



## МИССИЯ КОМПАНИИ

Мы - лидеры в инновациях, развитии, производстве и внедрении самых эффективных и надежных решений в области **МОЛНИЕЗАЩИТЫ**. Мы действуем оперативно и гибко, предвосхищая потребности завтрашнего дня, добиваясь высочайшего качества наших решений и обеспечивая рост ценности Компании. **Мы** помогаем людям решать проблемы, получать **радость** от общения и чувствовать себя **свободными**. Мы работаем единой **Командой**, у нас высоко ценятся компетентность, ответственность, результативность и **улыбка**. Мы поддерживаем имидж Компании, которая внушает **доверие** и **уважение** нашим партнерам и всему обществу.

## В майском номере LifeStream:

Сотрудничество с МФТИ  
стр.2

Новый сайт Компании:  
удобство  
и фирменный стиль  
стр.2

Соглашение  
с холдингом МРСК:  
поддержка инноваций  
стр.3

Лицо номера —  
Александр Боярский  
стр.4

Успехи Компании  
в финансовой сфере  
стр.5

Новые лица  
Компании «Стример»  
стр.7

Спорт как жизнь.  
Спорт как лекарство  
стр.8

## ГЛАВНАЯ ТЕМА НОМЕРА

## Международная деятельность: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Международные партнеры и рост продаж... Офис в Швейцарии. Дистрибьюторы по всему огромному миру. Мечты? Или вполне доступная реальность для Компании «Стример»?

Ни для кого не секрет, что любая эффективно развивающаяся компания рано или поздно становится международной. В рамках закрытой системы организм не может развиваться так органично, как в международной среде. Сегодня «Стример» подошел к черте, за которой начинается «взрослая» жизнь на мировом рынке. Какова она будет — пока открытый, хотя и невероятно интересный вопрос.



«Стример» уже пятнадцать лет — активный участник российского энергетического сегмента рынка. Но российский рынок конечен, и несмотря на то, что Компания планирует работать на нем дальше и эффективно строить взаимоотношения с отечественными партнерами, нужно думать о расширении, точнее, о выходе на международную арену. С каждым днем международное направление становится все более отчетливым и перспективным.

Можно выделить четыре основных направления международной деятельности Компании «Стример», которые условно обозначаются как: научное, информационное, коммерческое, инновационное. Об этих направлениях, а также о том, как все начиналось и о перспективах развития LifeStream узнал подробнее от Ивана ЖИТЕНЕВА, генерального директора ОАО «НПО «Стример», Андрея СУДНИКА, исполнительного директора, Георгия ПОДПОРКИНА, научного руководителя ОАО «НПО «Стример», Екатерины

ВАСИНОЙ, руководителя маркетингового направления Компании.

— Международная деятельность — это приоритет номер один в жизни Компании. Мы подошли к предельной емкости рынка в России, — уверен Иван Житенев. — И начинаем завоевывать те области и сегменты, в которых изначально нас никто не ждал. Роста Компании даже в два раза, оставаясь на российском рынке, ждать не приходится. Каждый раз, когда я посещаю международные мероприятия, явственнее ощущаю, что мир гораздо больше, чем Россия. Нам обязательно нужно, чтобы наши изделия придумывались не только в России. Проектные институты и лаборатории под эгидой «Стример» — такова амбициозная цель нашей «западной экспансии» в научно-производственной сфере, — подчеркивает Иван Вячеславович.

**ЧИТАЙТЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТРАНИЦЕ 6...**

## КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Дорогие друзья!

Рад снова приветствовать вас на страницах LifeStream!

Я пишу свою колонку в день Святой Пасхи, и в этот по-настоящему светлый праздник я не мог не вспомнить девиз нашей Компании «Сохраняя свет». Так же, как и Вера наполняет Надеждой и Светом сердца людей, так и мы помогаем нести свет в каждый дом. Пасха — это день любви, добра, всепрощения, когда на сказанное незнакомым человеком «Христос Воскресе!» мы искренне отвечаем «Воистину Воскресе!». В этот день чувствуется всеобщая радость и единение. Я рад, что в нашей Компании мы сохраняем атмосферу единства и взаимоподдержки, ведь только люди, объединенные общей идеей и поддерживающие единые ценности, могут делать то, что делаем мы с Вами. Каждый день мы стремимся создать что-то новое, подобно садовнику, ухаживающему за своим садом, мы взращиваем инновационные идеи и реализуем их в новых проектах.

Другой Великий Праздник, который мы только что отметили, — День Победы, Праздник со слезами на глазах: все мы так или иначе ощущаем на себе дыхание тех лет, когда решалась судьба нашего Настоящего, пусть многих из нас тогда еще не было на свете. Размышляя о Великой Победе, хотелось бы подчеркнуть близость целей «Стримера» и Великого Подвига наших дедов: они несли в Европу Победу и мир. «Стример», выходя на международный, в том числе — европейский рынок, несет Свет, Безопасность, Тепло и Уют. Еще раз хочется отметить, что наша работа вносит ощутимый вклад в развитие Планеты и каждый сотрудник Компании помогает сделать этот мир лучше и светлее. Здорово знать, что каждый из нас с полным правом может сказать: «мы живем «Сохраняя Свет»!

Дмитрий Терехин,  
Председатель совета директоров.

## Сотрудничество с МФТИ: от практики к разработкам

**Как сделать совершенный изолятор-разрядник? Как перевести метод «проб и ошибок» в нечто устоявшееся и строго научную область?**

Скоро на эти животрепещущие вопросы будут готовы ответы, ведь «Стример» начинает серьезную работу с «кузницей» научных и инженерных кадров — Московским физико-техническим институтом, кафедрой физической механики. Заключен договор, согласно которому специалисты кафедры проведут фундаментальные исследования в области физики разряда.

— «Стример» работает над созданием и усовершенствованием системы грозозащиты линий электропередачи. Наша деятельность — инженерная, практическая. Можно сказать, что во многих случаях мы действуем методом проб и ошибок, достигая положительного результата опытным путем, — комментирует идею сотрудничества с МФТИ **Георгий ПОДПОРКИН, научный руководитель ОАО «НПО «Стример»**. — И это правильно: сначала так надо действовать, пробовать создать новое, заставить изобретенные механизмы работать. То есть, сначала практика, потом уже теория — это путь изобретений. «Стример» занимается экспериментальными исследованиями и получает хорошие результаты, которые помогают Компании развиваться.

Опытным путем можно совершить революционный проект в инженерной сфере — так и получилось с созданием изолятора-разрядника. Однако наступает момент, когда для дальнейшего развития необходима не только опытно-экспериментальная, но и научная база.

— Я встречался с Константином Эдуардовичем Соном, ученым, ведущим научным сотрудником кафедры физической механики МФТИ, который отвечает за реализацию нашего проекта в МФТИ. — отмечает **Андрей СУДНИК, исполнительный директор ОАО «НПО «Стример»**. — Константин Эдуардович позитивный, открытый человек, вдохновленный возможностями нашей совместной работы. Мы договорились о том, что в самое ближайшее время встретимся с их командой математиков и физиков и вместе обсудим детали и перспективы проекта.

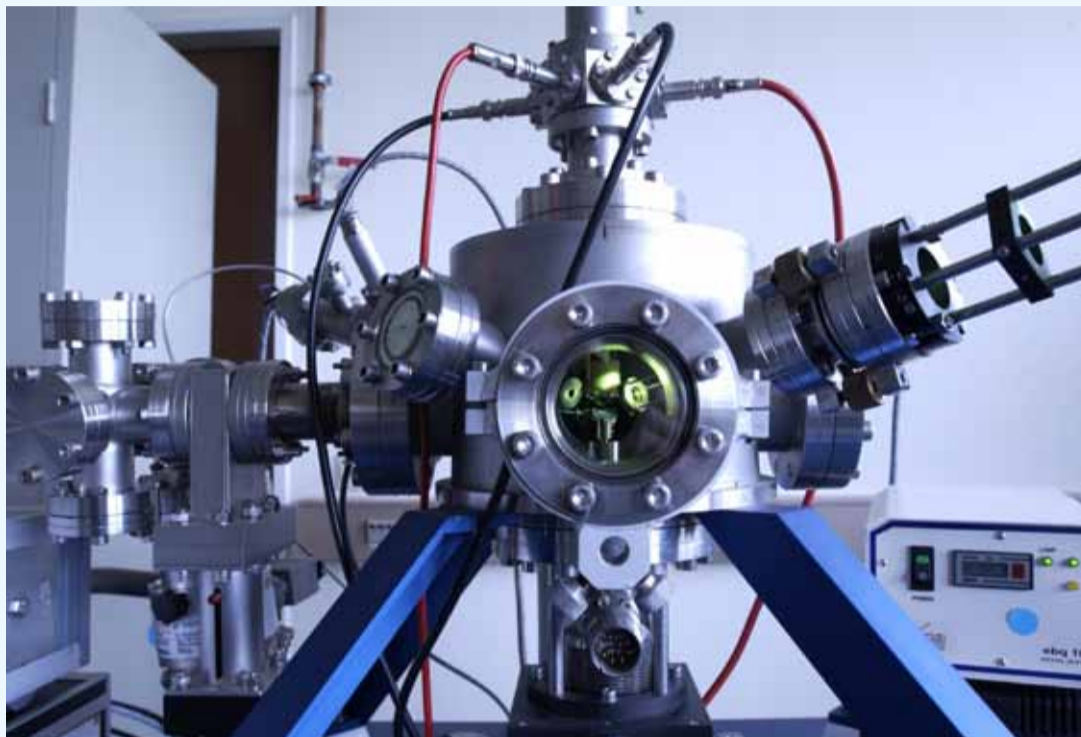
Специалисты из МФТИ взяли на себя непростую задачу — изучить процессы, происходящие в изоляторе-разряднике во

время удара молнии, и составить практические рекомендации для Компании «Стример» по усовершенствованию производства изоляторов-разрядников.

