

Kryptograficzna ochrona informacji

Miejsca, gdzie można wykorzystać karty elektroniczne, pojawiają się jak „grzyby po deszczu”. Oznacza to tym samym większy rynek. Większy rynek, z kolei pociąga za sobą większą produkcję tych rozwiązań. Tanieją podzespoły, tanieją technologie. Dzisiaj karty są rozwiązaniami o wiele tańszymi, niż 7 lat temu. Rozmowa z Dariuszem Lewickim, Prezesem CryptoTech Sp. z o.o.

Czy CryptoTech od początku swojego istnienia za główny cel postawił sobie kryptograficzną ochronę informacji i technologię kart elektronicznych?

Tak, w zasadzie CryptoTech powołaliśmy jako kolejną spółkę wraz z moim obecnym współnikiem. Technologiami kart elektronicznych i technologiami kryptograficznymi zajmowaliśmy się bowiem wcześniej, pracując dla firmy budującej systemy kartowe, która wówczas była jedną z pierwszych tego typu w kraju. Doświadczenie tam zdobyte wydało nam się obiecujące na rodzący się rynek internetowy. Ponieważ uznaliśmy, że rynek internetowy jest przyszłościowy, postanowiliśmy powołać spółkę CryptoTech. Od samego początku jej założeniem była ochrona informacji, bazująca na technologiach i technikach wykorzystujących kryptografię. Od początku również definiowaliśmy jako nadrzędny cel naszego działania ochronę samej informacji, a nie ochronę miejsc jej przechowywania czy kanałów przesyłania. Chcieliśmy chronić dane i informacje, niezależnie od tego, gdzie są przechowywane i jakimi kanałami są przesyłane. W tym kierunku idziemy cały czas. W kompleksowych rozwiązaniach, które oferujemy klientom, elementy sprzętowe, jak karty, tokeny czy moduły kryptograficzne stanowią istotny element oferty naszej firmy. To właśnie rozwiązania sprzętowe są do dziś oczkiem w głowie naszych działań, gdyż działalność w CryptoTech rozpoczynaliśmy, mając już wtedy wieloletnie doświadczenie wykorzystaniu różnych rozwiązań sprzętowych.

Kto jest odbiorcą Państwa usług?

Jest to pytanie, które często pada, zwłaszcza w trakcie rozmów z naszymi partnerami zagranicznymi. Przyjęliśmy nieco odmienną strategię. Uważamy, że nasz rynek wymaga właśnie nieco innego podejścia, choć można zauważyć, że i to się z czasem zmienia. Najczęściej oczekuje się od nas, iż zdefiniujemy określone rynki np. finansowy, klientów indywidualnych, czy rynek administracji rządowej jako te, do których adresujemy swoje rozwiązania. Jednak nasza oferta skierowana jest zawsze do tych klientów, którzy mają określone potrzeby, związane z kryptograficzną ochroną informacji, a które nie są ściśle przypisane do określonego rynku. W zasadzie każdy rynek ma miejsce, w których potrzebuje chronić informacje. Rozwiązania, których potrzebują poszczególne rynki, są w dużej mierze bardzo podobne. Aplikacja w banku – z punktu widzenia użytkownika – różni się w zasadniczym stopniu od tej, używanej np. w administracji państwowej czy samorządowej. Natomiast poniżej, w miejscu, gdzie dochodzimy do serca rozwiązania, które dba o ochronę informacji



Dariusz Lewicki

Absolwent Wydziału Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Od 1991 roku prowadził firmy, specjalizujące się w systemach mikroprocesorowych i rozwiązaniach informatycznych dla systemów kart elektronicznych. Obecnie pracownik i prezes zarządu firmy CryptoTech Sp. z o.o., będącej dostawcą rozwiązań e-security. Od 1994 roku współpracownik i konsultant czołowych integratorów systemów informatycznych w Polsce. Od 11 lat specjalizuje się w praktycznym wykorzystywaniu systemów kryptograficznych z naciskiem na systemy, bazujące na Infrastrukturze Klucza Publicznego i kartach elektronicznych. Współtwórca komercyjnych systemów Zaufanej Trzeciej Strony „Szafir” (KIR SA), „Signet” (TP Internet Sp. z o.o.), „Sigillum” (PWPW SA). Projektant systemów masowej personalizacji i zarządzania kartami elektronicznymi. Prelegent różnych konferencji specjalistycznych. Specjalista z zakresu technologii i rozwiązań e-security wiodących dostawców światowych. Konsultant PKI wielu integratorów IT w Polsce i w Europie. Członek PTI.



