

## НА ОСТРИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В сентябре 2006 г. компания "РОДНИК", известная на российском рынке как поставщик нестандартных и даже уникальных решений в области информационных технологий, отмечает свой 15-летний юбилей. Предлагаем вниманию читателей интервью с ген. директором НПП "РОДНИК" Ю.В. Кирилловым.



**Юрий Викторович, в сентябре 2006 г. НПП "РОДНИК" отмечает 15-летний юбилей. Расскажите об истории создания компании и о специалистах, составивших ее костяк.**

Мне иногда кажется, что началось все буквально вчера. Несколько человек, программистов, объединенных общим желанием делать конкурентоспособное отечественное ПО, создали новую компанию. Было это 16 сентября 1991 г.

Сегодня это кажется безумием. Без денег (откуда им было взяться тогда на самой заре капитализма в России), без помещения, без оборудования, без опыта ведения бизнеса и без какого-то экономического или маркетингового образования. Словом, не было ничего, кроме собственного интеллекта, энтузиазма и огромного желания начать свой бизнес.

Нас часто спрашивают: "А на базе чего вы организовались?" А нам и ответить нечего. На базе самих себя и организовались.

Кто же стоял у истоков компании? Изначально это были два человека: ваш покорный слуга Юрий Кириллов и Александр Пинаев (фото). Оба по сей день работают в компании. Несколько позже к нам присоединился Александр Поделько (ныне живет и работает в США). Затем в компанию пришли Виктор Данилов, Наталья Морозова, Ольга Кузьмина, Ваган Саруханов, Екатерина Князева, Сергей Маргарян, Сергей Ерошкин.

Созданные нами программы имели успех. Так, система "Родник-Бухгалтер" по функционалу и потребительским свойствам вполне успешно конкурировала с только зарождавшейся тогда системой 1С, которая ныне доминирует на российском рынке бухгалтерских программ.

Но так получилось, что буквально на втором году жизни компании мы стали всерьез задумываться о поставке аппаратного обеспечения, а затем и занялись ею. Спросите почему? Отвечу, хотя и осознаю, что мой ответ может сегодня быть воспринят как мальчишество или вообще с усмешкой. Стало за страну обидно. В начале 90-х г.г. в Россию хлынул вал компьютеров весьма сомнительного качества из Юго-Восточной Азии. Нам сбывали залежалый товар, который уже нигде не был востребован.

А мы — патриоты. Говорю это без тени рисовки, поскольку искренне причисляю себя к таковым. Мы убеждены в том, что наши российские программисты, инженеры, конструкторы достойны того, чтобы работать на самой передовой технике. Ну и кто же их ею обеспечит, если не мы? С этого все и началось. Решили, что будем ввозить в страну самое лучшее, что есть в мире. Стали поставлять американские



компьютеры. Натерпелись на первых порах. Они ведь дороже. А у нашего человека менталитет-то простой: хватай побольше того, что подешевле. Приходилось понимать самим и заказчикам втолковать премудрости об общей стоимости владения и о соотношении цена/качество. Потом народ наш смекнул, что к чему. Дело и пошло.

**Компания "Родник Софт" была основана командой профессиональных программистов. Но сегодня она известна далеко за пределами рынка ПО. Как шло формирование и развитие основных направлений деятельности компании?**

Мучительно. Нам изначально чистая торговля была неинтересна, хотя мы и понимали, что на ней можно заработать очень большие деньги. Но не лежала (и до сих пор не лежит) душа к тому, чтобы коробки на складах двигать. Видимо избыток интеллекта мешает. Хотелось делать и разрабатывать что-то свое из кирпичиков и компонентов.

Это я сейчас понимаю, что небольшая компания может быть успешной на рынке только в двух случаях: или она продвигает уникальный товар, или предлагает заказчикам уникальные решения, построенные на основе ее знаний, разработок и технологий. Иного не дано. Если не будет хотя бы одной из этих составляющих — дело гиблое. Более крупные и мощные конкуренты съедят и не заметят. По ценам ведь с ними конкурировать очень сложно — объемы закупок непоставимы.

А в те времена, конечно, такого понимания не было. Были метания из стороны в сторону. Лишь в 1994 г. пришло осознание истины, что необъятного объять нельзя. Компания сконцентрировалась на трех основных направлениях, в которых мы совершенствуемся и по сей день: системы автоматизиро-

ванного проектирования электронных устройств, промышленная автоматизация, информационные технологии и специальные проекты на основе технологий передачи данных по радиоканалу.