У «Стримера» будет математическая модель процессов, происходящих в разрядниках, физическая модель, экспериментальные исследования механизма разряда и ряд результатов других исследований.

— Казалось, что создать математическую модель молнии — невозможно, но ученые утверждают, что это вполне реализуемо. Результаты этих исследований помогут нам определиться с материалами, их плотностью, эластичностью. То есть, мы будем руководствоваться не только методом подбора и гениальных догадок, а итогами работы научного аппарата, — уверен Андрей Судник.

Это сотрудничество важно для «Стримера» потому, что позволяет Компании расти в научном плане, налаживать контакты с учеными и создавать фундамент для дальнейшей работы с научной элитой России, а главное — разрабатывать все более качественный и готовый к любым, даже самым суровым испытаниям, продукт.



## Освящение «Башни»

*Законы физики — это холсты, на которых Бог творит свои шедевры.*  
Дэн Браун

Вера и наука не только не мешают друг другу, но помогают работать гораздо успешнее и эффективнее. Это доказали великие учёные: Ньютон, Эйнштейн, Менделеев и многие другие. Разделяя эту идею, научный руководитель «Стримера» **Георгий Викторович Подпоркин**

Во время экскурсии священник не мог не заметить, что в одном из помещений научной лаборатории уже висит икона Георгия Победоносца, святого покровителя научного руководителя Компании. Георгий Викторович отметил, что помощь святого чувствуется каждый день, он словно придает сотрудникам силы, помогает решать сложные задачи.

После осмотра «Башни» наступил самый важный и значимый момент этого дня — Отец Максим освятил башню, окропив ее святой водой. На прощание были сделаны памятные фотографии, а священник поблагодарил всех сотрудников Компании за их труд и пожелал им и дальше «Сохранять свет».

Теперь на стороне Компании «Стример» не только законы физики, но и высшие силы.

принял решение освятить научную лабораторию (сокращённое название — «Башня»), чтобы работа в ней шла еще лучше.

Итак, 14 февраля 2011 года территорию научной лаборатории (сокращённое название — «Башня») по приглашению Георгия Викторовича Подпоркина посетил Отец Максим — священник церкви на территории Политехнического университета. Георгий Викторович отмечает, что отец Максим с радостью принял приглашение и проявил искреннюю заинтересованность деятельностью Компании, ее научными разработками. Сотрудники научной лаборатории, в свою очередь, встретили священника со всем подобающим гостеприимством. Они провели для Отца Максима экскурсию по территории «Башни», рассказали о деятельности Компании, научных исследованиях и разработках, о перспективах Компании в отрасли. Отцу Максиму довелось увидеть даже испытания различных образцов, которые проводятся здесь.



на фото: Отец Максим освящает «Башню»

### НОВОСТИ КОМПАНИИ

## Новый сайт Компании: удобство и фирменный стиль

**Как создать электронный ресурс, который бы работал на Компанию с максимальной отдачей? Как сделать так, чтобы скорость и удобство, простой и стильный дизайн, много свежей информации — стали не просто основными характеристиками [www.stremer.ru](http://www.stremer.ru), но и сделали сайт неотъемлемой частью «Стримера»?**

Еще несколько месяцев назад у Компании «Стример» был классический «сайт энергетика» — информация о предприятии и продукции на синем фоне. Теперь по запросам в поисковой системе появляется ссылка на новый сайт ОАО «НПО «Стример», который располагается по старому адресу, но отличается новой концепцией. Удобный для гостей, с жизнерадостным, но минималистичным дизайном, новый сайт уже принял первых посетителей. О том, как разрабатывались новый дизайн и концепция сайта, LifeStream рассказала **Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример»**:

— Для службы маркетинга и в целом для Компании сайт — это инструмент, который помогает преодолеть разрозненность поставщика и потребителя, с помощью современных технологий создает между ними связующую нить. С помощью сайта можно повлиять на объем продаж и донести свои ценности, миссию, образ, имидж до клиента. Я бы сравнила хороший сайт с выставочной площадкой. Только на выставке Компания представляет себя и продукцию всего четыре дня, а сайт — та выставка, которая работает круглый год 24 часа в сутки.

Два с половиной года назад, когда Екатерина приступила к работе в Компании «Стример», сайт уже нуждался в изменениях и обновлениях. Но самое главное — как говорится, у него не было «хозяина»: сайт создавался одним специалистом, но впоследствии работали с ним другие люди. Нуждалась в изменении и информация на сайте (которую можно было добавлять и удалять не на всех страницах сайта), и структура.

— Еще два года назад обсуждались три возможных варианта дизайна сайта, даже был выбран один, когда **Иван Вячеславович ЖИТЕНЕВ, генеральный директор Компании**, принял принципиальное решение: «Стример» нуждается в новом логотипе и фирменном стиле, — продолжает Екатерина. — Около года мы разрабатывали образ Компании — и все это время работал старый сайт. В мае 2011 года, когда все вопросы с новым фирменным стилем были улажены, можно было приступать к созданию нового дизайна и обновленной структуры сайта. Все лето мы выбирали и утверждали дизайн главной страницы — ведь далеко не все в Компании принимали новый образ, более легкий, минималистичный, яркий. Возникли опасения, что сайт отдаст нас от ключевой аудитории — ведь он так не похож на другие сайты энергетических компаний.

Сайт Компании «Стример» ориентирован на образцы сайтов международных фирм вроде Siemens. Он обладает разветвленной структурой и удобен для поиска самой различной информации. Плюс новой версии сайта — он дает свежую и актуальную информацию о Компании и продукции клиентам, дистрибьюторам и сотрудникам.

— На новом сайте стало легче находить информацию — это подтвердили люди «со стороны», которые впервые оказались на нашем электронном ресурсе. Теперь можно быстро найти контакты, сведения о продукции, о Компании, — уверена Екатерина Васина.

Возможно, со временем сайт перерастет в электронный офис или даже магазин. У него — большое будущее: у сайта есть все шансы для того, чтобы стать важнейшей частью информационной системы Компании. Предполагается создать на сайте персональный доступ сотрудников к внутренним ресурсам «Стримера». Перспективы развития сайта Компании «Стример» напрямую связываются с международной деятельностью — именно сайт может стать той площадкой, с которой начнется крупномасштабный выход «Стримера» на мировую арену.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

# Дорогой Бог!



15 февраля весь мир отмечал Международный день детей, больных раком. Этот день - еще один повод для обсуждения проблем детской онкологии и информирования людей о злокачественных заболеваниях у детей. Детская онкология на данный момент является острой социальной проблемой. Ранее онкология считалась «взрослым» заболеванием. Однако, по данным статистики, в России рак является одной из основных причин детской смертности. Именно поэтому к этой проблеме необходим особый подход. А детям – особое лечение.

Для нашего города этот день имеет особое значение. 1 июня 2010 года в Санкт-Петербурге открылся первый в России Детский хоспис.



на фото: Дмитрий Терехин и Отец Александр

В феврале, когда весь мир говорил о проблемах детской онкологии, редакция газеты «Life Stream», а также Председатель совета директоров Дмитрий Терехин отправились на территорию парка Куракина Дача. Здесь находится первый в России Детский хоспис.

Мы считаем, что в любом деле важна инициатива и решительность. Это важные качества как для отдельного человека, так и для успешной компании.

А успешная компания – это целая команда инициативных и решительных людей. Именно благодаря таким людям и таким компаниям вершатся важные и нужные дела.

С момента открытия стационара хосписа прошло чуть более 8 месяцев. Однако за это время он сумел оказать помощь уже очень многим неизлечимо больным детям и их родителям. Мы встретились с больными детьми, их родителями и педагогами. Дети играли, рисовали, плавали в бассейне, занимались физкультурой. Хоспис обустроен таким образом, что словно утверждает: сюда приходят жить. Жить яркой и радостной жизнью.

Множество комнат. У каждой из них свое назначение: игровая, комната для занятий рисованием, комната для лечебной физкультуры, столовая. Но каждая из них – яркая, не похожая на предыдущую, с цветными стенами. На стенах нарисованы птицы и обитатели морских глубин. Над головой – голубое небо, пусть и нарисованное.

Дети, которые живут здесь, одни или со своими родителями, знают цену настоящего момента. Они стараются максимально полно прожить свой день и учат этому окружающих их взрослых. Они стремятся все успеть, все попробовать. Сегодня, сейчас, не откладывая на потом. В этом им помогают сотрудники хосписа, люди, с участием относящиеся к судьбе детей, а также частные компании.

Карл Сэндберг говорил, что все, что существует на свете, когда-то было мечтой. Раньше больные дети могли лишь мечтать об организованных экскурсиях в музеи, прогулках по реставрированным мастерским, занятиях в анимационной студии, запоминающихся праздниках.

## Из истории

Детский хоспис был основан по инициативе Русской Православной Церкви в 2003 году. У Александра Ткаченко, протоиерея, была мечта: помогать детям с неизлечимыми заболеваниями. К 2003 году вокруг него собрались люди, которые помогали его мечте сбываться: группа врачей, медицинских сестёр, психологи и социальные работники. Хосписное движение превратилось в общественно значимое дело. Специалисты выявили группу де-

тей, нуждающихся в паллиативном уходе, и организовали системный уход за ними и членами их семей.

А в 2005 году некоммерческое Медицинское учреждение «Хоспис (детский)» получило лицензию. Деятельность Детского хосписа получила поддержку Губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко. В 2005 году хоспису было передано здание бывшего Николаевского сиротского пансиона на Куракиной Даче для размещения в нём стационара. Началась кропотливая работа. Здание реконструировали. Думали об оформлении помещения. Решили – оно будет ярким и радостным, как и жизнь здесь. Набирали медперсонал. А это непростая задача. Прежде всего, хоспис - это не больница. Это место, куда люди приходят ЖИТЬ. Поэтому и работники здесь должны помогать жить, помогать не только своими профессиональными качествами, но и душевными силами. Это работа не для каждого. А для этих людей боль не может быть чужой, а рабочее время ограниченным.

