



Стаканчиков Степан Валерьевич, Коммерческий директор «Теплоком»

1. Как Вы пришли в этот бизнес?

Пришёл в 2012 году на Калужский завод «Промприбор» в качестве менеджера по продажам.

2. Какие задачи Вы решаете сейчас?

Развитие продаж «Теплокома», вывод на рынок новых продуктов для максимально широкого применения опыта компании в решении задач энергосбережения.

3. С какими проблемами Вы сталкиваетесь и как их решаете?

Непонимание населением важности сбережения и учёта потребления ресурсов, что, по сути дела, и является интересом населения.

4. Что Вы можете сказать о подготовке кадров? Есть ли у Вас пожелания?

Хотелось бы восстановить статусность инженерных специальностей в РФ.

5. Сказались ли на Вашем бизнесе международные санкции?

С учётом того, что «Теплоком» - компания полного цикла и использует российские материалы, то санкции практически не сказались на нашей работе.

6. Каким Вы видите свой бизнес через 10 лет?

Компания должна стабильно расти и расширять присутствие в разных сферах энергосбережения. Скажу так - хотел бы чтобы само слово энергосбережение и энергоэффективность в части учёта энергии ассоциировались бы с названием «Теплоком».

7. Что бы Вы хотели изменить в действующем законодательстве или в нормативных актах касательно Вашего бизнеса?

Хотелось бы закрепить законодательно необходимость обновления приборного парка по истечению среднего срока службы. Так как порой уже и морально устаревает оборудование.

8. В каком журнале и на каком сайте Вы бы хотели увидеть свою статью?

Пусть будет rosteplo.ru.

9. Какому министру и что бы Вы хотели сказать?

В первую очередь - Иреку Энваровичу Файзуллину. В первую очередь, успехов в развитии строительной области, которая, как считаю, за последние годы сделала скачок во многих направлениях

10. О каком своём достижении Вы хотели бы сказать?

Я человек скромный, и все достижения только впереди)).