



**Александр ГАЛИЦКИЙ**  
соучредитель компании  
ЭЛВИС-ПЛЮС

## ЭЛВИС-ПЛЮС — 30 ЛЕТ!

НА ВОПРОСЫ BIS JOURNAL ОТВЕЧАЕТ СОУЧРЕДИТЕЛЬ  
КОМПАНИИ АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ

— Александр Владимирович, поздравляем Вас с юбилеем компании ЭЛВИС-ПЛЮС, желаем и Вам, и компании крепкого здоровья, активного долголетия, верных друзей и надёжных партнёров. Расскажите, пожалуйста, как всё начиналось.

— Всё начиналось очень просто. Наивность 90-х годов, когда ты ещё не знаешь, что будет впереди, развал Советского Союза, большие компании преобразуются непонятно во что. И я, достаточно молодой человек, отвечающий за большой блок вопросов оборонной промышленности, относящейся к космосу, который должен принимать решения...

В 1990-м я был Главным конструктором уникального предприятия НПО ЭЛАС, лидера в области специальных электронных систем для космических оборонных систем СССР. Экономика перестала складываться. Наш Генеральный конструктор Г.Я. Гуськов поддержал реорганизацию четырёх головных направлений, и моё отделение — комплекс 9 (ОК-9) — было преобразовано в научно-производственный центр ЭЛВИС (Электронные Вычислительные и Информационные Системы). Мы пытались сохранить весь объём работ отделения комплекса. Я руководил НПЦ ЭЛВИС достаточно долго, и даже после прекращения деятельности НПО ЭЛАС, но потом передал компанию своему заместителю Олегу Тимофееву, а позже компанию возглавил Ярослав Петричкович, который смог сохранить часть направлений и заказчиков ОК-9. Ярослав, как руководитель отдела по

разработке элементной базы в ОК-9, смог сохранить и развить именно направление по разработке микроэлектронной элементной базы. Этим и известен НПЦ ЭЛВИС сегодня.

Компания прошла путь от подразделения славного НПО ЭЛАС, государственного унитарного предприятия, до частной компании, являющейся лидером российского микропроцессорного рынка. Как бы там ни было, я не имею отношения к сегодняшнему НПЦ ЭЛВИС с конца 90-х годов. Я благодарен Г.Я. Гуськову и О.А. Тимофееву, что, увидев моё разочарование в государственном направлении, они дали мне возможность сконцентрироваться на частном бизнесе.

Именно 1990 год стал определяющим. Образовался НПЦ ЭЛВИС, нам разрешили встречаться с иностранцами, и в октябре 1990-го в Москве состоялась наша встреча с Биллом Джоем, сооснователем легендарной компании того времени (как Google середины 2000-х) Sun Microsystems. Эта встреча поменяла мою жизнь, а через год дала жизнь компании ЭЛВИС-ПЛЮС. За год произошло много событий: в жизни страны, НПО ЭЛАС, моей и ведомого мною коллектива инженеров. Я побывал несколько раз в США, в Кремниевой долине, мы пытались реанимировать проект низкоорбитальной спутниковой связи «Курьер», отказались от переезда в США после августовского путча...

Представители Sun Microsystems были так впечатлены нашими достижениями, что в сентябре 1991-го прислали мне на

личный адрес 20 SPARC-станций стоимостью 20–30 тыс. долларов каждая. Принять технику на баланс НПО ЭЛАС или НПЦ ЭЛВИС не позволяло законодательство, и непонятно было, что со всем этим делать.

Один из моих сотрудников посоветовал: а что, стартани компанию! И мы стартовали. Условия для старта у нас, действительно, были очень неплохие: специалисты экстра-класса, современная вычислительная техника и крупные заказы от Sun Microsystems...

— А как компания стала заниматься информационной безопасностью?

— Ну, к информационной безопасности мы пришли позже. Сначала было то, что сейчас называется Wi-Fi. Дело в том, что ещё в 1990-м году, когда представители Sun Microsystems впервые приехали в Россию, они увидели, как мы через космос качаем IP-протокол. Это их впечатлило, так как интернета ещё как такового не было. И позже, в декабре 1991-го, они спросили: можете ли вы сделать такую плату, которая позволит компьютерам коммуницировать между собой по протоколу 802.11.

Мы лихо за это взялись и в октябре 1992-го показали прототип. В марте 1993-го мы стали первой компанией, в которую Sun впервые в своей истории проинвестировала деньги, а в октябре 1993-го, вставив в стандарт РСМСІА радио- и цифровую часть, выиграли соревнование у Motorola, и даже показали свой продукт на выставке INTEROP в Париже — 12 компьютеров, работающих в одной локальной

сети. Это произвело шок и движение вокруг этой темы. Но мы тогда были очень наивными и не понимали, как запустить все наши достижения в массовое производство.

