

РАЗГОВОР С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ

Мы продолжаем цикл интервью с топ-менеджментом ООО «Газпромтранс», в этом номере своим видением новой стратегии развития Общества и планами работы блока поделился Дмитрий ВАЩЕНКО, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам.



— Вы долгое время являетесь заместителем генерального директора по коммерческим вопросам. Охарактеризуйте, пожалуйста, исходя из Вашего опыта, как менялся клиент за этот период? Появились ли у клиента новые запросы с учетом перехода к цифровизации многих компаний?

— За последние 5 лет рынок перевозок железнодорожным транспортом успешно прошел через целую цепочку взлетов и падений. Произошли достаточно глобальные сдвиги, такие как запрет продления срока службы вагонов, большой налоговый маневр с его демпферами, прочие «оптимизации» налогового законодательства. В каких-то сегментах влияние этих факторов было выражено ярче, например, в полувагонах, а в каких-то узкоспециализированных секторах, например, СУГ и метанол, более сглаженно.

При этом сами по себе основные потребности клиентов не изменились. Как и прежде, клиент в первую очередь ожидает получения качественной и недорогой услуги по предоставлению чистых и исправных вагонов для вывоза своей товарной продукции. В то же время мы постоянно чувствуем пожелания клиентов по сокращению объема документов и внедрению электронного документооборота, увеличению скорости реагирования на запросы, а также прозрачности тарифов. Безусловно, полноценный ответ на эти вызовы нельзя дать без цифровизации многих процессов, как коммерческих, так и производственных.

— Какой клиент сейчас у «Газпромтранс»: кто он? чем живет?

— Наш главный клиент — это, в первую очередь, компании Группы «Газпром», в том числе «Газпром нефть» и «Газпром нефтехим Салават», с которым в прошлом году мы вышли на новый этап сотрудничества и продолжаем двигаться в этом направлении. Также нашими клиентами являются крупные российские нефтеперерабатывающие заводы, такие как ТАНЕКО и ТАИФ, предприятия группы ЛУКОЙЛ и так далее. В 2020 году мы активно разви-

вали сотрудничество с ОАО «РЖД» по направлению перевозок воинских грузов, а также с «Северной Грузовой Компанией». У каждой компании своя специфика, но базовые потребности, как я уже говорил, близкие. С каждым клиентом мы стараемся выстроить нормальные взаимовыгодные отношения, поддерживаем общение на уровне менеджеров и руководства, как раз чтобы быть в курсе, чем клиент живет.

— Какие конкурентные преимущества может предоставить цифровая трансформация, на Ваш взгляд?

— Для начала следует отметить, что и до взятия курса на цифровую трансформацию у «Газпромтранс» целый ряд внутренних процессов был неплохо автоматизирован. Мы следили за рынком и не были в информационном «вакууме». Сейчас необходимо совершить следующий шаг — объединить на базе новой платформы все нарабатки в единую систему для комфорта, повышения скорости внутренних процессов и подготовки качественной аналитики, что позволит быстрее конкурентов найти для клиента правильное решение любого вопроса.

Но, как показывает практика, — каждый следующий шаг в этом направлении дается все труднее предыдущего. Тут необходим контроль, чтобы дальнейшие затраты на обслуживание и поддержание работоспособности созданных систем не нивелировали всю выгоду от их использования в работе. На мой взгляд, в принципиальных улучшениях от цифровизации больше всего нуждается сам перевозочный процесс, а также связанные с ним моменты производственного плана. Такие изменения способны вывести отрасль на новый этап развития.

— Каким образом сейчас проходит процесс привлечения новых клиентов для компании? Есть ли аспекты работы с новыми компаниями, которые должны глобально измениться в долгосрочной перспективе?

— В 2020 году для привлечения новых клиентов мы задействовали вполне традиционные каналы продаж, например, мы участвовали через специальную электронную торговую площадку в конкурсах «РЖД». С «Северной Грузовой Компанией» мы ранее активно сотрудничали в части перевозок труб большого диаметра и материально-технических ресурсов, а сейчас на старых связях вышли на новый уровень взаимодействия. У нас есть и партнеры-операторы, через которых мы присутствуем на некоторых полигонах, получая при этом дополнительную погрузку на логистически интересных для нас направлениях и менее жесткие договорные условия по сравнению с прямыми договорами грузоотправителей.

Что касается такого «веяния времени» как электронный документооборот, который уже активно используют государственные органы (Федеральная налоговая служба, в частности), то к этому и нам

нужно активно стремиться, даже несмотря на то, что ПАО «Газпром» еще к этому не пришло.

— Как удалось выстроить работу коммерческого блока в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции? Каким образом пандемия повлияла на результаты работы в 2020 году?

— Безусловно, пандемия оказала значительный негативный эффект на работу топливно-энергетического комплекса страны, что не могло не отразиться на деятельности нашей компании. В весенний период главным вызовом для нас стал экстренный перевод на дистанционную работу сотрудников и всех бизнес-процессов, что заняло достаточно много времени. При этом оказалось, что некоторые вещи на «удаленку» переводить крайне неэффективно, поэтому был создан гибкий график безопасного присутствия минимального количества сотрудников в офисе. В подобной ситуации оказалась вся страна, поэтому практически все клиенты и партнеры относились с пониманием ко всем шероховатостям. Самыми сложными для нас были летние месяцы, но мы справились со всеми трудностями и сейчас уже наблюдаем на рынке умеренный оптимизм во взглядах на будущее.

— А что изменилось в работе в рамках цифровой трансформации? Существуют ли предпосылки выхода на новый виток развития отрасли?

— В процессе трансформации, на мой взгляд, необходимо стремиться к максимальной конкретизации. Какие у нас цели? В каких конкретных проектах? Какие принципиальные моменты мы хотим изменить? Из реализуемых в настоящее время наиболее перспективным пока выглядит «Цифровая станция», которая имеет предпосылки для принципиальных изменений в работе железнодорожного транспорта.

В то же время, некоторые инициативы — это попытка переосмыслить и реализовать старые идеи, которые были высказаны очень давно как возможности для автоматизации.

— Для Общества 2020 год оказался особенным и в части корпоративных изменений. В декабре генеральный директор озвучил стратегию и ценности. Насколько лично Вам близки эти ценности? Какие из них Вы считаете определяющими для будущего компании в целом и коммерческого подразделения в частности?

— Сформулированные генеральным директором ценности ООО «Газпромтранс» логичны и сбалансированы. Мы эти ценности для себя приняли и уже используем в работе. Что касается работы коммерческого блока, то здесь наиболее важны такие ценности как профессионализм и забота о репутации компании среди действующих и перспективных клиентов. Немаловажно

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ПУТЬ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА

В продолжение интервью с заместителем генерального директора по коммерческим вопросам Сергей Ганчев, заместитель начальника Отдела перевозки нефтехимической продукции и МТР, рассказывает об актуальных проектах, которые реализуются коммерческим блоком ООО «Газпромтранс».

стр. 2

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Если вы хотите узнать, какими ценностями мы руководствуемся в ежедневной работе, то эта статья для вас. Сотрудники филиалов нашей компании рассказали о каждой из пяти ценностей, озвученных генеральным директором в декабре 2020 года.

стр. 3-5

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

В этом номере мы расскажем вам о таком важном понятии современного мира, как интернет вещей. Как глобальная сеть прочно вошла в нашу жизнь, почему все мы ежедневно пользуемся IoT, даже не замечая этого, — в рубрике «Цифровой словарь».

СДЕЛАЕМ ПЛАНЕТУ ЧИЩЕ

Сотрудники Оренбургского филиала проводят ликбез по сортировке и переработке мусора в быту, а также рассказывают об опыте филиала. Вместе мы сможем привнести свой вклад в сохранение экологии!

стр. 6

РАЦИОНАЛИЗАТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОРЕНБУРЖЬЕ

Героem рубрики «Бережливое производство» стал инженер КИПиА Оренбургского филиала Алексей Антонов: он подал и внедрил несколько рационализаторских предложений, направленных на оптимизацию работы филиала в области водоснабжения.

ИСКУССТВО ДИАЛОГА

Мы предлагаем вам «прокачать» свой навык телефонных переговоров. В статье вы найдете простые правила, которые помогут вам в разговорах с коллегами и партнерами. Афиша этого номера также посвящена этой важной теме.

стр. 7

ПИСЬМО РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Свежий выпуск посвящен позитивной динамике и курсу «на развитие», курсу к переменам и цифровой трансформации компании.

Редакция предлагает вспомнить о том, что дало начало всем современным диджитал-открытиям, рассказывает об актуальных нюансах коммерческой жизни компании и о пути к цифровой трансформации клиентского сервиса.

Мы задали вопрос сотрудникам филиалов о ценностях компании и получили очень интересные ответы, которыми с удовольствием делимся с вами.

Также мы предлагаем вам простой способ менять мир вокруг себя к лучшему и заботиться о будущем.

Спасибо, что вместе с нами делаете каждый выпуск «ВГ» особенным!

Ваша редакция

Алла Миркина

Анастасия Кислякова

стр. 1 <<<

также стремление ко всему новому, например, к таким перспективным проектам как перевозки химических грузов, либо развитие перевозок в рамках новых проектов ПАО «Газпром».

– **Какие компетенции необходимо развивать работникам блока, чтобы сохранять и приумножать конкурентные преимущества?**

– На мой взгляд, очень важен, в первую

очередь, живой интерес к своей работе и отрасли в целом. Также важно постоянное стремление быть в тренде, тяга к новым знаниям, особенно в части владения цифровыми инструментами, общению с клиентами.

