

«ЭЛВИС-ПЛЮС»:

«Главная ценность любого интегратора – это его команда и уровень ее компетенции»



Имя российской компании «ЭЛВИС-ПЛЮС» (Электронные Вычислительные и Информационные Системы) хорошо известно профессионалам в области информационной безопасности. Компания, отметившая в прошлом году свое двадцатилетие, началась с группы энтузиастов, нацеленных на инновации. Став сегодня одним из мэтров отечественного рынка ИБ, «ЭЛВИС-ПЛЮС» не утратила настрой на творческий поиск, успешно сочетая его с глубоким пониманием и четким соблюдением регуляторных норм. Сегодня мы беседуем с руководителями компании «ЭЛВИС-ПЛЮС» о пройденном компанией пути и планах дальнейшего развития.

– Прошлый год был юбилейным для компании. За плечами коллектива «ЭЛВИС-ПЛЮС» 20 лет успешной работы на рынке ИТ и ИБ. Причем «ЭЛВИС-ПЛЮС» начинал свою историю как ИТ-компания. С чем связано последовавшее в середине 1990-х годов наращивание ее компетенции и специализации в области ИБ? Когда, по вашему мнению, пришло понимание, что компания стала по-настоящему успешной? Что позволяет ей быть сегодня одним из ведущих системных интеграторов на рынке ИБ?

Александр Галицкий, президент компании «ЭЛВИС-ПЛЮС»: «ЭЛВИС-ПЛЮС» и сейчас ИТ-компания, ведь информационная безопасность – просто сегмент ИТ-рынка. А тогда, в конце 1991 г., говорить о российском ИТ-рынке и тем более его сегментации было еще... скажем так, рановато. Мы и были одной из тех команд, которые начинали его формировать. И когда мы брались за проекты, мы не рассчитывали стратегическую перспективу того или иного направления – мы просто начинали и делали то, что считали нужным, что нам казалось революционным, что сейчас назвали бы инновациями. Компания «ЭЛВИС-ПЛЮС» с самого начала формировалась в первую очередь как команда высококлассных специалистов, которые могут разработать новые технологии, соответствующие западным стандартам качества и конкурентоспособные на мировом рынке. Мы формировались на основе базы знаний одного из лидеров советской оборонной промышленности в области электронных космических систем – НПО «ЭЛАС» – и поэтому были дерзкими, как и «ЭЛАС».

Вы спрашиваете, когда пришло понимание, что компания стала по-настоящему успешной? «ЭЛВИС-ПЛЮС» – это мое самое любимое

детище из всех проектов, даже если другие могли быть и более успешными. С «ЭЛВИС-ПЛЮС» меня связывает очень многое: первые самостоятельные шаги в области технологического бизнеса, первые головокружительные успехи, ошибки и неудачи, и сейчас мне сложно ответить на этот вопрос. Мне кажется, у меня всегда было ощущение, что мы лучшие, мы можем все и у нас большое будущее. И главное, мы всегда стремились быть первыми, в первую очередь технологически. Такое осознание нам помогло действительно становиться первыми в разных направлениях и в разные периоды, как на российском, так и на мировом рынке. Например, на мировом мы были первыми с PCMCIA-радиокартой по технологии Wi-Fi в 1993 г. и с VPN-решением для операционной среды Windows в 1994 г. А в России нами был создан первый www-сервер на территории бывшего СССР, первый модем с технологией, которая потом получила повсеместное распространение как Wi-Fi, первый отечественный межсетевой экран, первый доступ к e-mail через мобильные телефоны в 1996 г., первый шлюз FaxGate в далеком 1993 г. и др.

– Можно об этих прорывных технологиях поподробнее? Ведь первенство постоянно оспаривается...

