

Бизнес-модель

GRI 2-6

Мировой рынок ИБ¹

B2B

\$83,3 млрд
размер глобального B2B-рынка ИБ в 2025 году

\$136 млрд
прогноз глобального B2B-рынка ИБ в 2029 году

+13%
среднегодовой темп роста B2B-рынка

B2C

\$6,3 млрд
размер глобального B2C-рынка ИБ в 2025 году

\$7,6 млрд
прогноз глобального B2C-рынка ИБ в 2029 году

+5%
среднегодовой темп роста B2C-рынка

kaspersky

\$836 млн

выручка в 2025 году

+4%

год к году — рост в 2025 году

Направления бизнеса и продуктовая линейка B2B

Защита конечных устройств

EDR Expert, Small Office Security, Mobile Security

Безопасность облачных и виртуальных сред

Cloud Workload Protection (включая Hybrid Cloud, Container Security), Security for storage, Scan Engine

Безопасность сетей и электронной почты

NDR (Anti Targeted Attack), Mail Security Gateway, Security for Office 365 / MS Exchange, NGFW, SD-WAN, Anti-DDoS, Web Traffic Security

Единая ИБ-платформа (Security Operations) Open Single Management Platform

Платформа для обнаружения и реагирования на сложные угрозы

Symphony XDR

Мониторинг и управление событиями ИБ

SIEM (Unified Monitoring and Analysis Platform)

Платформа и сервисы киберразведки

Threat Intelligence

AI-ассистент

Промышленная кибербезопасность

Industrial CyberSecurity — native OT XDR platform (nodes, networks)

Сервисы ИБ

MDR, Incident response, Security Assessment, Premium support и Professional services и др.

Тренинги ИБ

Automated Security Awareness Platform, тренинги по кибербезопасности и др.

Операционная система Решения на базе Kaspersky OS: Thin Client, OS Mobile, Automotive Secure Gateway

Направления бизнеса и продуктовая линейка B2C

Основное предложение

Трехуровневое предложение

Kaspersky Standard

Kaspersky Plus

Kaspersky Premium

Отдельные приложения

Kaspersky Secure Connection

Менеджер паролей: Kaspersky Password manager

Защита от спам-звонков: Kaspersky Who Calls²

Kaspersky Safe Web (Web-based)

Родительский контроль: Kaspersky Safe Kids

Геотрекинг: K-tag/PetKa

eSIM-сервис: Kaspersky eSIM Store

Kaspersky Smart Home (Router-based)

Каналы продаж B2B

- Партнерская сеть: дистрибьюторы, реселлеры, системные интеграторы, сервис-провайдеры (MSP), провайдеры управляемых служб безопасности (MSSP) и пр.
- Технологические альянсы (интеграции с продуктами партнеров)
- Цифровой канал продаж

Каналы продаж B2C

- Прямые продажи пользователям через интернет / цифровой канал
- Розничные каналы продаж (магазины, реселлеры)
- Партнеры: провайдеры интернета, мобильные операторы, банки и пр., предлагающие защиту в комплекте со своими услугами

Продвижение

- Интегрированные рекламные кампании для продвижения бренда и решений (наружная реклама, цифровое продвижение, сотрудничество с сообществами, социальные сети, подкасты и PR)
- Совместный маркетинг с партнерами и коллаборации с другими брендами
- Участие в отраслевых и индустриальных конференциях и выставках
- Контент-маркетинг и аналитика угроз (исследования GReAT), публикации, блоги, вебинары
- Повышение доверия через Центры прозрачности, программы Bug Bounty, международные конференции SAS (Security Analyst Summit) и пр.
- Участие в социальных проектах для развития культуры безопасности и кибергигиены
- Вовлечение школьников и студентов в индустрию IT/ИБ

Клиенты по всему миру

~1 млрд

устройств под защитой решений «Лаборатории Касперского»

~200 тысяч

корпоративных клиентов по всему миру выбирают нашу защиту



Государственный сектор



Крупные предприятия



Промышленные компании



Малые и средние предприятия



Частные пользователи ПК и смартфонов

¹ Оценка рынка выполнена по внутренней методологии Компании. В оценку включены только сегменты ИБ, в которых Компания ведет деятельность.

² WhoCalls доступен в России, Казахстане, Индонезии и Латинской Америке.