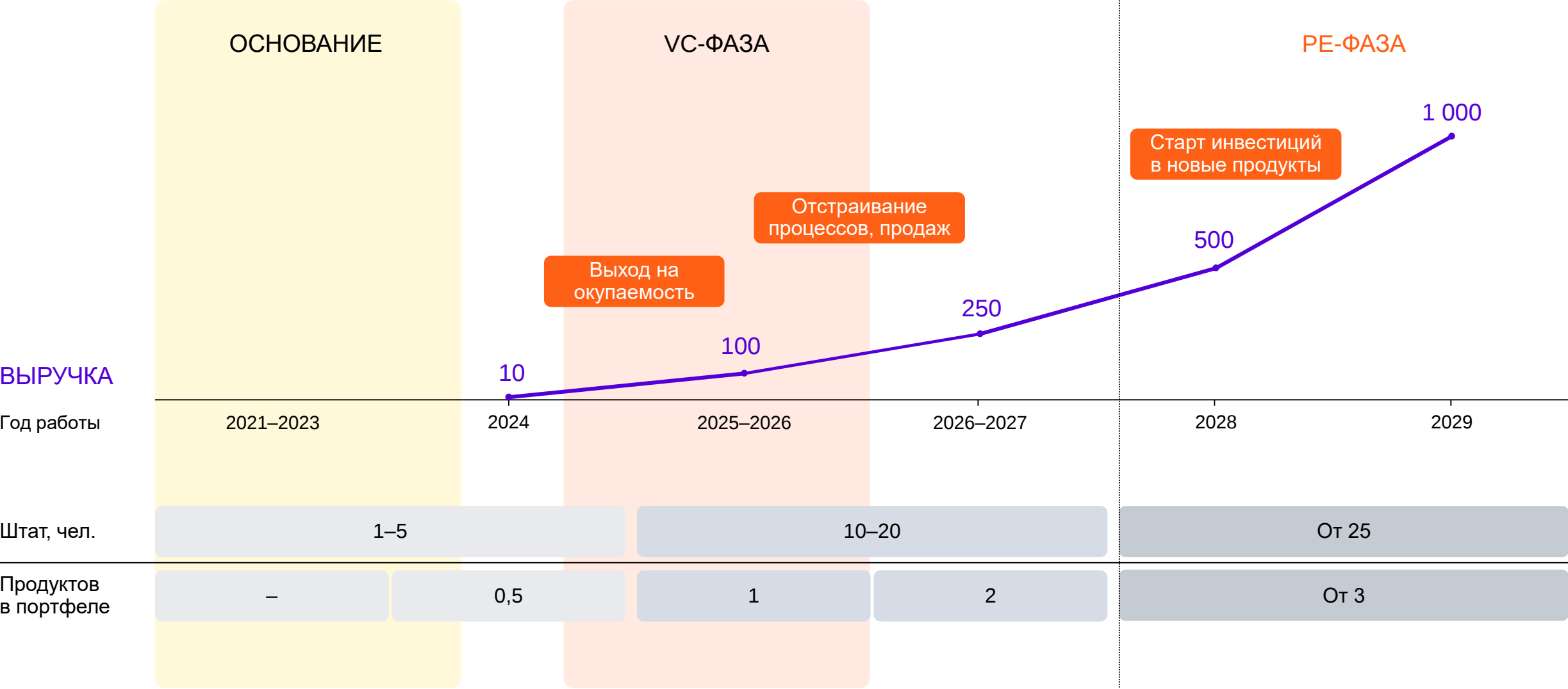


Возможные новые лидеры рынка, появившиеся после 2021 года

CYBERSTAGE

Компания	Категории, в которых работают компании	Выручка, млн руб.			
		2021	2022	2023	2024
INC Security	Configuration Management	22	20	13	115 (x9)
Нетхаб	Configuration Management	–	2	16	81 (x5)
Netopia.pro	Configuration Management	–	9	13	63 (x5)
CtrlHack	BAS	–	43	30	163 (x5)
Cloud Advisor	CNAPP	–	2	11	55 (x5)
Пассворк	Access Management	–	–	55	197 (x4)
Ксими Про	Container Security	–	–	52	255 (x5)
НОТА Сервис	Container Security	–	–	32	117 (x4)
Luntry	Container Security	–	34	80	194 (x2)

Путь успешной ИБ-компании



Компания может провести несколько лет в поисках Product Market Fit.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИБ: ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ УСПЕШНЫЕ КОМПАНИИ?