Не хочу вспоминать, как я ходил по министерствам, что-то доказывал, и в итоге пришёл к выводу, что заниматься железом в российских условиях невозможно. Руководство Sun предложило эту тему компании Ericsson — самой продвинутой в то время компании в области цифровой связи. Но в Ericsson тоже не понимали, зачем нужна связь по радио со скоростью свыше ста килобит в секунду. Тогда ведь передавалась только текстовая информация, и никто не предполагал, что будет видео, графика и многие другие вещи.

Тем не менее мы получили от Sun Microsystems инвестиции, об этом было объявлено с помпой в Долине, и мы получили большую известность. Собственно, это и был наш первый успех. Но это был, я бы сказал, пока ещё чисто инженерный успех.

А потом мы начали смотреть, что можно делать в софте. Мы поняли, что интернет движется вперёд, тогда уже начали говорить, что виртуальные сети — это единственная защищённая тема, с которой можно работать. А компания Sun Microsystems в 1995 году продвигала интернет в бизнес и интернет-протокол как систему для бизнес-коммуникаций, но она не могла реализовать свой VPN на протоколах SKIP и IPsec для Windows-среды.

Наша команда смогла напрямую взломать драйверы компании Microsoft (к слову, потом это позволило мне привлечь внимание Билла Гейтса), что было признано большой победой, так как, например, в Sun долго пытались, но у них не получалось. И в 1996 году мне позвонил Эрик Шмидт, в то время СТО компании Sun Microsystems, и сказал: «А давайте-ка мы у вас купим ваши продукты и технологии». И мы подписали соглашение. По сути, так в мире и появился первый Windows VPN-клиент под торговой маркой SunScreen E+. Это был второй большой успех, и это была чисто российская разработка. Она наделала много шума как в технологическом, так и в политическом мире в 1997 году.

*Наша команда смогла напрямую взломать драйверы компании Microsoft. И это было большой победой, потому что, например, в Sun долго пытались, но у них не получалось*

— Можете ли Вы представить историю ЭЛВИС-ПЛЮС через периодизацию? Какими этапами компания пришла к своему 30-летию? Это тем более интересно, что её история — это часть истории отечественной и мировой IT-индустрии. И, конечно, отечественной информационной безопасности.

— Знаете, этапы очень разные. В последние 10–15 лет жизнь заметно изменилась. Молодёжь начала жить международной жизнью, путешествовать, смотреть. Реальным ресурсом знаний, частью жизни, стал интернет. А в 90-е мы были очень наивными, мало кто знал, что такое электронная почта или венчурный бизнес. Я, например, был уверен, что венчурные капиталисты — это просто-напросто спекулянты...

Тогда я считал, что зазорно бегать и продавать что-то, надо разрабатывать инженерные идеи. Я гордился нашими инженерными достижениями, и только столкнувшись с реальным миром бизнеса, и то не сразу, понял, что инженерное решение — это всего лишь 25 процентов человеческих и финансовых затрат. А превращение этого решения в продукт, вывод его на рынок — это ещё 75 процентов.

Поэтому, если говорить об этапах, сначала у нас был чисто инженерный этап. Период восторга от самих себя, когда мы совершали прорывы в мировых технологических направлениях. Сначала в области радио, потом в области VPN. Казалось, нам всё подвластно. Мы интересовались множеством технологий. Например, ещё до появления в Microsoft Office возможности передавать факс-сообщения через интернет, мы сделали в 1993 году свой факс-гейт, и, помню, гоняли из Москвы за рубеж и по России туда-сюда срочные контракты для балерин из Перми, так как иначе они не могли вести дела с зарубежными партнёрами. Отсюда, кстати, родилась компания ЭЛВИС-ТЕЛЕКОМ.

Мы сделали первый профессиональный веб-сервер. Была такая компания

ИнфоАрт в далёком 1995–96 году — первый провайдер новостей, и мы полностью построили её цифровую среду. Для меня всё это было отдушиной после ночных воспоминаний о моих масштабных космических проектах, которые я оставил навсегда, а в душе продолжал ими жить. В 1998 году я создал за пределами России свою первую компанию TrustWorks Systems, и началась моя постоянная международная бизнес-жизнь.

Хотя она была и раньше, но было по-другому. Например, в 1996 году Скотт Макнили познакомил меня (я был в офисе Sun в то время по своим делам) с делегацией российского Центробанка. Они приехали в США и обратились за оказанием помощи и консультацией в области телекоммуникаций через интернет, UNIX-серверов Sun и операционной системы Солярис. Скотт позвал меня и сказал: у вас под боком работают лучшие специалисты в этой сфере. Таким образом мы начали работать с Центробанком. А в 1996 году мы выиграли тендер на 30 млн долларов по созданию для ЦБ телекоммуникационной системы.