Примерно тогда же и сложилась организационная структура компании, сохранившаяся в главном и по сей день. У нас три основных "продажных" отдела (соответствуют направлениям) и обеспечивающие подразделения. Наши специалисты углубились в конкретную проблематику и за достаточно короткое время смогли стать экспертами в своих предметных областях. Подобрали правильных поставщиков, стали поставлять действительно качественные и уникальные вещи. С 1995 г. сами стали производить компьютеры в заказных конфигурациях.

Сегодня могу с гордостью констатировать результаты. Число заказчиков в нашей клиентской БД превысило 17000, а число отечественных и зарубежных партнеров компании измеряется десятками. Реализованы крупные и значимые проекты, которыми мы заслуженно гордимся. Компания успешно пережила все трудности "становления капитализма" в нашей стране, без потерь в личном составе пережила кризис 1998 г. В последние годы растем по прибыли примерно на 30...35% ежегодно. Компания приобрела заслуженный авторитет у заказчиков. Это подтверждается цифрами. За последние четыре года доля наших постоянных заказчиков в общем обороте компании увеличилась с 48,1% до 67,9%.

Мы устремлены в будущее и стараемся, чтобы наши решения находились на острие технического прогресса. В компании имеется собственный сервисный центр, группы разработчиков ПО и аппаратных средств. Одна из перспективных разработок — автономный бортовой накопитель "Дон-2.х" — в прошлом году получила ряд дипломов престижных отечественных выставок как одна из лучших новинок года.

Заказчики обучаются методике применения современных средств разработки электронных устройств на базе учебно-консультационного центра компании "РОДНИК". На протяжении ряда лет нами за счет собственных средств издается журнал о технологиях проектирования электронных устройств.

**Поговорим подробнее о деятельности компании "РОДНИК" в области средств промышленной автоматизации. Кто является вашими заказчиками и клиентами?**

Сама идея промышленной направленности родилась еще в 1993 г. На тот момент мы были специалистами в области информационных технологий и не слишком разбирались в специфике тех или иных отраслей промышленности. Поэтому основными заказчиками стали разработчики конечных приложений или решений задач автоматизации, в том числе и промышленной автоматизации. Они ставили задачу (в виде перечня требований к выполняемым функциям, условий эксплуатации и хранения, надежности и т.п.),

а наша компания, опираясь на эти требования, подбирала то или иное техническое решение.

До некоторой степени это положение сохранилось и сейчас. Мы по-прежнему являемся специалистами в области информационных технологий, а не узкими специалистами в специфических отраслях промышленности. Поэтому нам нужно техническое задание от заказчика или описание задачи. Сегодня мы предлагаем заказчикам не просто технику, но полностью законченные решения, включая монтаж, разработку необходимого ПО, пусконаладку, авторский надзор и т.п.

Если говорить о вертикальных рынках, то их перечень достаточно широк. Это и промышленность, и транспорт, и энергетика. Проще, наверное, перечислить области, где не работаем.

**Какие средства промышленной автоматизации вы поставляете на российский рынок? По какому принципу подбираете партнеров по бизнесу?**

Спектр поставляемых продуктов достаточно широк. Могу упомянуть традиционные PCMG системы в различных исполнениях, в том числе и собственного производства. Поставляем промышленные системы и на других шинах — Compact PCI, VME, Profibus. Немалую долю наших предложений составляют так называемые устройства человеко-машинного интерфейса (НМИ) на базе операторских станций и консолей известной компании Profase (Хусом). Заметным успехом пользуются уникальные мониторы Audin в промышленном исполнении и не менее уникальные защищенные принтеры Ritec.

С давних пор специализируемся на мобильных защищенных системах. Промышленные ноутбуки Getac пользуются заметным спросом у самых различных категорий заказчиков. Продаем их уже много лет и привыкли к тому, что их покупают силовые структуры, изыскательские организации и тому подобные. Недавно даже один из московских коммерческих банков закупил партию таких ноутбуков.

Сейчас всерьез продвигаем принципиально новый класс изделий — промышленные компьютеры-контроллеры Voxer производства тайваньской компании AAEON. Это совершенно новый продукт на рынке встраиваемых платформ для решения задач автоматизации в различных сферах деятельности. Его конструкция характеризуется отсутствием охлаждающих вентиляторов и вообще движущихся частей, возможностью питания от напряжения постоянного и переменного тока в широком диапазоне. Эти черты говорят о том, что конструкция прибора хорошо продумана и подготовлена для сложных условий реальной эксплуатации.