i bezpieczeństwo, używane tam technologie i rozwiązania są bardzo podobne, jeżeli nie takie same. W związku z tym my z naszymi systemami trafiamy najczęściej jako podwykonawcy czy partnerzy, współpracując z integratorami w ramach budowy systemów dziedzinowych, dotyczących konkretnych rynków. Bezpośrednio nie specjalizujemy się ani w rynku medycznym, ani w rynku bankowym. W jednym i drugim aplikacje, obsługujące te rynki, w pewnych miejscach definiują pewne potrzeby, dotyczące architektury bezpieczeństwa. Istnieją pewne podsystemy, które się tym bezpieczeństwem zajmują i wówczas daje to nam pole do działania i tym się zajmujemy. Większość dużych systemów, które w historii stworzyliśmy, budowaliśmy jako podwykonawcy integratorów IT, którzy odpowiadali za całość realizacji - od zarządzania projektem po dostawę wszystkich standardowych składników, np. standardowych serwerów, aplikacji baz danych czy systemów operacyjnych. Natomiast w zakresie, który wymagał wiedzy specjalistycznej, dotyczącej bezpieczeństwa, polityk, procedur, czy produktów tam występujących, to my byliśmy podwykonawcą i odpowiadaliśmy za tą część projektu. Naszymi odbiorcami są więc klienci, którzy mają jakiegokolwiek potrzeby w zakresie ochrony informacji. Nie kierujemy naszej oferty wyłącznie do konkretnych rynków.

Jak Pan ocenia przyszłość kart elektronicznych w Polsce?

Obiecująco – zajmujemy się kartami od ponad 10 lat. Mogę nawet zaryzykować stwierdzenie, że mieliśmy kontakt z prawie wszystkimi, liczącymi się technologiami kartowymi w całej historii jej rozwoju. Widzimy, że jako kraj mogliśmy wykorzystać te technologie lepiej. Mogliśmy przeskoczyć pewne etapy rozwoju, np. w mniejszym stopniu wykorzystywać karty magnetyczne, które przyszedły do naszego kraju w systemach finansowych czy systemach kontroli dostępu znacznie później, niż były stosowane za granicą. Mogliśmy od początku te systemy budować nowocześniej. Karty elektroniczne łatwiej byłoby nam wówczas zastosować. Obecnie, po wielu latach trudniejszych, jesteśmy w okresie bardzo dynamicznego wzrostu. Miejsca, gdzie można wykorzystać karty elektroniczne, pojawiają się jak „grzyby po deszczu”. Oznacza to tym samym większy rynek. Większy rynek, z kolei pociąga za sobą większą produkcję tych rozwiązań. Tanieją podzespoły, tanieją technologie. Dzisiaj karty są rozwiązaniami o wiele tańszymi, niż 7 lat temu, kiedy ich koszt stanowił istotny element powstrzymujący szerokie wykorzystanie zaawansowanych kart elektronicznych. Dzisiaj koszty produkcji kart są tak niskie, że zwrot z takich inwestycji, czy korzyści z zasto-

sowania kart pojawiają się bardzo szybko. Nie mówimy o jakiejś amortyzacji i zwrocie tej inwestycji liczonej w latach, ale już po paru miesiącach pojawiają się pozytywne efekty wdrożenia. Już wtedy możemy zauważyć korzyści, które uzasadniają inwestycje w zastosowanie kart elektronicznych. Kolejne miesiące to czysty i przyjemny zysk z wykorzystywania tej technologii. Dużo systemów w Polsce tego typu karty wdraża na szeroką skalę albo planuje wdrożyć w najbliższym czasie. Myślę np. o legitymacji studenckiej, która daje młodym ludziom bardzo zaawansowane narzędzie. Większość legitymacji, która została wdrożona w szkołach wyższych, posiada bardzo duży potencjał, jednak w większości przypadków ich pełna funkcjonalność nie jest jeszcze wykorzystywana.

Z którymi szkołami wyższymi współpracujecie przy realizacji tych projektów?

