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.

# The stream

№2 (8) май-июнь 2013 г.

Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»

ГЛАВНАЯ ТЕМА



# ИДЕМ НА ВОСТОК

Джонатан Цанбрехер, директор международного офиса «Стримера», о том, почему нас очень ждут на азиатском рынке

Чем азиатский рынок привлекателен для нашей Компании?

– Дело в том, что в ближайшие 10 лет 50% мировых инвестиций в сфере энергетики будут вкладываться в строительство и оснащение линий среднего напряжения. Кроме того, азиатский рынок наиболее восприимчив к новинкам, быстро реагирует на них и готов их тестировать. Это как раз то, что нужно «Стримеру». Для успешного выхода на рынок очень важно, чтобы он рос быстро, в странах была большая протяженность линий, высокая грозовая активность и проблемы с грозозащитными

НАУЧНАЯ РАБОТА

решениями линий электропередачи. Поэтому азиатский рынок наиболее предпочтителен для наших первых шагов.

 Не все азиатские рынки одинаково хорошо развиты энергетически.
 Насколько они нуждаются в нашей продукции?

– Действительно, некоторые страны сосредоточены только на строительстве сетей, чтобы в принципе провести электричество. Они думают о грозозащите в меньшей степени. Но появляются государства, которые уже находятся на пути к тому, что мы именуем «качествен-

ным электричеством», стремятся к улучшению работы электрических сетей.

#### – С какими из этих стран работает «Стример»?

— «Стример» помогает и тем, и другим. В некоторых странах эволюция электрических сетей проявляется вообще сразу в двух направлениях, например, в Китае.

Пойти со своей продукцией в Азию означает столкнуться с различными техническими проблемами, что в итоге изменит «Стример» и позволит улучшать наш продукт постоянно. Так что эти разноуровневые трудности нам только на пользу.

# – Недавно прошло несколько встреч с китайскими партнерами. Почему «Стримеру» особенно интересен китайский рынок?

– Китайские линии – это 50% азиатского рынка и порядка 25% мирового рынка. В Китае – похожий на российский класс напряжения (строятся линии на 10 кВ). В России в этом классе напряжения «Стример» проделал большую работу, и теперь настало время новых возможностей. Китай – лучший на сегодняшний день вариант расширения рынка.

#### Почему для «Стримера» сейчас менее предпочтительны американский и европейский рынки?

– Ведущие европейские страны не строят много километров линий электропередачи каждый год. Нам сложнее и дольше входить на эти рынки. Кроме того, в Европе сейчас кризис, и момент для начала работы на этом рынке был бы не самым лучшим. Безусловно, мы позже сфокусируем наше внимание и на рынках Северной Америки, Латинской Америки и Европы. Это вопрос времени.

– С каких стран мы начинаем «захват» азиатского рынка?

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 3

# ОТ ДОКЛАДОВ - К ИСПЫТАНИЯМ

15–16 мая 2013 года в Петербургском энергетическом институте повышения квалификации (ПЭИПК) состоялась конференция «Полимерные, фарфоровые и стеклянные изоляторы и изоляционные

В работе конференции приняли участие сотрудники НПО «Стример» Владимир ЖИТЕНЕВ, Александр СИВА-ЕВ, Андрей ЗОЛОТЫХ, Александр КОР-НУХ, Евгений КАЛАКУТСКИЙ, Евгений ЕНЬКИН, Юрий КРЕТОВ. «Стример» представил на конференции доклад «Полимерные изоляторы-разрядники для молниезащиты воздушных линий

конструкции высокого напряжения»

электропередачи 35 - 110 кВ». Докладчиком от нашей Компании был Андрей ЗОЛОТЫХ, директор по развитию.

Всего в конференции приняли участие 60 человек. Программа конференции включала в себя не только доклады и обсуждения: в один из дней участники посетили наш научный центр на Гжатской улице, где побывали на испытаниях в Башне.