– **Какие цели Вы ставите перед коммерческим блоком на 2021–2023 годы, учитывая опыт 2020 года?**

– До 2023 года в соответствии с действующими планами ПАО «Газпром» нам предстоит приступить к оказанию услуг

по вывозу конденсата Ковыктинского газоконденсатного месторождения, а также начать перевозки СУГ производства Амурского газоперерабатывающего завода. Данные полигоны существенно удалены от наших традиционных площадок присутствия: они находятся в восточной части РФ, что, по своей сути, уже является вызовом, так как предстоит усилить взаимодействие с местными территориальными центрами фирменного транспортного обслуживания, наладить ремонтную базу, решить иные производственные вопросы

на местах. Тем не менее, эти проекты значительно усилят наши позиции: позволят получить дополнительную выручку, логистические рычаги, а также задействовать простаивающий местами парк вагонов.

В то же время мы не планируем сбавлять оборотов во взаимодействии с нашими действующими рыночными клиентами: мы постоянно находимся в поисках новых точек соприкосновения и взаимного интереса. Будем держать руку на пульсе перемен на рынке транспортно-логистических услуг. ■

ИННОВАЦИИ

ПУТЬ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА

«Старое не уходит, оно теряет актуальность»
Бенедикт Эванс,
партнер в Andreessen Horowitz

В эпоху цифровых технологий, когда перемены ускоряются по экспоненте, выживание компании зависит от того, способна ли она пересмотреть важнейшие элементы собственной бизнес-модели, изменить технологическую базу и корпоративную культуру, переосмыслить свое отношение к взаимодействию с клиентами.

Первый шаг к цифровой трансформации ООО «Газпромтранс» сделан год назад. В начале 2020 года проведена стратегическая сессия руководителей Общества, которая ознаменовала начало новой вехи в развитии компании. В ходе сессии сформулированы ключевые бизнес-направления деятельности компании, утверждены стратегические цели, подготовлен подробный перечень мероприятий по их реализации.

Важнейшим стратегическим фокусом компании является ориентация на клиента и повышение уровня сервиса, предоставляемого клиенту. Именно поэтому в Дорожной карте цифровой трансформации ООО «Газпромтранс» заявлены такие проекты, как CRM-система и Цифровая логистическая платформа (подробнее – в Telegram-канале [Digital EDU](#)).

I. «ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ КЛИЕНТА» — КАК ПЕРВЫЙ ШАГ К СОЗДАНИЮ ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ.

Предварительный срок реализации проекта: 2020–2022 гг.

Цель проекта – создать высокотехнологичный сервис, позволяющий Клиенту осуществить полный цикл взаимодействия с Экспедитором (инициировать заключение договора, запросить предварительный расчет стоимости, подать заявку на перевозку, получить данные по отчетным документам), а также предоставить возможность мониторинга исполнения договорных обязательств (исполнение заявки, дислокация вагонов, контроль состояния счета и движения денежных средств, статус отчетных документов) по договорам транспортной экспедиции в режиме реального времени без звонков и ожиданий.

Ожидаемые эффекты от реализации проекта:

- Сокращение бумажного документооборота;
- Повышение лояльности Клиентов за счет удобства взаимодействия с Экспедитором;
- Сокращение трудозатрат менеджера на выполнение рутинных операций, например, ввод заявок в ERP-систему, предоставление аналитической информации для Клиента и пр.;
- Интегрированное планирование, прогнозирование подхода подвижного состава и цифровая логистическая координация позволят Клиенту получать оперативные данные для организации производства и погрузо-разгрузочных работ. За счет ритмичности погрузо-разгрузочных операций удастся сократить сверхнормативный простой вагонов, повысится оборачиваемость подвижного состава;
- Немаловажным положительным фактором будет сокращение претензионно-исковой работы в отношении Клиентов, что в свою очередь улучшит имидж компании.

Что сделано?

На сегодняшний день командой проекта:

- проведен отбор и интервьюирование пилотных клиентов (ООО «Газпром ГНП про-

дажи», ООО «Газпром экспорт», ООО «Газпром ремонт», ООО «Полар»);

- по выявленным потребностям пилотных клиентов разработан прототип системы (графический интерфейс пользователя, сценарии использования, настройка реестров/отчетов);

- реализован функционал передачи заявок на транспортировку через интерфейс программы (для клиентов «внутреннего рынка»), проведена интеграция с ИС «Транспортировка»;

- осуществлена миграция клиентов «Обская-Карская» с КРЦ (старый сервис) на новую платформу;

- инициирована работа с ООО «Газпром ГНП продажи» по настройке обмена заявками посредством API;

- в завершающей стадии реализации функционал по выводу печатных форм заявок на транспортировку.

А что дальше?

По факту реализации базового функционала команда проекта приступит к следующей фазе – созданию сервиса по управлению цепями поставок на базе личного кабинета клиента.

В личный кабинет клиента будут вовлекаться поставщики услуг – операторы подвижного состава, партнеры ООО «Газпромтранс» по оказанию мультимодальных перевозок, что создаст единую цифровую зону по обмену данными по цепочке со всеми сторонами перевозочного процесса. Будут проработаны возможности по интеграции с ПАО «Газпром» для обмена данными по производству и сбыту, что позволит максимально эффективно использовать имеющийся подвижной состав, а также должным образом реагировать на изменения объемов (к примеру, для своевременного заключения дополнительных контрактов с операторами подвижного состава, либо закупки необходимого подвижного состава под нарастающие объемы продукции).

Сегодня логистический сервис главным образом ориентирован на оптимизацию операционной деятельности внутри компании, в то время как сервис по управлению цепями поставок будет ориентирован на всю цепь создания добавленной ценности и оптимизацию связей между функционалами бизнеса как внутри компании, так и на межорганизационном уровне.

Что может дать такой сервис своим клиентам и ПАО «Газпром»? Оказание мультимодальных перевозок является высокомаржинальной услугой, так как создает для клиента большую добавленную стоимость. Сокращаются транзакционные издержки: сбор и обработка информации, проведение переговоров, заключение договора, контроль его исполнения, синхронизация всех подрядчиков, издержки юридической защиты выполнения контракта. Все заботы на себя принимает одна централизованная компания.

Учитывая масштаб экосистемы ПАО «Газпром», создание единого высокотехнологичного продукта для организации и контроля всей логистики даст значительные эффекты. Если только представить, сколько времени высоко-

Договор	Дата заключения	Период действия	Статус	Баланс по договору	Последний платеж	Контрагент
2000246	20.04.2020	31.12.2020	Заклучен		04.03.2021	Газпром ГНП холдинг
1900241	17.05.2019	31.12.2020	Заклучен		04.03.2021	Газпром ГНП холдинг
2000081	28.04.2020	31.12.2020	Подписан		12.03.2021	Газпром ГНП холдинг
1900506	25.06.2019	31.12.2020	Заклучен		03.12.2019	Газпром ГНП холдинг
1900516	25.06.2019	31.12.2020	Заклучен		31.07.2020	Газпром ГНП холдинг
2000236	10.06.2020	31.12.2020	Заклучен		28.02.2021	Газпром ГНП холдинг

квалифицированных специалистов требуется на все вышеуказанные процедуры. . .

Насколько амбициозны планы компании? По факту создания единого логистического сервиса для Группы Компаний «Газпром» можно замахнуться на большее. Ни для кого не секрет, что последние 10 лет миром правят платформенные решения (Google, Uber, Amazon). Суть платформенных бизнес-моделей в том, чтобы создать не продукт, а экосистему, которая упрощает и регулирует взаимодействие продавцов и покупателей. А если создать платформу, позволяющую заключать smart-контракты? Почему бы не попробовать?

II. «ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМЫ» — КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ.

Предварительный срок реализации проекта: 2021 – 2022 гг.

Зачем нам нужна CRM-система?

1. Создать консолидированную базу Клиентов и Поставщиков, позволяющую хранить и структурировать всю необходимую информацию о контрагенте (контактные данные, достигнутые договоренности, договорные документы и пр.). В настоящее время данные хранятся разрозненно: в 1С, Транспортировке, электронных таблицах, записных книжках и ежедневниках. CRM-система станет централизованным местом хранения этих важных данных, откуда их можно в любой момент извлечь.

2. Не потерять потенциального клиента, не пропустить ни одного входящего звонка и запроса с помощью функциональных возможностей системы.

3. Накапливать статистические данные, позволяющие руководителю анализировать работу менеджеров, самостоятельно формировать различные отчеты.

4. Сократить ручной труд сотрудников на подготовку аналитических материалов по контрагенту для принятия управленческих решений.

Крупные CRM-системы имеют также следующие важные функции:

- ведение задач и проектов;
- IP-телефонию;
- интеграцию с телефонией;
- мобильное приложение;

- онлайн-хранилище документов;

- чат и видеоконференции между сотрудниками компании.

Еще один потенциально возможный бенедит – многие CRM-системы построены на low-code/no-code платформах, что позволит значительно упростить доработку данной системы и ее администрирование силами сотрудников коммерческого блока (подробнее – в Telegram-канале [Digital EDU](#)).

Что уже сделано?

Коммерческим управлением проведены следующие работы:

- определены цели и задачи внедрения;
- подготовлены функциональные требования;
- проведен анализ рынка, по сформированным критериям выявлены оптимальные для внедрения системы;
- проведены переговоры с потенциальными поставщиками;
- подготовлены технические задания для потенциальных поставщиков с целью тестирования функциональных возможностей выбранных систем;
- по результатам тестирования выявлена система-фаворит (Bitrix24).

Следующий этап – получение от потенциальных поставщиков коммерческих предложений и инициализация работы по корректировке бюджета в ПАО «Газпром» для возможности приступить к внедрению CRM-системы в конце 2021 года.