W czasie własnych prac nad legitymacją staraliśmy się inspirować różne gremia, które doradzały ministerstwu czy uczelniom, w którym kierunku pójść. Zawsze staraliśmy się namawiać ich na pójście o krok dalej, by zastosowali kartę zaawansowaną, wyposażoną w funkcje kryptograficzne, nadające się do wykorzystania w modelu infrastruktury klucza publicznego. Nie udało się. Uważamy, że to błąd. Zbyt dużo środków zostało spożytkowanych na doprowadzenie do tego, żeby studenci otrzymali kartę elektroniczną. Niestety próbowano oszczędzić, zmniejszyć koszty, otrzymując minimalne rozwiązanie. Zastosowanie takiej legitymacji jest w tym momencie bardzo wąskie. Można nawet powiedzieć, że prawie żadne, jeżeli przyjrzymy się modelom bezpieczeństwa i aspektom, do których mogłaby być użyta. Wiemy, że dodając niewiele funkcjonalności do

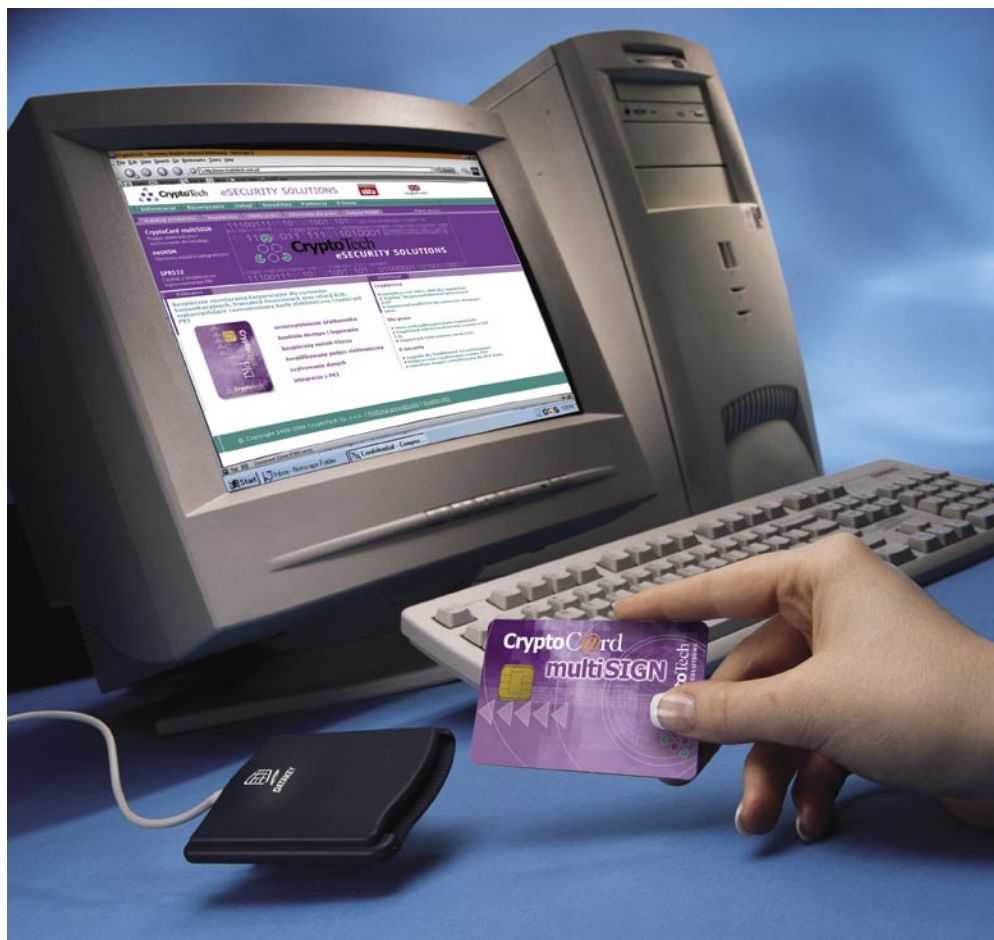
tej karty można było spowodować, że jej obszar zastosowania byłby o wiele większy. Korzyści z jej wdrożenia w bardziej zaawansowanej formie byłyby wówczas ogromne.

