

## 25-ЛЕТИЕ НПП "РОДНИК": ЗДОРОВОМУ БИЗНЕСУ КРИЗИСЫ НЕ ПОМЕХА

Рассказывает Ю.В.Кириллов,  
генеральный директор НПП "Родник"



В 2016 году четвертьвековой юбилей отпразднует НПП "Родник" (Москва) – один из ведущих российских интеграторов в области систем автоматизированного проектирования электронных устройств, промышленной автоматизации и технологий передачи данных. Компанию отличает не только широта спектра предлагаемых продуктов, но и особое отношение к заказчикам, стремление найти оптимальное решение их технических задач. Об истории создания НПП "Родник", диверсификации и синергии бизнес-направлений, а также перспективах их развития рассказал генеральный директор Юрий Викторович Кириллов.

**25 лет для частной российской компании – немалый возраст. Расскажите, пожалуйста, о создании, становлении и основных направлениях деятельности НПП "Родник".**

В 1991 году, когда мы начинали, никто и предположить не мог, что все сложится

настолько успешно. Начального капитала у нас не было, только идеи и знания небольшого коллектива программистов. Арендовали комнату у дружественной компании на Электродной улице в районе станции метро "Шоссе Энтузиастов" и начали разрабатывать бизнес-приложения для

бухгалтерского учета и организации личного рабочего времени, а также ряд других программных продуктов.

В те годы шла компьютеризация, и в страну ввозилась техника разного происхождения, в том числе большое количество низкокачественных компьютеров, которые часто ломались. Например, очень характерный случай произошел в начале 1990-х годов в префектуре Западного административного округа Москвы. Мы успешно установили систему автоматизации документооборота и обсуждали с префектом перспективы дальнейшей работы, когда в кабинет вбежала сотрудница канцелярии и сообщила о поломке компьютера. Осмотр показал, что установленный в нем бракованный процессор перегревался. Проблему запуска оборудования удалось решить за несколько минут, охладив процессор с помощью бытового вентилятора. Это происшествие подтолкнуло к открытию нового направления. Поскольку ненадежное оборудование создавало проблемы и нам, и заказчикам, мы решили заняться поставками качественного аппаратного обеспечения.

К середине 1990-х годов сформировались три основные направления бизнеса нашей компании. Первое из них – системы автоматизированного проектирования (САПР) электронных устройств. Фактически мы стали первопроходцами в этой сфере, начав в 1993 году официально поставлять систему P-CAD компании Accel Technologies, сегодня уже забытой после серии поглощений и объединений. P-CAD и созданная на его основе система Altium Designer многие годы остаются наиболее популярными средствами САПР печатных плат в России. Следует отметить, что в нашей компании работали и работают известные российские специалисты в области автоматизации проектирования электронных устройств. Мы сотрудничали с ныне покойным Всеволодом Даниловичем Разевигом, основавшим в МЭИ научную школу по данному направлению. Также в структуре НПП создан учебный центр, сертифицированный ведущими зарубежными производителями САПР, который готовит несколько сотен специалистов в год. По отзывам

слушателей, сертификат центра высоко ценится в отрасли и имеет вес при устройстве на работу. В настоящее время мы предлагаем широкую линейку продуктов, включая системы проектирования печатных плат и ПЛИС, моделирования СВЧ-компонентов. В области проектирования печатных плат можем обеспечить решение практически любых задач заказчиков.

### *В 1991 году начального капитала у нас не было, только идеи и знания небольшого коллектива программистов*

Второе бизнес-направление – промышленная автоматизация – оформилось в 1993–1994 годах с ростом спроса на промышленные компьютеры. Обычная техника в сложных условиях работы, в том числе в горячих цехах металлургических комбинатов, быстро выходила из строя, поэтому предприятиям требовались специальные решения. Оценив перспективы, мы начали сотрудничать с компанией Texas Microsystems. Вначале дело шло тяжело, так как предложенное промышленное оборудование стоило в 5–10 раз дороже обычных компьютеров. Пришлось учиться объяснять руководителям предприятий, "красным директорам", такие понятия, как "общая стоимость владения". Только примерно через полтора года эта работа начала приносить плоды – первая достаточно крупная партия промышленных компьютеров была поставлена на Магнитогорский металлургический комбинат. Характерно, что весь срок эксплуатации они проработали без единой поломки. С тех пор наш продуктовый портфель в этой области значительно расширился за счет защищенных портативных компьютеров и периферии, а также средств человеко-машинного интерфейса и специализированных компьютеров.

Третье бизнес-направление – информационные технологии и специальные проекты – создано на основе технологий передачи данных по радиоканалу для диспетчеризации, управления и контроля за состоянием оборудования. Системы

основаны на радиомодемах, которые передают по УКВ-каналу пакеты данных, обеспечивая их гарантированное доведение в реальном времени. Преимущество частной технологической радиосети по сравнению, например, с сотовой связью, заключается в высокой надежности и безопасности передачи информации. Типичные заказчики – горнорудные месторождения, организации, эксплуатирующие трубопроводы, крупные транспортные предприятия. Практически на всех нефтяных и газовых трубопроводах установлено наше оборудование для передачи данных.