Так у нас появилось новое направление — системная интеграция. Проекты в области коммуникаций, UNIX-среды и безопасности. Совместно с компанией Jet Infosystems мы написали для ФСТЭК России стандарты на сетевые экраны и т.д. С этого начался системно-интеграционный этап с постепенным уходом всё больше в безопасность.

— Какие наиболее яркие эпизоды из истории компании Вам запомнились?

— Часть я уже назвал: история прототипа того, что потом назвали Wi-Fi, VPN-овская история, проект с Центробанком... После 1998 года я уже занялся другими компаниями, но ЭЛВИС-ПЛЮС продолжает радовать яркими проектами. Пару лет назад создали для ЕГР ЗАГС РФ систему VDI, что было непросто, т.к. загсовская информация — материя весьма тонкая. Приятно удивляют проекты, которые

компания ведёт в Центробанке, ФНС России. Недавно Ростелеком стал участником в ЭЛВИС-ПЛИУС. Надеюсь, это станет стимулом к новым, масштабным свершениям.

— **Кем Вы особенно гордитесь в компании за всю её историю?**

— Мне повезло работать с талантливыми и хорошими людьми. Если вспомнить Wi-Fi, то это Алексей Сухов, Саша Охотников, Валера Купличенко, Виктор Кондратьев... В VPN-овской истории — тот же Алексей Вopilов, он сегодня трудится в Microsoft, Канат Алимжанов — тот самый человек, который взломал эти NDIS-драйверы, Валера Смыслов и Саша Гаврилов, склеивший всё вместе... Ещё и Коля Царёв, соучредитель ЭЛВИС-ПЛИУС, он очень серьёзно продвинул файервольную историю... Благодаря этим людям инженерная часть нам очень удалась.

Конечно, не могу не вспомнить Сергея Рябко, который потом создал компанию С-Терра, Алексея Лесных, Марка Кошелева, Олега Вернера, Андрея Архипова, с которыми мы строили уже TrustWorks Systems. Были люди, которые могли подхватить и вести всё дело: Саша Соколов, Виктор Басин, Максим Филиппов, который сегодня трудится в Позитив Текнолоджиз. Не могу перечислить всех, их очень много, но я всегда вспоминаю их всех: как мы решали проблемы, выходили из тупиков, что-то придумывали... Сегодня компания держится на том же Юрии Ивашкове, Сергее Панове... Я всегда вспоминаю Валеру Смыслова — он написал множество международных протоколов, был соавтором протоколов по квантовой безопасности... Много имён, людей, которые эту компанию поднимали, держат и продвигают.

— **Вы, пожалуй, один из немногих, кто представляет себе реальную картину отечественной IT-индустрии, её масштаб. В связи с этим три вопроса: что это за картина? Хотя бы эскиз. Как она выглядит на международном фоне? Какое место в этой картине занимает ЭЛВИС-ПЛИУС?**

— Начну с ЭЛВИСа. Когда-то, году в 1998, вышла статья «Технологический бутик Александра Галицкого». Бутик

в том смысле, что в нашей команде — классные специалисты, которые могут выполнить любой заказ красиво и на высшем уровне. Да, сегодня ЭЛВИС-ПЛИУС не так заметна на мировом рынке, как в 90-е — начале 2000-х. Сегодня это такая бутиковая компания в области безопасности для российского рынка. Её уважают, с ней считаются, но ситуация уже совсем другая. И эта ситуация характеризует рынок в целом.

К сожалению, многие российские ресурсы не были использованы, и мы так и не перешагнули черту, не вышли на большой международный рынок. Его опробует Яндекс, какие-то другие компании, но это не значит, что Россия вышла на мировые просторы широким фронтом, как могла бы. Сегодня вопрос «что считать российской компанией?» весьма запутан. По юридическим и другим причинам многие замечательные российские проекты реализуются и оседают в виде компаний... за пределами Российской Федерации. Российские это компании или кипрские, ирландские и т.д.? Но это только часть проблемы, причём проблема эта не исключительно российская, она характерна и для других стран. И дело в том, что в мире сегодня всего два больших рынка, куда все стремятся, — это США и Китай, где потребление инноваций поставлено на конвейер.

Можно долго объяснять, почему российская IT-индустрия характеризуется всплесками, почему её проекты и специалисты уходят за рубеж, но факт остаётся фактом: мы не нашли своего пути. Есть хорошие команды, есть даже понимание рыночных задач, но оглядка на госкомпанию сильнее: какой заказ нам дадут, не обойдут ли нас?

