

Миссия выполнима

В выигрыше окажется тот, кто сделает акцент на разработке антишпионской техники для частных лиц

ПАВЕЛ РЯБИКОВ

Иван Белоус родился в Брянской области, детство провел в Харькове. Окончил институт радиоэлектроники и Академию ФСБ, но в разведчики не пошел, а стал заниматься производством шпионских и антишпионских устройств.

— В моем детстве Харьков был промышленно-научным городом, — рассказывает Иван. — Может, из-за этого я и увлекся электроникой и постоянно что-то мастерил. После школы поступил в радиотехникум, потом — в Харьковский институт радиоэлектроники. С вечернего меня забрали в армию — в радиочасть. В 1987 году я поступил в Высшую школу КГБ (сейчас это Академия ФСБ). Тогда карьера в органах представлялась мне перспективным делом. Однако уже в 1992 году все оказалось под вопросом. Я не стал дожидаться полного развала структуры и ушел в частную компанию, где мне поручили организовать службу безопасности. В течение нескольких лет я обеспечивал техническую и информационную безопасность. Что греха таить: и выковыривал «жучки», и сам их ставил. До 1998 года их использование ведь никак не регламентировалось и спецтехникой пользовались все кому не лень. Но в какой-то момент я уперся в потолок. Поговорил с руководителем фирмы и понял, что перспектив нет и надо начинать свое дело. В 1995 году с \$1 тыс. в кармане я собрал коллектив из трех человек и открыл «Сюртель». Направление по предотвращению утечки информации тогда еще только развивалось...

Первой разработкой «Сюртеля» стал генератор помех для защиты от диктофонов. Раньше эти генераторы использовали УВЧ, а Белоус сделал аппарат, применявший электромагнитный импульс. Подобные устройства в принципе уже существовали в лабораториях, но были размером с комнату. Иван с командой сделал образец, который умещался в кейсе. При этом довольно мощный — генератор можно было применять для вывода из строя не только миниатюрных устройств, но даже для дистанционной остановки автомобиля на небольшом расстоянии.

— Я считал эту разработку очень перспективной — ей заинтересовались в ФСО и других местах. Идея была хорошая, но нас попросили проверить изделие на безопасность излучения для человека в специализированном институте. А там запросили такую сумму, что мы вынужденно отказались от производства. Но результат от этой разработки все же был: нас заметили везде где надо. И мы смогли производить мелкие партии различные устройства защиты информации и продавать их через более крупные компании, занимающиеся системами безопасности. До 1998 года у нас не было своего брэнда.

Изначально Иван работал исключительно с российскими комплектующими — на рынке было много еще советских радиодеталей хорошего качества. Однако после первого же крупного госзаказа на аналогово-цифровой приемник компании пришлось перейти на импортные детали.

— Спецслужбы протестировали и поставили себе на вооружение наш приемник. Но когда мы попытались заказать детали для его производства, выяснилось, что больше половины из них уже не делается: соответствующие предприятия развалились. Контракт сорвался. Это был нам урок на будущее: с тех пор мы отказались от российской элементной базы и пользуемся только импортными комплектующими, причем в ряде случаев сотрудничаем с компаниями-производителями настолько плотно, что они рассматривают нас как часть своей системы R&D.



НАТАЛЬЯ МЕДЕВЕВА

Принцип маятника

В начале 1998 года Иван в предчувствии неминуемого кризиса вложил все средства компании в закупку комплектующих — это спасло его от краха в условиях резкого поставгустовского удорожания импортных товаров.

— Другие компании тогда свой бизнес приостановили, а мы, наоборот, резко скакнули вверх. А подешевевшие аренда и реклама позволили нам перейти на новый уровень — зарегистрировать свой брэнд и открыть филиал производства в Саранске.

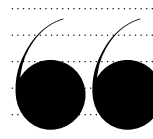
Первым крупным клиентом «Сюртеля» как самостоятельной компании стал банк, в котором компания держала свой расчетный счет.

— Раньше банк работал только с дорогим импортным оборудованием по безопасности. И тут у них назрела необходимость сделать записывающую систему для call-центра — их поставщик выставил одну цену, мы — в несколько раз дешевле. Банк был уверен, что российское оборудование работать не будет, но мы доказали обратное. А потом банки пошли один за другим.

«Сюртель» начал разрабатывать технику и для индивидуального пользования. Например, «Оберег» — в 1999 году это устройство по определению подслушивающих устройств было самым миниатюрным на рынке.

— Сделав эту технику миниатюрной и красивой, мы завоевали нишу индивидуальных устройств: после 2000 года у нас было 70–80% всех частных клиентов. Кроме того, мы первыми сделали маленькую камеру, которую поместили в очки. Покупателями стали спортсмены-экстремалы, применявшие ее для видеозаписи своих трюков, некоторые СМИ, использовавшие ее для ведения скрытой съемки. Позднее подтянулись и спецслужбы.