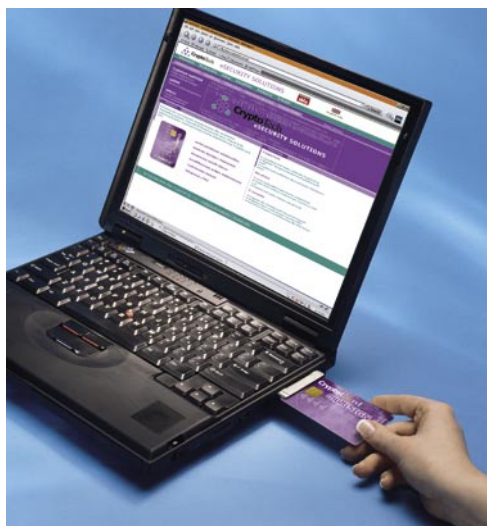
Jakie dokładnie byłyby to korzyści?

Taka minimalna legitymacja, z którą powszechnie mamy do czynienia, tylko potwierdza fakt, że ktoś jest studentem danej uczelni. Natomiast w żaden sposób nie potrafi bezpiecznie potwierdzać tego faktu w rozwiązaniach tzw. odmiejscowionych (np. sieciowych). Oznaczałoby to, że zdalnie mam kontakt z uczelnią. Legitymacja na dzień dzisiejszy tego nie daje. Pozwala w odczycie bezpośrednim, np. w pociągu, stwierdzić, czy ktoś jest studentem i ma prawo do zniżki, natomiast dziś większość systemów buduje się w modelu usieciowionym, bazującym na doświadczeniu Internetu, dostępu z różnego miejsca, z różnych komputerów. Najważniejsza jest wówczas identyfikacja mojej tożsamości, by móc uzyskać dostęp do określonych informacji czy potwierdzić moją tożsamość w związku z zapisaniem się na zajęcia, z dostarczeniem konkretnych efektów pracy. Tych rzeczy legitymacja w swojej podstawowej formie dostarczyć nie może.

Więc gdzie można ją użyć?

Jeżeli jest to legitymacja minimalistyczna, wymagana przepisami prawa, to rzeczywiście w bardzo niewielu miejscach. Na szczęście przez dużą presję na dostawców technologii udało się wyegocjować dla tego projektu legitymacyjnego znaczną redukcję cen dla technologii zaawansowanej. Znaczna część uczelni zakupiła technologię zaawansowaną, z której na dziś wykorzystują tylko podstawową funkcjonalność legitymacji studenckiej. Jednak taka legitymacja, która będzie w użytku przez pięć lat,





ma możliwość zapewnić realizację tych ponadpodstawowych usług. Jest to właściwy obszar, w którym się specjalizujemy i z którego ofertę kierujemy do określonych uczelni. Nie w sensie podstawowym. Ten zakres nie wymaga ani naszej wiedzy, ani doświadczenia, ani naszych rozwiązań. W obszarze personalizacji możemy zaproponować jedynie pomoc, wsparcie dla uczelni, ale dla nas jest to bardzo ograniczony obszar. Realizujemy głównie projekty dla tych uczelni, które starają się wykorzystać model zaawansowanych legitymacji. Tą dziedziną zajmujemy się od lat. Mamy chyba największe doświadczenie w kraju w zakresie kart elektronicznych w powiązaniu z podpisem elektronicznym, infrastrukturą klucza publicznego czy uwierzytelnianiem użytkowników w ramach aplikacji sieciowych. Tu czujemy się, jak „ryba w wodzie”. Na dzisiaj nasza współpraca z uczelniami ograniczona jest do tych, które zaczęły już wykorzystywać ten zaawansowany obszar funkcjonalności legitymacji. Faktem jest, że uczelnie postawione były w niezręcznej sytuacji pośpiechu, związanego z wdrożeniem legitymacji. Przyczyny były różne: produkcyjne, organizacyjne, przetargowe, itp. Skutkowało to tym, iż większość uczelni skupiła się na najważniejszej dla nich potrzebie, czyli legitymacji elektronicznej, wymaganej przepisami prawa, czyli absolutnym minimum. Rozwój wykorzystania karty pozostały sobie tym samym na następne miesiące, czy nawet lata. Nasz udział w realizacji większej funkcjonalności legitymacji i współpraca z uczelniami dopiero się zaczyna i wiele przed nami. W tym momencie realizujemy takie projekty głównie dla uczelni wrocławskich. Należy dodać, że z dnia na dzień wdrażanie takich aplikacji jest coraz łatwiejsze i tańsze, daje dodatkowo bardzo duży wachlarz możliwości ich wykorzystania. Podobnie jest z przygotowywanym projektem karty zdrowia. Planuje się, że będzie to karta wyposażona w funkcje niezbędne do pracy w infrastrukturze klucza publicznego – do składania podpisu elektronicznego, do identyfikacji i uwierzytelniania posiadaczy tej karty, czyli pacjentów i pracowników medycznych (np. lekarzy). Inny projekt, który wystartuje w 2008 roku, dotyczy elektronicznego dowodu osobistego. To dodanie elektronicznego układu do dowodu, który będzie mógł spełniać wymagania dokumentu podróznego. Będzie to dokument biometryczny, zabezpieczony, który stopniowo zastąpi dzisiejszy dowód osobisty tak, jak paszport biometryczny stopniowo wypiera papierowy paszport starej konstrukcji, pozbawiony układu elektronicznego. Takie są plany i zamierzenia. Uważam, że jest to bardzo dobry kierunek, który można zauważyć w kraju i w całej Europie. Standaryzacja w tym wzglę-