Работать здесь непросто. Часто сотрудники переживают потери как свои, вместе с родителями. Именно поэтому на данный момент существует программа по профилактике эмоционального выгорания персонала.

В настоящее время на попечении хосписа находится более 200 семей, имеющих детей в возрасте от 1 года до 18 лет с неизлечимыми заболеваниями различной степени тяжести. В уходе за детьми участвует более 80 сотрудников, это опытные врачи, медсестры, социальные педагоги, воспитатели, психологи и другие специалисты. Они оказывают детям и их семьям медицинскую, психологическую, духовную и социальную помощь. Все услуги хосписа, в том числе, лекарственные препараты предоставляются бесплатно.

Денег, которые выделяет государство на содержание хосписа, не хватает даже на то, чтобы обеспечить детей подгузниками. Да и забота о больных детях – дело не только государства или родителей. Это общее дело, в котором не может быть чужой беды или чужих детей. Онкологическое заболевание - серьезное испытание. Столкнуться с ним может каждый. Победить его сложно. В одиночку - практически невозможно. Необходима рука помощи тех, кто чувствует в себе силы ее протянуть. А ответом на эту помощь станет детская улыбка – искренняя, радостная, от всего сердца.



При помощи инициативных людей и организаций дети первого в России Детского хосписа могут жить каждый свой день максимально полно. Каждая минута их жизни становится яркой, радостной, а над головами в любую погоду – ясное голубое небо, пусть и нарисованное.

P.S: О том, как помочь Детскому хоспису, можно узнать в редакции газеты «Life Stream».

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

## Стример и немецкий полимерный гигант

«Стример» встретился с LAPP: работа по усовершенствованию ИРМК продолжается.

LAPP — один из крупнейших производителей полимерных изоляторов в мире, заводы LAPP располагаются в Германии, США, Румынии. Эта Компания — не новичок на рынке изоляторов, а солидный игрок со «стажем» производства и разработок более чем 100 лет. История сотрудничества ОАО «НПО «Стример» и гиганта LAPP берет начало в прошлом году: еще в июле 2010 года состоялся визит делегации LAPP в ОАО «НПО «Стример», в ходе которого были определены возможные направления сотрудничества компаний, а уже в августе 2010 года, во Франции, на конференции CIGRE состоялась переговоры, определившие особенности сотрудничества: LAPP изготовит разрядник, а «Стример» проведет тесты и испытания нового изделия. В конце февраля 2011 года состоялась очередная встреча технического и научного «звена» Компании «Стример» с баварскими профессионалами.

— Основная цель этой поездки выполнена — мы изучили те образцы, которые изготовили специалисты Компании — примеры усовершенствованного изолятора-разрядника, — объясняет мотивы поездки в Баварию Владимир ЖИТЕНЕВ, главный инженер «Стример». — Посмотрели, что именно подготовил LAPP и теперь определяем дальнейшие направления развития сотрудничества.

Работа с LAPP — важный шаг на пути к международному сотрудничеству в более широких масштабах, а также возможность открыть для Компании новые инженерные решения — и в итоге создать совершенный изолятор-разрядник.

КОРОТКОЙ СТРОКОЙ



## Соглашение с холдингом МРСК: поддержка инноваций

Успевать всегда и везде — именно такой девиз мог бы взять себе «Стример». Мы наглядно демонстрируем, как можно развивать международное направление, не «забывая» при этом о российском рынке.

ОАО «НПО «Стример» и ОАО «Холдинг МРСК» подписали соглашение о стратегическом партнерстве. Важный для Компании шаг был сделан в ходе переговоров на конкурсе «Электрические сети» в Москве в конце 2010 года.

Вместе «Стример» и МРСК будут эффективно решать задачи в сфере развития систем молниезащиты высоковольтных воздушных ЛЭП. Сотрудничество направлено, в первую очередь, на продолжение инноваций и модернизации комплекса электрических сетей в России.

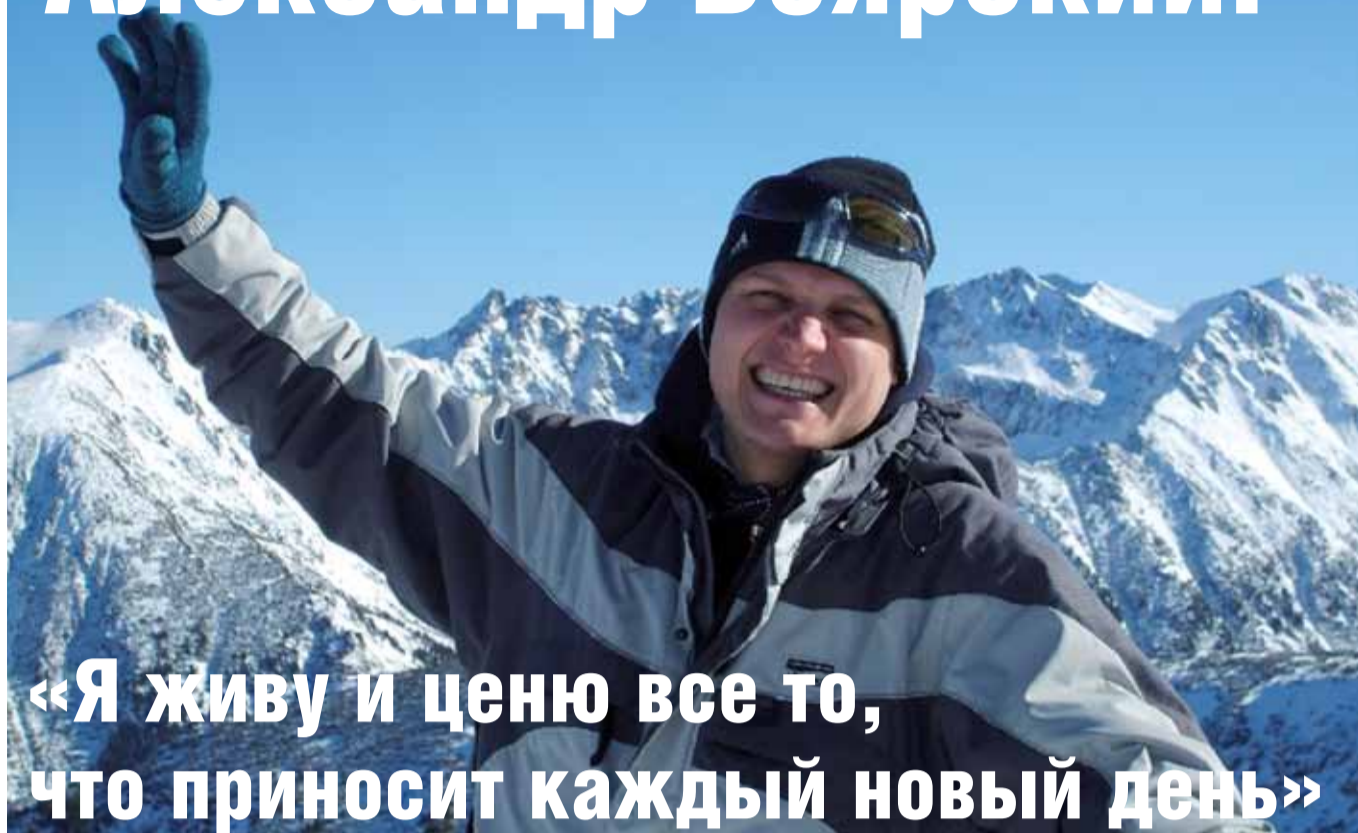
Соглашение с МРСК LifeStream комментирует Иван ЖИТЕНЕВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример»:

- Это важный шаг вперед в развитии сотрудничества с российскими компаниями. Сотрудничество с российскими коллегами — важная составляющая деятельности Компании «Стример». Каковы плюсы этого соглашения для МРСК? Таким образом наш партнер выделяет ряд надежных союзников, с которыми отношения можно было бы строить быстрее и эффективнее, без дополнительных проверок и переговоров. В рамках соглашения мы адаптируем партии наших инновационных изоляторов-разрядников под нужды «Холдинга МРСК».

Поддержка наших инноваций и продукции со стороны МРСК — еще одно веское доказательство того, что мы начинаем играть на рынке все более значительную роль. Ведь, в основном, МРСК предпочитает сотрудничать с «должителями» - предприятиями с полувековой историей, например. Мы же, недавно отпраздновавшие пятидесятилетие, можем гордиться таким уровнем доверия со стороны крупной энергетической компании и... работать над собой. Это здорово, что нам есть куда расти и к чему стремиться!

ЛИЦО НОМЕРА

# Александр Боярский:



«Я живу и ценю все то, что приносит каждый новый день»

Территориальное отдаление московского офиса несколько не мешает совершенствовать коммерческую деятельность «Стримера». Результаты их работы в 2011 году, удвоение объема продаж, — яркое тому подтверждение. Герой мартовского номера — руководитель коммерческой службы Александр Боярский, — рассказал корреспонденту LifeStream об истоках отличной работы коммерческой службы, а также о своих профессиональных целях, успехах, семье и о том, каким видит «Стример» через несколько лет.

## Начало пути

**LS: Александр Борисович, где Вы провели свое детство?**

А.Б.: Родился я на Урале, в Нижнем Тагиле, недалеко от Екатеринбурга. Рос в интеллигентной семье — отец всю жизнь проработал инженером на металлургическом комбинате, мама — воспитателем в детском саду. В семье нас было трое — у меня есть старший брат и младшая сестра.

**LS: Уже в детстве можно было предположить, что Вы займетесь коммерцией? Или были другие увлечения, например, спорт?**

А.Б.: Как и многие дети в СССР, я перепробовал многие виды спорта: и бег, и плавание, и чем только не занимался. Ярких увлечений в спорте не было — пришли позже. Больше усилий в детстве отдавалось учебе. Учился на твердую четверку и не мог хуже — мне было бы стыдно.