#### AHOHC HOMEPA

Китай, Индонезия, Ангола: новые контакты, новые рынки нашей Компании



Директор по информационным технологиям ОАО «НПО «Стример» Роман АШИХМИН о Норильске, работе в Москве и поддержке инициатив в нашей Компании



Эксклюзивное интервью Дмитрий МАЛЫШКО: «Серьезный настрой важен. Без него не выиграешь гонку»



читайте на стр. 4

#### СЛОВО ГЕН. ДИРЕКТОРА



# СУПЕРГОТОВНОСТЬ: ВОСТОЧНЫЙ РЫНОК

Весна 2013 года для «Стримера» ознаменовалась целым рядом интересных и многообещающих встреч. В Санкт-Петербург приезжали наши будущие партнеры из Азии – Китая, Индонезии, а также из Центральной Африки - Анголы. Они познакомились с деятельностью Компании, побывали в научном центре и в лаборатории. Через несколько недель мы сами отправились в Китай, и целью нашей поездки был не просто «визит вежливости», а, прежде всего, стремление укрепить «мостик» между нашей Компанией и китайскими партнерами. Это вполне удалось – и сегодня «Стример» уже разработал описание РМК-10 на китайском языке. Все самое масштабное – впереди.

Примечательно, что нашими «весенними» гостями были не только бизнесмены — дилеры и руководители энергетических компаний. Из Индонезии приехали университетские ученые. Их интерес, конечно же, сосредоточился на исследовательской работе наших ученых.

Мы здорово встретили восточных гостей, они были в восторге от гостеприимства «Стримера»! Неудивительно: ведь мы так часто проводим конференции и встречи, принимаем гостей со всей России и со всего мира, что наша команда уже как рыба в воде чувствует себя в общении с партнерами из разных стран и готова к международной работе.

Время покажет ее результаты!

Генеральный директор ОАО «НПО «Стример»

Иван ЖИТЕНЁВ





## О НАШИ ПАРТНЕРЫ

АЗИАТСКИЙ ПРОРЫВ: ИНДОНЕЗИЯ-КИТАЙ

# «СТРИМЕР» ПРОВЕЛ ДВЕ ВАЖНЫЕ ВСТРЕЧИ С АЗИАТСКИМИ ПАРТНЕРАМИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В Китае – самая большая в мире сеть скоростных и высокоскоростных железных дорог. Средняя скорость движения по ним составляет 250 км в час и выше. Высокоскоростных железных дорог в Китае больше, чем в Японии и Европе вместе взятых.

#### ПИРМК – НА КИТАЙСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

Один из руководителей и владельцев крупного китайского завода ХНЕ по производству изоляторов, поставляющего свой продукт на Китайскую железную дорогу, мистер Rongjun Ji, или как мы его называем - Мистер Джи, посетил «Стример» в марте 2013 года. Возможно, именно с этого визита вскоре начнется новая эра в жизни «Стримера» – серьезное и ответственное сотрудничество с Китаем и поставка ПИРМК на Китайскую железную дорогу.

Китайская железная дорога бурно развивающееся направление. В Китае ныне строятся высокоскоростные линии, по которым поезда будут двигаться со скоростью до 480 км в час. При этом грозозащита находится не на самом высоком уровне.

Из-за гроз уже возникали проблемы в движении поездов и даже крупные аварии из-за несрабатывания системы оповещения, которая выходила из строя. А 23 июля 2011 года в районе города Вэньчжоу провинции Чжэцзян столкнулись два скоростных поезда. Погибли 40 человек и более 190 человек были ранены. Причиной катастрофы стал сбой в работе сигнальной системы, не отреагировавшей на остановку одного из поездов, вызванный, как показало расследование, ударом молнии.

В итоге на государственном уровне было принято решение внедрить в Китае современную систему молниезащиты.

Китайцы отправились на поиски партнеров-специалистов в области молниезащиты по всему миру, и так как наш международный офис Streamer International АG «заточен», в первую очередь, на сотрудничество с азиатскими партнерами и клиентами, то встре-

ча не заставила себя долго ждать. Наши коллеги рассказали китайским специалистам о том, что есть замечательная компания, которая работает на рынке много лет и готова представить свои наработки...

Уже сейчас понятно, что сотрудничество с Китаем не будет для нас простым, но его перспективы и важность не вызывают сомнений:

– Пока готовые изделия предложить нашим китайским партнерам мы не можем, - говорит Владислав ПОПОВ, заместитель коммерческого директора ОАО «НПО «Стример». – Мы только что сделали ПИРМК и еще не достигли тех параметров, которые бы хотели «выжать» из этого прибора. А нам уже предлагается как-то его изменить, чтобы изолятор-разрядник подходил для КЖД. Изменение конструкции мультикамерного изолятора-разрядника Евгений Калакутский, заместитель технического директора.

Первая поставка специально разработанного для китайского рынка разрядника РМК-КР планируется в конце мая.