Положение у нас простое: Россия — это всего 2–3% от мирового IT-рынка. И главный вопрос: куда мы можем устремиться со своим потенциалом, не расплещивая его и сохраняя свои корни? Оставаясь калининградскими, екатеринбургскими или московскими компаниями. Российским айтишникам нужен большой рынок. Но, чтобы на него выйти, наша позиция должна быть проста и понятна. Мы говорим, что будем использовать у себя только отечественное, а Казахстану (это условный пример) предлагаем: используйте наше. Но

Казахстан — это тоже суверенное государство, и оно тоже может принять решение использовать только своё.

Выход на большой международный рынок, включая необходимость решать множество противоречий, — это, по-моему, сегодня основной вызов для российской инновационной индустрии. А ЭЛВИСу найти лидирующее место в этой истории уже довольно трудно, так как для этого нужны большие амбиции и ресурсы.

— **Какая ситуация с компанией ЭЛВИС-ПЛИУС на сегодня?**

— Недавно она стала партнёром Ростелекома. После подписания соглашения о продаже пакета акций ЭЛВИС-ПЛИУС Ростелекому обе компании выстраивают свои общие планы. ЭЛВИС-ПЛИУС занимается информационной безопасностью — своим традиционным бизнесом, в котором он преуспел и завоевал авторитет. Теперь надо ждать от компании только более амбициозных проектов. Я всегда любил ставить очень амбициозные цели, ну, надеюсь, что руководство компании тоже будет это делать.

— **Какие планы и перспективы у компании на ближайшие пять лет?**

— Этот вопрос скорее к менеджменту. Мне хотелось бы, чтобы ЭЛВИС обрёл новое дыхание, поднялся до новых высот. Насколько такие планы осуществимы, определится как раз менеджментом компании, который день за днём ею управляет.

— **Можете дать футуристический прогноз, каким Вы видите мир и нашу страну через 30 лет?**

— Понятно, что многие профессии исчезнут. Механическую простую работу уже через 5–10 лет будут делать роботы. Это вопрос себестоимости: роботы совершенствуются и дешевеют с каждым днём. А через 30 лет мир перейдёт в состояние геймификации, по аналогии с компьютерными играми. Развитие технологий приведёт к тому, что множество операций мы будем совершать, не вставая с домашнего стула. Уже сегодня управление боевыми дронами и роботами по доставке интернет-заказов осуществляется не на поле



боя или в непосредственной близости от работа-курьера, а удалённо.

Но считать, что мы все переложим на роботов и искусственный интеллект, наивно. Кто-то должен будет принимать решения и нести ответственность за действие всех этих автоматов — автомобилей без водителей, самолётов без пилотов, больниц без врачей, столовых без поваров и т.д. Самой массовой профессией станет профессия оператора, по сути, компьютерного игрока. Сегодня именно такие игроки, просиживающие часами в виртуальной реальности, ближе всех к нашему будущему.

Какое место займёт в таком мире Россия? Думаю, целый пул возможностей ещё открыт. Когда-то я говорил, что мы всегда опаздываем на уходящий поезд. Надеюсь, на этот раз мы не опоздаем и впрыгнем в тот самый вагон, где идёт пересмотр и реформатирование мира. В частности, мира IT.

Хотя тревога не покидает. Наступает уже постклаудное время, а мы только пытаемся клауд у себя строить. В разгаре постклаудные отношения — по-

*Считать, что мы все переложим на роботов и искусственный интеллект, наивно. Кто-то должен будет принимать решения и нести ответственность за действие всех этих автоматов*

следние события с Facebook толкают мир в сторону, где очевидна необходимость новых структур для больших систем и больших облаков. Которые, скажем, разбираются на озёрца, динамически объединяющиеся в большие озёра, либо остаются маленькими, либо симметричными, либо ещё какими-то. И вопрос системной безопасности соответственно выходит на новый уровень. Например, сейчас интенсивно развивается интернет вещей, у нас много про это говорят, но куда это движется? Такое ощущение, что мы снова остаёмся в стороне, хотя, я знаю, многие российские предприятия об этом уже задумываются.

Движение идёт в мире, в разных странах. Сможем ли мы стать его участни-

ками, сможем ли выйти к миру с открытым забралом, сказать: вот наши законченные системные решения, вот мы открыты, у нас тут ничего внутри нет, что может вам навредить. Поверят ли нам, захотят? Это вызов времени. Если мы с ним справимся, через 30 лет мы окажемся в том мировом пространстве, в котором нам будет место, и мы не будем колонизированы каким-то определённым решением, транснациональной компанией или чужим государством. Потому что сегодня просто взять и закрыться в какой-то островок — невозможно. Это невозможно было и много лет назад, а сейчас тем более.

*Вопросы задавал Игорь Некрасов*