## *Люди – главное богатство и движущая сила нашей компании*

К третьему бизнес-направлению относятся еще несколько групп решений, в том числе сетевые устройства компании Lantronix, позволяющие подсоединить любое оборудование с последовательным интерфейсом к сети Ethernet. Также хотелось бы отметить решения компании Stratus Technologies (ранее – Marathon Technologies) для построения информационных систем высокой готовности, которые востребованы в тех случаях, когда отказ компьютерных систем может привести к тяжелым или непоправимым последствиям. Такие отказоустойчивые серверы высоко востребованы в банках, страховых компаниях, на предприятиях промышленности, транспорта и связи.

### **Что объединяет эти достаточно разнопрофильные бизнес-направления?**

Хотя решения о формировании и развитии этих направлений принимались больше на интуитивном уровне, сейчас мы понимаем, что в результате достигнута хорошая диверсификация бизнеса. Экономические кризисы в нашей стране, к сожалению, случаются регулярно, и уже точно известно, каким образом они отражаются на каждом из направлений. Например, в условиях кризиса заказчики перестают покупать лицензионное программное обеспечение,

в том числе САПР. Но два других направления позволяют нам пройти трудный период без больших потерь. Можно констатировать, что за всю историю НПП "Родник" из-за кризиса не было уволено ни одного сотрудника. Это принципиально важно, так как я глубоко убежден, что люди – главное богатство и движущая сила нашей компании.

### **Что теряют заказчики, отказавшиеся от лицензионного программного обеспечения?**

Средства САПР относятся к категории инструментальных средств, с помощью которых предприятия зарабатывают прибыль. Но только покупка лицензии обеспечит пользователю адекватную техническую поддержку. Общеизвестно, что даже в самой отлаженной программе обязательно присутствует одна или несколько ошибок, которые разработчик периодически исправляет, выпуская обновления. Без лицензии получение и установка обновлений невозможны, а использование пиратских копий незаконно и не позволяет компании защитить права собственности на свою разработку на международном рынке.

### **Есть ли практика совместной реализации проектов специалистами разных направлений бизнеса компании?**

Да, в проектах нередко участвуют два, а иногда и три наших подразделения. Например, в 2015 году одно из предприятий ОПК приобрело систему моделирования СВЧ-устройств, которая требовала больших вычислительных мощностей. Для решения проблемы заказчика нами был создан программно-аппаратный комплекс, обеспечивающий необходимую производительность.

### **Помимо интеграции оборудования и программного обеспечения ведущих зарубежных компаний, ведется ли разработка собственных продуктов?**

В структуру компании входит несколько групп разработчиков программных и аппаратных средств, а также ведется

сотрудничество с несколькими партнерскими организациями. Среди собственных разработок программные продукты для диспетчерского управления, системы управления базами данных, утилиты для приведения документации зарубежных САПР в соответствие российским ГОСТам, специальные библиотеки, популярные у пользователей Altium Designer. Аппаратные решения созданы для систем диспетчеризации предприятий горнодобывающей промышленности и транспорта. Мы разрабатываем и производим регистраторы, устанавливаемые на борту транспортного средства, которые фиксируют заданные заказчиком параметры и передают их в режиме реального времени или после окончания рабочей смены. Бортовые регистраторы оснащены несколькими интерфейсами, обеспечивающими необходимую независимость от среды передачи данных.

#### **Какие проекты НПП "Родник" вы можете особо отметить?**

Каждый проект по-своему интересен, тем более что мы работаем с предприятиями из наиболее инновационных отраслей, включая аэрокосмическую промышленность, радиоэлектронику, нефтегазовую отрасль, машиностроение, металлургию, связь и телекоммуникации, атомную промышленность.

Большой проект был реализован на одном из угольных разрезов Казахстана по установке системы автоматизированного диспетчерского управления. Широкий резонанс в свое время имело создание плавучего космодрома "Морской старт",

который с конца 1990-х годов около 15 лет успешно запускал спутники на орбиту. Для российской части проекта мы поставили программно-аппаратные комплексы на базе защищенной промышленной компьютерной техники.

### ***Мы планируем наращивать объемы собственных разработок, увеличивая интеллектуальную составляющую прибыли компании***

Среди недавних проектов можно отметить создание подразделения автоматизированного проектирования и производства электронного оборудования во Всероссийском научно-исследовательском институте радиотехники (ВНИИРТ). На базе компьютерной и измерительной техники, специализированного программного обеспечения, а также средств разработки реализован полный цикл проектирования и тестирования электронного оборудования.

#### **Какой вы хотели бы видеть компанию в будущем?**

Мы продолжим развивать компетенции в основных направлениях бизнеса и планируем наращивать объемы собственных разработок, тем самым увеличивая интеллектуальную составляющую прибыли компании.

#### **Спасибо за интересный рассказ.**

*С Ю.В.Кирилловым беседовали  
Д.Ю.Гудилин и И.В.Шахнович*