Если все получится, то это будет первая сделка нашего швейцарского офиса.

Есть еще один важный момент: успешно выйти на китайский рынок поможет взаимодействие с Пьером Хе, нашим партнером, ко-



но будет только после того, как мы наладим работу в Китае.

В апреле «Стример» нанес китайским партнерам ответный визит. Целью нашей командировки было точнее понять, какое устройство мы в итоге должны сделать, прояснить многие технические моменты, параметры, на которые нам нужно ориентироваться в изменении ПИРМК.

#### наш способ борьбы С ИНДОНЕЗИЙСКОЙ **ГРОЗОИ**

Первая встреча «Стримера» и индонезийцев состоялась на коллоквиуме CIGRE в Японии, в котором принимали участие Георгий Викторович Подпоркин, Владислав Попов, Джонатан

Джонатан представил Георгию Викторовичу ученого-практика Ренальдо Зоро, (или просто – мистера Зоро, он сам говорит, что его часто сравнивают с Зорро, чьи «знаки отличия» были почти что молниями), который занимается вопросами молниезащиты в Индонезии. В итоге мы пригласили его в Санкт-Петербург, показали наше предприятие, научную базу. Этот визит подготовил Джонатан

Цанбрехер.

Вместе с индонезийским ученым-практиком в Россию приехали представители частной компании KUARTA PUTRA, которая является нашим дистрибьютором в Индонезии, где грозы практически ежедневное явление, особенно весной и осенью, и до сих пор не удается найти оптимальное решение грозозащиты. У индонезийских энергетиков большой практический опыт в грозозащите, но даже на них испытания в лаборатории «Стримера» произвели большое впечатление и вызвали неподдельный интерес. Восточные люди, для которых важна атмосфера в компании, оценили нашу открытость и готовность к сотрудничеству. Не меньше «Стримера» им понравился и наш город.

О России у них было туманное представление: далекая холодная страна казалось загадочной и опасной... Городу и «Стримеру» удалось развеять их опасения. Во время неофициального общения они рассказали, что их поразил европейский облик Санкт-Петебурга.

В целом, встреча показала их заинтересованность, и наши гости предложили встретиться в следующий раз уже в Индонезии.

#### ПРОДОЛЖЕНИЕ АНГОЛЬСКИХ ВСТРЕЧ

В прошлом номере LifeStream писала о приезде ангольских специалистов, которые заинтересовались нашим техническим решением – ИРМК-1, – и уехали воодушевленные и нацеленные на продуктивную работу.

«Стример» оперативно подготовил технико-коммерческое предложение для ангольской стороны. Ангольцы приняли вариант частичного оснащения линий с указанием процента защиты, причем не ИРМК-1, а ИРМК-3, который гораздо лучше подходит ангольским партнерам по техническим



торый обладает большим опытом работы. Он трудился как в европейской компании (французской SICAME), так и в китайских компаниях, поэтому хорошо знает местный рынок и его основных игроков. Пьер готов оказывать нам поддержку на непростом китайском рынке, где самая главная задача – работать именно под брендом «Стримера», а не стать копирования для местных copymaker'oв. Важно удерживать информацию в своих руках и не допустить развития нелегального производства. Смело выходить на



# life stream

# ИДЕМ НА ВОСТОК

#### ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 1

- С Китая и Индонезии. Индонезия это третья по величине страна в Азии. Она расположена на линии экватора, где грозовая активность выше, чем в Санкт-Петербурге, в 15 раз! В некоторых округах грозы возможны 233 дня в году. Такое количество гроз наблюдается всего в нескольких странах мира. Индонезия остро нуждается в защите высокого уровня, которую способен предоставить «Стример».
- Какие сложности ждут нас на азиатском рынке?

– В Азии располагаются производства и представительства ведущих стран, таких, как Америка, Германия, Франция, Япония, Италия...

При этом правительства восточных стран активно поддерживают локальных игроков. «Стримеру» предстоит прокладывать свой путь на рынке в условиях серьезной конкуренции с мировыми и локальными игроками рынка.

- В чем состоят основные преимущества азиатского рынка?
- Люди менее консервативны, чем в других регионах. Готовы про-

бовать новое. Поэтому Азия – флагман тестирования и установки всего нового, что появляется в быстро растущей электрической индустрии.