Александр Галицкий: Я никому ничего не хочу доказывать, да это и не нужно – все, кто тогда работал в этой сфере, и так помнят. Что касается www-сервера, то он родился из очень прагматичной задачи – удовлетворения появившегося спроса на организацию телеконференций и передачу электронной почты между Россией и США, а потом и другими странами. Мы решили эту задачу тем, что сделали в 1993 г. свой полноценный World Wide Web-сервер и стали предлагать весь спектр IP-услуг. Кстати, мы реализовали первый в

России коммерческий web-портал для агентства DataArt в 1995 г. Настоящая история вообще довольно большая и интересная, но это отдельная тема. Впоследствии данное направление было решено вывести в отдельный бизнес с привлечением партнеров.

С Wi-Fi-модемами история еще интереснее. Осенью 1993 г. на выставке Interop в Париже мы представили первые модемы на картах PCMCIA со скоростью 4 Мбит/с. Через год Правительство США, опасаясь распространения наших продуктов в террористическую среду, просто выкупило у нас лицензии на производство наших высокоскоростных модемов, и патенты на радиоустройства и антенны были включены в Патентный фонд США. А в 1994 г. мы представили средства построения VPN для операционных

Александр Галицкий, президент компании «ЭЛВИС-ПЛЮС»



сред Windows и Solaris, реализованные на протоколе SKIP. Позже мы продали эту продуктовую линию корпорации Sun Microsystems, которую та потом продвигала под своей торговой маркой Sun Screen E+. Кстати, «ЭЛВИС-ПЛЮС» стала первой компанией в мире и единственной в России, в которую Sun вложила свои инвестиции после успеха с Wi-Fi. С этого и началась разработка первого отечественного «файрвола», который мы назвали «ЗАСТАВА». В это же время мы совместно с ЗАО «Инфосистемы Джет» инициировали и приняли участие в разработке РД Гостехкомиссии для межсетевых экранов. Первая «ЗАСТАВА» работала на SKIP-протоколе, поскольку мы изначально ориентировались на международный рынок. А позже, когда мы уже боролись на международном рынке, мы сделали VPN/FW-продукт на IPsec, кстати, тоже первыми в России. Это все как раз относится к вопросу о том, почему мы впоследствии сконцентрировались на информационной безопасности. Потому что к этому периоду состоялось взросление компании, пришло понимание рынка и тенденций его развития. Это сейчас, после нескольких серьезных финансовых кризисов, любой скажет, что IT Security – один из самых динамично развивающихся сегментов. А тогда, пятнадцать лет назад, это видели далеко не все. Мы увидели. Поэтому ни в один из кризисов ни разу даже зарплату сотрудникам не задержали и никого не сократили. Хотя бывало нелегко, это правда...

– Каковы были основные направления бизнес-инвестиций в последние годы? Сохранится ли тот же подход в ближайшей перспективе?

Александр Галицкий: Сегодня «ЭЛВИС-ПЛЮС» в первую очередь компания – системный интегратор и только во вторую – вендор средств сетевой защиты. А главная ценность любого интегратора – это его команда и уровень ее компетенции. Поэтому основные наши инвестиции всегда направлены на формирование команды профессионалов, способных решать сложные задачи. Потому сегодня в компании сплоченный коллектив и, пожалуй, самая сильная экспертиза на рынке информационной безопасности.

Менять направление наших бизнес-инвестиций пока смысла не вижу. Надвигаются облака, и главная задача – не дать облакам превратиться в «грозовые тучи» информационной безопасности.

– В 2010 и 2011 г. компания продемонстрировала впечатляющий даже по сравнению с докризисным периодом рост – 1,5–2 раза по выручке. Что позволило добиться таких показателей? Вряд ли это можно объяснить только отложенным спросом.

