

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 человек–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*



Нахимовский пр-т д. 1, корп. 1, Москва, 117556, Россия
Телефоны: +7 (499) 613-2688; +7 (499) 613-7001
E-mail: info@rodnik.ru
www.rodnik.ru