**LS: Студенческие годы многие называют лучшими в своей жизни. А каково Ваше мнение?**

А.Б.: Студенческие годы — всегда самые веселые: КВН, общественно-социальная жизнь. Я закончил Горный техникум, затем Уральский государственный технический университет. Первое образование у меня техническое — электропривод и автоматизация промышленных установок. Второе, экономическое, я уже получал в Москве — во Всероссийской академии внешней торговли. Меня все время выбирали старостой — что в школе, что в техникуме, что в институте. С юности проявилась осознанная жизненная позиция, повышенное чувство ответственности за людей, которые рядом.

В студенчестве закладывались первые проекты — на занятиях по теории автоматизированного управления мы моделировали установки, анализировали работу, создавали универсальные программы. Это был мой первый опыт командной работы.

**LS: С чего Вы начинали взрослую жизнь?**

А.Б.: На предприятии «Уралхимпласт» я начинал свою деятельность как менеджер по продажам. Потом поехал в Москву — мы создавали представительство. Так случилось, что мне уже три раза приходилось открывать представительства компаний. «Стример» — третий опыт. На моем трудовом пути была работа в Перми, Екатеринбурге — пришлось много ездить по стране.

**От «золотого парашюта» к коммерции в «Стримере»**

**LS: Сколько лет Вы в «Стримере»?**

А.Б.: Я работаю в Компании полтора года — с момента основания полноценной коммерческой службы. Как я попал в «Стример»? «Стример» занимается тщательным подбором команды и заинтересовался моей кандидатурой. Наши ожидания — и мои, как работника, и Компании, как нанятого, — совпали.

**LS: Как опыт, приобретенный до «Стримера», помогает Вам в сегодняшней работе?**

А.Б.: У меня — десятилетний опыт работы на рынках с различного рода продуктами. Я начинал свою деятельность в нефтехимической отрасли. Возглавлял целое направление производства нефтехимических продуктов. За шесть лет мы добились успехов: приобрели пару заводов, заняли серьезные позиции на рынках. После этого мне было

предложено возглавить предприятие, и еще три года я работал в Перми по контракту — в отрасли химического машиностроения. Предприятие стало лидером отрасли, приобрели два завода, создали холдинг. После этого я два года возглавлял корпорацию, было три завода — в Тамбове, Электростали и Перми. Через два года владельцы приняли решение продать этот актив. Я получил «золотой парашют», и на свободном рынке приступил к поискам работы.

**Сначала запусти маховик, потом он работает на тебя**

**LS: Что Вам помогает справляться с трудностями и реализовывать новые идеи?**

А.Б.: Когда тебе в голову приходит идея, и ты в нее веришь, а главное — люди вокруг тебя этой идеей зажигаются, ты ее реализуешь — это придает силы. Можно сравнить с маховиком: если ты маховик крутишь, то он все сильнее крутится, и потом уже не ты его везешь, а он тебя катит. Так и с идеями — главное заключается в умении заинтересовать окружающих.

**LS: Главное Ваше профессиональное достижение в 2010 году?**

А.Б.: Удвоение объема продаж. Самое главное — мы провели масштабную работу и многое сделали на перспективу. Создали основу коммерческой службы, работоспособную команду для решения не только краткосрочных, но и стратегических задач. И энергетические компании стали активнее инвестировать в оснащение воздушных линий и строительство новых — приходят к себе после кризиса, всё в наших руках.



**«Стример» — это светлая энергия**

**LS: Чем Вам интересна работа в «Стримере»?**

А.Б.: «Стример» я рассматриваю как Компанию, у которой много разных интересов, направлений. Я понимаю, что могу стать частью этих будущих проектов, это здорово мотивирует. Обстановка в «Стримере» — отличная, я рад, что есть возможности для развития, самообразования. Положительный заряд передается из головного офиса в Московский.

**LS: Каким Вы видите «Стример» и себя в нем лет через пять?**

А.Б.: Через 5 лет я вижу Компанию не научно-производственным объединением, а холдинговой структурой, направления деятельности которой дополняют друг друга. У меня есть все перспек-

тивы расти вместе с Компанией. Инжиниринг в сфере электроэнергетики — то, что сейчас в России мало кто еще делает, развитие тематики НАМОС, сканирование ЛЭП, проектирование сверхнадежных ВЛ, умных сетей — нам есть, куда расти!

**Удовольствие — от массы вещей**

**LS: Говорят, что успешного человека делает его семья — поддерживает, дает силы, направляет. Это действительно так?**

А.Б.: Семья — люди, с которыми я чувствую себя хорошо, которыми помогают решать важные для них и меня задачи. Идем вместе по жизни, многого добиваемся, многое получается и есть чем гордиться, они меня радуют. Я женат, у меня двое детей. С женой я познакомился в техникуме, ее зовут Еленой. Дочери Алине 15 лет, учится в 8 классе, Ивану будет 7 лет, пойдет в первый класс. Дочь учит английский и французский, ежегодно ездит в Великобританию. Иван (С древнего — дар божий) занимается спортивной гимнастикой, готовится к школе и радуется просто тем, что он есть.

**LS: Есть ли место в России, за границей, где бы Вы чувствовали себя комфортно, как дома?**

А.Б.: Я максимально комфортно чувствую себя на даче: это 40 км от МКАД. Это Подмоскovie, где я провожу все выходные с семьей. Там я занимаюсь спортом, хожу на лыжах, парюсь в бане, стрижу газоны, вкручиваю шурупы — одним словом, занимаюсь тем, от чего голова отдыхает.

**LS: Что сейчас читаете, смотрите, изучаете?**

А.Б.: Если читаю, то в метро или на даче вечером. В Москве тяжело много ездить на машине, делаю это не каждый день — мне просто не хватает времени и терпения. Загазованность и пробки — уж лучше я в подземку. Читаю, в основном, профессиональную литературу, о технологии эффективных продаж, менеджмента. Из художественной — дожал всего Акунина, он сейчас под новыми псевдонимами печатается. В кино хожу редко, хотя есть любимая актриса — Сандра Баллок: посмотреть фильм, где она играет, для меня — прекрасный домашний отдых. С сыном смотрим исторические фильмы, нравятся «Питерские» мультфильмы студии «Мельница».

**Ценностный подход**

**LS: Давайте поговорим про основные ценности в жизни. Каковы они у коммерческого директора Компании «Стример»?**

А.Б.: Они традиционны: семья, развитие моего внутреннего мира, карьера. Работа расширяет кругозор, позволяет изучать новое, мыслить более масштабно. Все вещи дополняют друг друга — важна гармония. Во всех сферах постоянно происходит движение, ничто не стоит на месте. Всё вокруг меняется, и мы гармонично вписываемся в эти изменения, развиваемся, в этом и есть главная ценность. Помните фильм Кэмерона «Аватар», там много о гармонии с природой, и последние события в Японии — о том же...

**LS: Что Вы больше всего цените в людях — коллегах, друзьях?**

А.Б.: Ответственность. Мне кажется, что я чувствую ответственных людей — и доверяю им. Способные отвечать за свои поступки люди, я уверен, живут в правильной системе координат и у них все получается. Мне всегда везло с людьми меня окружающими, «Стример» — яркий тому пример.

**LS: Чтобы Вы назвали главными принципами своей жизни?**

А.Б.: Мне бы не хотелось в один «прекрасный» момент оглянуться назад и понять, что я шел по неверному пути, поэтому я не скажу, что двигаюсь в направлении какой-то определенной цели. Живу и стараюсь получать удовольствие от жизни, много работаю, развиваюсь, отдыхаю, у меня есть замечательные друзья, коллеги, любимые люди, которые меня по-настоящему любят, ценят или уважают. Есть: кандидатская диссертация и горные лыжи, проекты в Компании «Стример» и дачная загородная сказка, я дорожу этим — я счастливый человек.

**Будем поднимать планку все выше!**

**LS: Если бы была возможность вернуться в прошлое, Вы бы пошли по тому же пути?**

А.Б.: Я на своем месте — таковы ощущения. Своей жизненной дорогой я, в целом, доволен. Задача — не расслабляться, а поднимать планку все выше. Есть куда расти и над чем работать.

**LS: Какая на сегодня самая смелая профессиональная задача?**

А.Б.: Конечно же, международное сотрудничество в области технологий. В мире коммерсантов все начинается с продаж — нет нужды шить рубашку, если не можешь ее продать. Надо выводить наши

технологии на зарубежные рынки и «тащить» передовое в Россию, чтобы внедрять здесь. Я мог бы этим заниматься, ведь второе образование у меня — экономист-международник. Одна из моих личных целей, напрямую связанных с установками «Стримера» на сегодняшний день, — совершенствовать иностранный язык.

Я уверен, что «Стример» сможет не только производить и продавать отдельные средства молниезащиты, а предлагать комплексные решения. Это долгосрочные перспективы — они дадут нам много, правда, не сразу. Мы работаем в этом направлении — и ожидаем результатов.

## «Электрические сети России-2010»: итоги

Что приносят любой конкурс и участие в выставках? Новые контакты и признание — ответы, которые запрашиваются сами собой. Именно поэтому в «Стримере» так ценят возможность заявить о себе и рассказать о своей деятельности.

В декабре «Стример» принял традиционное участие в конкурсе «Электрические сети России» и занял первое место на конкурсе на инновационную разработку и пилотное внедрение на ВЛ 220-кВ МЭС Юга гирлянды мультикамерных изоляторов-разрядников.

— Конкурс прошел успешно, мы были молодцы, - резюмирует Иван ЖИТЕНЕВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример». — Участие в выставках и конкурсах такого уровня, как «Электрические сети России» - большой плюс к опыту и имиджу Компании. Выставка, несомненно, обеспечивает нам и сегодня имиджевую составляющую, хотя особенно это было актуально лет шесть-семь назад. «Стример» старался подчеркнуть, что он не просто «жив», а активно развивается, ведь поначалу к нашим разработкам на устоявшемся рынке относились скептически. Выставка нашей продукции была организована на «отлично», а семинар

еще потребует доработки. Мы сделали полезные и содержательные выводы по итогам конкурса, и в следующий раз все пройдет для Компании «Стример» еще лучше!