Виктор Лебедев, генеральный директор: Компания успешно преодолела финансовый кризис, показав уверенный и устойчивый рост в докризисный период и существенное увеличение по всем финансовым показателям в послекризисные годы. Это удалось сделать благодаря тому, что к кризису мы хорошо подготовились. В первую очередь мы правильно распределили свой портфель заказов, значительно по-

ростом. По результатам 2011 календарного года выручка компании превысила 1 млрд руб. И в этой цифре мы видим некий символ перехода компании на новый уровень. Мы планируем продолжить структурные улучшения в компании, а также серьезные инвестиции в дальнейшее формирование команды, потому что творческий потенциал сотрудников «ЭЛВИС-ПЛЮС» внес неоценимый вклад в достижение высоких результатов.

– Как бы вы охарактеризовали бизнес-профиль «ЭЛВИС-ПЛЮС»? Каков круг задач, с которыми приходится иметь дело вам как системному интегратору в области ИБ? Насколько он изменился за последние годы? Кто сегодня является клиентами компании?

Максим Филиппов, заместитель генерального директора по коммерческой деятельности: Если посмотреть на рынок информационной безопасности, то там можно четко

ИБ-интегратор не может и не имеет права ориентироваться исключительно на пожелания заказчика. Ему необходимо также учитывать требования регуляторов.

высис долю госзаказов, которые на тот момент были, может быть, менее масштабными, но имели более высокую кризисоустойчивость и перспективу. А во вторую, начиная с 2006 г., мы уделяли огромное внимание подготовке услуг, связанных с законом «О персональных данных», увидев в нем важнейший тренд. Поэтому даже самый пик кризиса мы пережили без эксцессов. Мы даже смогли себе позволить в кризисный период провести масштабную реструктуризацию, направленную на оптимизацию бизнес-процессов в компании. Правда, на два года пришлось для этого пожертвовать темпом роста, и в 2008–2009 гг. рост у нас был незначительный, сравнимый с темпом роста рынка. Но это снижение темпа роста было плановым, и уже 2010–2011 гг. компания завершала с более чем 60%-ным

выделить четыре группы участников: интеграторы, заказчики, производители и регуляторы. Присутствие последних как раз и вносит отличия рынка ИБ от ИТ-рынка: определены лицензируемые виды деятельности, в той или иной форме присутствуют требования к заказчикам, исполнителям, техническим средствам. Как следствие, ИБ-интегратор не может и не имеет права ориентироваться исключительно на пожелания заказчика. Ему необходимо также учитывать требования регуляторов. Возможности поиска и предложения заказчиком оптимального решения – вот одна из ключевых компетенций нашего рынка. Без специальной подготовки, практического опыта, опыта взаимодействия с регуляторами по самому широкому спектру вопросов невозможно быть заметным и успешным на рынке ИБ.

Если пытаться позиционировать нашу компанию, то можно выделить следующие отличительные черты. Мы понимаем, что не являемся самой дешевой компанией, стоимость наших услуг находится скорее в верхнем ценовом диапазоне. При этом круг заказчиков компании очень стабилен. Абсолютное их большинство – из так называемого «премиум-сегмента», характеризующегося повышенной требовательностью как к качеству работ и квалификации исполнителей, так и к соблюдению заявленных сроков.

Появление у компании в течение года четырех-пяти новых заказчиков из данного сегмента мы считаем хорошим результатом. Компания обладает очень широкой экспертизой в предметной области. Поэтому в первую очередь мы ориентированы на работу «вглубь» – реализацию совместных с заказчиком долгосрочных планов построения системы защиты информации.

Компания имеет решения и предложения во всех сегментах предметной области «Информационная безопасность», как правило, имея в каждом сегменте экспертизу по нескольким решениям – лидерам рынка. И подбирая в каждом частном случае решение под заказчика. Этот немаловажный аспект отличает нас от других участников рынка.

Сегодня 40% оборота компании приходится на клиентов из госструктур, главным из которых является ЦБ РФ (на него приходится порядка 30% от доли госзаказчиков), а 60% – на частный сектор. Из наиболее крупных проектов 2011 г. можно отметить проекты в «Ростелекоме», Росреестре, Информационно-аналитическом центре правительства Санкт-Петербурга, проекты в ФНС РФ, в «Федеральной сетевой компании» и ЦБ РФ.