dzie jest obecnie definiowana i w większości obszarów jest już gotowa do zastosowania. Nie należy również zapomnieć o czekającym nas wdrożeniu, które również wypełni kartami elektronicznymi portfele obywateli, czyli projekt związany z ZUS-em. Przedsiębiorcy, którzy w przyszłym roku będą wysyłać różne dokumenty sprawozdawczości, będą zobowiązani do posługiwania się kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Podpis ten wymaga stosowania rozwiązań technicznych – karty lub tokenu kryptograficznego. To także spowoduje zwiększenie ilości kart elektronicznych, które potrafią wykonać funkcje kryptograficzne, dotyczące PKI oraz zawierają klucz prywatny i certyfikat. Dzięki temu posiadacz otrzymuje nieskończoną ilość nowych i praktycznych form wykorzystania tego typu narzędzia, czyli zaawansowanej karty elektronicznej. Bardzo pozytywnie postrzegamy także zmiany, jakie zachodzą na rynku. Przyszłość jest w tym względzie świetlana. Widać, że jest to pozytywna reakcja na przemijający już trudny okres, w którym przewidywania, dotyczące tempa wdrażania modelu PKI i podpisu elektronicznego nie sprawdziły się. W 1999 roku wydawało się, że przełom nastąpi w okolicach 2002/2003 roku. Niestety, ogólne załamanie rynku internetowego dotknęło również jego część, związaną z bezpieczeństwem, co spowodowało, że przez kilka lat technologie i tematy, w których się specjalizowaliśmy były niemalże na samym końcu listy potrzeb naszych potencjalnych klientów. Dla klientów, którzy na co dzień walczyli o przetrwanie na rynku, zagadnienia, obejmujące zabezpieczenie swoich systemów czy rozwój w zakresie nowych, bezpieczniejszych usług znajdowały się raczej na końcu listy ich celów i priorytetów. Na szczęście, nasza pozycja i doświadczenie pozwoliły przetrwać ten trudny okres. Dziś to procentuje. W wielu obszarach jesteśmy liderem, mimo że jesteśmy firmą stosunkowo małą, nawet jak na warunki polskiego rynku. Firmy, z którymi zdarza nam się konkurować, są firmami wielokrotnie od nas większymi. W związku z tym konkurencja jest trudna, ale w naszych obszarach, w których się specjalizujemy, udaje nam się skutecznie walczyć i ta skuteczność jest całkiem niezła, choć wiele jeszcze mamy do zrobienia.

Co jeszcze wyróżnia CryptoTech spośród innych firm w branży IT?

Jesteśmy firmą, która ogranicza swoją ofertę do rozwiązań, dotyczących kryptograficznej ochrony informacji. Nie zajmujemy się innymi rozwiązaniami, które często kojarzone są z bezpieczeństwem. Mamy świadomość, że są firmy, które robią to lepiej i zajmują się tym od lat. Są to dziedziny, które wymagają specjalizacji, jak antywirusy, bezpieczeństwo sieciowe czy technologie sporządzania kopii bezpieczeństwa danych. Te wszystkie systemy też są związane z bezpieczeństwem. My jednak mamy z nimi kontakt bardzo niewielki. Te rozwiązania często wykorzystują również techniki kryptograficzne, rozwiązania sprzętowe i w tym zakresie pojawiają się, ale generalnie nie jesteśmy oferentem tego typu rozwiązań z dziedziny bezpieczeństwa. Nasza oferta jest węższa, co pozwala nam specjalizować się i mieć więcej czasu na dogłębne poznanie tych technologii, w których się specjalizujemy. Dzięki temu mamy większe doświadczenie w praktycznych rozwiązaniach, które proponujemy. Nasza wąska specjalizacja też jest dla innych jakimś wyróżnikiem. Firmy, które z nami konkurują, specjalizują się w ochronie informacji niejawnych, która wymaga specyficznych rozwiązań i odpowiedniego rozumienia tego rynku, który jest dość trudny. Jest to głównie rynek