Иван Вячеславович отметил, что подготовка к выставке, конкурсу, конгрессу или конференции стала в Компании налаженным процессом. Кроме того, участие в конкурсах — прекрасный способ завязать новые контакты, возобновить старые и проконтролировать уже реализующиеся.

— Подобные мероприятия для коммерческой службы просто клад, - уверен Иван Житенев. — Нашей переговорной комнате не приходилось стоять пустой. Например, за дни конкурса мы провели успешные переговоры со своими партнерами — LAPP (Германия). «Электрические сети» стали удачной площадкой, на которой мы всех россиян и самих немецких коллег убедили в том, что сотрудничество «Стримера» и LAPP — выгодно всем. Если бы эти переговоры с зарубежными партнерами организовывались вне выставки, то заняли бы 2-3 месяца. А так — всего несколько дней.

Результат, показанный на выставке или продемонстрированный в ходе конкурса — это плод работы всех подразделений Компании и сотрудников. Огромное напряжение, свойственное последним дням и неделям перед выставкой или конкурсом, окупается сполна, если все проходит успешно. Каждый день, выполняемая рутинную работу или реализуя новые проекты, мы приближаем новые Победы и мировое признание Компании.



КОММЕРЧЕСКИЕ НОВОСТИ

## Итоги 2010: успехи Компании в финансовой сфере

Коммерческие успехи — связующие нити всех направлений деятельности Компании. Они — показатели ее успешности и развития.

2010 год оказался удачным для развития коммерческого направления деятельности ОАО «НПО «Стример». Одна из важнейших задач, выполненных коммерческой службой, это - удвоение валовой прибыли Компании «Стример» по продукции собственного производства - по сравнению с 2009 годом.

— Коммерческая служба действовала планомерно и размеренно, поставленные задачи, в целом, выполнены. Амбициозные планы, которые были заложены на 2010 год, удалась. И многое, начатое сегодня в коммерческой сфере, даст свои всходы — и в 2011, и в 2012 годах, - отмечает Иван ЖИТЕНЕВ, генеральный директор Компании «Стример». - Самый главный коммерческий итог 2010 года — мы вышли на тот объем реализации продукции, которого никогда не достигала наша Компания. Хотя сейчас рано говорить о том, что «Стример» перестанет быть малым предприятием, коммерческие итоги ясно говорят о том, что мы двигаемся в нужном направлении.

— 115 миллионов рублей — это сумма, на которую мы продали наши изделия только дистрибьюторам, - комментирует работу коммерческого подразделения Компании Андрей СУДНИК, исполнительный директор ОАО «НПО «Стример». - Мы удвоили наши показатели в плане доходов предприятия. Это не просто

хорошие показатели — можно говорить об устойчивой тенденции роста.

Коммерческая служба, как ясно дает понять Александр БОЯРСКИЙ, коммерческий директор ОАО «НПО «Стример», не собирается останавливаться на достигнутом. В стратегии работы на 2011 год есть перспективное предложение, предназначенное для рынка комплексных надежных решений по передаче электроэнергии, а также создан задел для увеличения валового дохода от проектных продаж конечным покупателям.



Коммерческая служба определила направления расширения ассортимента, при этом в активной работе - ряд перспективных проектов, сопутствующих основной деятельности.

— У нас сложившийся надежный коллектив — команда, которая эффективно решает поставленные задачи и справляется с вызовами рынка, - отмечает Александр Борисович. - Я уверен, что продажи будут расти и положение

«Стримера» на рынке будет становится еще более прочным с каждым годом.

Успех коммерческой службы — результат работы всех сотрудников Компании «Стример». Впереди — новые вершины и еще более солидные цифры. От каждого из нас зависит, сколько мы заработаем в 2011 году и какой задел сделаем на последующие годы. Большая интересная работа уже идет полным ходом, достижения не заставят себя долго ждать.

## РМК-20 и РДИП-10 по одной цене

Компания «Стример» с февраля 2011 года повысила цены на продукцию в среднем на 15 процентов.

В результате инновационное изделие изолятор-разрядник мультикамерный (РМК-20) и длинноискровой разрядник РДИП-10 сравнялись в стоимости. По оценке специалистов коммерческого подразделения Компании, такой шаг позволит больше привлечь внимание клиентов на новую продукцию «Стример».

На протяжении трех лет стоимость РДИП-10, ключевого изделия Компании, оставалась стабильной. Но ситуация на российском рынке, где «Стример» приобретает материалы, менялась в сторону повышения цен. Кроме того, в конце 2010 года была проведена работа по оценке реальной себестоимости РДИП-10 и РМК-20.

— Это объективное удорожание нашей продукции — мы начинаем покрывать издержки. По старой цене реализовывать продукцию уже невыгодно для Компании, - отмечает Владислав ПОПОВ, заместитель коммерческого директора ОАО «НПО «Стример». - Мы подошли к вопросу увеличения цены избирательно, например, на РМК-20 подняли на 9 процентов, а РДИП-10 подорожал на 15 процентов. Теперь стоимость РМК-20 и РДИП-10 сравнялась. Это сделано для того, чтобы клиенты могли производить переход на РМК-20 в более комфортных для них условиях, не переплачивая. Таким избирательным подходом к повышению цен мы сейчас стараемся привлечь внимание наших клиентов на предложение Компании по еще не столь распространенному, но очень перспективному изделию.

## Корейские встречи: ИТОГИ УЧАСТИЯ ВО ВСЕМИРНОМ КОНГРЕССЕ

на фото: Иван Житенев и зарубежные коллеги



На днях представители Компании «Стример» вернулись с апрельского Всемирного конгресса и выставки по изоляторам, разрядникам и вводам World Congress and Exhibition, Arresters and Bushings.

Одна из центральных проблем электрических распределительных сетей сегодня — эффективность, экономичность и надежность их работы. Конгресс, организуемый канадским журналом INMR Quarterly Review и проходящий один раз в два года, предоставляет Компаниям со всего мира площадку для того чтобы познакомиться с уникальными возможностями

для улучшения работы электрических подстанций, повышения их рентабельности, поделиться инновационными разработками в области защиты линий электропередачи, обменяться бесценным опытом со специалистами из разных стран мира.

О том, какие контакты и в каких направлениях удалось завязать нашей Компании на этом конгрессе, LifeStream подробно рассказал Иван Вячеславович Житенев, генеральный директор ОАО «НПО «Стример».

— «Стример» оставил прекрасное впечатление о себе на Конгрессе: восприятие Компании международной общественностью отличное, нас с нетерпением ждут на мировом рынке — об этом явственно свидетельствует и огромное количество переговоров, проведенных нами, и живой интерес к Компании со стороны организаторов и участников. На выставку продукции «Стример» народ в буквальном смысле валил валом. Немалая заслуга в этом - Георгия Викторовича Подпоркина, он прекрасный репрезентер, - отмечает Иван Житенев.

«Стример» собрал немалый «урожай» контактов в ходе Конгресса, а главное — приобрел

дополнительный опыт ведения переговоров с представителями компаний со всего мира — от Германии до Новой Зеландии.

Особая гордость и заслуга презентации Компании «Стример» — проявление интереса со стороны Джонатана Вудвардса, одного из ключевых участников Конгресса, ведущего многих секций.

— У Джонатана Вудвардса - тридцатилетний опыт работы в отрасли энергетики в США. Сегодня он выполняет роль независимого консультанта. С ним «Стример» обсудил вопросы выхода на американский рынок. Наша цель — предложить американским компаниям попробовать новую технологию, мы очень рассчитываем на поддержку и рекомендации одного из самых авторитетных в мире экспертов в области перенапряжений, - говорит Иван Вячеславович.

Общением с американскими экспертами насыщенная жизнь «Стримера» на Конгрессе не ограничилась: Корейская сертификационная лаборатория с удовольствием забрала на проведение высоковольтного тестирования образцы нашей продукции, компании Iless, Hyundai, ряд турецких и иранских компаний так же не остались в стороне от стендов, на которых были выставлены образцы мультикамерного изолятора-разрядника. Китайские исследовательские центры, партнеры из Индии — список тех, с кем удалось поговорить и заложить основы будущего сотрудничества по-настоящему

велик, а значит, «Стример» вступает на новый виток развития: активное сотрудничество с зарубежными компаниями уже совсем близко и осязаемо.

— Нам удалось установить контакт с Пьером Хе — специалистом в энергетической области, которого рекомендовали коллеги из Франции. У Пьера в Гонконге своя контора, являющаяся своеобразным «мостиком» между Западом и Востоком, а сам он - профессиональный консультант по работе на международном рынке. «Стример» договорился с ним о консультировании по продвижению продукции Компании в Юго-Восточной Азии, рассказывает Иван Вячеславович.

Кроме того, Конгресс еще раз подтвердил серьезность отношений между компаниями «Стример» и STRI (Швеция) — работа по испытанию продукции, проводимая нашими коллегами из Швеции, будет продолжаться.

Море встреч и новых контактов — таков итог для Компании «Стример» Мирового энергетического Конгресса-2011 в Корее. Эта международная встреча еще раз подтвердила серьезность намерений нашей Компании по выходу на мировой рынок — для зарубежных партнеров. Теперь дело за самым непростым, но в то же время — захватывающим шагом: «почва» для эффективного сотрудничества в Европе и Юго-Восточной Азии подготовлена для активной работы «Стримера» в новом, расширенном пространстве. Что же, будем усиленно работать по развитию нашего общего Дела, в том числе, для того, чтобы в следующем Конгрессе «Стример» участвовал уже как крупная международная Компания, играющая важную роль на мировой арене.