В заключение следует отметить, что у коммерческого блока большие планы по развитию клиентских сервисов. Однако успешная их реализация возможна только при выделении должного количества трудовых ресурсов. Не стоит забывать, что команды IT и цифровых проектов сформированы из сотрудников, которые задействованы и в оперативной работе с клиентами. Безусловно, автоматизация помогает высвободить ресурсы. Но автоматизация должна быть поэтапной – с учетом имеющихся ограниченных трудовых ресурсов, а иначе может пострадать качество оперативной работы и качество создаваемых ими IT сервисов.

Сергей ГАНЧЕВ,
заместитель начальника Отдела перевозки нефтехимической продукции и МТР

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Мы задумались над тем, как сделать так, чтобы ценности компании стали простыми и понятными правилами жизни для всех сотрудников. Такую задачу мы решили реализовать вместе с работниками филиалов Общества.



Ценности, которыми в работе должны руководствоваться все сотрудники компании – от топ-менеджмента до линейных работников: принцип профессионализма, принцип командной работы, принцип постоянного развития и поощрения инициативы, принцип уважения партнеров и клиентоцентричности, принцип экологичности.

В результате нашей совместной работы мы представляем вашему вниманию статьи от работников филиалов о том, что именно они вкладывают в каждый из этих основополагающих принципов и как они реализуются в работе.

Анна Шведченко, приемсдатчик груза и багажа Амурского филиала ООО «Газпромтранс»:

Корпоративные ценности компании – это фундаментальные убеждения и главные принципы, которыми мы руководствуемся при взаимодействии с нашими сотрудниками и клиентами. Они влияют на каждый аспект бизнеса – от системы вознаграждения сотрудников и поведения на рабочем месте до определения маркетинговых стратегий и обслуживания клиентов. Работники и клиенты всегда предпочитают иметь дело с компаниями, чьи ценности совпадают с их собственными.

Одним из основополагающих принципов ООО «Газпромтранс» является принцип эко-

логичности. Экологическая безопасность и снижение негативного воздействия предприятий на окружающую среду в последнее время являются абсолютными приоритетами в современном мире. Мы внимательно изучаем лучшие российские и международные практики, обмениваемся опытом со специалистами зарубежных производственных компаний, внедряем передовые технологии на наших производствах.

Строительство Амурского газоперерабатывающего завода в Свободненском районе считается одной из самых высокотехнологичных строек в мире. Одним из основных приоритетов деятельности при строительстве подобных объектов является соблюдение положений Экологической политики ПАО «Газпром» и применимых требований в области охраны окружающей среды и ресурсосбережения.

Для поставок строительных материалов и оборудования используется не только водная навигация, автотранспорт, но и железнодорожный транспорт. Влияние железнодорожного транспорта на экологическую обстановку в стране весьма ощутимо. Оно проявляется прежде всего в загрязнении воздушной, водной среды и земель при строительстве и эксплуатации железных дорог.

Основные пути решения этого вопроса на сегодняшний день выглядят таким образом:

- очистка и озеленение полосы отвода;

- закупка современных тепловозов, модернизация тепловозов, внедрение новых двигателей с улучшенными экологическими характеристиками, что обеспечит уменьшение загрязнения почв нефтепродуктами и тяжелыми металлами;
- использование экологически чистых материалов при строительстве, в том числе мостов через реки и протоки, а также ремонте пути.

Для снижения уровня вредного воздействия на окружающую среду все организации, задействованные в строительстве завода, берут на себя ответственность по соблюдению экологических и социальных аспектов.

С 2018 года работники Амурского филиала при поддержке Администрации города организуют и проводят командные соревнования по уборке территории «Чистые Игры!» Это не привычный субботник, а увлекательное приключение для каждой команды. Во-первых, мусор собирается в формате квеста, а во-вторых, проводятся мастер-классы по сортировке отходов. Количество участников растет с каждым годом и достигло порядка трехсот человек.

Стоит отметить, что принципы экологичности разделяют в полном объеме все предприятия Группы компаний ПАО «Газпром», присутствующие в регионе строительства.

В рамках проведения Всероссийского экологического субботника «Зеленая Весна» для работников компаний Группы «Газпром» каждую весну организуются и проводятся межкорпоративные субботники по уборке го-

родских и пригородных общественных мест.

Принцип экологичности не только прослеживается в бережном отношении к окружающей среде, но и применяется в отношении сотрудников, клиентов к нашим ресурсам. Принцип экологичного общения – это общение, основанное на уважении к себе и партнеру. Такое общение базируется на нескольких столпах:

- любви к себе и заботе о внутреннем комфорте;
- обозначении личных границ и умении их отстаивать;
- уважении личных границ других;
- умении сострадать;
- умении слушать и слышать.

Эко-общение – это, в первую очередь, уважение к себе, которое распространяется на собеседника. В ООО «Газпромтранс» сотрудники стараются придерживаться этой парадигмы при общении и с коллегами, и с партнерами. Также заметим, что мы рационально используем не только природные, но человеческие ресурсы: свое и чужое время, материалы и энергию.

Движение вперед, ориентированность на клиента и высокий уровень качества услуг обеспечивают нам лидирующие позиции на рынке. Мы строим одну из лучших компаний, успех которой основан на профессионализме сотрудников, улучшении качества жизни общества, защите окружающей среды и использовании самых современных и экологически чистых технологий.



Елена Чистякова, ведущий инженер-технолог Отдела обеспечения капитального ремонта Астраханского филиала ООО «Газпромтранс»:

Мне хотелось бы раскрыть принцип профессионализма, обернувшись на свой трудовой путь. Много лет назад, когда я закончила строительный факультет Астраханского технического института с красным дипломом, казалось, что производственные горизонты

для меня открыты и что с багажом технических знаний и амбициями для меня не может быть ограничений в профессиональной деятельности, однако.... Очень быстро я поняла, что даже отличное высшее образование не обеспечивает высокую профессиональную подготовку. Кроме знаний необходим производственный опыт. Для амбициозного молодого специалиста это было неожиданное открытие. И начался многолетний путь к достижению симбиоза: знания плюс опыт.

На первом месте работы я научилась выстраивать профессиональные отношения в команде, обеспечивающей комплектацию строительных объектов от нуля до ввода в эксплуатацию. Приобрела опыт в строительном производстве с точки зрения ее комплектации строительными конструкциями. Но уже тогда я поняла, что невозможно получить разносторонний профессиональный опыт, работая на одном производственном участке.

Стремясь к совершенству и расширению профессиональных границ, я устроилась на работу в Управление капитального строительства компании «Астраханьгазпром». Это уже была работа в команде людей, непосредственно занимающихся строительством. Это была вторая ступень в становлении профессионала. Именно в этот период произошло мое непосредственное

знакомство как представителя службы заказчика с массой строительных требований и нормативов, структурой формирования документального обеспечения строительного производства – от получения в ГАСКе разрешения на строительство до ввода объекта в эксплуатацию. Это был неоценимый опыт, который позволил мне в дальнейшем работать техническим надзором в УКСе Горисполкома города Астрахани, преподавать технологию строительного производства студентам Строительного института, что, кстати, стало третьим камнем в конструкции личного профессионализма, которую я упорно возводила всю свою жизнь.

В 2003 году я начала свою трудовую деятельность в новом филиале ООО «Газпромтранс». Директор филиала Елисеев Евгений Иванович убедил меня, что программой строительства и ремонта планируются серьезные проекты, а значит работа не обещает быть скучной и монотонной. Руководство предприятия сделало все возможное, чтобы обеспечить строительное подразделение всем необходимым для эффективной работы. За время моей трудовой деятельности в филиале появился опыт работы в четырех сметных программах, неоднократно меня направляли на семинары и курсы повышения квалификации по сметному делу, что

также совершенствовало мою квалификацию инженера-сметчика.

Оглядываясь на пройденный путь, могу с полной уверенностью сказать, что за всю мою производственную деятельность была проделана огромная работа по совершенствованию профессиональных знаний. Мне очень повезло с руководителями предприятий, которые направляли и развивали мои профессиональные качества, полезные для успеха предприятий. Несмотря на сложный период развития страны и, соответственно, глобальные изменения в строительной отрасли, мне удалось камень за камнем сложить «пирамиду» профессионализма, что позволяет мне быть полезной организации, в которой я работала с момента ее основания и которая стала для меня родной.

Хотелось бы посоветовать всем специалистам не останавливаться на полученном высококлассном высшем образовании, не бояться расширения и изменения своих трудовых обязанностей, постоянно учиться новому в профессии и быть оптимистично настроенными к преодолению трудностей. Всегда нужно помнить и верить, что преодоление трудностей делает нас сильнее с профессиональной точки зрения, а мощные профессионалы – это то, что позволяет нашей организации развиваться и конкурировать на рынке.

Николай Конев, ведущий инженер Отдела АСУ ТП, СЦБ и связи Ямальского филиала ООО «Газпромтранс»:

Командный подход к решению задач бизнеса стал активно использоваться в конце 80-х годов и стал эффективным ответом на резко возросшую конкуренцию. Командный менеджмент – новая реальность управления бизнесом.

Слаженная команда профессионалов, объединенных общей целью, способна достичь выдающихся результатов. Общие усилия членов команды создают синергетический эффект и оказываются больше арифметической суммы тех результатов, которые бы могли получить члены коллектива, не объединенные в команду.

Компании, в которых коллектив не сплочен, и нет четкого распределения обязанностей между сотрудниками, сталкиваются с многочисленными проблемами. Одна из самых очевидных – несогласованность действий, вследствие чего задачи выполняются менее эффективно и отнимают больше времени. Снижена скорость передачи информации. Сотрудники стремятся снять с себя ответственность и переложить ее на других коллег, считая важным выполнить только свою часть работы, а не качественно выполнить задачу, поставленную перед всей командой, что и является конечной целью работы компании.