usług specjalnych czy rynek wojskowy. My w tym zakresie mamy kontakt mniejszy, gdyż nasze rozwiązania najczęściej bazują na standardach lub szeroko stosowanych rozwiązaniach komercyjnych. Ważnym odbiorcą naszych usług są centra certyfikacji i firmy, które świadczą usługi certyfikacyjne. W tym momencie intensywnie pracujemy nad świadczeniem usług uzupełniających, które szeroko wykorzystują współpracę z centrami certyfikacji. Jak widać, bardziej stosujemy tu zasadę synergii niż konkurencji. Jesteśmy firmą technologiczną, kompetencyjną, która – oprócz produktów swoich i naszych partnerów – oferuje całą wiedzę i doświadczenie, związane z ich wdrożeniem, integracją i wykorzystaniem. Zawsze staramy się dobrać rozwiązanie w pełni odpowiednie do potrzeb klienta. Te rozwiązania, które oferujemy, wymagają wiedzy i doświadczenia. Należy bowiem dobrać rozwiązanie optymalne i dobrze je zaprojektować, by potem móc je odpowiednio utrzymywać czy też rozbudowywać i modyfikować pod potrzeby klienta. W tym względzie nasza oferta wydaje się unikalna. Praktycznie wszystkie technologie, produkty i rozwiązania, które proponujemy są rozwiązaniami, na temat których mamy bardzo głęboką wiedzę. Wiele z nich sami modyfikujemy, rozbudowujemy czy integrujemy w zakresie, który dla wielu zagranicznych dostawców jest nie do pomyślenia. Przynajmniej nie w tym czasie i w tych kosztach, które my oferujemy. To są zalety małej firmy. Możemy być bowiem bardziej elastyczni. Świadczeniu konkretnych usług lub wykonywanie modyfikacji przez noc mieści się w naszych możliwościach. Wielkie firmy zaś posługują się jednostkami czasu, mierzonymi w kwartałach jako okresie, w których mogą wykonać dany projekt zlecony przez klienta lub jakąś modyfikację ich standardowych produktów. Z perspektywy czasu dostrzegamy również pewne niedopasowanie naszej firmy do niektórych potrzeb naszych klientów.

Dlaczego?

Otóż ta wielka elastyczność i oferowanie klientom gotowości do dostosowania oferty i sposobu działania do ich realnych potrzeb często napotyka na niezrozumienie i opór z ich strony. Woleliby bowiem czasami dostać do wyboru gotową wersję dwóch produktów i decydować między nimi, niż analizować i rozmawiać z nami na temat swoich realnych potrzeb. Uważamy, że nasza elastyczna oferta powinna być lepiej doceniana przez część klientów. Wielu z nich postrzega nasze zaangażowanie jako negatywną część transakcji. Uważają bowiem, że zbyt wcześnie zmuszamy ich do głębokiego pochylecia się nad tematem, jakie są ich właściwe potrzeby. Powszechnym modelem na naszym rynku jest specyfikowanie bardzo techniczne, czyli co klient chce kupić, a decyzje, dlaczego konkretnie te technologie kupuje i wdraża, stara się przesunąć na później. Wydaje się, że sa-