ТЕМА НОМЕРА

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

...НАЧАЛО НА СТРАНИЦЕ 1

## Бизнес-наука: от конгресса к новым контактам

Международная деятельность Компании начиналась (и продолжается) традиционно - с научного направления. Для того, чтобы успешно продавать, необходимо сделать так, чтобы о продукте узнали, он был признан научным сообществом и рекомендован им. **Георгий Викторович Подпоркин** с самого создания Компании выступает на различных конференциях с докладами о научных разработках «Стример», несет информацию о продукции «Стример» в «массы». В последнее время международные научные мероприятия стали активно посещать и представители коммерческой и маркетинговой служб Компании. И научные контакты стали «подкрепляться» бизнес-переговорами и заключением реальных контрактов.

- Научными контактами сложно управлять — они часто носят такой характер, который непросто перенести в коммерческую сферу, - говорит **Екатерина Васина**. - В первый раз компания осознанно пошла на создание контактов два года назад, на критском Конгрессе по изоляторам, разрядникам и вводам.

Так два года назад «Стример» попал в поле зрения западных компаний, начал сотрудничество с ними. Постепенно набирались полезного опыта — в ведении переговоров и сотрудничестве. Сегодняшние контракты с LAPP, ABL, STRI — это, по сути, результат деятельности, которая началась два года назад на Крите. У «Стримера» есть надежные и только зарождающиеся контакты с партнерами из Германии, Франции, Италии, Индии, Ирана, Южной Кореи. Причем компании из трех последних стран сами обратились в «Стример» с предложением сотрудничества.

- На нас выходят из Азиатско-тихоокеанского региона самостоятельно, поскольку экономики азиатских стран быстрее развиваются, потребность в новых разработках — большая и постоянно растет, - уточняет **Екатерина**.

Научная деятельность в международной среде — одно из ведущих и постоянных направлений деятельности «Стример» сегодня. «Стример» принял участие в Конгрессе, «близнец» которого два года назад стал судьбоносным для Компании. На этот раз он прошел не на Крите, а в Сеуле. Еще раз можно убедиться в том, что передовые технологии быстро и верно становятся приоритетом именно азиатских государств.

- Мы подготовились к выступлению на конгрессе в полной мере, поскольку понимаем, насколько важно участие в таких мероприятиях для Компании, - говорит **Георгий Викторович Подпоркин**. - Коммерческие «силы» представлял в Сеуле **Александр Боярский**. Я же сделал технический доклад. Мы приняли участие в апрельском Конгрессе энергетической отрасли в Сеуле. Создали дизайн выставки, подготовили образцы, сделали доклады. Название моего доклада на Конгрессе - «Защита линий с помощью мультислойных разрядников и изоляторов-разрядников».

## Страна мечты и «Стример»

Стара как мир истина, что из России вести международный бизнес трудно — мешают и бюрократические, и географические барьеры. Поэтому как только стало возможным заговорить об активной международной деятельности, перед руководством Компании встал вопрос об открытии международного офиса за пределами России. Выбор пал на Швейцарию.

- Почему именно Швейцария? Это высокообразованная страна, однако самая бедная в мире по запасам минеральных ресурсов. Швейцарцы, оказавшись в столь незавидном положении, решили, что будут развивать мозг, только тогда они смогут быть конкурентоспособными. Наша Компания же - инновационная и особенная, мобильная и динамично развивающаяся. То, что им нужно! - объясняет **Иван Житенев**. - Приблизительно 10 лет назад швейцарцы начали агрессивно переманивать к себе мировой биз-



нес. Google, Apple и многие офисы европейских и американских компаний находятся в Швейцарии. Когда крупные компании закончились, швейцарцы «взялись» за нас. И предложение открыть у них представительство «Стример» поступило именно от самих швейцарцев — на очень гуманных и удобных (именно так — удобных, комфортных!) для нас условиях.

В самой Швейцарии 600 энергетических распределительных компаний, имеющих в собственности линии 20 кВ — так что поработать только в этой стране, пройти там тестовые испытания ИРМК-20, возможно, открыть производство, везти оттуда поставки в другие государства — заманчивые перспективы. А главное — абсолютно возможные!

- Продавать из России тяжело, а из Швейцарии — намного легче. Коммерческая служба «по планете Земля» будет в Швейцарии. Например, занимаясь бизнесом только в России, тяжело получить образцы изделий, например, из Франции или отпра-

вить их в Африку. Порой на пересылку уходит полтора месяца. В Швейцарии бы счет пошел на дни или, максимум, недели, но не месяцы, - говорит **Екатерина Васина**.

## Азиатские игры

Выход на азиатский рынок, где «тон» задают Индия, Северная Корея, Южная Корея и Китай, - одна из задач Компании «Стример», направление, обладающее большой перспективой — как в финансовом, так и в научно-техническом планах. Недавно уже упомянутый Конгресс по изоляторам, разрядникам и вводам прошел в 2011 году в Сеуле.

- Работа с азиатскими рынками — огромное и важное направление международной деятельности, - уверен **Андрей Судник**. - Эта часть мирового рынка больше открыта инновациям, чем европейский или американский рынки. Партнеры из развивающихся стран быстро принимают решения, открыты, готовы подстраиваться. Есть, конечно же, определенные риски — копирование нашего продукта слишком сообразительными местными компаниями. Одна из стратегий — создание совместного предприятия. Так мы сами себя скопируем — и не потеряем ни клиентов, ни репутацию на рынке.

Отдельный разговор — о сотрудничестве с Индией. Менталитет этой страны, как ни странно, схож с российским. Страны связывает сотрудничество в разных областях, в том числе — научно-технической и образовательной: многие талантливые индийские инженеры учились именно в России. Но как сделать так, чтобы партнерство было полезно и выгодно всем участникам процесса?

- В Индии — интересный и большой рынок, большое количество распределительных сетей, причем именно среднего класса напряжения, в котором наша компетенция очень высока, ведь в среднем классе напряжения мы работаем уже давно, - отмечает **Иван Житенев**. - И потенциальные партнеры из Индии действительно очень активны. Но для того, чтобы там комфортно себя чувствовать, нам нужно работать над тем, чтобы сделать изолятор-разрядник более доступным по цене. Пока что партнеры из Индии не готовы его приобретать. Стоимость изделия — 60 евро. Для Индии это совершенно нереальные цены.

## Дело — за отделом!

Как только речь заходит о масштабном международном сотрудничестве, сразу же становится ясно: без отдела, который бы отвечал за международные связи и контакты, не обойтись. Пока роль такой «международной службы» выполняет отдел маркетинга. Однако по мере увеличения числа контактов и их разнообразия вопрос

о создании специального подразделения Компании будет стоять острее.

- Необходимо создать службу, которая бы искала иностранные компании, работала бы с их запросами, одним словом, организовывала бы международное сотрудничество — максимально компетентно, - предлагает **Екатерина Васина**.

- Россия — огромная страна с великолепным потенциалом, но возможности, которые предоставляет планета Земля — значительно большие. Этим нужно воспользоваться — больше возможностей — с научной, культурной, финансовой точек зрения, - подытоживает **Андрей Судник**. - Необходимо постоянно развиваться. В свое время, когда мы открыли офис продаж в Москве, это казалось большим шагом вперед. Так оно и было — Москва стала для нас «окошком» во всемирный бизнес. Теперь пришло время сделать новое «окошко» - уже с более масштабной функцией: окошко в мировой бизнес.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

## Договор с ФСК: преодоление трудностей

**Беспрецедентное для Компании «Стример» количество подрядчиков и партнеров, активное участие всех сотрудников Компании в работе по договору, абсолютная новизна работ, которые приходится выполнять и неизвестность, обычная для таких случаев, - именно так можно кратко охарактеризовать ситуацию с выполнением обязательств по Первому и Второму договорам с Федеральной сетевой компанией.**

Контракт с самой большой энергетической компанией России — огромный шаг вперед для Компании «Стример». Заключение Договора № 1 (на испытания изоляторов-разрядников) и Договора № 2 (на установку ИРМК-20 на ЛЭП в Ростовской области) стало знаковыми событиями для «Стримера» в 2010 году — в первую очередь, началом серьезной работы и непростых испытаний.

Договор с ФСК закрыт. Трудности, связанные с выполнением договоров, и перспективы работы по второму договору LifeStream попросил прокомментировать непосредственных участников ра-

боты — тех, кто находится практически в прямом смысле «на линии фронта».

- Большая часть испытаний ИРМК-20 прошла успешно, - говорит **Владимир ЖИТЕНЕВ**, главный инженер ОАО «НПО «Стример». - Мы многое успели сделать для реализации конструкции ИРМК, ее совершенствования, но сегодня она работает не совсем так, как мы планировали. К счастью, когда выяснились недостатки работы, в резерве у нас было запасное решение вопроса, которое позволило избежать крупных проблем, хотя мы и потеряли время. Сейчас все идет успешно — на мощностях в лаборатории испытания дают нужные результаты. Но загвоздка в том, что на конкретной линии электропередачи условия работы настолько жесткие, что воспроизвести их в лаборатории нет возможности. К концу лета конструкция ИРМК-20 будет усовершенствована. Пока мы ее установили на участках линии (протяженностью 140 км, Ростовская область, - прим. ред) с наиболее благоприятными условиями.

- Пока что мы решили задачу, как защитить линию, если молния с огромной силой ударяет в опору или трос, - уточняет **Георгий ПОД-**

**ПОРКИН**, научный руководитель ОАО «НПО «Стример». - 4500 штук ИРМК-20, которые устанавливаются на линию, защищают опору или трос. Сейчас мы усиленно работаем над защитой ЛЭП от прямого удара молнии в провод. Эта задача на порядок сложнее уже решенных — но работа идет, прогресс есть, идеи и конкретные предложения — тоже.

- По Первому договору мы практически все сдали, есть еще несколько видов испытаний, по которым у ФСК есть замечания, - объясняет **Иван ЖИТЕНЕВ**, генеральный директор НПО «Стример». - Мы продуктивно работаем над усовершенствованием изолятора-разрядника, поэтому не сомневаемся в благоприятном завершении контрактов с ФСК — и продолжении работы с ними.

