

«Всё начинается с идеи»



Дмитрий Антропов

Группа компаний «А и Б» является одним из ведущих предприятий в области информационных технологий на территории РФ и с недавних пор — за её пределами. Директор Дмитрий Васильевич Антропов, создавая свою компанию в начале 90-х, ставил перед собой задачу, казавшуюся неосуществимой — сохранить кадры программистов для страны. Но для человека, увлечённого своим делом, нет преград. В самом названии компании «А и Б» есть намёк на детскую считалочку с глубоким смыслом: в самой простой идее должны быть заложены глобальные цели. О том, как идея может изменить жизнь на отдельно взятой территории, рассказывает глава компании — Дмитрий Васильевич АНТРОПОВ.

— В стране в начале 90-х явно было не до программистов. Все выжили, как могли, а вы решились на серьёзный и глобальный по размаху задуманный проект — создание собственной компании по программному обеспечению. Какую цель вы ставили перед собой в первую очередь?

— Жизнь в 90-е годы менялась стремительно, нужно было что-то предпринимать, куда-то двигаться, чтобы найти свои точки приложения сил. Мы с моим компаньоном задумали создать предприятие, которое бы позволило сохранить, как бы это пафосно ни звучало, кадры программистов для страны. Тогда даже крупнейший «Центр программистов» в Калининне, ныне Твери, развалился. Высококвалифицированные специалисты вынуждены были идти торговать на рынки, лишь бы выжить. Мы могли потерять целое поколение профессионалов.

Помогла специфика нашего города, который изначально создавался как город учёных, инженеров. Новоуральск задумывался как центр ядерных исследований, поэтому здесь бы-

ли сконцентрированы лучшие интеллектуальные силы страны. Это такой малый аналог Кремниевой долины.

— Когда развитие информационных технологий привело к качественному скачку и что это изменило в деятельности вашей компании?

— До начала двухтысячных мы работали на проектах в основном в командировках, изучали географию страны на практике. А сейчас, если организация имеет хороший канал связи, то наш специалист посредством удалённого доступа имеет возможность работать с заказчиком в любом конце страны, не выходя из офиса. Не стало необходимости ехать за тридевять земель. Предположим, заказчик из города Стрежевой Омской области звонит и рассказывает о своей проблеме, наш специалист входит в их внутреннюю сеть и разбирается в ситуации. Мы перестали обращать внимание на расстояния и при этом работаем в режиме реального времени.

— Как решается проблема информационной безопасности?

— Системный программист у клиента разрешает доступ только с одной

точки, с определённого компьютера, поэтому там и муха не проскочит. Тема безопасности полностью является прерогативой клиента. Мы решаем задачи, связанные с экономикой, бизнесом и финансами. У нас в штате половина специалистов являются экономистами, вторая — программистами. Программный продукт мы в основном внедряем на платформе 1С. Изначально он был ориентирован на малый и средний бизнес, сегодня в линейке продуктов появились предложения для крупных холдингов. В этом сегменте созданы два флагманских продукта, которые полностью вытеснили импортные аналоги.

— Есть ли новая мечта?

— Есть способы зарабатывания денег на проектах, география которых постоянно расширяется. Это даёт нам средства для развития бизнеса, для создания определённого уровня жизни сотрудников. Была мечта весь коллектив свозить на отдых за рубеж, и однажды она стала вполне реальной — всей командой побывали в Греции, Италии, Тайланде. Мы живём в городе-легенде, связанном с именами выдающихся личностей, и мечтаем сохранить его как уникальное образование, сделать его максимально комфортным для жизни. Недавно купили профилакторий на берегу озера и хотим превратить его в спа-центр. Основное направление, которое будем здесь развивать, — отдых и восстановление сил для тех, кто интенсивно и много работает: руководители, работники умственного труда, чиновники. Московские и зарубежные специалисты разработали нам концепцию развития санатория, думаю, что в течение двух-трёх лет проведём его реконструкцию.

— Вы — счастливый человек, поскольку делаете то, что любите и получаете за это деньги. По какому принципу вы набираете людей в команду?

— Наша фирма — место престижное, и многие думают, что сюда можно попасть по блату. Нам нужны люди, способные зарабатывать деньги, готовые приобретать профессиональные знания и работать в команде. Много зависит от личных качеств человека, его способности влиться в коллектив и разделить его ценности.

Эльмира САМОХИНА



Официальный сайт www.aib.ru

Офис в г. Новоуральске:
624137, г. Новоуральск,
ул. Советская, 196.
Тел.: 8 (34370) 72-600
aib@corp.aib.ru

Офис в г. Екатеринбурге:
г. Екатеринбург,
ул. Ленина, 38а, оф. 307.
Тел.: 8 (343) 385-99-62
1cbo@corp.aib.ru

Офис в г. Астане:
010000, Республика Казахстан,
г. Астана, р-н Есиль,
ул. Кунаева, д. 33, оф. 704
8 (7172) 472-565, 8 (7172) 472-564
astana@corp.aib.ru

Сейчас заработали достаточно денег, чтобы созреть для нового проекта — благоустройство территории вокруг себя.

«Ищем новые проекты для малого бизнеса!»

Четверть экономически активного населения Новоуральска трудится в сфере малого и среднего бизнеса. О том, какие усилия прилагаются для увеличения этого показателя, — наш разговор с директором Новоуральского центра развития предпринимательства Денисом СКОМОРОХОВЫМ.