– Как складываются ваши отношения с партнерами, среди которых есть немало крупнейших отечественных интеграторов и разработчиков решений в области ИБ? Каким образом распределяются роли при реализации проектов?

Максим Филиппов: Нашими партнерами являются как вендоры, так и коллеги-интеграторы, с большинством из которых нас связывают доверительные и долгосрочные отношения. Основными



Виктор Лебедев, генеральный директор

партнерами по поставкам оборудования и решений для нас являются компании HP, Oracle, Cisco, «Лаборатория Касперского», «Аладдин Р.Д.», «КриптоПро», Positive Technologies, InfoWatch.

Основные тренды рынка ИБ заключаются в том, что стали значительно увеличиваться масштабы ИБ-проектов, растет их сложность, территориальный охват. Требования к обеспечению ИБ стали складываться на этапе старта ИТ-проектов, заказчики требуют от исполнителей знания конкретно своей информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Как следствие, возросло число проектов, в которых основной исполнитель привлекает к работам субподрядные организации. Это, в свой черед, привело к существенному ужесточению требований рынка к проектному менеджменту на стороне головного исполнителя.

Компания сотрудничает и участвует в совместных проектах с большинством крупных российских ИТ-интеграторов, а также, в свою очередь, использует схемы подряда, привлекая прежде всего узкоспециализированные компании рынка ИБ.

– В последние полтора-два года во многих компаниях и на предприятиях происходили заметные

количественные и качественные изменения в организационно-штатной структуре подразделений ИБ. Какова сейчас в целом ситуация с кадрами в области ИБ и их востребованностью на рынке? Что вы можете сказать об особенностях организации кадровой работы в вашей компании?

Виктор Басин, первый заместитель генерального директора: Не секрет, что сегодня «кадровый голод» на специалистов в области ИБ испытывают очень многие организации, что подтверждается большим количеством открытых позиций на сайтах вакансий. По данным HeadHunter, hh-индекс (соотношение числа резюме и вакансий) на осень 2011 г. составляет 1,6. Это значит, что на одну вакансию приходится менее двух резюме и еще меньше кандидатов. В таких условиях работодатели вынуждены поднимать зарплаты и переманивать специалистов у конкурентов. Люди идут туда, где им кажется лучше. Надо создавать такие условия работы, в которых каждый человек чувствовал бы себя комфортно. Это важная составляющая борьбы за «приток умов».

Наши сотрудники – главный ресурс компании. Исходя из этого мы инициируем важные изменения в стратегии кадровой политики, акцентируем внимание на развитии корпоративной культуры. В нашей компании созданы все условия для



Максим Филиппов, заместитель генерального директора по коммерческой деятельности

обучения и профессионального роста, действует система мотивации сотрудников, поощрения инициативы и вовлеченности в бизнес-процессы компании. Одним из существенных элементов нашей стратегии является выращивание собственных кадров со студенческой скамьи.

– Можно ли говорить о формировании собственной школы ИБ в «ЭЛВИС-ПЛЮС»? Если да, то в чем ее отличительные черты? Кто составляет сегодня костяк компании?

Сергей Вихорев, заместитель генерального директора по развитию: Безусловно, да. Школа – это когда группа единомышленников, которые развивают какую-то идею и методологический аппарат, имеет определенные успехи в этом направлении, признаваемые другими специалистами и, самое главное, имеет последователей. Все эти признаки присутствуют в нашей компании. Наличие в компании высококлассных экспертов, которые не только отслеживают новинки, но и выдвигают прогрессивные идеи, позволяет развивать теорию обеспечения безопасности информации. Наш подход к ИБ в первую очередь отличает основательность и комплексность во всех аспектах безопасности, начиная с правильного определения объекта защиты. От этого очень многое зависит. Теоретические исследования проходят апробацию в тех проектах, которые мы реализуем, практический опыт обобщается и формулируется в публикациях наших сотрудников. А это, в свою очередь, является основой для подготовки новых специалистов. И не только в компании. Эксперты «ЭЛВИС-ПЛЮС» читают лекции студентам МИЭТ, проводят курсы переподготовки специалистов в АИС. Теоретические исследования, которые проводятся в компании, легли в основу нескольких диссертаций и активно используются студентами при подготовке дипломных работ. Результаты нашей деятельности в этом направлении признаются другими специалистами. Поэтому можно с уверенностью сказать, что у нас есть и идеологи, и последователи, так что школа – налицо.

