



**Мой бизнес –
это защита цифровых активов
от злоумышленников**

Олег Кочетков





Генеральный директор и совладелец провайдера сервисов кибербезопасности и аутсорсинга IT Simplity начинает бизнес-встречу с мыслью о том, что «наша с вами жизнь перешла в цифру, мы уже не представляем ее без цифровых платежей, без электронных сервисов по доставке продуктов, маркетплейсов и т. д. Нам так нравится пользоваться Госуслугами и сервисами Росреестра. Вместе с тем, от цифровизации значительно отстала инфраструктура защиты наших многочисленных цифровых активов. В мире очень много нечистых на руку людей, которые заинтересованы в получении наших данных, денежных средств, объектов интеллектуальной собственности и т. д.»

Мой бизнес — это защита цифровых активов от злоумышленников.

Очень активно развивать направление кибербезопасности мы начали в 2021 году. Мы провели ребрендинг и сформировали новый актуальный современным вызовам портфель сервисов в области кибербезопасности. В таком состоянии мы вошли в 2022 год. А в 2022 году бахнуло, и сейчас с Россией ведется полноценная кибервойна, а наши сервисы стали очень востребованными. Вся ИТ-инфраструктура нашей страны подвергается каждодневным атакам. С угрожающей периодичностью мы вместе с вами наблюдаем сообщения в СМИ о тех или иных взломах крупных организаций. В 2022 году ко всем пришло понимание того, что придется заниматься кибербезопасностью. И как мы привыкли закрывать свои квартиры, придется привыкать к охране своих цифровых активов.

УИ Если бы Вам сегодня предложили этим заниматься, Вы бы взялись за это?

— Если с нуля, то нет. Объясню почему. Мы продаем сложные услуги, на рынке уже есть сильные игроки. Это известные компании, которые одновременно являются производителями российского ПО по защите информации.

Иностранные конкуренты ушли, плюс для многих организаций появился дедлайн обязательного перехода на российские средства защиты.

Спрос на услуги и средства этих игроков вырос в разы. Но эти сильные игроки, как и моя компания, появились не с нуля, у них большая история, сформирована команда, сформировано доверие опорных клиентов. Невозможно взять и с нуля это получить. Нужны годы. Мы продаем, прежде всего, доверие.

Какие управленческие ошибки Вы совершили?

— Первое — это то, что развитие оргструктуры компании в 2022 году не поспевало за ростом объемов заказов, которые мы брали. В начале 2023 года мы столкнулись с тем, что поняли, что не сможем выполнить все взятые заказы, если будем работать в обычном режиме. А меня так воспитали, что я против того, чтобы не соблюдать договоренности. Поэтому мы первые 2,5 месяца 2023 года выходили из кризиса, в который попали, работали в выходные дни и по ночам. При этом важно было не допустить выгорание людей.

Поэтому, если продаж много, важно не забывать про своевременное развитие организационной структуры. Рынок труда в ИТ и ИБ сейчас очень сложный.

В 2022 ГОДУ БАХНУЛО, И СЕЙЧАС С РОССИЕЙ ВЕДЕТСЯ ПОЛНОЦЕННАЯ КИБЕРВОЙНА, А НАШИ СЕРВИСЫ СТАЛИ ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННЫМИ

Не только мы выбираем людей, но и люди выбирают нас. Нанимая к себе нового человека, мы сегодня фактически «закрываем продажу» нашей компании этому человеку.