Уверен, каждый из вас сталкивался с подобными случаями. Как лебедь, рак и щука в басне Крылова: каждый хорошо выполняет свою работу, но в целом их работа не эффективна, а вину за отсутствие результата перекладывают друг на друга.

Работа в команде кратное увеличивает скорость обучения и профессионального развития. Люди, которые ориентированы на сотрудничество, отличаются большей решительностью и готовностью совершенно свободно взаимодействовать с разнопрофильными специалистами, даже если они на порядок отличаются от них должностным уровнем. Такая работа делает человека более открытым и терпимым по отношению к другим, помогает в дальнейшем легко налаживать связи с людьми.

В Обществе до недавнего времени командная работа ассоциировалась с работой

коллектива подразделения, а вот работать командами в составе сотрудников разных подразделений «Газпромтранс» начал сравнительно недавно. Для филиалов такой формат был и вовсе исключением.

Хочу рассказать о командной работе, в которой я принял участие, и о том уникальном опыте, который я получил.

В прошлом году к поиску альтернативного решения по доставке воды на ж/д линии «Обская – Карская» генеральный директор привлек Совет молодых специалистов, членом которого я являюсь. Задача была найти альтернативу существующему техническому решению, основанному на дорогостоящих специализированных вагонах, срок службы которых истекает.

В процессе детальной проработки этой задачи в филиале собрался небольшой творческий коллектив с разными взглядами, члены которого работали в разных отделах и не имели непосредственного отношения к вагонам и экипировке.

Нашу команду не утверждали приказами, не регулировали положениями и регламентами, мы просто объединились для достижения общей цели.

Глубинно прорабатывая задачу, мы изучали новые для себя сферы деятельности филиала: экипировку, организацию движения поездов, локомотивную тягу, требования к перевозке груза, законодательство и многое-многое другое. Общались с новыми людьми, заводили знакомства и налаживали контакты, как внутренние, так и внешние.

Для организации работы команды мы применяли подходы Kanban и SCRUM. Каждый из нас выбирал и вел свои направления общей работы, неся за них индивидуальную ответственность, можно сказать «отвечал честью».

По мере развития нашего проекта, мы обрели соратников, которые разделяли наши общие цели и внесли свой вклад в общую работу.

К концу 2020 года наша команда представила проект изменения технологии снабжения водой потребителей на ж/д линии «Обская – Карская» на базе комплекса инновационного оборудования, и часть этого проекта будет реализована уже в этом году.



Слева направо: Борис Клименко, Николай Конев, Александр Тарасенко

Как же сделать всю нашу компанию эффективной командой?

Создание эффективной команды – сложный процесс, требующий длительного труда. Научить людей взаимодействовать друг с другом эффективно и продуктивно, решать возникающие конфликтные ситуации довольно сложно и для этого нужно пройти определенный путь.

Главный принцип командной работы – формирование общих целей. Общая цель подразумевает стремление команды к совместной работе для общей победы. Нужны благоприятный микроклимат, доверительные отношения в команде, объединение личных целей с общими. Решение любой личной задачи должно стать частью решения общей. Каждый член команды должен осознавать свою ценность для других, чувствовать себя частью коллектива. Статус и должность не должны иметь значения – это приведет к улучшению взаимодействия в команде.

Для коллективного решения поставленных задач необходимо добиться тесного сотрудничества всех участников. Командная работа дисциплинирует, учит считаться с интересами коллектива, учитывать профессиональные навыки и особенности характера каждого члена

команды. Она побуждает к совместному обсуждению путей достижения общих целей, что становится основой для появления новых идей и поиска лучших решений.

Каждый член команды вносит свой вклад в общий результат, проявляет лидерский дух в работе и несет индивидуальную ответственность за свою часть общей работы. Это повышает качество выполнения каждого отдельного задания. При таком подходе повышается успешность проекта. Каждый участник максимально вкладывает весь свой профессионализм, свои способности и таланты. При этом в команде сохраняется соперничество. Никто не хочет быть отстающим, рисковать членством в команде.

Единая цель развивает у сотрудников личностную зрелость, понимание, что индивидуальные амбиции и карьерные устремления совпадают с общими целями и задачами команды. Персональная мотивация трансформируется из конкуренции в командное сотрудничество, в потребность к совместной деятельности, к коллективным результатам.

Сегодня наша компания готова к переменам, готова стать командой – я уверен. Эта ценность близка каждому из нас, и мы готовы развиваться в этом направлении.

Евгений Пергушев, ведущий юрист Юридической группы Ухтинского филиала ООО «Газпромтранс»:

Принцип развития и поощрения инициативы – неотделимая ценность для современной компании.

Начать хотелось бы с самого важного, на мой взгляд, – с развития. Я вспоминаю слова преподавателя из университета: «Если ты не совершенствуешься, то значит – деградируешь», «... лишь развиваясь, совершенствуясь, стремясь к развитию, можно достигнуть прогресса». Мне кажется, слова моего педагога, которые я помню до сих пор, как нельзя точно раскрыли важность данного принципа. В сети есть масса определений слова «развитие», а я попробую резюмировать и сформулировать наиболее близкое мне: развитие – это процесс движения, процесс изменения чего-либо, это всегда переход от одного состояния к другому: от простого к сложному, от старого к новому.

Отвечая себе на вопрос «Зачем же и почему людям важно и необходимо постоянно разви-

ваться?», каждый из нас должен помнить, что:

- жизнь не стоит на месте, и мы периодически сталкиваемся с тем, что наших вчерашних знаний и умений уже недостаточно – если мы не развиваемся, мы рискуем отстать от времени;
- мы живем среди людей – в социуме, поэтому постоянно должны, приспосабливаясь, в чем-то меняться;
- если мы чего-то достигли и остановились, нас обгонят другие – и это лишь вопрос времени, ведь конкуренты не дремлют;
- без личностного развития нельзя достигнуть успеха;
- трудности и препятствия делают нас сильнее и опытнее.

Мне и моим коллегам крупно повезло, так как выбранная нами сфера – юриспруденция – весьма динамична и находится в постоянном изменении, тем самым стимулируя и нас к движению, ежедневному изучению и анализу стремительно развивающегося законодательства и судебной практики.

Особенно остро ощущалась динамика в не-

вой коронавирусной инфекции, именно в этот период институты, которые хоть и имелись в арсенале российского законодательства, но дремали и не были так востребованы до COVID-19. Например, получили стремительное развитие судебные онлайн-заседания в ВКС-режиме, заработало на полную ознакомление с материалами дела в электронном виде и другие процессуальные институты, к которым филиалу пришлось быстро адаптироваться.

Я убежден, что принцип развития не случайно сформулирован нашим руководителем в сочетании с «поощрением инициативы»: поощрение инициативы сотрудников становится рычагом (механизмом), который приводит к движению и развитию процессов в компании, а это своеобразный «двигатель прогресса».

Ведь преимущества поощрения инициативы сотрудников в том, что она может стать той самой искрой, которая нужна лидеру, чтобы «оживить» мало заинтересованных и сосредоточенных на процессе, а не на результате сотрудников. В компаниях, где поощряется инициатива, люди максимально вовлечены в рабочий процесс, они активны и заинтересованы в положительных результатах, а развитие компаний протекает гораздо быстрее.

Сотрудники, чья инициатива поощряется, обычно более проворны, отзывчивы и жизнерадостны, а когда происходят «крутые повороты», они действуют быстрее, гибче и разумнее. Например, когда что-то выходит из строя или неожиданно меняются решения, инициатива может спасти ситуацию.

Инициативные сотрудники, особенно те, которые являются обладателями свежего, нестандартного взгляда, большого жизненного и профессионального опыта в сочетании с неравнодушным отношением к делу, являются большим подспорьем как для руководителей, так и для компании в целом.

Люди, которые думают и поступают неза-

висимо, могут провоцировать изменения и способствовать постоянному развитию.

Достаточно часто сотрудники не высказывают свои предложения, боясь быть непонятыми или, что гораздо хуже, боясь совершить ошибку, которая повлечет за собой неприятные последствия.

Сотрудник развивается в атмосфере доверия со стороны руководства, когда знает, что, если предложение не работает или не даст ожидаемого эффекта, то его не обвинят в ошибке и не накажут. Также важна уверенность в том, что предложение будет рассмотрено и востребовано, что компании действительно интересна каждая идея. Материальные стимулы компании, несомненно, важны, но возможность проявить себя, быть услышанным, увидеть реализацию своей идеи на практике, получить признание подчас вдохновляет инициативных коллег не меньше, чем награда в денежном эквиваленте.

Убежден, что в профессиональной сфере без развития: расширения знаний, умений и навыков по своей специальности невозможно достичь желаемых результатов, а грамотное поощрение инициатив может стать «моторчиком» к развитию сотрудников и раскрытию их потенциала.

На пути каждого из нас часто встречаются препятствия, не все получается – и это естественно. Однако нужно учиться на своих и чужих ошибках, преодолевать преграды и двигаться дальше, потому что движение – это жизнь. А неудача – это не трагедия, а ценный урок, опыт, развитие. Поэтому не покая следует желать, не фиксации достигнутого, а движения, развития в нужном направлении.

Если взять на вооружение этот принцип, жизнь станет разнообразнее, увлекательнее и почувствуется радость изменения, развития.

Закончить свое рассуждение хотелось бы словами Альберта Эйнштейна: «Жизнь – как вождение велосипеда. Чтобы сохранить равновесие, ты постоянно должен двигаться».