Кроме того, мы не просто сформировали собственную школу ИБ, но еще и активно участвуем в формировании нормативно-правового

поля всей российской индустрии ИБ. Это началось давно, когда эксперты «ЭЛВИС-ПЛЮС» принимали участие в разработке РД Гостехкомиссии по межсетевым экранам, и продолжается сейчас, уже совместно с ФСТЭК, ФСБ, Роскомнадзором, отраслевыми объединениями. Наша методика аудита, которую мы разработали десять лет назад, стала значительным прорывом, потому что мы первыми взяли за основу не техническую составляющую информационной системы, а оттолкнулись от правовых понятий, заложенных в УК, ГК, КоАП и других законах, таким образом увязав проблемы информационной безопасности с реальными бизнес-рисками. И сейчас наши эксперты участвуют во многих рабочих группах по совершенствованию законодательства и подготовке нормативных документов.

– Как правило, на пути своего развития, решая задачи в интересах клиентов, системному ин-

используются как в крупных территориально распределенных системах, где одновременно работают тысячи агентов «ЗАСТАВА», так и в системах малого и среднего бизнеса, где необходима защита всего для нескольких компьютеров. Десятки тысяч агентов «ЗАСТАВА» обеспечивают безопасность информационных систем в крупнейших государственных, финансовых и производственных структурах как в России, так и за рубежом.

В последние несколько лет программы программного комплекса «ЗАСТАВА» демонстрируют уверенный рост (около 30% в год), а примерно 15% от общей стоимости поставок в проектах составляет стоимость собственных продуктов «ЭЛВИС-ПЛЮС».

– Менее чем через месяц компания примет участие в очередной Межбанковской конференции «Уральский Форум: информационная безопасность банков» в качес-

Среди достижений «ЭЛВИС-ПЛЮС» следует выделить комплекс программных продуктов семейства «ЗАСТАВА», обеспечивающих защиту корпоративных информационных систем на сетевом уровне.

тегратору приходится заниматься собственными разработками и создавать готовые тиражируемые решения. Что в этом смысле есть в арсенале «ЭЛВИС-ПЛЮС»?

Виктор Лебедев: Среди достижений «ЭЛВИС-ПЛЮС» несомненно следует выделить комплекс программных продуктов семейства «ЗАСТАВА», обеспечивающих защиту корпоративных информационных систем на сетевом уровне с помощью технологий виртуальных частных сетей (VPN) и распределенного межсетевого экранирования (МЭ, FW). Продукты «ЗАСТАВА» работают на различных аппаратных платформах, под управлением многих популярных операционных систем. Они

являются официальным партнером. В чем вы видите значение нынешнего мероприятия? Какие из вопросов его повестки дня представляют для вас наибольший интерес?

Сергей Вихорев: Участие в форуме представителей государственных регуляторов, профессиональных сообществ, ведущих российских банков, интеграторов и всех заинтересованных структур создает все условия для плодотворного обсуждения актуальных вопросов и совместной выработки решений. Магнитогорская конференция уже зарекомендовала себя как место открытого и всестороннего обсуждения специалистами широкого круга вопросов ИБ, она также

является отличной площадкой для непосредственного общения с банковским сообществом, поскольку для нас очень важно понимать, чем живут наши заказчики, каковы их насущные потребности. ИБ – очень доверительный бизнес, и подобные встречи помогают вывести взаимодействие с заказчиками на более высокий уровень взаимопонимания.