Что объединяет успешные ИБ-бизнесы: summary

CYBERSTAGE

ПЕРВЫЙ РОСТ БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ

Создание бизнеса в ИБ требует фокусировки предпринимателя на прохождении критического пути до первых крупных контрактов. В большинстве случаев этот путь предприниматель и его команда проходят сами, без поддержки профессиональных инвесторов

НЕДОВЕРИЕ ЗАКАЗЧИКОВ

Покупая ИБ-продукт, клиент доверяет свой бизнес внешнему поставщику, попадая в зависимость от его работы. При этом большинство основных заказчиков – крупнейшие российские компании с миллиардной выручкой, что кратно увеличивает стоимость риска для заказчика. Часто такой риск может быть для них недопустим

КРАЙНЕ ВЫСОКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЛИЧНОСТИ ОСНОВАТЕЛЯ

Предпринимателю с опытом в индустрии ИБ легче пройти путь, так как он уже владеет экспертизой, именем и сложившимися отношениями с потенциальными заказчиками. Если основатель уже поставлял заказчикам похожие продукты, понимает связанные с ними процессы и способен доказать их пользу, то, зная специфику проблематики клиента, ему будет намного проще доказать необходимость пилотирования решения и первой закупки. Несколько первых десятков клиентов основатель часто приводит сам, продавая свою экспертизу в решении острой боли клиента

