

ОСОБЕННОСТИ БЕЛОРУССКОГО АНТИВИРУСА

Геннадий Константинович Резников,
коммерческий директор ОДО «ВирусБлокАда»



Отечественный производитель антивирусных (АВ) средств в Республике Беларусь — компания «ВирусБлокАда». Мы беседовали с коммерческим директором компании — Геннадием Константиновичем Резниковым. В интервью мы попытались рассмотреть некоторые вопросы, касающиеся работы антивирусной программы. Также попросили охарактеризовать тенденции развития сегмента информационной безопасности. Некоторые вопросы, использованные в интервью, сформулировали и прислали в редакцию наши читатели.

— Как Вы сами можете оценить работу сетевой версии Вашего продукта?

— Наша продукция достаточно надежная. Нам часто задают вопрос: «Какой антивирус установлен на Вашем предприятии?». Ответ логичен: антивирус производства нашей компании установлен и на наших компьютерах и не вызывает нареканий. Многие считают, что АВ — это панацея от всех бед. Это далеко не так. Например, если представить, что АВ — это крышка ящика, то «патчи» операционной системы — это стенки ящика. И если нет надежных стенок, то, естественно, ни один ящик не застрахован от нежелательных проникновений. Если вирус использует уязвимость операционных систем, в таком случае АВ, как правило, бесполезны.

— Как Вы можете оценить уровень Вашей аналитики с уровнем других компаний? Какими возможностями обладает Ваша организация?

— Считаю, что уровень не хуже, чем у других компаний-конкурентов. Некоторые компании берут числом сотрудников. Мы пошли по пути создания специализированных роботов, которые обрабатывают поступающие файлы, строят записи под контролем специалистов и пр. На создание таких продуктов, их наладку нами было затрачено большое количество времени и средств. Таким образом, мы компенсируем отсутствие большого штата специалистов наличием специализированного ПО, позволяющего контролировать ситуацию.

— Как происходит обновление Ваших вирусных баз? За какой срок Ваши специалисты могут подготовить «заплатку»?

— Процессы реагирования налажены стандартно. Подготовить «заплатку»

можно и за 20 мин. Основное время занимает тестирование выпускаемых обновлений. Для тестирования корректности работы выпущенного в короткие сроки обновления необходимо минимум час. В этом смысле мы не отличаемся от наших конкурентов.

— Какие обучающие программы есть у Вас, что в находится в процессе разработки? Появится ли у Вас «персональный кабинет», как у конкурентов? («Персональный кабинет» — обучающее интерактивное ПО, созданное одним из ведущих производителей АВ, позволяющее клиенту дистанционно пройти курс обучения в пользовании продуктом.)

Мы делаем по-другому. При необходимости обучения мы организуем бесплатные семинары для пользователей, ведь все обучающие программы должны быть ориентированы на уровень подготовки пользователей. Кроме того, стоит учитывать также специфику наших пользователей, например, Минфина, Нацбанка. На таких семинарах наши специалисты рассказывают и демонстрируют работу продукта, тем самым полностью отвечая на все вопросы. Считаю, что в наших условиях такие формы обучения гораздо эффективнее.

— Какую позицию и в каких рейтингах занимает Ваша компания? Имеет ли авторитет?

— В России на сайте anti-malware.ru наш продукт участвовал в тестах. Благодаря рейтингам мы получали награды. Есть рейтинги, которые, по моему мнению, провальные, но эти рейтинги дали нам хорошую рекламу. Оказалось, что не так много антивирусов, у которых соотношение сигнатурного и эвристического поисков близко к единице. Это значит, что алгоритмы

продукта высокого уровня. Существуют награды за наименьшее влияние на работу офисных приложений и др. Что касается вопроса рейтингов и авторитета антивирусов, мое мнение следующее. Основным критерием нормальной работы антивируса является субъективное ощущение пользователя (не мешать работе приложений, не пропускать вирусы и т. д.) на каждом конкретном рабочем месте. Поэтому ко всем рейтингам я отношусь критически. Кроме того, не всегда компании, которые проводят тесты, являются независимыми.

— Как происходит сертификация Ваших продуктов в Республике Беларусь, в Российской Федерации?

— У нас есть сертификаты, полученные в России. Наши продукты с помощью наших российских партнеров прошли сертификацию ФСТЭК на отсутствие недеklarированных возможностей. Естественно, наш продукт сертифицирован и в Беларуси.

— Какое количество лицензий продано Вашей компанией в 2009 г. на белорусском информационном рынке?

— В 2009 г. было продано более 30 тыс. лицензий, не считая лицензии без ограничения, которые были куплены некоторыми крупными корпоративными пользователями. По большому счету, рассчитывая на реализацию продукта определенным количеством пользователей, мы заранее знаем, что это количество возрастет во много раз за счет потребителей, которые приобрели продукцию нелегально. Однако мы не акцентируем на этом внимание.