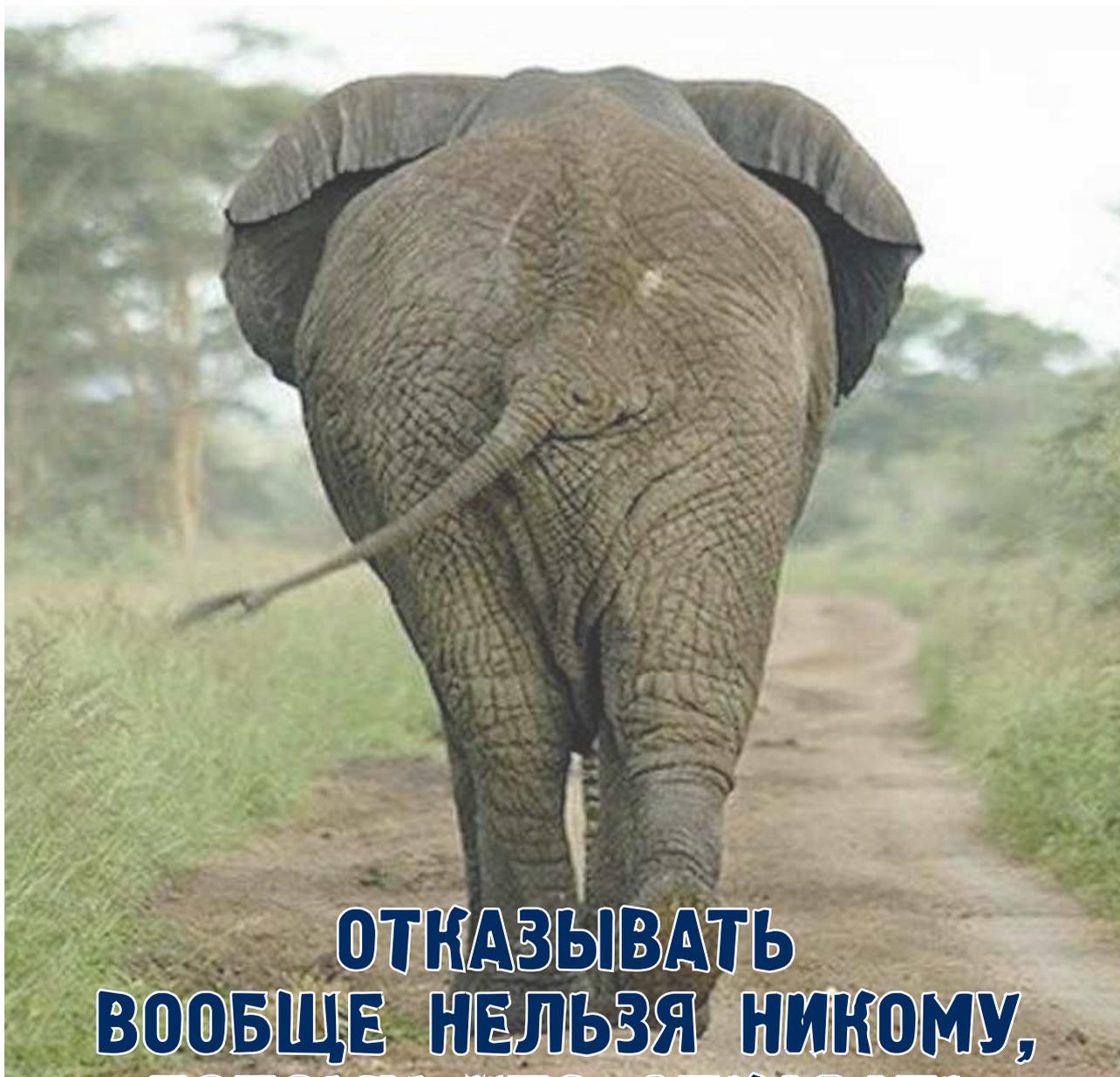
 Что Вы можете посоветовать коллегам: брать заказов больше, чем ты можешь их выполнить, или отказывать клиентам?

— Считаю, отказывать вообще нельзя никому, потому что отказать ты можешь один раз — клиент к тебе больше не вернется. Ты его потеряешь. Просто при закрытии продажи нужно максимально точно оценить имеющиеся ресурсы, определить реалистичные сроки выполнения работ «без подвигов» и честно обсудить это с клиентом.

Нашей ошибкой было то, что мы не спрогнозировали, что могут одновременно закрыться все продажи, которые были в проработке. Продажи случились везде, а после того, как это произошло, мы задумались о том, как мы будем это выполнять?

Поэтому еще раз я бы посоветовал брать заказы. От клиентов нельзя отказываться. Они нас кормят. Но нужно очень точно прогнозировать сроки исполнения работ.

Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli



**ОТКАЗЫВАТЬ
ВООБЩЕ НЕЛЬЗЯ НИКОМУ,
ПОТОМУ ЧТО ОТКАЗАТЬ
ТЫ МОЖЕШЬ ОДИН РАЗ –
КЛИЕНТ К ТЕБЕ
БОЛЬШЕ НЕ ВЕРНЕТСЯ**

Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli Эксклюзивное интервью Simpli

УТ Как в таких компаниях, как ваша, появляются новые направления? И бросаются ли сразу головой в омут или долго изучают, стоит ли этим заниматься?

— На мой взгляд, есть 2 подхода. Они кардинально различаются.

Первый подход — это классический предприниматель — просто появилась идея в голове без цифр, без изучения рынка, на уровне ощущений, интуиции. И ты не понимаешь, продашь ли ты что-нибудь или нет. У тебя просто есть средства: денежные, человеческие — ты просто поднял флаг и идешь туда. Именно с таким подходом я входил в развитие Simplity. Почему-то мне показалось, что надо заниматься кибербезопасностью.

Второй подход присущ большим компаниям. Там подход к новым направлениям как к инвестиционным проектам. Они изучают рынок, прогнозируют спрос, выстраивают прогноз продаж, под это инвестиции, и если у них с какой-то окупаемостью что-то укладывается в их инвестиционную стратегию, то они принимают решение о развитии направления.

МЫ ПРОДАЕМ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ДОВЕРИЕ

УТ Ваше мнение о таком направлении бизнеса, как криптовалюты?