Ильшат Файзуллин, заместитель начальника Оренбургского филиала – начальник Салаватского участка

Сергей Ишков, заместитель начальника Оренбургского филиала – начальник Нижнекамского участка

Сергей Шонин, и.о. заместителя начальника Оренбургского филиала по перевозкам:

Партнерские отношения выступают как необходимое условие договорных отношений между партнерами, давая возможность каждому из них получить определенный уровень прибыли за счет обмена результатами деятельности. Четкое и однозначное понимание сущности партнерских отношений в бизнесе до сих пор отсутствует, хотя в практике терминология партнерства широко присутствует.

Мы всегда стараемся выстроить открытые отношения, которые позволяют заслужить доверие. Наш принцип открытости предполагает, что компания ведет свою деятельность публично, понятно и доступно, предоставляя только достоверную информацию и рассчитывая на обратную связь со всеми партнерами.

Потребность в культуре взаимного доверия и уважения, культуре сотрудничества и взаимодействия становится все более очевидной. Есть много определений уважения, но уважение партнеров – это, прежде всего, признание достоинств личности оппонента, равенство прав, уважение и понимание его точки зрения, а также внимание к его интересу и его убеждениям. Эгоистичного, думающего только о себе, своей выгоде и доходе человека не уважают ни в деловом мире, ни в его собственной компании. Сотрудник, захлопнувший дверь перед носом клиента, обратившегося к нему перед обедом или в конце рабочего дня; сотрудник, громко разговаривающий по телефону в кабинете, где работают его коллеги; руководитель, не захотевший выслушать мнение подчиненного, – все это психологические портреты персонажей, неспособных понять другого, услышать его, решить возникшую проблему. Умение уважать чужое мнение – важный компонент этикета в деловом мире.

Уважение – это важнейшая составляющая достойных и комфортных отношений между людьми, а также основа ведения дел в любой сфере. Уважение предполагает свободу мнений и доверие, а подавление этих требований является нарушением уважения. Уважение и доверие партнеров – это понимание того, что у вас есть общие интересы, и если сейчас вам придется поступиться своими интересами, то

и ваш партнер потом сделает то же самое, потому что только так в долгосрочной перспективе вы придете к результату, который устроит вас обоих и приведет к взаимной выгоде. Уважать партнера в бизнесе – значит вместо критики разбираться в проблемах. А разбираться – значит находить взаимовыгодные решения, которые неизбежно ведут к успеху. Без уважения очень трудно прийти к общей цели.

Уважительное отношение к партнерам является существенным фактором личного успеха и корпоративного процветания, это умение общаться с людьми. Последнее основывается не только на развитых коммуникативных навыках, личном обаянии и знании психологии общения, но и на владении правилами делового этикета. Чем больше компания, тем с большим количеством людей приходится уметь договариваться, чтобы решать поставленные задачи. В любой ситуации необходимо находить точки соприкосновения и выстраивать отношения на основе уважения со своими партнерами. Уважение – базовая и незаменимая ценность любой компании.

Работа в режиме интеграции с ООО «Газпром переработка» по осуществлению отгрузки продукции ПАО «Газпром», работа в режиме АСУ-АСУ в АС «ЭТРАН» по оформлению перевозочных документов, при которой информационные системы призваны автоматизировать, и тем самым оптимизировать и создать комфортные условия для организации производственного процесса не только сотрудников ООО «Газпромтранс», но и наших контрагентов. Еще один из немаловажных факторов, призванных повысить уровень удовлетворенности клиентов, – это слаженная команда сотрудников нашего предприятия, которые отличаются высоким профессионализмом, умением делиться опытом и, вместе с тем, способностью учиться и развиваться.

Правильно оформленная накладная, вовремя предоставленная информация, не нарушенные сроки обязательств, корректно выставленные претензии, качественно подготовленные под погрузку и перевозку вагоны, выполненные условия производственной безопасности – те самые составляющие, благодаря которым формируется уважительное отношение сотрудников не только к своей работе, но и работе наших партнеров. Наша компания дорожит своей репутацией и выстраивает отношения между собой и контрагентами на принципах взаимоуважения и надежных долгосрочных отношений.

К примеру, уже долгое время Оренбургский филиал осуществляет отгрузку серы расплавленной со станции Каргала на ст. Юльевка, при этом тесно взаимодействуя с Южно-Уральской



железной дорогой, Приволжской железной дорогой, грузополучателем БФ АО «Апатит». Партнерские отношения выступают как необходимое условие договорных отношений между контрагентами, давая возможность каждому из них получить определенный уровень прибыли за счет обмена результатами деятельности. Однако, согласно правилам перевозки опасных грузов (срок доставки груженых вагонов – 6 суток, срок доставки порожних вагонов – 7 суток) и условиям договора транспортного экспедирования (5 суток под грузовыми операциями) расчетный оборот вагонов, отправляемых с Оренбургского газохимического комплекса с серой расплавленной в адрес АО «Апатит», составляет порядка 20,5 суток. Коэффициент оборачиваемости равен 1,46. Объем отгрузки серы расплавленной в месяц при таком коэффициенте оборачиваемости не мог бы превысить и половины нынешнего объема, а он на сегодняшний день составляет порядка 80 тысяч тонн. В связи с тем, что наша компания ведет свою деятельность публично, понятно и доступно, представляя только достоверную информацию и рассчитывая на обратную связь со всеми партнерами, деловые отношения превращаются во взаимовыгодный союз.

В рамках производственного совещания 2018 года между ООО «Газпромтранс» и Южно-Уральской железной дорогой были достигнуты устные договоренности о том, что простой вагонов в ожидании отправления со ст. Каргала не должен превышать более 12 часов, обращения в адрес Приволжской железной дороги для решения возникающих вопросов, связанных с продвижением порожних вагонов

на станцию погрузки, оперативно отрабатываются. Тем самым обязательства, взятые на себя ОАО «РЖД», позволили сократить фактическое время вагонов в пути со станции Каргала Южно-Уральской железной дороги до станции Юльевка Приволжской железной дороги от 24 до 13 часов. Кроме того, в рамках совещания рабочей группы по вопросам поставок серы жидкой в адрес предприятий, управляемых АО «ФосАгро-Череповец», со станции Каргала Южно-Уральской железной дороги на станцию Юльевка Приволжской железной дороги в адрес Балаковского филиала АО «Апатит» увеличенными маршрутными отправками по 56 единиц норма нахождения вагонов под грузовыми операциями на путях грузополучателя не превышает двое суток. Срок оборота вагонов снизился до 6,5 суток. В совокупности те мероприятия, которые гарантировали наши партнеры, возможно, поступаясь своими интересами, привели к результату, который устраивает всех!

Компания ценит и уважает своих клиентов, партнеров. Мы глубоко убеждены, что уважение – это один из трех китов (взаимопонимание, взаимодоверие и взаимоуважение), на котором строится успех. Однако мы придерживаемся мнения, что нет уважения – нет доверия, нет доверия – нет понимания, нет понимания – нет результата.

Мы доверяем нашим деловым партнерам, надежность, порядочность и ответственность которых были многократно проверены в течение совместной деятельности. Взаимовыгодное сотрудничество, основанное на принципе взаимоуважения, позволит нашей компании смотреть в будущее с оптимизмом. ■

РАЗВИТИЕ

ЦИФРОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

В XX веке в наш жизненный уклад прочно вошли компьютерные технологии, и в настоящее время никого этим нельзя удивить. Существует огромное количество компьютеров разных производителей с различными техническими характеристиками и модификациями. Также не стоит на месте и развивается программное обеспечение компьютеров. Если в начале промышленной эксплуатации на устройствах массово использовались только «офисные» программы, то в настоящее время компьютерные технологии используются во всех областях промышленности, в том числе и в проектировании объектов.



В настоящее время графическая часть проектной документации выполняется в определенных компьютерных программах (например «Автокад»), предназначенных для двумерного изображения проектируемых объектов.

Но двумерное изображение объекта на одном чертеже не дает полноты информации о нем: на нем описаны только определенные параметры объекта, все элементы разобщены.

В ряде проектных организаций было решено, что будет удобнее разработать методику «цифровое проектирование и моделирование объекта». Все те же чертежи, но уже в трехмерном изображении находятся в одном месте, и можно получить всю информацию простым действием – нажатием кнопки клавиатуры компьютера, либо кликом компьютерной мыши по одному из элементов объекта. Можно посмотреть изображение элемента объекта, информацию о технических параметрах данного элемента, его изготовителе, данных о вводе в эксплуатацию и так далее.

Разработчики программного обеспечения выполнили такую работу. Программное обеспечение в настоящее время настолько развито, что без особых проблем позволяет произвести цифровое проектирование и моделирование промышленных объектов.

В Сургутском филиале ООО «Газпромтранс» в 2022 году планируется проведение реконструкции резервуаров для хранения производственной и противопожарной воды, в связи с чем в 2021 году заключается договор на проектирование объекта «Реконструкция РВС-1 и РВС-2». В рамках данного проекта будет произведено цифровое проектирование и моделирование резервуаров. Опыт работы по цифровому проектированию и моделированию объектов Сургутского филиала можно будет рассмотреть уже в конце 2021 года.

Павел ПРУЦКОВ, начальник Производственно-технического отдела Сургутского филиала ■

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

В прошлом номере газеты мы начали новую рубрику – Цифровой словарь, посвященную новым цифровым терминам, которые прочно входят в нашу жизнь. В этот раз мы расскажем о такой важной и объемной теме как интернет вещей.

Интернет вещей, или IoT (Internet of Things) – это новая стадия развития интернета, когда к нему подключено больше вещей, чем людей. Развитие стадии началось в 2008–2009 годах, когда количество устройств в сети превзошло численность населения планеты.

IoT соединяет все окружающие нас объекты в компьютерную сеть. Там они могут обмениваться информацией и работать в режиме реального времени без человеческого вмешательства.