С 2001 года «Сюртель» начал выигрывать тендеры на оснащение крупных госструктур: московского ГУВД, МЧС. Сейчас у компании на по-



В ЭТОТ БИЗНЕС СЛОЖНО ВОЙТИ КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ. ЗДЕСЬ НУЖНА ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ ГИБКОСТЬ. В ОБЛАСТИ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ И, СООТВЕТСТВЕННО, СПОСОБОВ ЗАЩИТЫ ОТ ЭТИХ УГРОЗ КАЖДЫЙ ГОД ПОЯВЛЯЕТСЯ ЧТО-ТО НОВОЕ. И НУЖНО ПОСТОЯННО МЕНЯТЬ СТАНДАРТЫ, ТЕХНОЛОГИЮ И ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ



добные заказы приходится 70% от общего объема выпускаемой продукции.

— После начала экономического роста в России у спецслужб появились деньги. В 1990-е их материальная база практически не обновлялась: не закупались ни вооружение, ни спецтехника, за десять лет все успело устареть морально и физически. Как только деньги появились, пошли закупки в больших количествах. Но здесь все происходит по принципу маятника: сейчас этот рынок практически насыщен, и, по моему мнению, в будущем в выигрыше окажется тот, кто сделает акцент на разработке антишпионской спецтехники для частных лиц.

В «Сюртеле» работают 60 человек. Теперь к саранской производственной площадке добавилась еще одна, московская. До 2003 года компания удваивалась каждый год, затем рост сошелся.оборот фирмы — сотни миллионов рублей, но, по словам Ивана, бизнес его наукоемкий, поэтому основная часть прибыли уходит на разработки, сертификацию и оснащение лабораторий.

— Мы сделали обнаружитель микровидеокамер, работаем над созданием портативной системы обнаружения микродиктофонов, которые работают без движущихся частей на флеш-карте. Задача стоит — будем ее решать. Такого устройства на рынке еще нет, и тот, кто сделает его первым, хорошо зарабатывает. Обнаружитель радиозащиты в виде кредитной карточки сделали. Системы блокировки сотовой связи — тоже перспективное направление, которое сейчас бурно развивается. В принципе ведь любой мобильный телефон — это большой микрофон, к которому можно подключиться и снимать информацию. Кроме этого, мы занимаемся аттестацией помещений по информационной безопасности. Проверяем здания на предмет закрытия возможных каналов утечки информации, дыр в системах.

— А приведите примеры применения вашей техники, если это возможно.

— Несмотря на то что мы частная компания, у нас есть допуск к гостайне, «секретка», первый отдел — в общем, все как в обычном государственном оборонном институте. Поэтому, конечно, наиболее волнующие истории применения нашей техники я рассказать не могу. Но некоторыми — поделюсь. Вот был случай с «Оберегом». Он с виду достаточно презентабельный, поэтому его довольно часто дарят всяким высокопоставленным лицам. И кто-то сделал такой подарок жене арабского принца. Она с помощью «Оберега» нашла «жучок» в своем телефоне и вызвала службу безопасности мужа — те помаялись, но ничего делать не стали до приезда принца. Муж жену успокоил, заменил телефон и устроил разнос своим поставщикам. В телефоне действительно стоял цифровой «жук» российского производства, и поставил его туда, как не сложно догадаться, сам принц. При этом, когда он покупал эту шпионскую штучку, его уверили, что ни один детектор ее обнаружить не в состоянии. После этого он приобрел несколько десятков «Оберегов» и раздарил их своим друзьям. И наши приборы с тех пор достаточно хорошо расходятся на Ближнем Востоке.

«Оберег» (13,5 тыс. руб.) выпускается больше шести лет — за это время было сделано около 4 тыс. устройств. По словам Ивана, прибор пытались копировать китайцы, но у них ничего не получилось.

— Сделать массовое производство таких детекторов очень сложно. Там главная проблема в том, чтобы предотвратить влияние одной части устройства на другую.

Наследники технологий

— После террористических атак 2001 года развитые страны стали принимать законы, позволяющие спецслужбам прослушивать граждан в практически любых ситуациях. И это вызвало рост спроса на системы обнаружения. Россия неожиданно оказалась лидером в этой области, потому что в Европе эта индустрия мало развивалась. В принципе так исторически сложилось еще со времен холодной войны: разработкой и производством спецтехники активно занимались только США и СССР. И российские компании рассматривались как наследники этих технологий. Сейчас у нас есть несколько контрактов со странами СНГ. С ЕС работаем пока не напрямую — по контрактам с фирмами-посредниками, которые поставляют наши изделия на европейский рынок.

— Много ли у вас конкурентов?

— Их около десятка по всей России, не считая, естественно, государственных предприятий. Но это скорее не конкуренция, а партнерство, ведь каждая компания работает с какими-то определенными заказчиками. Что же касается устройств для частных лиц, то тут мы, пожалуй, уникальны и у нас нет конкурентов. Китайские детекторы за 2–3 тыс. руб. с нами соперничать не могут: они не то чтобы ломаются, просто очень нечувствительны. И в городских условиях, когда много помех, попросту не работают.

В этот бизнес сложно войти крупным компаниям. Здесь нужна очень большая гибкость. В области угроз безопасности и, соответственно, способов защиты от этих угроз каждый год появляется что-то новое. И нужно постоянно менять стандарты, технологию и все остальное. Актуальный срок существования защитной техники — год, максимум — два. За это время можно успеть выпустить лишь несколько сотен приборов, а потом срочно приходится менять технологию. И большой штат разработчиков, и масштабное производство тут держать не получится — это все просто не окупится. То есть это та область, где лучше всего себя чувствует средний бизнес.