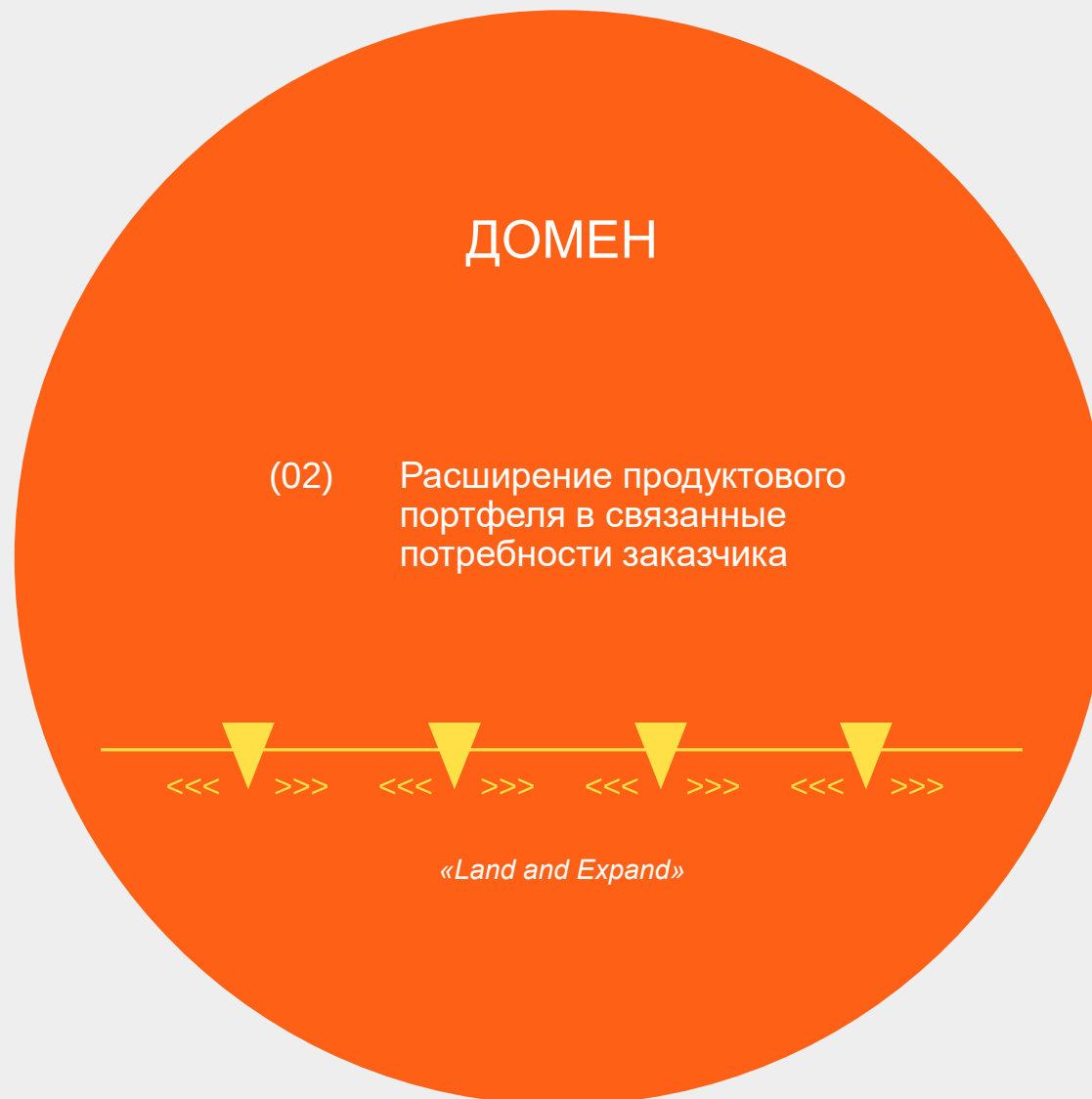
ГЛУБОКОЕ ПОНИМАНИЕ РЫНКА

Рынок ИБ, как производный от ИТ-отрасли в целом, запрограммирован эволюционировать вместе с ИТ-рынком. Зрелость ИТ-оснащения и процессов клиентов прямо связана с готовностью рынка покупать ИБ-продукты. Любые изменения в технологиях и процессах клиентов создают почву для обеспечения безопасности инфраструктур заказчиков новыми средствами и способами, и не всегда существующие игроки могут успеть за этими изменениями

Если предприниматель способен проследить эти тренды, заранее предвидеть возникновение новой острой потребности заказчика, а главное, предложить для их разрешения новое технологическое или процессное решение – появляется возможность для создания бизнеса в ИБ