— Появились ли у Вашей компании новые партнеры, клиенты?

— Из крупных клиентов можно отметить Конституционный суд, Совет безопасности, Минюст, Белспецвнештехнику. Также учреждения здравоохранения Комитета по здравоохранению Мингорисполкома (АВ-продукт поставляется вместе с закупками компьютерной техники).



ВирусБлокАда



— Как происходит распространение Ваших продуктов в Республике Беларусь? Какие продукты предлагаете, и как Вы их продвигаете на рынке?

— Мы реализовываем свой продукт как через дилеров в Беларуси, так и посредством прямых продаж. Собственных филиалов у нас нет. Реализацией нашего продукта может заниматься любая специализированная компания, вплоть до индивидуальных предпринимателей. На сегодняшний день в активе компании имеется линейка продуктов, предназначенных для использования частными лицами, а также продукты, предназначенные для использования в крупных корпоративных сетях.

— Учитывая особенности белорусской экономики, мы предоставляем скидку 50 % при переходе организации с конкурентного продукта на продукт нашей компании. Также скидки предоставляются вузам — до 90 %, медицинским учреждениям — 30 %. Проводим специальные акции. Подробнее с продуктами нашей компании можно ознакомиться на нашем сайте www.anti-virus.by.

— Какую долю рынка среди легальных (сертифицированных) антивирусных программ занимает ПО вашей компании?

— Мы не высчитаем свою долю рынка. Почему? Согласитесь, бесплатным продуктом можно завоевать практически весь рынок. Мы же стремимся к увеличению выручки предприятия, но не стремимся к завоеванию большей доли рынка физически. А выручка у нас увеличивается, невзирая на кризис.

— Какие новые продукты планируете выпустить в 2010 г.?

— Планируется выпуск программы, которая будет контролировать возможность работы только с разрешенными внешними USB-носителями. Эта программа, возможно, будет составной частью нашего ПО. В 2010 г. мы планируем пройти сертификацию производства нового продукта. Большого пока сказать не могу.

— Как будет называться новый продукт? Почему компания решила его выпустить?

— Как будет называться, еще не решили. Его выпуск был налажен в связи с требованиями корпоративных заказчиков.

— Каковы особенности работы с белорусским покупателем ПО?

— Основная особенность — необходимо «поймать момент», когда у покупателя есть бюджет и деньги на покупку.

— По Вашему мнению, каких изменений можно ожидать в отрасли в 2010 г.?

— Ситуация будет зависеть от экономики, от наличия денег у предприятий. В 2010 г., по-видимому, должна начаться полноценная аттестация объектов (согласно вступившему в силу закону). Многие предприятия окажутся в положении кошки из анекдота, которая «добровольно и с песнями ест горчицу...». Говоря серьезно, они просто вынуждены будут заниматься защитой информации. Да, не всегда в организациях есть бюджеты на защиту информации, но наши белорусские специалисты неплохо справляются! И в части организационных мер по защите, и по принятию мер и пр. Когда нет денег, ищут другие пути. Я больше чем уверен, что все государственные информационные системы, которые сдаются и в дальнейшем будут сдаваться в эксплуатацию, будут проходить аттестацию на соответствие техническим нормативным правовым актам, а значит будут выделяться какие-то средства. Таким образом, есть перспективы для работы и участников рынка систем безопасности.

Интервью подготовил Сергей ДРАГУН



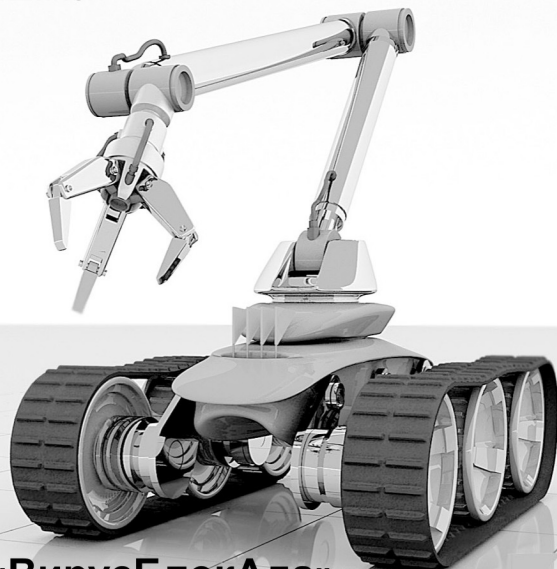
АНТИВИРУСНЫЙ КОМПЛЕКС VBA32

АнтиВирус

АнтиТроян

АнтиРуткит

АнтиШпион



ОДО «ВирусБлокАда»

г. Минск, ул. Кальварийская 17, 611
Тел. (+375 17) 226-62-85 www.anti-virus.by

УНП 101294617 лицензия ОАЦ № 01019/0454753 до 14.12.2009 г.