

# С юбилеем, "Болид"!

## Генеральный директор "Гротек" Андрей Мирошкин

В мае 2026 г. научно-внедренческое предприятие "Болид" отмечает 35 лет работы на российском рынке систем безопасности. От имени "Гротек" и от себя лично поздравляю коллектив компании и генерального директора Игоря Александровича Бабанова с этой датой.

35 лет по российским меркам – целая эпоха. Сегодня "Болид" – это более 450 приборов, десятки программных продуктов, интегрированная система "Орион" на полутора миллионах объектов по всей стране. За каждой цифрой – талантливые инженеры, разработчики, технологи, специалисты поддержки. Но за ними нечто большее: целая экосистема оборудования и стандартов, которую за эти годы выстроила одна компания. Это достижение национального масштаба.

### Видел своими глазами

Незадолго до юбилея мы побывали на новой производственной площадке "Болида". Скажу прямо: по уровню организации, чистоте, продуманности процессов и составу оборудования увиденное соответствует тому, что я видел у Hikvision – мирового лидера отрасли. Та же дисциплина потока, та же культура контроля качества. Разница только в масштабах рынка, на который работает

предприятие, но не в стандартах, по которым оно работает.

Отдельного слова заслуживает темп. Инновационный цикл у "Болида" – примерно полгода. Это мировой уровень. И это показатель не только инженерной зрелости, но и управленческой воли.

### О людях и об интонации

Заметно, что коллектив у "Болида" сплоченный. Сотрудники – вовлеченные и знающие. В разговоре с людьми на производстве чувствуется не корпоративная вежливость, а спокойная профессиональная гордость. Это в современном бизнесе встречается реже, чем хотелось бы.

И еще одно наблюдение. Игорь Александрович Бабанов говорит о компании очень скромно. Слушая его рассказ, легко не заметить, что речь идет о достижениях в масштабах целой страны. Это, по-моему, очень правильная интонация. В отрасли, где доверие становится главным дефицитом – а сегодня это так, мы видим это во всех сегментах B2B-рынка, – спокойный, фактический разговор о сделанном работает в разы сильнее любой саморекламы. Доверие нельзя заявить – его можно только заслужить. "Болид" это умеет.

### О роли в отрасли

Сегодня "Болид" – безусловный лидер российского рынка систем безопасности. Лидер "в российском стиле": не агрессивный экспансионист, а создатель надежной платформы, на которой строят свои решения тысячи проектировщиков, монтажников и интеграторов по всей стране. Это позиция, которая требует не только технологий, но и долгосрочной ответственности перед потребителем – за совместимость, за преемственность, за поддержку выпущенных десятилетия назад приборов. "Болид" думает о долгосрочных интересах своих потребителей. И именно это, на мой взгляд, главный фактор доверия, которое компания заслужила за 35 лет.

### Дорогие коллеги!

Поздравляю "Болид" с 35-летием. Желаю компании сохранить то, что сделало ее такой, какой она сегодня является: со спокойным профессионализмом, инженерной честностью и вниманием к людям. Желаю Игорю Александровичу здоровья, новых задач и того особого удовольствия, которое получает руководитель, когда видит, как дело, начатое 35 лет назад, продолжает уверенно расти.

А нашим читателям предлагаю прочитать рассказ Игоря Александровича – историю "Болида" из первых уст.



Руководитель ООО "Гротек" Андрей Мирошкин поздравляет генерального директора НВП "Болид" Игоря Бабанова с юбилеем компании



**Игорь Бабанов**

Генеральный директор АО НВП "Болид"

# История – из первых уст

Накануне юбилея представители компании "Гротек" побывали в гостях у НВП "Болид" и посетили производственную площадку предприятия. Генеральный директор АО НВП "Болид" Игорь Александрович Бабанов рассказал об истории создания и развития компании.