### – Каковы шансы «Стримера» на успех?

– Тяжело сказать. Даже отдавая должное подготовке очень хорошего атлета, вы не можете сказать наверняка, выиграет ли он Олимпиаду или нет. Но все для хорошего результата у нас есть: управленческая команда полностью погружена в проект, лаборатория фантастически провела испытания перед азиатскими коллегами, научный департамент решает множество технических вопросов, связанных с установкой и эксплуатацией изделий «Стримера» в Азии.

### Иван Вячеславович ЖИТЕНЕВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример»

– Азиатский рынок для нас крайне интересен. Это связано с несколькими факторами: во-первых, в Азии сейчас активно строятся энергетические сети, инвестиции в энергетический сектор, в том числе, в сегменте грозозащиты, – просто огромные, самые большие в мире. В этом нет ничего удивительного: Азия – это, в первую очередь, длинная



изрезанная линия побережья, горы и, следовательно, грозы. Вовторых, наша международная команда Streamer International AG уверенно себя чувствует на этом рынке. Сотрудники международного офиса говорят на китайском и тайском языках, понимают, как надо работать в Азии.

### О НОВОЕ ЛИЦО

# Роман АШИХМИН: Я РАД, ЧТО В «СТРИМЕРЕ» ПРИВЕТСТВУЮТ ИНИЦИАТИВУ

**У** Директор по информационным технологиям «Стримера» рассказал LifeStream о пользе бизнесобразования, работе в Москве и ІТ-перспективах нашей Компании.

#### Роман, расскажите, пожалуйста, где вы работали до «Стримера»?

— Я родился в Норильске, получил там инженерное образование. Работать с компьютерами начал в 1999 году электромехаником во ФГУП «Почта России». После этого десять лет работал в ОАО «Норильскгазпром», закончил карьеру начальником службы информационных технологий.

Два года назад я переехал в Санкт-Петербург, главным образом, из-за экологической ситуации и климата в Норильске. Также на переезд повлияла семья. С будущей женой мы «встретились» в Интернете. Она родилась и жила в Челябинске, тоже суровый город, но с Норильском все равно никакого сравнения не выдерживает.

#### Выходит, до знакомства с будущей женой между вами пролегало более 2000 километров. Удавалось ли общаться вне Интернета?

 На первое свидание я слетал в Москву, потом она переехала ко мне в Норильск.

# – Итак, два года назад вы приехали в Петербург – и...

– Стал искать работу. Хотелось трудиться в реальном бизнесе, где важна эффективность, можно раскрыть свой потенциал как руководителя и специалиста в IT. Сначала работал экспертом в проектах, реализуемых в рамках Электронного Правительства России. Через некоторое время познакомился с Компанией «Стример», и весной 2012 года написал стратегию развития ІТнаправления «Стримера»... Правда, вскоре меня сманили на работу в Москву, в ІТ-консалтинг, разрабатывать IT-стратегии и системы управления IT крупнейших компаний России. Я уехал

в столицу, но через полгода вернулся, и пришел работать в «Стример» уже на постоянной основе.

#### – Почему вы решили вернуться в Петербург?

– Не нашел в столице того, что искал. Консалтинг на поверку оказался одним из способов освоения бюджетов, очень часто в этой сфере речь шла не о важности и необходимости выполненных проектов. Ну и Москва не очень понравилась – слишком перегружена. Санкт-Петербург – гораздо более удобный город для жизни.

#### Какие сейчас основные задачи в «Стримере», стоящие перед IT-подразделением?

В ІТ-подразделении «Стримера» сейчас работают всего два человека – я и Андрей Александрович Китаев.

Андрей Александрович занимается поддержкой ІТ-инфраструктуры, отвечает за надежную работу компьютеров, серверов, электронной почты, Мегаплана.

Я, в основном, занимаюсь автоматизацией. Сейчас внедряем систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) на базе «Мегаплана», в первоочередных планах — автоматизация управления финансами и электронный документооборот, после этого —

занимаемся инфраструктурными проектами: помогаем с переездом производства в Новое Девяткино, к моменту начала работы на новом объекте должны быть стабильный Интернет и телефонная связь. Реализовали видеоконференции с нашим дилером «Стример Мск», в планах — видеоконференции с научным и производственным подразделениями. Внедрение видеоконференций сократит временные затраты специалистов на участие в

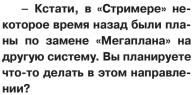
совещаниях, позволит работать более эффективно.