Трудности, возникающие при решении сложной задачи, - обычное явление. Когда мы имеем дело с задачей, которое приходится выполнять впервые, сложностей не избежать. Однако не стоит их бояться — они помогают Компании стать сильнее и учиться эффективно решать возникающие проблемы — быстро и оперативно. Самое главное для нас сегодня — сплоченность. Только вместе, объединяя свои усилия, реализуя потенциал Компании, мы сможем противостоять вызовам, которые бросает нам жизнь.

# Знакомьтесь – новые лица «Стример»!

Осень и зима 2010-2011 оказались богатыми не только на события, но и на прибавление в Компании «Стример» — команда пополнилась новыми специалистами, полными желания развивать Компанию, работать на результат, внедрять проектную деятельность, а самое главное — расти в личном и профессиональном плане.

Редакция LifeStream попросила Светлану Дронову, Александра Корнуха и Екатерину Комарову рассказать о своей работе, впечатлениях от первых месяцев сотрудничества с Компанией «Стример» и своей жизни вне дел Компании.



Светлана Дронова в Компании совсем недолго, однако уже сумела наладить работу отдела перспективного развития, в котором пока работает одна. Светлана рассказала LifeStream о страсти к путешествиям и старинным итальянским городкам, а также о своей любви к нерутинной работе.

## Светлана ДРОНОВА, руководитель отдела перспективного развития Работает в Компании с 25 октября 2010 года.

**Об азарте.** Я совсем не азартный человек — например, у меня никогда не было стремления выиграть в лотерею. Но при этом всегда стараюсь заниматься делом основательно, проникать в суть вещей. Но ценю покой и подлинность — наверное, поэтому очень люблю бывать в Италии, в маленьких городках. Там все настоящее — реальная жизнь.

**Суть — ясна.** Одна из задач, поставленных передо мной, — маркетинговое обеспечение деятельности «Стример». Я проанализировала российский рынок оборудования грозозащиты. Теперь у нас есть четкое понимание того, какое положение занимает «Стример» на рынке.



От Екатерины в буквальном смысле веет теплом и какой-то материнской заботой. Даже странно представить, что она когда-то занималась частным бизнесом, получала опыт работы в крупной международной компании, а теперь укрепляет позиции бухгалтерии «Стример» и увлекается биатлоном. Хотя все вышеперечисленное — действительно про нее, главные ценности в жизни Екатерины — трое детей. О них и своей жизни в «Стримере» и до него Екатерина рассказала LifeStream.

## Екатерина КОМАРОВА, бухгалтер по реализации Трудится в Компании полтора месяца.

**Рабочие моменты.** Для меня важно, чтобы на работу было приятно приходить. Я ценю возможность инициативы — когда тебя не сковывают тесными рамками узких

должностных обязанностей. Взамен — я готова расти, хочу получить дополнительное образование, повысить квалификацию. Сейчас, когда дети подросли, можно вплотную заняться работой — и не только. Например, перечитать любимые книги, классику — Чехова, Толстого, Достоевского. Раньше просто не было времени на то, чтобы много читать. Теперь, надеюсь, оно появится.

**Впечатления от команды.** Когда я проработала в Компании всего десять дней, уже тогда можно было охарактеризовать мои ощущения так: я будто бы дома. Доброжелательность и от-



Один из самых молодых сотрудников Компании, аспирант и менеджер коммерческого отдела — со временем может занять лидирующие позиции в Компании, ведь энергии, трудолюбия и заинтересованности в делах «Стример» Александру Корнуху не занимать. Подробности своего пути в «Стример», впечатлениями от свадебного путешествия на Кубу и планами на будущее в личном и профессиональном аспектах Александр поделился с LifeStream.

## Александр КОРНУХ, менеджер коммерческого отдела Работает в Компании с 1 ноября 2010 года.

**Мои обязанности.** Продвижение продукции, продажи, выставление счетов, реализация, работа с клиентами, сотрудничество с ОАО «Российские железные дороги» — пока круг широкий (надеюсь, что он будет таким и дальше, а то и расширится!) и насыщенный.

**Дорога в Компанию.** Я закончил Университет путей сообщения в 2008 году и сразу же пошел работать инженером на завод «Электросила». Параллельно поступил в аспирантуру. В «Электросиле» я занимался проектированием систем управления для электропоездов на основе микропроцессоров и — писал диссертацию. В этом году, кстати, должна пройти защита, поэтому сейчас много времени приходится уделять обработке материала. Рабочее название диссертации — «Переходные процессы в синхронном электроприводе».

**Университетские умы.** Еще в Университете путей сообщения мы выиграли грант, связанный с выполнением проекта для РЖД. Я был руководителем этого гранта, и вместе со мной работал Евгений Енькин. И после того, как мы закрыли грант, он предложил мою кандидатуру на рассмотрение в «Стример». Я прислал резюме. Затем последовало собеседование, которое я прошел сначала с исполнительным директором, Андреем Судником, а затем — с директором по развитию Андреем Золотых. Все было взвешенно, спокойно и успешно, и уже 1 ноября 2010 года я вышел на работу.

Изначально я претендовал на должность менеджера проектов, но потом все-таки приступил

**Опыт.** Я уже работала в сфере консалтинга — это очень близко к сфере моих сегодняшних обязанностей. Только раньше мне приходилось проводить исследования для компаний из самых разных отраслей, например, логистики. Теперь же я занимаюсь специализированным консалтингом в области энергетики.

**Работа.** Это не рутинное дело — новая информация и новаторские подходы не дают заскучать. Команда «Стример» создает особый позитивный настрой — она динамична и нацелена на результат.

**Планы.** Я пока одна единственная в отделе — сама себе и руководитель, и подчиненный. Надеюсь, что отдел со временем расширится и постоянный мониторинг — обновляемая информационная база, — станет неотъемлемой частью работы Компании. Я бы хотела, чтобы эта информация была полезна для всех подразделений Компании «Стример»: от маркетинговой службы до производства — это главная цель моей работы.

**Моя жизнь.** Стараюсь регулярно заниматься спортом — лыжи и коньки зимой, летом — велосипед. Путешествия и новые места — это святое. Осенью 2010 года ездила в Италию — я в восторге от маленьких европейских городков: ты просто погружаешься в эту гармоничную жизнь и чувствуешь ее. Там мне комфортно и хорошо. Но все мои личные помыслы связаны с жизнью в России: здесь — моя семья, которую мне всегда хочется видеть в благополучии. Так что, жизненные цели у меня вполне «основательные».

звывчивость коллег в сочетании с деловой обстановкой — это уникальное сочетание, с которым мне ранее не приходилось сталкиваться.

**Мои обязанности.** Я отслеживаю процесс отгрузки, готовлю документы, выполняю поручения главного бухгалтера, помогаю разбирать архивы. Чувствую, что есть куда расти — моя должность не узкая, наоборот, необходимо стремиться к универсальности.

**Цветы жизни.** У меня трое детей — старшей дочери уже 16 лет, она учится в 10 классе. Ее мечта — сцена. Занимается в студии и еще — увлекается фотографией, пишет стихи. Сыну — 12 лет, он — спортивный мальчик, увлекается паркуром и легкой атлетикой. Младшей дочке — 7 лет, пошла в первый класс. Такая большая семья — был еще кот, но, к сожалению, летом пропал... Теперь хотим завести черепаху — на радость младшей дочери.

**Профессиональные основы.** Общение, динамика, постоянный оборот — в Компании я чувствую, что жизнь не стоит на месте. Это здорово — хочется в итоге выполнять свои обязанности лучше, расти в профессиональном плане. Учиться новому — это, наверное, привычное дело для меня: в 90-е годы из промышленной сферы я резко перешла в коммерческую, занялась бухгалтерским учетом. Работала и в крупной международной компании, и на себя — мы с мужем открывали собственную фирму, бухгалтерия которой была на мне. Множество курсов и программ повышения квалификации — то, что помогало мне всегда быть в «профессиональной форме».

**Просто — спорт.** Я люблю биатлон, кстати, соревнования профессионалов для меня — удовольствие: когда идет прямая трансляция, телевизор — мой! Еще занимаюсь плаванием, легкой атлетикой, а раньше увлекалась спортивным ориентированием. Из личных спортивных целей — выйти наконец-таки на лыжню, причем не одной, а в компании всей семьи!

к работе в Компании со стороны коммерческого отдела, о чем несколько не жалею: здесь — служба на острие атаки: нужно и в технических тонкостях разбираться, и с людьми уметь вести диалог.

**Мой рабочий день:** от сложного — к итогам. Я прихожу в офис рано, в половине девятого утра, разбираюсь с отгрузками, поскольку сейчас у нас остро стоит вопрос отгрузки. После этого — стандартные задачи, которые возникают в ходе дня. В конце дня составляю счета, собираю бумаги воедино — одним словом, навожу порядок. В течение всего рабочего дня отвечаю на все входящие звонки клиентов, которые потом распределяются по соответствующим дистрибьюторам.

Мне нравится, что в «Стримере» очень четко прослеживается стремление к победе. Здесь все знают, чего хотят, и стремятся к реализации своих целей. Это заразительно. Я знаю, чего хочу в Компании — в общих чертах. В дальнейшем я хотел бы заниматься управлением проектами — причем, участвовать во всех! Каждый проект индивидуален — можно найти то, чего ты не знал, повысить свой опыт. Уже сейчас я иницирую новый проект, активно им занимаюсь: это строительство полигона для испытаний средств грозозащиты — совместно с РЖД.

**Будущее — не за горами!** Я бы предложил РЖД заняться разработкой изолятора-разрядника — как мы делаем для ФСК: создать разрядник на постоянный ток. Думаю, что для Российской железной дороги это было бы интересно. Это одно из направлений, в котором мы будем двигаться вперед. Главное, чтобы РЖД в нас и нам поверили: в работе с такими крупными компаниями доверие — на первом месте.