– На долю услуг приходится почти половина всех доходов компании. Можно предположить, что рост этой составляющей бизнеса продолжится. Так ли это? Что этому может способствовать? Какие виды услуг будут доминировать? Каково ваше отношение к вопросу об аутсорсинге функций ИБ?

Максим Филиппов: Действительно, если рассмотреть структуру годового оборота компании, то на данный момент 56% составляет стоимость поставленного оборудования, а 44% – стоимость выполненных работ. Не думаю, что в ближайшие год-два произойдет какое-то существенное изменение соотношения в ту или другую сторону.

Чаще всего на решение об аутсорсинге влияют финансовые факторы. Почти все представители крупного бизнеса, на который ориентирована наша компания, предпочитают иметь собственную службу информационной безопасности. У нас есть ряд контрактов на обслуживание и эксплуатацию конкретных подсистем информационной безопасности заказчика. Но это скорее исключение, все же типовой остается схема, когда ИБ-интегратор проектирует и внедряет систему, берет на себя вопросы ее технической поддержки, а вопросы ее обслуживания и эксплуатации заказчик оставляет за собой. Я считаю, что существенные изменения в этом вопросе будут возможны в случае кардинальной смены ИТ-стратегии заказчика, например переноса корпоративных приложений в облака.

– Каковы ваши ожидания от 2012 г.? Какого рода проекты, по вашей оценке, будут в этом году преобладать? Что будет интересовать клиентов? На решении каких задач по развитию компании вы планируете сосредоточить свою деятельность?

Сергей Вихорев: В планах компании учитываются существенные



Виктор Басин,
первый
заместитель
генерального
директора

изменения российского ИБ-рынка, связанные с тем, что ИБ начинает охватывать очень широкий круг задач, поиск решения которых станет доминантой развития ИТ в ближайшие годы. Прежде всего, это обеспечение ИБ в процессе предоставления ИТ как услуги, в социальных сетях и в виртуализированных ИТ-средах.

На протяжении последних двух лет страна живет под воздействием мощного посыла со стороны регуляторов, касающегося защиты персональных данных, и эта тенденция будет только нарастать. Другим актуальным направлением в области ИБ в ближайшее время будет защита АСУ ТП. «ЭЛВИС-ПЛЮС» участвует в целом ряде работ по этому направлению, сотрудничая со ФСТЭК России. Особенность ИБ-работ в этой области заключается в том, что бороться приходится не с утечками, а за целостность и доступность информации.

Максим Филиппов: В ближайшее время мы продолжим работать и в частном, и в государственном секторах, соотношение 60/40% сохранится. С точки зрения прибыли государственный сектор является более привлекательным и интересным для крупных системных интеграторов. В частном секторе основным фактором роста будет оставаться выполнение требований закона по защите персональных

данных. В то же время для заказчиков из госсектора очень актуальными являются не только вопросы обеспечения требований 152-ФЗ, но и вопросы обеспечения защищенного межведомственного взаимодействия при оказании государственных услуг в электронной форме, а также вопросы защиты целостности общедоступных данных.

Виктор Басин: На рынке информационной безопасности ощущается недостаток квалифицированного технического персонала. Это отмечают все участники рынка. Поэтому рынок ИТ-персонала сейчас очень сильно «перегрет». Заработные платы сильно завышены и не соответствуют квалификации специалистов. Негативное влияние на рынок оказывают и слишком агрессивные в сфере HR компании, буквально «скупающие» все кадры с рынка. Однако в настоящий момент в компании «ЭЛВИС-ПЛЮС» работают лучшие эксперты по многим вопросам. И мы способны решать задачи очень высокого уровня. Работа над сложными проектами, возможность возвращаться в своей профессиональной среде, возможность для профессионального и личного роста – это основные причины, по которым люди идут к нам работать. ■

Сергей Вихорев,
заместитель
генерального
директора
по развитию

