



Звездный путь SpaceTeam

Герой этого номера журнала RUBEЖ — генеральный директор холдинга SpaceTeam («СпейсТим») Алексей Смятских. За десять месяцев компания, которую он возглавил в 2013 году, прошла путь от стартапа до признанного игрока навигационного рынка, в том числе реализующего комплексные проекты по внедрению систем обеспечения безопасности пассажиров на транспорте. В состав «СпейсТим» сегодня входят одна управляющая и 12 дочерних компаний, которые занимаются разработкой и производством навигационно-связного оборудования, R&D и научно-техническим консалтингом, дистрибуцией, предоставлением навигационно-информационных услуг и сервисов, разработкой и внедрением программных продуктов. Последних в активе «СпейсТим» насчитывается более сорока. Ключевой компетенцией «СпейсТим» остается системная интеграция, разработка и поставка навигационно-связного оборудования, создание навигационно-информационных систем, обеспечивающих необходимую безопасность на самых различных видах транспорта.

Я вырос в Черкизово, на Преображенке. Моя команда — московский футбольный «Локомотив».

Я окончил МАИ в 90-е, когда инженеры никому не требовались.

Сегодня управленцев и финансистов на рынке с избытком, а вот инженеров, механиков, электриков не хватает. Нужны хорошие рабочие кадры не только с руками, но и с головой.

Законченный оптимист. Это про меня.

На работе я с 7:45, рабочий день начинается уже в машине: подхватываю коллегу, и обсуждаем рабочие вопросы по пути в офис. Утром можно успеть разобрать почту и связаться с регионами, где уже в разгаре рабочий день. Заканчиваю работу по потребности. В среднем около 20 часов.

При слове «неудача» я не могу вспомнить что-то конкретное. Не то чтобы моя память устроена избирательно. Просто за одиннадцать лет мы действительно не совершили каких-то фатальных ошибок, чтобы сейчас рвать на себе волосы.

У меня есть правило: не отталкивать от себя людей. Даже для ушедших сотрудников должен быть шанс вернуться. Люди возвращаются с новым опытом и новым пониманием себя. Потерять сотрудника — это всегда обидно. С людьми уходят и часть жизни, и нереализованные планы. Жалею о каждом, кого не смог удержать, хотя таких было немного.

В обсуждении каждый имеет право голоса. Но когда решение принято, оно должно исполняться.

Работа без желания вредит человеку. Встал с утра и не хочешь идти на работу? Пора с этой работой заканчивать, искать новые задачи или новую компанию.

Право на ошибку делает людей свободными. Когда в свое время «Локомотив» бился и горел игрой по-настоящему, им можно было простить любые неудачи. Так и в работе — если есть азарт победить, то получится все, пусть и не сразу.

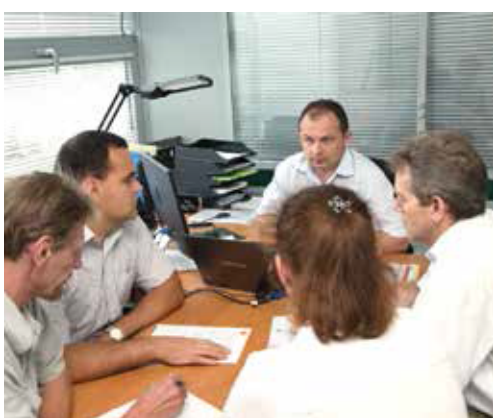
По итогам 2013 года мы показали хорошие результаты для компании, которая проработала десять месяцев, набирая обороты с нуля. Мы убедили рынок: с нами можно работать, мы снова в игре.

«СпейсТим» не зависит от госфинансирования. Все разработки компания ведет из собственных оборотных средств. На бюджетные деньги наши заказчики покупают уже полностью готовые решения.

Трудные времена закалили нас. Мы кропотливо собирали свою команду одиннадцать лет. Несмотря ни на что, нам удалось сохранить и укрепить ее костяк.

План развития «СпейсТим» прописан до 2020 года. По-прежнему будем развивать компетенции по различным направлениям. В первую очередь на пассажирском транспорте (транспортная безопасность), в нефтегазовой отрасли, электроэнергетике и сельском хозяйстве.





Есть очень много рынков, куда мы хотим дотянуться. Например, нас очень привлекает тема телемедицины, удаленного мониторинга объектов в области ЖКХ. И ряд других.

Мы не боимся растить собственных звезд. Подталкиваем сотрудников к обучению и поощряем. Удержать готового специалиста для нас проблемы не составляет, поскольку уровень задач для таких спецов постоянно растет. И невелика опасность перерасти свое место. У нас есть не только кадровый голод, но и кадровый аппетит.

70 % нашего персонала — разработчики. Средний возраст сотрудников вырос до 33–34 лет. У нас постоянно открыты вакансии, и мы постоянно ищем разработчиков, потому что каждый разработчик — штучный экземпляр, его надо найти и обучать-обучать-обучать.

Пора учиться работать не на бегу. А у нас спешат, даже когда торопиться не надо. Вроде нет КПСС и не надо закрывать пятитетку за три года, спешить к очередному съезду. А все равно дается каких-нибудь 3–5 месяцев на очень сложные системы, которые должны работать и приносить результат в течение десятилетий.

ГЛОНАСС и GPS появились в один год, 25 лет назад. Две изначально военные системы, и такие разные судьбы в зависимости от дальнейшего гражданского применения. Однако между ними нет никакого противостояния. ГЛОНАСС и GPS вообще можно и нужно использовать одновременно, это доказано многочисленными исследованиями.

Эффективность ГЛОНАСС нужно научиться считать. По стоимости потерь экономики из-за высокой аварийности, смертности, опозданий скорой, простоев транспорта в пробках. Это миллиарды рублей, которые могут быть сэкономлены. Благодаря ГЛОНАСС даже наши сотрудники работают лучше. Например, одна сотрудница освоила расписание автобусов, научилась правильно рассчитывать время выхода из дома и перестала опаздывать на вечные 10–15 минут. Умножьте эти минуты на миллионы людей, ежедневно пользующихся общественным транспортом только в Москве. Вот вам и эффективность.

ГЛОНАСС — шанс для России на новое мировое признание в статусе высокотехнологичной державы.

Будущее — за устройствами с поддержкой нескольких систем навигации. Всего через пару лет начнется выпуск навигационных чипсетов с поддержкой четырех форматов (ГЛОНАСС, GPS, Galileo, Бэйдоу).

Инновации не зависят от того, сколько добыто нефти. Они возможны только при игре «в долгую».

Раньше, по нормативам Госстроя, гарантия проектировщика на эстакаду составляла 20 лет. Теперь таких нормативов нет. Не успеют построить дорогу, как она уже на следующий день перегружена.

Российские инновационные компании сегодня в статусе одиночек, сделавших себя сами. Касперский, «Транзас», Luxsoft возникли не в Кремниевой долине и даже не в Сколково. Это истории успеха отдельно взятых людей и компаний. Единичные примеры частной инициативы.

Китаю крупно повезло: у него миллиардный внутренний рынок и огромный прирост автопарка. Но это исключение.

Лучше сделать все с первого раза, пусть и задержавшись на старте. Но без переделок.

На футболе в Лондоне обратил внимание, к чему должно стремиться общество. Целые районы, как один, стекаются перед матчем на стадион. И на стадионе все скромно, ничего лишнего — все равны. Ни VIP-стоянок, ни спецпропусков. Все вежливы друг с другом. Потому что администрация стадиона позаботилась одинаково о каждом: на всех трибунах устроена система подогрева. Такое единение и забота о людях мне понятны и близки.

Всегда болею за наших, во всем.