mi wolą dostosować się do oferty rynkowej, niż wymagać, byśmy do my, dostawcy, podporządkowali naszą ofertę do ich potrzeb. Zbudowaliśmy już wiele dużych systemów. Z doświadczenia możemy stwierdzić, że taka taktyka szkodzi. Jeżeli takie rozmowy odbywają się pod koniec, a nie na początku projektu, to problemy mamy gwarantowane. Dlatego namawiamy klientów, by w stosunkowo wcześnie przeanalizowali i skonkretyzowali swoje wymagania i oczekiwania, by nie doprowadzić do nieporozumienia w końcowym stadium, kiedy już właściwie dochodzi do sfinalizowania transakcji i zakończenia wdrożenia. Zauważamy także, że na polskim rynku brakuje zwyczaju wcześniejszej konsultacji swoich potrzeb z firmą konsultingową. Taka firma przeprowadza analizę, wysłucha, doradzi. Dopiero wówczas klient powinien właściwie zdefiniować swoje oczekiwania i przedstawić je swojemu dostawcy, czyli np. nam. Może być przecież tak, że po rozmowie z konsultantem dojdą do wniosku, że rozwiązanie, bazujące na infrastrukturze klucza publicznego, nie jest dobrym rozwiązaniem. Może potrzebować czegoś prostszego. Wcześniej nie zdawał sobie z tego sprawy, bo nie miał potrzebnej wiedzy i doświadczenia w tej kwestii. Niestety, taka forma konsultowania swoich potrzeb nie jest praktycznie wykorzystywana na polskim rynku. Dla nas jako firmy, która ma dostarczyć i wdrożyć rozwiązanie zgodne z zapotrzebowaniem klienta, taka podstawowa wiedza jest niezbędna. Z problemami technologicznymi i technicznymi zmierzyć się potrafimy i lubimy, jednak trudno jest mierzyć się z sytuacjami, w których nawet najlepiej zrobiony system nie trafi w realne potrzeby klienta, które przedstawiono nam dopiero po wdrożeniu systemu o wcześniej zaplanowanym kształcie.

Wracając do podpisu elektronicznego... Jakie dziś może rozwiązać problemy, zarówno klienta indywidualnego, jak i konkretnych firm?

Podpis elektroniczny rozpowszechnia się bardzo długo w naszym kraju. Wiele razy bywało, iż nie dało się dojść do jakiegось konsensusu z klientem w sprawie podpisu elektronicznego, głównie z powodu obawy klienta, iż nadchodzące prawo może uregulować te zagadnienia inaczej i system – dziś przez niego wdrożony – będzie niezgodny z prawem. Mieliśmy pewien etap w naszej działalności, kiedy to klienci czekali na uregulowanie określonych przepisów prawnych. Kiedy to w końcu nastąpiło, okazało się, że prawo jest niekompletne i musimy czekać następne dwa lata na szczegółowe uregulowania. To utrudniało szerokie stosowanie podpisu elektronicznego. Z jednej strony bowiem nastąpiła afirmacja podpisu bezpiecznego, który zaczęto postrzegać ja-

ko jedyny słuszny podpis, który daje skutki prawne i tylko taki należy stosować. Z drugiej, regulacje - dotyczące podpisu elektronicznego w naszym prawie - zawierają wiele błędów i utrudnień, które mocno ograniczają jego zastosowanie. Jeden z podstawowych błędów, które mam nadzieję zostaną wkrótce poprawione, dotyczy ograniczenia roli podpisu elektronicznego do tzw. oświadczenia woli osoby, która składa taki podpis. W regulacjach większości krajów na świecie podpis elektroniczny występuje co najmniej w dwóch kontekstach: w kontekście oświadczenia woli i metody technicznej uzyskania funkcji uwierzytelnienia osoby. Takich aspektów brakuje w naszej ustawie. W tych dodatkowych zastosowaniach podpisu kwalifikowanego stosować się nie powinno. W naszym kraju wciąż jest wiele rozwiązań, które budzą kontrowersje, gdzie bezpieczny podpis elektroniczny w takim kontekście też jest wykorzystywany. Podpis niekwalifikowany przez wiele błędów (np. jeśli podpis nie jest nazwany jako „bezpieczny”, to podpis, który nie jest „bezpieczny”, jest uważany przez klientów za niebezpieczny) ogranicza chęć i wolę do jego wykorzystania we wszelkich kontekstach, w których podpis kwalifikowany nie może być użyty albo nie powinien być używany. Dziś, wiele rozwiązań zawiera podpis elektroniczny. Dokumenty paszportowe posługują się instytucją podpisu elektronicznego w różnych kontekstach. W przypadku wykorzystania paszportów nowej generacji z danymi biometrycznymi potrzeba podpisu elektronicznego będzie jeszcze większa. Także karty płatnicze w bardziej zaawansowanej formie posługują się tą formą podpisu. Użytkownik tego na zewnątrz nie widzi – i dobrze. Dla niego najważniejsze powinno być zapewnienie bezpieczeństwa, funkcjonalności i skuteczności. Powinniśmy używać go tak często i powszechnie, by w końcu zapomnieć, że go używamy. Tylko wówczas stanie się formą podpisu powszechnie stosowanego. Z pewnością warto mieć świadomość, że rozwój podpisu elektronicznego wiąże się z rozwojem wykorzystania kart elektronicznych i odwrotnie. Szeroka dostępność kart elektronicznych, które mogą służyć do składania podpisu też wspiera jego rozwój. Wszystkie systemy, które już są obecne lub które nadchodzą, tj. karta zdrowia, dowód osobisty, zaawansowane moduły SIM w telefonach komórkowych, w najbliższym czasie będą wyposażone w funkcjonalność, która pozwoli im na złożenie takiego podpisu. Te wszystkie rozwiązania idą w parze ze stosowaniem podpisu. Zauważam coraz częściej, że w wielu przypadkach potrzeba efektu tzw. kuli śnieżnej. Coraz więcej możliwości, w których możemy wykorzystywać podpis elektroniczny powoduje napędzanie chęci jego stosowania i rozwija ten rynek. Podobnie parę lat wcześniej było z kartami płatniczymi. To klient, który wykazał zainteresowanie tą formą płatności, spowodował powszechność jej stosowania.