В истории существует много фактов, которые можно косвенно связать с IoT, но мы хотели бы перечислить те, которые непосредственно к нему относятся:

■ В 1926 году Никола Тесла в интервью журналу Collier's отметил, что в будущем радио будет преобразовано в «большой мозг», а все вещи станут частью единого целого и многие устройства смогут помещаться в кармане;

■ В 1990 году Джон Ромки, один из создателей протокола TCP/IP, создал первую в мире интернет-вещь: он подключил к сети свой тостер;

■ Термин «Интернет вещей» появился в 1999 году и был предложен Кевином Эштоном. Тогда же создали Центр автоматической идентификации (Auto-ID Center), который занимался радиочастотной идентификацией (RFID) и сенсорными технологиями, благодаря которому эта концепция получила широкое распространение;

■ Как уже отмечалось, в 2008–2009 годах произошел переход от «Интернета людей» к «Интернету вещей».

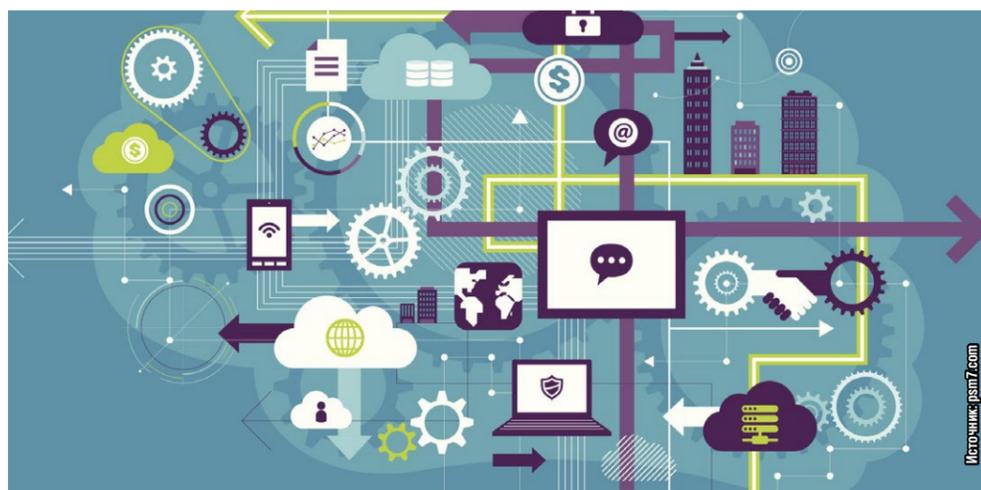
Внедрение IoT стало возможным благодаря широкому распространению смартфонов, беспроводных сетей и удешевления электронных компонентов и обработки данных. IoT-системы обычно состоят из сети умных устройств и облачной платформы, к которой все они подключены. Эти устройства взаимодействуют через wi-fi, Bluetooth, LPWAN, BLE, Ethernet, RFID, ZigBee и другие виды связи.

IoT можно разделить на потребительский и промышленный секторы. К нему относится довольно много разных сфер. Так, например, IoT активно развивается в секторах b2b и b2c. Интернет-вещи в b2b – это умный транспорт и беспилотники, умный город, умные рабочие места, умные заводы и электросети, точное земледелие и многое другое; а в b2c – носимые устройства, умный дом, умная одежда, smart TV, умные гаджеты для животных.

Современная технология активно применяется в городах: на транспорт ставят датчики перемещения, мусорные баки оборудуются датчиками наполнения, существует возможность планировать маршруты транспорта на основании данных о перемещении людей по городу, контролируется уровень воды в водоемах – все данные, которые собираются в ходе эксплуатации умных вещей, дают возможность властям лучше понимать потребности жителей.

IoT очень помогает в аграрном секторе: датчики в земле фиксируют различные показатели влажности и плодородности. Например, Нидерланды, будучи небольшой страной с высокой плотностью населения, являются одним из мировых лидеров по выращиванию продуктов питания – это стало возможным благодаря IoT.

Логистика – еще один сектор, в котором активно развивается IoT. Доставка любых



товаров стала более прогнозируемой и предсказуемой – это важно и потребителям, и владельцам бизнеса. Благодаря современным технологиям можно отследить, где находится транспорт и когда ему пора загружаться новым товаром.

Вы наверняка заметили, что в некоторых домах в нашей стране уже установлены умные счетчики: благодаря им данные автоматически передаются в обслуживающие компании, самим снимать показания не нужно. Умные лифты умеют оповещать о поломках, а также можно узнать, какая температура сейчас в подъезде и регулировать ее.

Подключенные к интернету медицинские приборы спасают жизни, так как система оповещает врачей, если какие-то показатели в анализах пациента не очень хорошие. В некоторых странах медицинский IoT поддерживается на уровне правительства.

В нашей стране IoT давно обсуждается в правительственных кругах: существует Фонд развития интернет-инициатив (далее – ФРИИ), который составляет «дорожную кар-

ту» по развитию интернета вещей. А реализовывать эти проекты будут «Ростелеком», GS Group и Объединенная приборостроительная корпорация. В 2016 году ФРИИ запустил акселератор для IoT-стартапов, а в Иннополисе был создан полигон для тестирования проектов в этой сфере.

Вы тоже легко можете окружить себя интернетом вещей, например, если приобретете одну из умных станций-помощниц и подключите к ней умную розетку или лампочку. Еще один пример: на дачах у многих уже есть котел отопления или ворота, которыми можно управлять с телефона. Это ваш маленький сегмент большого интернета вещей в действии.

P. S. Кликнув на картинку, вы можете посмотреть юмористическое видео на тему интернета вещей.

По информации интернет-источников

Анастасия КИСЛЯКОВА,
ведущий специалист Службы по связям с общественностью и СМИ

ЭКОЛОГИЯ

СДЕЛАЕМ ПЛАНЕТУ ЧИЩЕ

По данным Greenpeace каждый год россияне выбрасывают 70 млн тонн бытового мусора. Человечеству известны 3 способа борьбы с мусором: сжигание, захоронение (свалка) и переработка. Все способы, кроме переработки, губят природу и опасны для здоровья человека.

КАК И ЧТО СОРТИРУЕМ?



БУМАГА

- Книги
- Журналы
- Газеты
- Тетради
- Альбомы
- Офисная бумага
- Картон
- Бумажные упаковки (кроме упаковки Tetra Pak и одноразовых бумажных стаканчиков)



ПЛАСТИК

- Пластиковые упаковки с маркировкой
- Перерабатываются
- Не перерабатываются



СТЕКЛО

- Банки и бутылки из под напитков
- Косметические флаконы
- Аптечные пузырьки и ампулы
- Жаростойкое и ударопрочное стекло (сортировать отдельно)



МЕТАЛЛ

- Жестяные банки
- Алюминиевые банки
- Крышки от стеклянных банок и бутылок
- Фольга и обертки от шоколадных изделий

Источник: дневник.обь.рф

Как начать раздельный сбор мусора у себя дома?

Начните с малого. Для начала можно собирать пластиковые бутылки. Контейнеры для их сбора есть сейчас практически в каждом дворе. Затем постепенно добавляйте в сортировку макулатуру и стекло. Также необходимо собирать предметы, требующие особой переработки, например, батарейки и лампочки. Они относятся к классу

опасных отходов, и сдавать их необходимо в специальные пункты приема. Обычно они располагаются в таких гипермаркетах как «Леруа Мерлен» или «Лента».

Почему это несложно? Необязательно ездить в пункты приема раздельного мусора каждый день. Достаточно сдавать мусор в переработку раз в месяц.

Чтобы уменьшить количество отходов, можно установить у себя дома в кухонной ра-

ковине диспозер (измельчитель). Через него вместе с канализационными стоками отходы попадут на очистные сооружения, а затем их превратят в техногенный грунт или биогаз.

Кому можно помочь, сортируя мусор? В нашей стране сейчас проходят различные экологические акции. Например, эколого-благотворительная акция «Добрые крышечки». Чтобы поучаствовать в ней, необходимо собрать некоторое количество крышек от пластиковых бутылок. Таким образом вы не только сэкономите планету от пластика, который, как известно, разлагается более 100 лет, но и поможете детям. Ведь полученные от сдачи крышек деньги направляются в благотворительный фонд «Волонтеры в помощь детям-сиротам» и тратятся строго на медико-реабилитационную помощь приемным детям-инвалидам.

Сама идея раздельного сбора и накопления отходов не нова и в достаточной степени реализована на практике. В Оренбургском филиале тоже есть наработки в этом направлении.

К сожалению, организовать раздельный (селективный) сбор компонентов бытового мусора на производстве на данный момент не представляется возможным. Это никак не связано с желанием или возможностями руководства филиала. Раздельный сбор отходов логически должен продолжаться и раздельным их вывозом. Однако, учитывая, что сбор и вывоз всех коммунальных отходов с филиала осуществляется единственным мусоровозом, такая идея теряет всяческий смысл (Кликнув на картинку, можно посмотреть короткометражный фильм на эту тему).

Со сбором опасных отходов ситуация намного лучше. С целью ресурсосбережения, безопасности экологической и пожарной безопасности осуществляется раздельный сбор опасных отходов, относящихся к разным группам и видам.

В первую очередь разделяются отходы, которые подлежат вывозу на полигон (городская свалка), от отходов, требующих обезвреживания или являющихся вторсырьем.

Во-вторых, раздельный сбор осуществляется в отношении отходов, требующих определенных условий накопления и временного хранения. Таким образом отдельно накапливаются отходы, хранение которых возможно на открытом воздухе навалом, отдельно – требующие хранения в изолированном помещении.