Разрабатывали мы только то, чего нигде не купишь. Например, контроллеры для вневедомственной охраны – они позволяли заменить старые пульты на персональный компьютер. Уникальная вещь. По сути, такие контроллеры переводили охрану из "допотопного" уровня сразу в современный век: появлялась нормальная регистрация, нормальные рабочие места.

## 1998 год: точка отсчета

Интенсивно собственное производство начало развиваться после дефолта 1998 г. До этого доллар стоил около 6 рублей, после – порядка 24. Это перевернуло всю картину. Раньше делать что-то в России было просто очень дорого. Когда рабочая сила подешевела, выпускать приборы стало возможно.

В нулевые мы начали выпускать продукцию, которую делаем по сей день. Звучит почти

невероятно, приборы сейчас так долго не живут, новые гаджеты появляются каждые полгода. Но мы с самого начала думали о преемственности – в протоколах, в развитии линеек. Эта перспектива была заложена еще в нашем первом приборе "Сигнал-20": его архитектура позволяла объединять приборы между собой и получать масштабируемую систему. "Сигнал-20" выпускался серийно 25 лет. Этот прибор и сегодня может работать в современной системах и востребован на небольших объектах.

Большим прорывом стало создание интегрированной системы охраны, где один и тот же прибор мог быть пожарным или охранным – в зависимости от настройки, а системы строились на базе единого информационного обмена. Для того времени это была серьезная новизна.

**В** 1991 г. НВП "Болид" начало свою деятельность.

## С чего начинали

С первых дней приоритетом стала разработка собственных продуктов. Отдачи от этого тогда было мало: элементной базы нет, технологического оборудования нет. Производить что-либо в России было почти невозможно. Берешь датчик, смотришь стоимость комплектующих – она оказывается выше, чем готовое изделие.

Поэтому в первые годы основным был не выпуск, а торговля. Именно она дала первый капитал. Разработки шли, но отдачи не принесли. Жить в тот период было очень сложно – развитого рынка в России еще не существовало.

## О главной цели

**Принято считать, что главная цель предприятия – получение прибыли. Думаю, что это не совсем так. Правильная цель – создание рабочих мест. Они нужны стране. А прибыль – да, движущий механизм, безусловно. Но не цель.**





### Производство: от ручного монтажа до четырех автоматизированных линий

Первые установки поверхностного монтажа появились у нас в нулевые. Сначала ручные. На такой установке работал всего один монтажник, но устанавливал около 40 тыс. компонентов в месяц. По тем временам – внушительный результат.

Помещения брали постепенно, на старой арендуемой территории. Состояние их было такое, что полностью переделывали крыши, полы, окна, всю инженерию.

Сегодня в наших цехах современное высокоточное оборудование. Четыре линии поверхностного монтажа печатных плат. Это, пожалуй, лучшие линии в мире, в серийном производстве подобные делают Panasonic и Fuji. У нас стоит четыре.

Помимо них – участок автоматизированного монтажа компонентов в отверстия, две линии пайки волной припоя, пять линий селективной пайки, три конвейерные линии сборки изделий

в корпус, автоматизированная линия фасовки и упаковки комплектов принадлежностей, участок подготовки кабелей с установками мерной резки и зачистки проводов и автоматическими прессами для установки контактов. Большой парк автоматизированного стендового оборудования для функционального тестирования изделий.

Два года назад мы переехали на новую производственную площадку. Здесь у нас около трех гектаров земли. Соседство непростое – рядом Лосиный остров, природоохранная зона. Если бы не экологические ограничения, построили бы не двухэтажное здание, а четырехэтажное. Нам не чужды "зеленые стандарты", поэтому сразу внедрили безсвинцовую пайку.

### О людях

В компании сегодня работает более тысячи сотрудников.

Большое внимание мы уделяем работе с молодежью. Готовим кадры сами. Основной партнерский вуз – МГТУ им. Баумана, где готовят специалистов по информационным

технологиям (ИТ). Сейчас сотрудничаем со строительным и другими университетами. Молодые специалисты и студенты – залог высокого профессионализма и технической грамотности.