W jakich miejscach dziś można korzystać z podpisu elektronicznego?

Podpis elektroniczny, rozumiany w kontekście złożenia podpisu pod dokumentem, to głównie rozwiązania, dotyczące niektórych ofert finansowych, bankowych, administracyjnych lub firm ubezpieczeniowych. Jest ich jeszcze stosunkowo niewiele, ale prace nad ich wdrożeniem idą w dobrym kierunku. Uważam, że rok 2008 będzie w tym aspekcie bardzo bogaty. Oczywiście, są to działania, które w znacznym stopniu wyprzedzają gotowość obywateli do stosowania tego podpisu. Z drugiej jednak strony, jeżeli nie będzie takiej możliwości w urzędzie, to na pewno nikt nie będzie tym zainteresowany.



W tym roku przypada dziesięciolecie istnienia firmy CryptoTech. Jak z perspektywy czasu ocenia Pan jej rozwój?

Myszę, że ten rozwój mógłby być bardziej dynamiczny. Mógłby, gdyby nie to zachwianie rynku, związane z ogólnymi problemami sektora internetowego i jego wpływem na problemy całej gospodarki. Nasz kraj – w tym momencie – jest na etapie dynamicznego rozwoju, ale kilka lat wcześniej wyglądało to znacznie gorzej. My, jako firma, jesteśmy w symbiozie z tym organizmem. Jeżeli nasi klienci walczą o przetrwanie, to i my musimy walczyć. W tej chwili to się znacznie zmieniło i w ostatnich latach wzrost naszej firmy jest bardzo widoczny. Mamy sporo zadań do wykonania, np. związanych z naszą strukturą właścicielską. Nasz wspólnik, z którym dawniej współpracowaliśmy, zmienił swoją strategię. To oczywiście niewiele zmienia, gdyż prawie od zawsze współpraca w ramach tej grupy kapitałowej była marginalna i raczej staraliśmy się być firmą niezależną, która działa samodzielnie na rynku. Musimy uporządkować te sprawy w najbliższym czasie. Jesteśmy na etapie poszukiwania nowego inwestora, z którym będziemy mogli współpracować, który będzie chciał wykorzystać nasz potencjał i podzieli naszą wizję rozwoju. Obecny nasz współwłaściciel ma inne pomysły. Nie rozwijamy się w tym samym kierunku, w związku z tym musimy się rozstać. Jesteśmy firmą stosunkowo małą i mimo że od strony technologicznej jesteśmy liderami, to jednak dla szerokiego wykorzystania naszego potencjału potrzebny jest rozbudowany aparat handlowy i w tym względzie potrzebujemy definitywnie silnych partnerów. Współpracujemy z wieloma integratorami na rynku, niemniej rozważamy też model bliższego związania się z któryś z naszych dostawców technologii. Wiele przed nami. W tym momencie rozwój naszej firmy jest bardzo dynamiczny. Dziesięć lat minęło bardzo szybko. Zaczęliśmy jako mała inżynierska firma. Włożyliśmy wiele czasu i energii, by dojść do momentu, gdzie jesteśmy rozpoznawalni na rynku jako aktywny gracz. Mamy swoją markę, swoich klientów, rozwiązania i produkty na rynku, który też coraz dynamiczniej się rozwija. Mogę ze spokojem powiedzieć, że patrzę z optymizmem w przyszłość i liczę na wiele ciekawych projektów i stały rozwój naszego zespołu.

Dziękuję za rozmowę
Katarzyna Czajkowska