**Моя семья.** 9 октября 2010 года я женился. С будущей женой мы учились в одной школе — хотя во время учебы не общались. Познакомились через 2 года после выпускного — в автошколе. Можно сказать, что тогда и начали развиваться наши романтические отношения. Мы вместе уже пять лет. Сразу после свадьбы осуществили мечту жены — слетали на Кубу. Там как раз закончился период дождей — все цвело и зеленело, океан, солнце и море. Мы прекрасно провели время.

Сейчас начались рабочие будни, а так как у нас обоим нагрузка достаточно большая, то мы решили выходные посвящать толь ко друг другу: например, недавно купили сноуборды — и вот, вместе катаемся. Вообще, все стараемся делать вместе, вдвоем — по мере возможности.



на фото: Елена Щукина на финише...

## Спорт как жизнь. Спорт как лекарство

*«Гимнастика есть целительная часть медицины»*

Платон

Вспышки фото- и видео камер. В зале не смолкает шум и чувствуется повисшее в воздухе напряжение. Оно достигает своего апогея, когда в зале появляются спортсмены-лыжники. Аплодисменты, цветы, счастливые улыбки на уставших лицах. Молодой девушке из России вручают золотую медаль. Она лучшая на всей планете... И уже не первый раз.

1-6 февраля 2011 г. Франция. Чествование победителей Чемпионата мира Международной федерации ментальных инвалидов по лыжным гонкам и горнолыжному спорту.

Победительница из России — 24-летняя москвичка Елена Щукина, на счету которой 9 золотых чемпионских титулов и 8 лет большого спорта. Она — единственный представитель от России на подобном чемпионате. Она — сильнейшая спортсменка на планете по лыжным гонкам среди ментальных инвалидов. Многие хотят знать секрет Лены. Как так, соревнования по лыжным гонкам среди ментальных атлетов в России не проводятся уже с 2006 года (они даже не включены в календарь Минспорта), Паралимпийский комитет России не оказывает спортсменам

никакой поддержки. Но, несмотря на все это, Елена Щукина не просто первая, она — лучшая.

На многочисленные вопросы девушка отвечает лишь легкой полуулыбкой. Она не испытывает экстаза от побед, так уж получилось с детства. Она просто получает от них удовольствие.

Лица ее родителей светятся гордостью, их переполняет счастье. А за этим коротким мгновением — длинная дорога постоянных преодолений, трудностей, отчаяния, борьбы.

Родилась Лена Щукина 20 февраля 1986 года с самого раннего детства у ребенка выявились серьезные проблемы со здоровьем. Как клеймо стояла печать «инвалид детства». Сейчас Лену награждают медалями. А тогда, слава Богу, уже много лет назад ей дали II гр. инвалидности. Девочка отставала от своих сверстников в умственном развитии, были проблемы с координацией движения. Родители Лены не хотели отчаиваться и падают духом.

Платон говорил: «гимнастика есть целительная часть медицины», и родители Лены Александра и Владимир Щукины решили действовать. Они искали любую возможность, чтобы их ребенок мог заниматься физкультурой. «Лена росла очень подвижным ребенком и во всем с удовольствием участвовала», —

рассказывает Александра Щукина. Родителям помогала вера и, кроме того, они не могли не замечать, что в состоянии Лены наступают улучшения.

Родители Лены сами выступали в лыжных гонках, поэтому и своего ребенка хотели приобщить к этому виду спорта. Впервые девочка встала на лыжи в возрасте 5 лет. А в 9 лет ребенка отдали в спортивную лыжную секцию, где занимались здоровые дети. «Мы понимали, что только через занятия спортом среди здоровых сверстников Аленка сможет лучше адаптироваться к повседневной жизни и ее социальным явлениям», — рассказывает Александра Щукина.

Благодаря усиленным, упорным и настойчивым тренировкам в 2005 году, спустя 10 лет с начала своих тренировок, Елена Щукина стала Мастером спорта России по лыжным гонкам.

Лену никогда не выделяли среди остальных, она занималась со здоровыми детьми, и требовали с нее наравне со всеми. Возможно, в этом и кроется основная причина прогресса ее спортивных результатов и социальной адаптации.

Тренер Лены Щукиной Надежда Дудакова, которая занимается с девушкой уже на протяжении 14 лет, рассказывает: «Лена очень старательная девушка. Ее отличает упрямство в хорошем смысле этого слова. Несмотря на то, что у нее нет природных данных для лыжных гонок и есть особенности психологии, она «добывает» за счет трудолюбия и упорства. Выполняет все задания и ответственно подходит к тренировочному процессу». А отец уточняет: «Да, у дочери непростой характер: она упрямая, но очень добрая».

Паралимпийский спорт — это путь к равным возможностям. Но путь этот, оказывается, тернист. Выезды на Чемпионаты, в которых принимает участие дочь, родителям приходится организовывать самим, хорошо, что в этом им помогают друзья и спонсоры, потому что без их помощи победы Лены не были бы возможны.

Сейчас Лена мечтает принять участие в Паралимпиаде в Сочи-2014. Каждый раз, когда она делает над собой усилие в спорте, она становится сильнее в жизни.

Но нужен параолимпийский спорт не только самим спортсменам, но и нам, здоровым людям, чтобы каждый день мы помнили о том, что все вокруг зависит от нас и, радуясь каждому дню и своим безграничным возможностям, продолжали сохранять свет.

Компания «Стример» и ее сотрудники из Москвы и Петербурга от всего сердца поздравляют Лену и ее родителей с днем рождения их дочери. 20 февраля Лене исполнилось 25 лет. Желаем девушке новых побед и новых вершин, которые она, несомненно, покорит. А компания «Стример» будет помогать ей в этом.

## С Днем Победы!

День Победы -  
праздник всей страны.

Духовой оркестр играет марши.

День Победы - праздник седины

Наших прадедов,

дедов и тех, кто младше.

Даже тех, кто не видал войны

Но её крылом задет был каждый,

Поздравляем с Днём Победы мы!

Этот день -

для всей России важный.

Редакция LifeStream поздравляет сотрудников и партнеров Компании «Стример» с Днем Победы. Этот день — совершенно особенный, он — не совсем праздничный, несмотря на многочисленные фейерверки, цветы и торжественные шествия и парады. Это — День скорби, а также — напоминание всем нам, ныне живущим, о том, какой ценой достался нашим прадедам Мир, в котором сегодня есть возможность жить, работать и быть свободными.

В том, что теперь «Стример» сохраняет Свет для миллионов человек, — немалая заслуга тех, кто в «сороковые роковые» (Давид Самойлов) сражался за Право Жить.

Низкий поклон им — за нашу Жизнь.



# PS

Вот и остались позади прохладные мартовские дни и апрельский «переходный период» — еще чуть-чуть, и солнце вновь начнет щедро одаривать нас своим теплом, а в душе поселится ощущение зарождающегося чуда и приближения лета...

Словом, прямо по курсу — настоящая ВЕСНА, майские дни. Это время не только природного обновления. Человеческая природа тоже требует новых ощущений, планов и успехов.

Весна — двери в Новый Год, установленный не человеком, а Природой. Бизнес тоже перенял эту особенность у природы. Весна — время новых планов и вызовов.

Так что же мы хотим и сможем сделать в этом году? Ведь это наш год, стримеровский. Вот почему: в древнем календаре Майя есть знак, чье название говорит само за себя — это Гроза (Кавак, по-майяски). Именно он и выпадает на наступивший

2011 год, а наступающий май месяц — как раз время начала грозового сезона.

Гроза — знак переполнения чувств и стремительного развития. Она приносит с собой большие возможности. Как ветер, который может не только топить корабли, но и наполнять энергией их паруса, так и эмоциональность, которую символизируют Грозы, — это стихия, которую можно направить как на разрушение, так и на созидание. Эмоции в любом деле крайне важны, будь то коммерческая или технологическая составляющие, а также спортивные достижения. Невозможно добиться результатов без вдохновения и страсти! Я восхищаюсь коллективом нашей Компании — с какой страстью они добиваются фантастических результатов!

Успех в этом году обязательно придет к нам, если мы не будем накалять страстей, но способны сохранять хладнокровие и ориентироваться в быстро меняющейся ситуации, направляя корабль к берегам своей удачи. И уже сейчас мы предпринимаем конкретные шаги, о которых подробно рассказали в этом номере LifeStream: сотрудничаем с учеными из МФТИ, немецкими коллегами из LAPP, закрываем контракт с ФСК, создаем почву для организации международного офиса Компании «Стример». То, что еще вчера казалось мечтой, сегодня, подобно грозовому разряду, ярко сверкает перед нами. Все — достижимо. Все — возможно. Успехи — уже есть, и намечено их грандиозное продолжение в самое ближайшее время.

Год Грозы наступает примерно раз в 19-20 лет. Этот год всегда сопровождается громкими событиями, оставляющими глубокий след. 2011 год — это предпоследний год большой эпохи «Пятого Солнца». Всего через пару лет, 21 декабря 2012 года, согласно Календарю Майя, произойдет... Нет, не банальный Конец Света, а великое обновление эпох. Новая эра, несущая новые идеи, новые планы и знания. Но все ценное, что мы уже приобрели и еще приобретем, останется с нами, несмотря ни на какие перемены, к которым мы уже готовы.

Для Компании тоже начинается новая эпоха: мы стираем границы между Россией и миром. Представьте, уже сейчас мы переросли рынок целой страны — России. Разрядники и «Стример» постепенно становятся известными по всему миру. Скоро будет так, что «Стример» — это и в Африке (с) «Стример». Представьте грандиозное будущее — то, что Вы производите и над чем работаете, будет обеспечивать энергетическую стабильность целой планеты — Земли!

В этом году мы сможем сделать еще несколько шагов для достижения этой цели. Мы будем идти дальше и получать удовольствие, сохраняя Свет на Земле.

Андрей Судник,  
исполнительный директор ОАО «НПО «Стример»