Достаточно давно и серьезно занимаемся SCADA-системами. В последние годы выполнили ряд проектов для энергетики с использованием приложений в среде SCADA-системы Elipse.

Поставляем контрольно-измерительное оборудование и промышленное сетевое оборудование.

Вообще, на эту тему я могу говорить долго. Поэтому, ограничусь тем, что порекомендую интересующимся читателям заглянуть на наш сайт [www.rodnik.ru](http://www.rodnik.ru).

К выбору зарубежных поставщиков относимся очень требовательно. Главный принцип – качественный продукт с уникальными потребительскими свойствами. Никаких компромиссов в этом быть не может, поскольку мы позиционируемся как поставщик высококачественных решений. Репутация – это такая вещь, которая трудно завоевывается, но легко теряется.

У нас есть достаточно широкая кооперация с отечественными компаниями. Со многими работаем на протяжении ряда лет и вполне уверены в качестве их продуктов и услуг.

Если же говорить в более широком смысле, то стараемся каждого из наших заказчиков сделать своим партнером. Активно сотрудничаем со специалистами заказчика в ходе реализации каждого конкретного проекта, исходя при этом из той непреложной истины, что никто лучше них самих свою задачу не знает.

***Расскажите о собственных разработках компании в области промышленной автоматизации.***

Разработки компании в области промышленной автоматизации, в основном, относятся к категории комплексных решений, то есть тех, в которых объединяются и ПО, и "железо". Например, некоторое время назад мы разработали проект, в котором в среде SCADA-системы информация, накапливаемая в процессе исполнения приложения на IBM PC-промышленном компьютере, по беспроводному каналу связи передавалась на карманный компьютер (Pocket PC), работающий под управлением Windows CE, и также отображалась на нем в среде SCADA-системы. Благодаря заложенным передовым идеям, применяемые технические и программные средства универсальны и могут быть использованы в любых прикладных задачах.

Одним из самых серьезных своих успехов считаем создание автономного бортового накопителя "Дон 2.x". Он представляет собой малогабаритный твердотельный бортовой регистратор телеметрической информации с магнитным носителем изменяемой емкости со встроенным спутниковым навигационным приемником и является средством объективного инструментального контроля транспорта. Внедрение комплекса позволяет получить полные и достоверные данные для планирования перевозок в части определения маршрутов и графиков движения, оценить результаты использования транспортных средств, повысить безопасность перевозок и непредвзятость разбора результатов ДТП за счет инструментального контроля действий водителя и параметров движения транспортного средства.

Не могу не отметить, что это устройство является лишь одним из элементов технологии, основанной на спутниковой навигации и передаче данных по радио-

каналу, которая разрабатывается нами на протяжении ряда лет.

***В августе этого года в прессе было официально объявлено о завершении ребрендинга, проводимого в ОАО "Родник Софт", и создании нового предприятия – ЗАО "Научно-производственное предприятие "РОДНИК". С чем связаны проводимые преобразования, почему было принято решение о проведении ребрендинга?***

Удаление из названия компании слова "Софт" вызвано исключительно необходимостью адекватно отобразить в нем характер ее компетенции. Мы начинали как команда профессиональных программистов. А сейчас продажа и разработка ПО – это лишь одно из нескольких направлений нашей деятельности. "Софт" в названии компании нередко дезориентировало потенциальных заказчиков, невольно снижая ее потенциал на уровне восприятия. Да и в обиходе чаще употреблялось лишь первое слово из прежнего названия.

Поэтому речь, скорее идет не о смене брэнда, а о его уточнении. А вот корпоративный стиль мы еще в прошлом году откорректировали. Стали другими логотип, слоган, фирменные цвета, прочие графконстанты. Теперь фирменный стиль гораздо лучше отражает высокотехнологичный, инновационный характер нашей компании, ее устремленность в будущее.

Для справки. Прежняя компания (ОАО "Родник Софт") никуда не исчезла. Она не ликвидирована, будет полностью выполнять все обязательства перед заказчиками, включая поставку программного и аппаратного обеспечения, гарантии.

***Ваш прогноз на будущее: каковы перспективные потребности рынка промышленной автоматизации и планы дальнейшего развития компании РОДНИК?***

Это тема долгого и обстоятельного разговора и не только со мной. Возможно, было бы целесообразно созвать на "круглый стол" в редакции представителей крупнейших промышленных предприятий, директоров ИТ компаний, работающих на рынке промышленной автоматизации.