Над новой продукцией трудятся 350 инженеров и программистов. Упор – на ИТ. Если еще 15 лет назад информационные технологи стояли в стороне от нашей отрасли, то сегодня все переплетено. Облака когда-то казались темой, не имеющей к нам отношения, а теперь это часть нашей работы.

Есть у нас и своя футбольная команда. В прошлом году ребята победили коллег из айтишных компаний, в этом тоже выигрывают турниры или занимают вторые места. Победями мы гордимся.

### 2022 год:

#### самое тяжелое испытание

Сложная ситуация, как и у многих, сложилась в 2022 г. Предприятие мы выстраивали так, чтобы оно вписывалось в глобальные процес-





сы. Работали с лучшими мировыми поставщиками компонентной базы. Запас комплектующих держали минимальный, не больше чем на две недели. Главный поставщик – Америка, далее Европа, в меньшей степени Япония. Из Китая получали простейшие элементы: резисторы, чип-конденсаторы, диоды, транзисторы. Израиль поставлял специальные платы с компьютером.

Все это разом прекратилось по инициативе "партнеров". Единственный вариант был переориентироваться на Китай. Колоссальная работа. В Китае пока нет привычной нам технической поддержки: между собой там производители вопросы как-то решают, а с внешним миром у них сложно. Современный микроконтроллер – это сотни страниц технического описания, а у них на тот же компонент бывает всего 20 страниц.

Та ситуация отбросила нас года на три по развитию. При наших объемах – 40–50 тыс. приборов в день пришлось перерабатывать огромный массив производственной документации.

Сегодня перестройка на новые цепочки поставок завершена. Сделана она с тем качеством, которое для нас норма.

### Когда "хотели плохо", а вышло иначе

У той перестройки оказалась и обратная сторона. По компонентной базе Запад фактически направил нас в Китай, где элементная база дешевле. Когда ситуация на рынке комплектующих изменится, обратно мы уже вряд ли вернемся. Да и отечественное производство микроэлектроники получило сильный импульс развития. То же с финансами: когда нашим предпринимателям закрыли счета в Европе, деньги пришли в Россию. В 2023–2024 гг. страна на этих деньгах хорошо развивалась. Бывают такие моменты.

### Куда движется рынок

Бизнес как устроен: либо он развивается, либо угасает. Стабильный бизнес на долгие годы себе сложно представить. Поэтому мы развиваемся.

Главная тенденция нашего рынка – укрупнение. Если посмотреть на отраслевые выставки десятилетней давности, там было множество небольших компаний. Сейчас их становится все меньше. Несколько крупных игроков занимают около двух третей рынка, остальные работают в своих нишах – достойных, но небольших, до которых крупным компаниям пока нет дела. Картина обычная, на профильных выставках в Англии или США примерно то же самое. Тектонический сдвиг происходит в логистике. Раньше оперативной доставки попросту не существовало, сегодня это целая отрасль. Заказ прибор в интернет-магазине в Москве – на следующий день после оплаты он улетает в Магадан и через неделю уже там. Вопросы, которые 20 лет назад были почти неразрешимыми, сегодня решаются легко.

### О качестве и о масштабе

По объемам выпускаемой продукции в России мы делаем немало, хотя по западным меркам это среднее производство. Главный вопрос для нас – качество. Уделяем ему большое внимание. Разрабатываем новые приборы, новое программное обеспечение, шаг за шагом идем вперед. Со временем количество переходит в качество, как говорит философия.

Работы много. Наша сфера развивается очень быстро. Мы стараемся создавать надежные интегрированные решения, которые защищают объекты и оптимизируют их эксплуатацию. Используем передовые технологии и инновационные подходы, чтобы наши системы умели адаптироваться к меняющимся условиям и требованиям современного мира.

Сегодня наша компания, вместе с другими коллегами на рынке систем безопасности без оглядки вступает в эпоху цифровой эволюции производства.

Фото АО НВП "Болид"