— До 2022 года я особо этим не интересовался. Я практик, поэтому инструмент становится мне интересен только, если есть конкретная ценность в его использовании. До 2022 года я смотрел на криптовалюты, как на инструмент для спекуляций, поэтому ценности в нем не видел. Но сейчас использование реально децентрализованных криптовалют, например, для внешнеторговых операций, может очень сильно помочь нашей стране.

В настоящее время вся эта толкотня с прохождением комплаенса банков, с негативным отношением банков иностранных контрагентов к российским паспортам руководителей и владельцев бизнеса — это огромная проблема.

А если вы используете децентрализованный блокчейн, не принадлежащий никому, то ты можешь за какие-нибудь 10 долларов выполнить транзакцию на любую сумму. Поэтому это очень перспективное направление.

УИ Очень много людей боятся потерять работу по причине того, что их вытеснят нейросети. Ваш комментарий.

— Понятие ИИ и нейросетей изучено давно. Что такое ИИ. Есть математический алгоритм, которому можно давать на вход определенные матрицы данных и говорить — вот это трактор, вот это человек, а вот это лиса. Он на этом учится, а потом ему показывают, например, трактор или танк, и он считывает определенные маркеры, строит свой вектор и сравнивает это с тем, что у него есть. И говорит, что наиболее вероятно, что танк — это трактор. Это если совсем просто.

Нейросеть сама ничего реально нового не придумывает, но она способна обрабатывать огромное количество данных за единицу времени и обучаться на них. Если даже кажется, что нейросеть придумала что-то совершенно новое, то это только кажется. Отдельные элементы этого «нового» уже существуют.

НЕ ТОЛЬКО МЫ ВЫБИРАЕМ ЛЮДЕЙ, НО И ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НАС

Теперь о перспективах. Я лично пробовал ChatGPT. Сейчас это шикарная штука. Уровень материалов, который она выдает, соответствует уровню 4–5 курса вуза. Но есть опасность, что со временем она будет выдавать результаты все хуже и хуже, потому что ничего реально нового не придумывается. ChatGPT генерирует контент на основании того, что уже придумал человек или что уже существует. И со временем к тому, что придумано, и к тому, что ей дали для обучения, будет все больше и больше подмешиваться ее же контента. Это будет приводить к вырожждению нейросети и ухудшению результатов. Это как браки среди королевских семей, когда шло кровосмешение с соответствующими последствиями.

Пока развитие ИИ и нейросетей позволяет прогнозировать, что все начальные позиции, работу которых хоть как-то можно автоматизировать, под угрозой.

Возьмем, к примеру, офицеров информационной безопасности начального уровня. Раньше жили как — есть некий «датчик», он выдает alarm — случилось что-то. И вот на всей инфраструктуре стоят эти «датчики», а за компьютером сидит человек, который сопоставляет эти сигналы и в своем мозгу делает аналитику, что что-то не так, давайте будем разбираться. Вот этого начального человека легко можно заменить. ИИ в этом случае все сделает гораздо более эффективно.

Он возьмет, сопоставит события с разных точек и выдаст, что сейчас с большой вероятностью происходит это, это и это. И уже более высокого уровня человек пойдет и проверит конкретно это предположение ИИ. Но этот ИИ кто-то должен постоянно обучать. И это человечество, которое придумывает новое.

А кому готовится на выход?

— Например, программистам и ИБ-специалистам начального уровня. Т. е. чтобы войти к работодателю, ты должен будешь обладать более высоким уровнем знаний, чем сейчас. Но зато борьба между работодателями за специалистов среднего и высокого уровня останется такой же или будет даже более ожесточенной. Также думаю, что будут проблемы у начальных специалистов копирайтинга, дизайна, художников.

3D-ПРИНТЕРЫ БУДУТ ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ ВСТРАИВАТЬСЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ТЕХНОЛОГИИ «ПЕЧАТИ»

 **Какие направления, на Ваш взгляд, могут выстрелить в плане маржинальности?**

— По ИТ и ИБ-направлениям это поставка средств защиты по подписке, облачная инфраструктура и услуги центров обработки данных. Я также являюсь совладельцем быстрорастущего оператора облачных сервисов и ЦОД Oxugen. Быстрее нас в прошлом году вырос только Яндекс Cloud.

Если не рассматривать ИТ, мне кажется, что очень перспективным выглядят производство средств производства и машиностроение. Я вижу по своему окружению, что тот протекционизм, который естественным образом возник из-за санкций, приводит к росту заказов машиностроительных предприятий. Нам бы еще станки научиться производить. Я думаю, тот, кто научится производить станки, сможет делать очень хорошую маржу. Единственное, жалко будет предпринимателей-инвесторов, если потом по какой-то причине опять откроют границы для иностранных промышленников и забудут про протекционизм. Очень будет жалко, если мы отдадим потом свой рынок иностранцам.