Со своей стороны я могу сказать, что для нас достаточно очевидно, что время так называемых традиционных PCMG систем сочтено. Сегодня "бронированные" компьютеры, которые могут работать буквально внутри мартеновской печи, уже не столь актуальны как 10 лет назад. Условия применения компьютеров в промышленности приближаются к офисным, необходимость помещать их в непосредственной близости от объекта управления становится все меньше.

Думается, что будущее за мобильными и встраиваемыми системами. И планы дальнейшего развития нашей компании соответствуют этим тенденциям.

***Что бы Вы хотели пожелать в год 15-летия компании "РОДНИК" своим коллегам, партнерам и заказчикам?***

Во-первых, здоровья вам и вашим родным, поскольку без него все остальное просто бессмысленно.

Во-вторых, чтобы в семье все было хорошо, чтобы были близкие люди, которых любите вы, и которые любят вас.

В-третьих, приносящей моральное удовлетворение и благосостояние любимой работы, дел, в которых можно совершенствоваться и получать от этого удовольствие.

И в-четвертых, хочу пожелать всем нам мудрого и неподкупного руководства страны, которое заботилось бы о народе, а не о собственном кармане, думало бы не только о сегодняшнем дне, но и о завтрашнем и послезавтрашнем, практически решало бы проблему превра-

щения нашей страны из сырьевого придатка в великую державу. Есть довольно распространенное выражение: "Каждый народ имеет то правительство, которое он заслуживает". Не все знают, что автором его является Жозеф де Местр, посланник Сардинского королевства при русском дворе. Он употребил его в письме от 27 августа 1811 г., сообщая о новых законах, изданных Александром I. Так вот я категорически не согласен с этим высказыванием, по крайней мере, по отношению к российскому народу. Я убежден, что наш талантливый и трудолюбивый народ заслуживает самого мудрого, прогрессивного и совестливого руководства.

*Контактные телефоны НПП "РОДНИК": (495) 113-70-01, 113-26-88.  
Http://www.rodnik.ru*

*Редакция и редколлегия журнала "Автоматизация в промышленности" сердечно поздравляет коллектив компании "РОДНИК" с юбилеем и желает дальнейших творческих успехов, всегда оставаться на острие технического прогресса, не останавливаясь на достигнутом, прилагать максимум усилий по формированию и развитию инженерной культуры в России, заключающейся в привычке использовать только самые современные и надежные программно-технические решения.*

### Презентация новинок от GE Fanuc



20 сентября 2006 г. в Москве в Центре Международной Торговли компания GE Fanuc провела очередную конференцию, где представила новинки аппаратного и программного обеспечения. Конференцию по традиции открыл президент Европейского офиса компании Джон Притчард. Он отметил, что со времени открытия представительства компании в Москве позиции GE Fanuc в России значительно упрочились, и выразил надежду, что в дальнейшем эта тенденция сохранится.

На конференции особое внимание было уделено новым модулям ПО Proficy Plant Applications:

- информационный портал PB: Proficy Real-Time Information Portal;
- работа и производительность завода: Proficy Batch Execution, Proficy Batch Analysis, Proficy Efficiency, Proficy Production, Proficy Tracker;
- интегрированное качество: Proficy Quality, Proficy Shop Floor SPC;
- управление фондами: Proficy Enterprise Asset Management, Proficy Change Management;
- БД предприятия: Proficy Historian.

Прозвучали сообщения о выходе новейшей системы горячего резервирования MaxOn, новых процессорах Pac Systems класса Pentium M с частотой до 1,8 ГГц и 64 Мб памяти, о новинке для рынка бюджетных автоматизированных решений – VersaMax Micro 64.

Партнеры GE Fanuc представили свои решения в области энергетики, химической, горнодобывающей, нефтеперерабатывающей и газовой отраслях промышленности.

Ежегодные конференции GE Fanuc стали хорошей традицией, о чем свидетельствует большой интерес со стороны специалистов крупных промышленных предприятий России и стран СНГ. Компания считает проведение подобных мероприятий прекрасной возможностью лично познакомиться со специалистами автоматизации и узнать их мнения и пожелания.

*Http://www.gefanuc.ru*

*Уважаемые читатели! Начинается подписка на журнал "Автоматизация в промышленности" на 2007 г. Оформить подписку Вы можете:*

**В** любом почтовом отделении

Индексы в каталоге "Роспечать" – 81874,

в Объединенном каталоге "Пресса России" – 39206

**В** редакции и

**С**ети Интернет по адресу: [www.avtprom.ru](http://www.avtprom.ru)