

## «САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ПРОЕКТ - РАЗВИТИЕ НАШЕЙ КОМПАНИИ»

**В** преддверии юбилея группы компаний «Трансас» нам удалось побеседовать с **Андреем Беленьким**, генеральным директором ЗАО «Трансас». Мы спросили его о перспективах морского рынка России и работы российской компании на этом рынке.

— *Андрей Владимирович, поздравляем «Трансас» с юбилеем! Большие высоты достигнуты компанией. Но не спешите о трудностях мы тоже не можем: как «Трансас» переживает кризис?*



— Сейчас так много говорят о кризисе, что тема становится в некоторой степени банальной. На мой взгляд, каждая компания должна регулярно проводить ревизию своей деятельности и организационной структуры. Во время экономических кризисов, которые, кстати, тоже имеют вполне прогнозируемую цикличность, заняться своей формой заставляет не только внутренние потребности, но и внешняя необходимость. Так, в 2008 – 2009 гг. компания реструктурировалась по дилитантскому принципу с целью повышения управляемости при одновременном внедрении процессного подхода.

К счастью, «Трансас» подошел к 2008 г. с устойчивым ростом, и это, безусловно, помогло преодолеть осенний штормовой удар, а уже в 2009 г. благодаря финансированию федеральных целевых программ, в которых наша компания принимает участие, общий оборот не только не снизился, но и возрос, хотя и не так интенсивно, как мы планировали.

Основными проблемами для нас стали значительное повышение кредитных ставок и некоторое смятение российского финансового рынка. Использование привлеченных средств позволило

нам выдержать запланированный производственный и инвестиционный планы, но, конечно, негативно отразилось на общей эффективности бизнеса.

— *В этих условиях что «Трансас» будет развивать прежде всего?*

— Направления деятельности остаются прежними, а вот о глубине и качестве освоения традиционных рынков несколько слов сказать следует.

Безусловным трендом является развитие компании от традиционных решений в области навигационной безопасности к решению комплексным, включающим общую безопасность, и, может быть, выглядит это небольшой «ставтомогией», но мы шагнули от систем безопасности на транспорте к системам транспортной безопасности, что отражает современные тенденции развития отрасли. Эту тенденцию можно рассмотреть на примере шельфовых проектов.

Нашодевые десятков судов, как специализированных, так и транспортных, в районе расположения буровой платформы не позволяют обеспечить общую безопасность, если не рассмотреть данный сегмент как единую систему взаимодействия стационарных, надводных, подводных и летающих объектов, связанных в единой коммуникационной среде и, в конечном итоге, в единой вычислительной сети, в которой заданы строго регламентируемые параметры взаимодействия.

Хорошим примером таких решений могут стать создаваемые нами интегрированные навигационные системы и комплексные системы управления судном с автоматическими принципами передачи информации в направлении

«берег – судно» и с неизменным акцентом достоверности и актуальности передаваемых данных.

В тренажерном направлении очевидна тенденция создания виртуального пространства, в котором «живут» и взаимодействуют взаимовоздействуют математические модели различного рода: стационарные, движущиеся, процедурные. Очень интересна для нас задача развития роботехники, особенно при работе в тяжелых климатических условиях или в агрессивных средах. В общем, планов достаточно много.



**Рабочее место СУДС**

— *Если обратиться к оценкам рынка, что можно сказать о современном морском бизнесе в России; раньше он значительно отставал от зарубежного. Есть ли шансы? В каких областях?*

— Современный морской бизнес в России я оцениваю как возрождающийся. Конечно, потери, которые понесла транспортная подотрасль в целом и морская в частности в 90-х гг., трудно возмостить



**Региональная система мониторинга и управления движением судов**

Потери грузовых баз, линейных маршрутов, судов и судостроительных мощностей оказались также на отходе из отрасли части квалифицированного персонала. Но, с другой стороны, создавшийся дефицит позволяет нам выстраивать транспортную систему, используя самые передовые технологии, вести подготовку персонала с применением самых современных инструментальных средств. Я и мои коллеги смотрим в будущее с оптимизмом и при этом высоко ценя время как шанс выстроить морскую транспортную инфраструктуру на новом качественном уровне.

**— На практике есть ливные государственные проекты, федеральные программы, которые могут изменить нынешнее положение морского флота?**

— Они есть и выполняются, что не может не радовать, так как без государственной поддержки задачи, поставленные вкратце, не решить. При этом крайне важно не забывать о коммерческой привлекательности и востребованности продукции, которая создается в рамках многочисленных НИР, НИОКР и ОКР. Для нас, российской компании с международным признанием, этот фактор очевиден. Чем выше будет экспортный потенциал создаваемых российскими предприятиями устройств и технологий, тем успешнее будет развиваться судостроительная, транспортная и электронная промышленность нашей страны.

**— Каково место в общем пакете заказов на российском рынке государственные заказы государственные, военные?**

— Примерно 70 % на данный момент составляют государственные и связанные с государственными проектами заказы. Кстати, на международном рынке мы в большем объеме выполняем коммерческие проекты, долю их можно оценить в 90%. Российский рынок, по моему мнению, будет развиваться в коммерческую сторону, но, как и уже говорил, государство помогает его формировать.

**— В чем отличия работы с государственными заказчиками?**

— Я бы отметил следующие особенности: принятие решений по сравнению с коммерческими заказами достаточно плавное, документальная часть и формализация высока, но это ни в коем случае не критика. Существуют правила игры, и им необходимо следовать. К слову, такие же, а в некоторых случаях даже более глубокие, проблемы существуют в любой государственной структуре за рубежом. И это объяснимо.

**— Частный морской бизнес, можно ли сказать и само очередь его достаточно развитым?**

— По моему мнению, рынок находится в стадии формирования. Принципы, которые мы стараемся закладывать в процесс деятельности, невозможно отделить от международных и общепринятых.

Если будет много добавляться, строить, развиваться, и мы, и наши коллеги по небу найдут свое место.

**— Стоит вернуться к вашей главной теме проекта: за что историю «Транса» вы назвали бы самыми главными?**

— Самым главным проектом и бы назвал создание и развитие нашей компании.

городный парламент в их реализации и, конечно же, настроен быть лучшими в своей области.

Проблемы в работе бывают самые разные, но главное уметь находить их решения, это мы и наши партнеры умеем делать, что очень важно, особенно в периоды нестабильности и потрясений.



**Создание интегрированных систем**

Этот проект живет и развивается благодаря коллективу, объединенному одной целью и политикой основателей и владельцев компании, которые и сегодня активно и эффективно трудятся, решая поставленные задачи.

Результатом этого главного проекта являются тысячи реализованных подпроектов, приносящих поль-

зу и не стал бы заострять внимание на проблемах вместо нашего востриятия экономики. В любой стране, а мы оперируем в более чем в 100 странах мира, существуют свои особенности, японские, китайские, американские, африканские и т.д. Самое главное понять заказчиков и выдать им решение их задач, а не решать свои, и тогда все получится.



**Комплексный тренажер подготовки экипажа и боевых расчетов корабля**

лу и блага предприятиям и работникам, их использующим. Безопасность не может быть маленькой или большой, она должна быть комплексной, и каждый ее элемент имеет несомненную важность.

К успеху «Транса» привели смелый подход и решение сложных задач, бли-

**— Подведем итоги?**

— В завершение разговора я просто хочу поблагодарить редакцию за предоставленную возможность высказаться, а всех партнеров — за совместную продуктивную работу на благо нашего государства и каждого гражданина. С юбилеем, «Транса»! ■