В-третьих, раздельный сбор осуществляется по признаку дальнейшей операции: передача на обезвреживание или на утилизацию.

Наконец, в-четвертых, безусловно, раздельный сбор осуществляется по степени пожароопасности накапливаемых отходов.

Таким образом в филиале осуществляется раздельный сбор таких отходов, как: отработанные ртутьсодержащие лампы, аккумуляторы, шины и покрышки автотранспортных средств, отходы отработанных деревянных шпал, промасленная ветошь и другие отходы, загрязненные нефтепродуктами, отходы отработанных масел, металлолом, отходы бумаги. Твердые коммунальные отходы и отходы производства, подлежащие передаче на полигон, также накапливаются в филиале в отдельных контейнерах.

Переработка отходов позволит к 2030 году сократить количество мусора, захороненного в России, на 75–80% – а значит, уменьшится и количество свалок. Сбережем планету вместе!

Елена СОКОЛОВА,
экономист Планово-экономического отдела
Оренбургского филиала
Дмитрий ЧИЖ,
начальник Отдела охраны труда
и промышленной безопасности
Оренбургского филиала

РАЦИОНАЛИЗАТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОРЕНБУРЖЬЕ

Рационализаторская деятельность, как правило, направлена на поиск и задействование скрытых резервов предприятия по усовершенствованию, улучшению оборудования, технологии, применяемых материалов, организации производства и т.п. Привлечение широкого круга работающих к рационализации и изобретательству является неперенным условием успешного развития предприятия.

Не стал исключением и Оренбургский филиал. Руководство филиала активно поддерживает рационализаторскую деятельность и творческий подход к делу. Поиск наиболее экономичных решений, позволяющих выполнять поставленные задачи с наименьшими затратами трудовых и прочих ресурсов – это то, чем руководствуются рационализаторы в своей работе. Планирование рационализаторской деятельности, действующее в филиале СТО – Газпромтранс 2-2017, существующая система поощрения – хорошая основа для создания благоприятных условий в реализации лучших замыслов и идей. Итог такого системного подхода: за последние четыре года в Оренбургском филиале предложено к внедрению более 200 рационализаторских предложений технического и организационного характера.

Рационализаторское предложение носит творческий характер. Это один из приемов, направленных на максимальное использование талантов и способностей работников, а также на выявление таких работников, которые не автоматически выполняют свою работу, а ищут пути по ее совершенствованию – в этом и состоит наша задача. Одним из таких рационализаторов в Оренбургском филиале является инженер КИПиА Производственно-технического отдела Антонов Алексей Александрович.

В 2014 году в филиале ввели в эксплуатацию центральный тепловой пункт, обеспечивающий маневровый район станции Заводская горячим водоснабжением и отоплением. Он был оснащен системой автоматического контроля параметров теплоносителей, реализованной на базе программного обеспечения ООО «Siemens» S7-1200.

В процессе эксплуатации теплового пункта имели место сбои в работе и выход

из строя части блоков программируемого контроллера, вследствие чего прекращалась циркуляция теплоносителя горячего водоснабжения и отопления, также возрастала температура на подающих трубопроводах. Это приводило к необходимости производить перезагрузку блоков контроллеров. Задача усложнялась и тем, что в ПАО «Газпром» действует программа импортозамещения, запасные части для программируемого логического контроллера приобретать не просто.

Для решения данной проблемы Алексеем Антоновым было подано рационализаторское предложение «Повышение надежности водоснабжения», заключающееся в замене оборудования с сохранением функциональных опций блоков автоматики фирмы Siemens (импортного производителя) на менее затратное от отечественного производителя – контроллер микропроцессорный и логический контроллер. Функционально оборудование решает необходимые задачи, аналогичные выполняемым оборудованием Siemens.

Оборудование имеет гибкую настройку конфигураций и более приспособлено к существующим условиям эксплуатации (повышенные температуры).

Регулирование температуры в контуре горячего водоснабжения осуществляется прибором с помощью автономного привода электрозадвижки по установке температуры горячего водоснабжения. Управление производится широтноимпульсным способом, но по независимым пропорционально-интегрально-дифференциальным законам регулирования. Формирование импульсов управления привода электрозадвижки осуществляется следующим образом: прибор производит постоянный циклический опрос входных датчиков, после каждого цикла вычисляет в числе про-



чих параметров и новое текущее значение температуры, по которой в выполняемой системой режиме работы осуществляется регулирование температуры теплоносителя. Интервал времени, необходимый для одного цикла опроса датчиков, называется шагом регулирования.

Полученное текущее значение температуры сравнивается с соответствующей уставкой регулирования, после чего прибор формирует импульс управления привода электрозадвижки. Главный эффект от внедрения аварийного комплекта автоматики центрального теплопункта – надежность и ремонтпригодность блоков автоматики.

Следующим шагом в обеспечении надежной и бесперебойной работы ЦТП было внедрение еще одного рационализаторского предложения Алексея, которое позволяет минимизировать риски при работе теплопункта.

Например, существует определенная норма температуры в подающем трубопроводе горячего водоснабжения. Если она повышается на 10 градусов и сохраняется в течение 5 минут, то ответственному работнику приходит оповещение о нештатной ситуации, что позволяет своевременно принимать меры по предотвращению роста температуры и сохранять в пределах нор-



матива. Внедрение данного предложения позволило сделать еще один существенный шаг на пути цифровизации предприятия.

Современные технологии стремительно развиваются и требуют своевременных решений. Это с легкостью удается благодаря таким талантливым и грамотным специалистам как Алексей Антонов. Хочется пожелать ему творческих и производственных успехов, новых идей и свершений.

Дас ЕЛЕНА,
Инженер производственно-технического отдела
Оренбургского филиала

МЕНЯЕМСЯ ВМЕСТЕ

ИСКУССТВО ДИАЛОГА

«Вести Газпромтранса» продолжают рассказывать о полезных навыках, которые пригодятся сотрудникам в работе. Сегодня в рубрике «Меняемся вместе» рассмотрим правила и особенности телефонных переговоров.

Современную деловую жизнь невозможно представить без звонков. Соблюдение телефонного этикета – одна из важных составляющих делового общения, определяющих эффективность развития взаимосвязей с коллегами, клиентами и партнерами. Качественный разговор по телефону многократно повышает оперативность решения вопросов, минимизирует необходимость отправлять дополнительные письма и договариваться о личных встречах.

ГОТОВИМСЯ К РАЗГОВОРУ

Наметьте примерный план беседы. Следует определить, с какой целью вы звоните, каким должно быть содержание разговора и какой будет ваша тактика. Запишите вопросы, которые хотите задать, или сведения, которые необходимо получить, продумайте их последовательность.

Будьте лаконичными и структурируйте информацию. Чтобы не растеряться, запишите ключевые слова, подготовьте даты и номера документов, материалов, которые могут понадобиться. Постарайтесь спрогнозировать контраргументы собеседника и свои ответы на них.



Николай Конев

Прежде чем набирать номер, проверьте, что он правильный, и удостоверьтесь, что знаете, как зовут собеседника. Если вы ошиблись, извинитесь и завершите разговор. Уточните информацию, после чего звоните снова.

РАССТАВЛЯЕМ АКЦЕНТЫ

В процессе телефонных переговоров обращайте внимание на свой голос, интонацию, ясность изложения мыслей, правильные акценты в беседе. Ведите разговор в спокойной, учливой и доброжелательной манере. Исключите

монотонные или нетерпеливые интонации. Ваша речь должна быть содержательной и интересной.

При возникновении разногласий старайтесь разрешать их тактично. Не давайте волю эмоциям. Повышение тона и, тем более, оскорбительные выражения недопустимы в разговоре с любым сотрудником вне зависимости от возраста и занимаемой должности. Даже если ваш собеседник высказывает несправедливые упреки, наберитесь терпения и не отвечайте ему тем же. При возможности переведите беседу в спокойное русло. Ваша задача – оставаться собранным и вежливым.

ПЕРЕХОДИМ К СУТИ

1. Представьтесь. Назовите свое имя и занимаемую должность.

2. Уточните, удобно ли сейчас разговаривать собеседнику, задав один из вопросов: «У вас есть возможность выслушать меня?», «Можете уделить мне некоторое время?», «У вас есть для меня свободная минута?».

3. Если ваш звонок сброшен, не стоит сразу набирать номер повторно. Лучше дождаться, пока вам перезвонят, или напомнить о себе позднее.

4. Берегите чужое время. Вкратце объясните причину своего звонка и только после этого переходите к частностям. Деловой разговор по телефону должен быть коротким, вежливым и по существу.

5. Не старайтесь выпалить всю информа-

цию за несколько секунд. Так собеседник ничего не поймет. Говорите четко и понятно.

6. Внимательно слушайте собеседника. Человека раздражает, когда его перебивают и задают вопросы, на которые он уже ответил.

7. Фиксируйте проблемные моменты, если они будут возникать. При необходимости попросите подробнее их разъяснить.

8. Собирайте информацию. Во время телефонного разговора записывайте все важные подробности, имена, адреса, цифры, детали.

9. Завершение беседы. В конце разговора подведите его итоги, напомните о договоренностях. Поблагодарите собеседника за уделенное время и попрощайтесь.

10. Проанализируйте телефонный разговор. Обратите внимание на спорные ситуации, сделайте выводы.

И ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ПРОСТЫХ ПРАВИЛ

Не принято звонить рано утром и поздно вечером во внеурочное время.

Если вы пропустили телефонный звонок, перезвоните.

Бывает, что разговор прерывается. В этом случае собеседнику перезванивает инициатор звонка.

Ждите ответа не дольше 5-6 гудков. Если за это время вам не ответили, высока вероятность, что человек занят и вы звоните не вовремя.