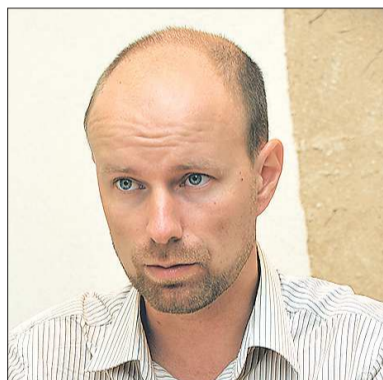
— Новоуральск, как известно, имеет статус «закрытого» города. Влияет ли это на развитие малого и среднего бизнеса?

— В некотором роде да. Порой нам приходится прилагать больше усилий, чем это требуется другим областным муниципалитетам для достижения таких же результатов.

Но одновременно в этом есть и свои плюсы. В городе на начало года зарегистрировано около 3200 индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Здесь интересно вести бизнес. По сравнению с другими городами области, у нас несколько выше уровень доходов населения, поэтому востребовано создание предприятий в сфере услуг, сервиса или розничной торговли.

Вот один из интересных проектов по этому направлению. На ежегодном проводимом городской конкурс «Предприниматель года» два года назад заявила девушка, которая задалась целью открыть антикафе. Речь идёт о кафе, в котором посетители платят не за еду и напитки, а за приятное времяпрепровождение. Эта идея оказалась весьма востребованной. Антикафе успешно работает, а в нынешнем году эта девушка расширила свой бизнес — организовала первый в городе контактный зоопарк.

Чтобы привлечь внимание инвесторов, нам нужно прилагать больше усилий. С моей точки зрения, именно муниципальные фонды развития должны играть в этом ведущую роль.



Денис Скоморохов

Впрочем, хорошо работают у нас и те предприятия малого бизнеса, которые ориентированы на заказчиков со всего Среднего Урала. Компания «Евросфера» выпускает широкий спектр компонентов для систем вентиляции. Предприятие «Дедогор» осуществляет поставки современной тротуарной плитки для площадей Екатеринбурга и Нижнего Тагила. Работы мастерской «Кузнечное дело» украшают центр Екатеринбурга и загородные дома по всей Свердловской области.

— Отличается ли от других территорий созданная в вашем городе система поддержки малого и среднего бизнеса?

— В Новоуральске три организации совместно работают во имя достижения одной цели. Наш центр развития предпринимательства — один из самых старых на Среднем Урале. Он существует с 1992 года. Кроме того, Новоуральск — один из немногих городов Свердловской области, где действует собственная независимая торгово-промышленная палата. А также у нас весьма эффективно функ-

ционирует бизнес-инкубатор, в котором мы компенсируем до 60 процентов арендных платежей для начинающих предпринимателей.

— Как известно, областная власть сейчас уделяет особое внимание инвестиционному рейтингу муниципалитетов. Что, на ваш взгляд, нужно делать для повышения привлекательности Новоуральска в глазах бизнес-сообщества?

— Пропускной режим на въезде в Новоуральск, на мой взгляд, отпугивает некоторую группу инвесторов. Тем не менее все крупные продуктовые сети в городе представлены. В услугах и рознице появляется всё больше предпринимателей, работающих по франшизе. Когда же речь идёт о крупных производственных проектах, то к нам заходят те компании, которым интересны три фактора закрытого города — высокий уровень безопасности, наличие квалифицированных кадров и общее социальное благополучие в муниципалитете.

Мы уже сделали первые шаги. В частности, мы совместно с Электрохимическим комбинатом и заводом «Медсинтез» участвовали в Иннопроме-2015.

18-19 сентября в нашем городе пройдёт выставка-деловой форум, где расскажем о действующих у нас предприятиях. Приглашаем к участию и общению гостей из других муниципалитетов Свердловской области, в том числе и из закрытых городов.

Кстати, говоря о привлечении инвестиций, у нас почему-то чаще всего имеют в виду работу с бизнесменами из других регионов или даже стран.

А зря. Есть ещё и внутренние инвесторы, потенциал которых, на мой взгляд, недооценён. Одним из своих приоритетов мы считаем работу как раз с такими внутренними инвесторами, у которых есть возможность вкладывать средства в бизнес-проекты в своём городе.

— Есть ли у вас какие-то особые меры поддержки предпринимательской активности населения?

— Помимо работы над повышением инвестиционной привлекательности вторым направлением работы фонда является популяризация предпринимательства и увеличение числа новых предприятий. Когда к нам приходит человек, желающий с нуля создать свой бизнес, мы предлагаем ему чёткую последовательность шагов, которые нужно предпринять.

Чтобы показать молодым людям, по каким направлениям можно развивать бизнес в родном городе, мы организовали у себя молодёжную бизнес-академию. Уже есть первые результаты. По итогам 2014 года у нас появились семь новых проектов, авторы двух из которых сейчас заявляют на получение областных грантов. А в целом модель нашего проекта по работе с молодёжью будет в 2016 году запущена и в других муниципалитетах области.

Татьяна БУРДАКОВА



г. Новоуральск, ул. Крупской д. 4.
Тел.: 8 (34370) 913-99
www.fond44.ru
info@fond44.ru