(01) Решение конкретной,
основной «боли» заказчика

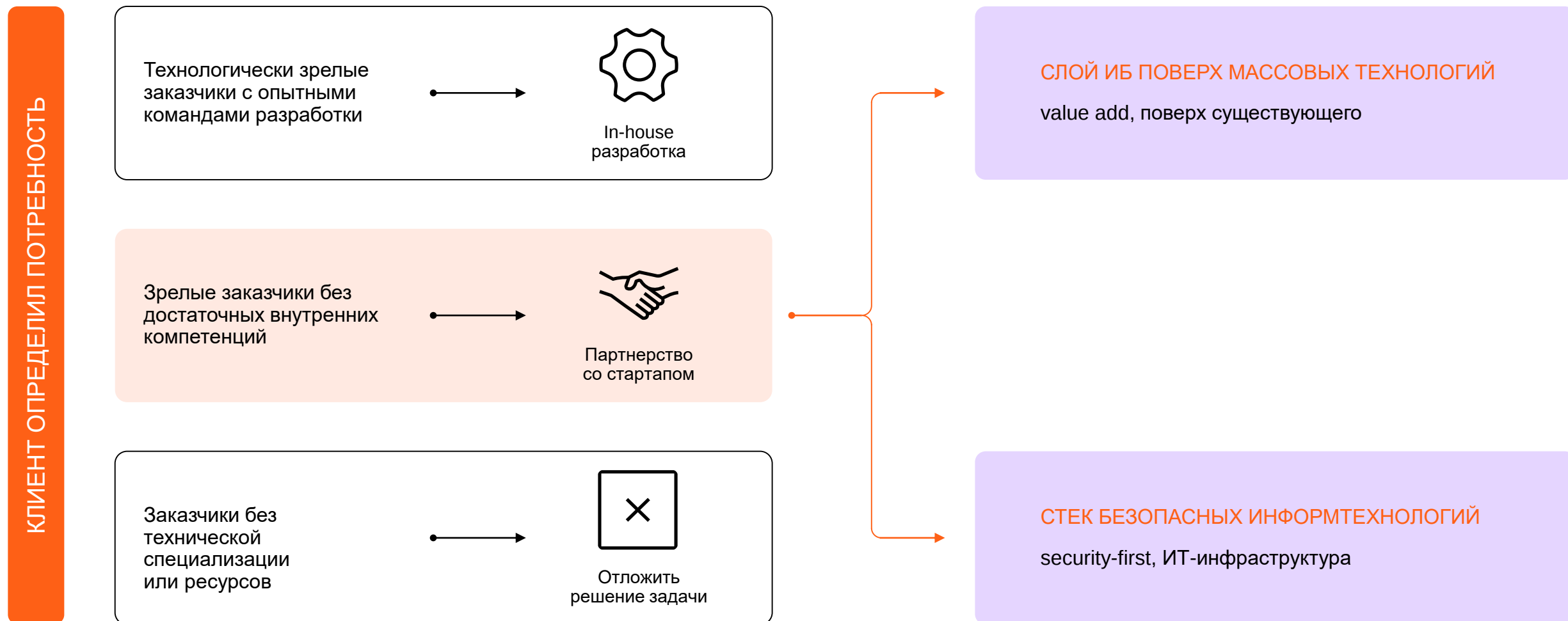


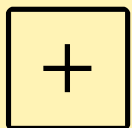
Варианты расширения первоначальной ниши

CYBERSTAGE

ПОЯВЛЕНИЕ СПРОСА НА ПРОДУКТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР





ПЛЮСЫ

- (01) Высокий процент удержания клиентов (retention)
- (02) Цена лицензий соответствует глобальному рынку, что создает «премию» относительно других технаправлений
- (03) Высокая маржинальность позволяет достаточно зарабатывать не только лидерам, но и нишевым игрокам



МИНУСЫ

- (01) Могут уйти годы на завоевание доверия клиентов и построение репутации, необходимые для масштабирования
- (02) ИБ-продукты не уникальны и могут быть скопированы

УСПЕШНЫЕ И- СТАРТАПЫ СОЗДАЮТ
ЛЮДИ С РЕПУТАЦИЕЙ,
ОПЫТОМ И СВЯЗЯМИ В ИНДУСТРИИ

Кратно выше отдача на вложения в развитие ИБ-бизнеса:

- Преодоление барьеров доверия клиента через личный контакт и демонстрацию экспертизы
- Способность пройти с заказчиком сложный клиентский путь и длинный цикл продажи
- Понимание клиента и гибкость решений в зависимости от уникальной ИБ-архитектуры заказчика

ИДЕАЛЬНЫЙ ОСНОВАТЕЛЬ

Глубоко разбирается в технологиях, процессах заказчика, публичен и признан рынком как эксперт. Скорее всего, имеет опыт работы на стороне заказчика или в поставке ИБ-решений

Выбор перспективной ниши

ИСТОЧНИК ГИПОТЕЗЫ

- Появление и распространение использования новых технологий
- Традиционные ИБ-задачи решены устаревшими способами
- Успешные истории стартапов на глобальном рынке
- Долгосрочные технологические тренды использования ИТ
- Изменение поведения и тактик атакующих хакеров

ПРОВЕРКА: ПОЧЕМУ СЕЙЧАС?

- Современные технологии позволяют предложить более совершенное решение
- Нужен продукт для будущей инфраструктуры заказчиков
- Атакующие заставляют изменить методы защиты

МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ УСПЕХА

- Опыт создания или продаж похожего продукта
- Наличие кадров/экспертизы
- «Острая» потребность клиента
- Клиент = одно подразделение
- Максимально простое внедрение
- Доказуемость пользы (visibility)
- Не менять поведение заказчика
- Понимание КПЭ стейкхолдеров
- B2E-продажи с первого дня

УСПЕШНЫЙ
ИБ-СТАРТАП

CYBERSTAGE



Изучайте и дополняйте
CYBERSTAGE MATRIX

Центральный офис.
125009, Москва,
Никитский переулок, 7с1