Екатерина ИСАЧЕНКОВА,
внешний корреспондент «ВГ»

Коллектив Астраханского филиала поздравляет с 50-летием

Лучинкина Андрея Вячеславовича, машиниста-инструктора локомотивных бригад Участка по эксплуатации локомотивного хозяйства

с 55-летием

Сергеева Владимира Александровича, машиниста тепловоза Участка по эксплуатации локомотивного хозяйства

с 60-летием

Костенко Андрея Анатольевича, начальника Участка по эксплуатации локомотивного хозяйства

Куликова Андрея Владимировича, слесаря-ремонтника Участка технического обслуживания и ремонта подвижного состава

Умерова Фариды Равильевича, водителя автомобиля Автотранспортного участка

Коллектив Оренбургского филиала поздравляет с 50-летием

Юдина Юрия Александровича, начальника Участка по эксплуатации вагонного хозяйства

Коллектив Сургутского филиала поздравляет с 50-летием

Таджибову Сабидат Фахрудинову, подсобного рабочего Хозяйственного участка

Сырмятникова Александра Анатольевича, слесаря-ремонтника Службы энергообеспечения

Брусницына Алексея Николаевича, слесаря-ремонтника Службы энергообеспечения

Мосьпана Анатолия Анатольевича, начальника смены Службы энергообеспечения

с 60-летием

Спиридонова Николая Пантелеймоновича, инженера Службы локомотивного хозяйства и путевой техники

Коллектив Ямальского филиала поздравляет с 50-летием

Еремина Михаила Алексеевича, помощника машиниста железнодорожно-строительных машин Отдела эксплуатации путевых машин и специального подвижного состава

Аландаренко Виктора Николаевича, слесаря по ремонту подвижного состава Отдела локомотивного хозяйства

Кондратова Александра Николаевича, осмотрщика-ремонтника вагонов Участка эксплуатации и технического обслуживания вагонов

Руденко Дмитрия Вадимовича, машиниста железнодорожно-строительных машин Отдела эксплуатации путевых машин и специального подвижного состава

Пегова Андрея Валерьевича, ведущего инженера Отдела эксплуатации путевых машин и специального подвижного состава

Мавдрика Олега Ярославовича, начальника Отдела АСУ ТП, СПЦ и связи

Прозорова Николая Ивановича, осмотрщика-ремонтника вагонов Участка эксплуатации и технического обслуживания вагонов

Мурадова Артура Нуралевича, машиниста-инструктора локомотивных бригад Отдела локомотивного хозяйства

Потехина Анатолия Александровича, дежурного по разъезду Диспетчерского отдела

с 55-летием

Бондаренко Александра Николаевича, осмотрщика-ремонтника вагонов Участка эксплуатации и технического обслуживания вагонов

НАВЫК ТЕЛЕФОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

На страницах этого номера мы уже познакомили вас с правилами этикета при разговоре по телефону. Чтобы закрепить этот навык, предлагаем вам ознакомиться с полезными книгами и пособиями на эту тему. Не забывайте – даже профессионалам всегда есть, чему поучиться!

1. «Мастер звонка», Евгений Жигилий – книга поможет вам встать в ряды мастеров телефонного общения. В ней вы найдете схемы для работы с разными видами звонков, освоите приемы общения и работу с возражениями. С помощью приобретенных навыков вашу речь всегда будут воспринимать дружелюбно, а примеры из более чем 100 реалистичных кейсов помогут в сложной ситуации.

2. «Эффект звонка. Как договориться по телефону?», Андрей Толкачев – прочитав эту книгу, вы сможете уверенно проводить телефонные переговоры с любым собеседником вне зависимости от его статуса. Благодаря правильному подходу вы превратите разговор в удовольствие, научитесь им управлять и находить общий язык, одновременно достигая своей цели.

3. «Гений коммуникации. Искусство притягивать людей и превращать их в своих союзников. 11 навыков эффективного общения», Дейв Керлен – здесь вы найдете полезную информацию не только по теме телефонных переговоров, но и переговоров в целом. С помощью этой книги вы сможете убедить собеседников в своей точке зрения, а также научиться создавать и поддерживать крепкие связи.

4. «Хватит мне звонить. Правила успешных переговоров в мессенджерах и социальных сетях», Игорь Рызов, Алексей Паньшин – да, книга совсем не о телефонных переговорах, но, как ни странно, правила общения в мессенджерах и социальных сетях очень схожи с телефонными. Также многие сейчас перемещаются в онлайн, ведь в ходе переписки можно продумывать свою речь и

аргументы. Авторы делятся работающими методами построения деловой коммуникации в сети и приводят конкретные примеры.

5. «Искусство разговора по телефону», Дмитрий Мякушкин – учебное пособие для всех, кто хочет усовершенствовать свой навык телефонных переговоров. Материал книги разделен на 3 части. В первой главе раскрываются особенности устной речи, восприятие собеседника по голосу. Вторая глава рассказывает о правилах, характерных для каждого этапа разговора; а третья – об основных причинах ошибок, автор представит советы о том, как их избежать.

НЕМНОГО ЮМОРА КО ДНЮ СМЕХА

– Я легко выхожу из зоны комфорта.
– Пойдем погуляем?
– Ну не до такой же степени.

– Не советую покупать этот дом, это не евклид.
– Может, неликвид?
– Нет.

– Шеф, я опоздаю. Были некоторые проблемы с глазами.
– Какие?
– Я их недавно открыл.

– Илон, привет, как твои дела?
– Ну как дела... Позавчера самый богатый человек на планете был я, но вчера им стал Безос, а сегодня – снова я...
– Да уж, помотала тебя жизнь.

Собеседование:

HR: Как у вас обстоят дела с Excel?

Я: Я его ненавижу.

HR: Понятно, то есть пользователь с опытом.

ТАКОЙ ВАЖНЫЙ КОСМОС

Королев, Циолковский, Журавлев, Гагарин, Терешкова, Леонов – эти имена знает весь мир, этими фамилиями называют проезды, улицы, города. А что они значат для нас сейчас, кроме памятников, спутников из металла и ракет? Слова «ЦУП», «Байконур» – что мы помним об этом? А ведь прошло после первого полета в космос каких-то 60 лет.

Сложно представить современную жизнь без смартфона, интернета, телекоммуникаций. А стало бы это возможным, если бы когда-то давно не начал появляться интерес к освоению космоса?

Мы живем в век высоких технологий и глобальной цифровизации, было бы это нашей реальностью, если бы не Юрий Гагарин и его полет 12 апреля 1961 года? Было бы возможно современное цифровое спутниковое телевидение, звонки по сотовой связи, GPS и все, что составляет наш быт, обеспечивает комфорт, упрощает перемещения и связь? Было бы и это возможным без «космической гонки» середины прошлого столетия, без уникальных людей, которые первыми запустили ракету, первыми вышли в открытый космос, первыми открыли для нас этот неизведанный, огромный, бездонный, безграничный мир, научивший мечтать о великом – об освоении других планет, межзвездных

перемещениях, совершенно немислимым источниках вечной энергии, мире с иными цивилизациями, контакте с неизвестными (возможно и не белковыми) формами жизни?

Космос – идея, породившая бескрайнее количество уникальных писателей-фантастов: Стругацкие, Брэдбери, Азимов. Они представляли нашу жизнь как роботизированную, механизированную с возможностями перемещения в пространстве за секунды, с возможностями освоения иных звездных систем и видов сознания.

Все началось с мечтателей: инженеров, конструкторов, готовых лететь за пределы атмосферы; тех, кому было интересно, какая на ощупь Луна, сделать шаг по поверхности Венеры, исследовать Марс и выяснить, как там на Юпитере. Все началось с первых героев, которых готовили, не зная к чему, на максимальных скоростях центрифуги, для невесомости в скафандрах, не испробован-

ных на людях в реальных условиях космоса; с людей, которые не знали, как взлететь и как приземлиться, выживут ли они после этого полета, и готовых идти туда – за грань реальности, за грань жизни.

60 лет назад изобретатели и космонавты представить не могли, насколько серьезный вклад внесут в жизнь будущих поколений. Я не говорю о заказе еды через интернет или возможности посмотреть пробки в смартфоне, я говорю о глобально другом цифровом мире, который был бы невозможен без освоения космоса.

Сейчас мы можем побывать на Международной космической станции при помощи интернет-сигнала, одной простой ссылки, которой никогда бы не существовало, если бы не та «космическая гонка».

Как жаль, что сегодня человечество в своей жажде открытий как будто остановилось – живет за счет великих достижений предыдущего поколения. Очень хочется поучаствовать в освоении новых миров, цивилизаций, видеть стремление современного человека к знанию, а не потреблению, к максимальному умению использовать то, что мы уже освоили,

на полную катушку – к той самой цифровизации и новому формату нас как людей современных, людей познания.

Предлагаю вспомнить некоторые фильмы и книги, которые показывают, насколько космос дает ответы на глобальные вопросы человечества – может решить проблемы голода, перенаселения, является возможностью развития и абсолютного подвига – преодоления самих себя.

■ Фильм «Интерстеллар»;

■ Фильм «Москва-Кассиопея»;

■ Сериал «Электрические сны Филипа К. Дика»;

■ Серия книг Аркадия и Бориса Стругацких «Предполуденный цикл»: «Путь на Альма-тею», «Страна багровых туч», «Стажеры», «Хищные вещи века».

P.S. В **группе Вконтакте** вы можете ознакомиться с работами победителей конкурса «Просто космос», организованного Профсоюзной организацией.

Алла МИРКИНА,
главный редактор «ВГ»

Ищите нас
в социальных сетях:



Архив
выпусков «ВГ»:

