



АРТУР ПЕДЕВ/ИТАР-ТАСС

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ НАЗЕМНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА СТАЛА ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ «НЕФТЕГАЗОПТИМИЗАЦИИ» В СОЧИ

ВГ: Как компания пришла к своему первому контракту в дорожной автоматизации?
Д. Л.: Один из наших акционеров имеет отношение к проекту платной дороги Москва—Санкт-Петербург, соответственно, было решено, что наша компания может заняться автоматизацией управления движением на одном из участков.
ВГ: Расскажите о том, как вам удалось получить проект в Сочи.
Д. Л.: Сформировав достаточно серьезную команду разноплановых специалистов, имея опыт планирования, интеграции решений и собственные программные продукты, мы доросли до таких крупных инфраструктурных проектов, как наша работа в Сочи по планированию организации дорожного движения. За этот проект хотели взяться несколько компаний, в результате конкурсной процедуры наше предложение было оценено как лучшее, и в феврале 2011 года с нами был заключен контракт. Заказчиком выступала АНО «Транспортная дирекция Олимпийских игр», в наблюдательный совет которой вошли многие представители Министерства

транспорта, а возглавлял его заместитель министра транспорта. Проект длился четыре года, причем в ходе его реализации в какой-то момент техническое задание было изменено: заказчик внес изменения в географию проекта и планирование ряда подсистем. В результате Олимпиада прошла на самом высоком уровне, без пробок, транспортное направление в подготовке города получило высокую оценку как от первых лиц РФ, так и от МОК. К слову, Сочи до нашей реконструкции светофорных объектов в рамках общего проекта лет десять ездил с неработающими светофорами: либо они все время были в желтом мигании, либо вообще не работали. Поскольку люди привыкли так ездить, доходило до курьезов. На запуск очередного светофорного объекта приехали журналисты со съемочной группой. Мы запустили контроллер в штатный режим, журналистка хотела снять сюжет про умные светофоры, нажала на вызывную кнопку, дождалась, когда для нее загорится зеленый свет, и с микрофоном пошла по пешеходному переходу. Так вот ее чуть не задавила машина, поворачивающая на красный свет — в самый последний момент остановилась. То есть люди ездили там без светофора десять лет — и вдруг он появился. Кроме того, в Сочи транспортная система стала более доступной для инвалидов. Перекрестки теперь оборудованы специальной тактиль-

ной плиткой, удобными съездами на тротуары и пандусы, светофорами со звуковой индикацией.
ВГ: Имеются ли у вашей компании амбиции развития, затрагивающие зарубежные рынки дорожной автоматизации?
Д. Л.: Для того чтобы на международном рынке играть, необходимо иметь свой качественный продукт. У нас есть свое программное обеспечение для автоматизации управления движением на магистралях «Интеллекттрафик». До сих пор мы его развивали только в пределах объектов на территории РФ. Однако поскольку мы с самого начала нашей деятельности активно общались с зарубежными компаниями по части разработки ПО, нас давно знают и пристально следят за нашими успехами. К примеру, в марте мы будем в очередной раз участвовать в международной выставке Intertraffic, которая пройдет в Амстердаме. Это крупнейшая транспортная выставка, проходящая раз в два года, в которой мы участвуем с 2009 года. К слову, мы пока единственная российская компания, которая там выставляется наряду с несколькими сотнями компаний со всего мира. До настоящего момента наши иностранные партнеры главным образом ждали от нас успехов реализации в Сочи, потому что все понимали, что контроль со стороны большого числа крупных международных экспертов, в том числе экспертов МОК, не позволит внедрить некачественный продукт. И сейчас, когда

международные наблюдатели высоко оценили результаты, достигнутые благодаря нам в транспортном регулировании Сочи во время проведения Олимпиады, мы готовы организовывать зарубежные продажи через наших иностранных партнеров — через компании, с которыми мы познакомились, работая в Сочи и на других проектах. Перспективных рынка у нас три — это Персидский залив, Северная Африка и Латинская Америка. Власти стран этих регионов активно инвестируют в развитие транспортной инфраструктуры. Мы ожидаем, что наши партнеры будут строить в этих регионах дороги или устанавливать там дорожное оборудование и приводить на свои проекты нас для внедрения нашего ПО.
ВГ: Вы не планируете провести ребрендинг?
Д. Л.: Мы думаем об этом. Пока что наш президент нашел элегантное решение использовать в качестве названия просто три буквы — НГО. В нашей деятельности название все же вторично, поскольку мы работаем в основном по модели Business to Government и Business to Business. Наши заказчики — специалисты, и их волнует не содержание нашего названия, а качественные и профессиональные услуги. Впрочем, наверное, ребрендинг когда-нибудь будем проводить, и в нашем случае это будет просто сменой визиток и логотипов в макетах наших печатных материалов. ■

«МЫ РАЗРАБОТАЛИ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛИТ НА СМАРТФОНЕ ПОСМОТРЕТЬ, КАКОЙ АВТОБУС И КОГДА ПРИДЕТ НА БЛИЖАЙШУЮ К ВАМ ОСТАНОВКУ»