# – Вы трудитесь в штате «Стримера» уже несколько месяцев. Поделитесь впечатлениями о Компании?

— Отношение к людям у нас очень хорошее. Кстати, после московской компании, где за пять минут опоздания сотрудники работали час за свой счет, гуманизм «Стримера» я ценю особенно сильно.

«Стример» — небольшой, мобильный, быстрый. Именно этого и хотелось после «дочки» гигантского «Норильскгазпрома». В отличие от многих организаций, в «Стри-

мере» делать полезное реально. Я рад, что приветствуется инициатива и нет бюрократических излишеств.



– Пока нет, «Мегаплан» хорошо развивается. В прошлом году 51% «Мегаплана» купила компания 1С – это, несомненно, придаст дополнительный стимул его развитию. Конечно, нельзя требовать от «Мегаплана» полноценного документооборота или управления финансами, но мы постараемся использовать его возможности по полной. Для оставшихся областей будут применяться другие программные продукты.

# - В 2010 году вы получили МВА в сфере информационных технологий. Помогает ли вам сейчас в «Стримере» это образование?

– Я получил бизнес-образование, еще когда работал в Норильске. МВА для меня – это инструмент личного роста. Сложно вырасти из системного инженера в руководителя – можно или заняться изобретением велосипеда, или поучиться у опытных людей. МВА помогает стать руководителем, но, в первую очередь, учит работать на результат, а не на процесс. Занятия там ведут преподаватели-практики, бизнесконсультанты, которые рассказывают о том, что действительно важно

и нужно в управленческой деятельности. Иначе говоря, эта учеба здорово прочищает мозги: например, учит пониманию, что ІТ-технологии должны помогать компании стать эффективнее, и основные вопросы, на которые должен ответить ІТ-руководитель, запускающий новый проект: «Зачем?», «Что этот проект даст Компании»?

#### Работа, конечно же, занимает много времени. Но отдых никогда не бывает лишним. Как вы предпочитаете проводить свободное время?

– Я – болельщик Формулы-1 с 1992 года, то есть, с первой трансляции в России. Недавно удалось вживую увидеть Гран-При Венгрии, планирую съездить на другие этапы, может быть, на первый в истории России этап, который пройдет в Сочи в 2014 году. Хожу в спортзал, пробую новые виды спорта: с женой осваиваем сноуборд, пляжный теннис, вейкборд, полеты на параплане. Любим путешествовать: особенно приехать в другую страну, снять квартиру и пожить пару недель как резиденты. Больше всего пока понравилось в Вене, впереди еще много городов, в которых хочется побывать.

#### – А есть места, где не понравилось?

– Стараюсь на мир смотреть позитивно, можно увидеть хорошие стороны в любом месте, даже в Норильске.



управление проектами и производством.

ом. Параллельно с автоматизацией





OBERHOF Thüringen

e.on



### О У КАМИНА

# Дмитрий МАЛЫШКО:

# НАДО СЕБЯ НАСТРОИТЬ НА ГОНКУ

Биатлонист-обладатель трех золотых медалей по результатам гонок в Оберхове (январь 2013 года), серебряный призер последней гонки пятого этапа Кубка мира в Рупольдинге (Германия), серебряный призер Чемпионата Европы (2010 год) и друг Компании «Стример» за чашкой кофе рассказал LifeStream о гонках за идеалом, соперничестве с корифеями биатлона, жизни банковского служащего, спортивном драйве и неспортивных планах.

#### БИАТЛОН-БАНК-БИАТЛОН

### – Как вы начали свою карьеру в биатлоне?

– Все родом из детства, как говорится. Я начал заниматься спортом в Сосновом Бору. Мне было 8 лет. Как часто бывает, в спортивную секцию отдали родители – чтобы было, чем заняться после уроков. Поначалу было тяжело привыкать к новому ритму жизни – хотелось гулять с друзьями, а не тренироваться по полтора-два часа в день. Потом втянулся в процесс.

#### Так все продолжалось до окончания школы...

– Да. Потом остро встал вопрос: либо я остаюсь в спорте, либо ухожу. Я поставил спортивному комитету определенные условия, на которых готов продолжать свою карьеру. Но сначала у нас не получилось найти общего языка. В итоге я ушел из спорта на целых полгода.

#### – И куда?

– Работать в банк. Этот период показал, что мне тяжело без биатлона, хотя я и могу жить обычной жизнью. Надо сказать, что моя «банковская жизнь» не была легче спортивной: не хватало времени ни на что, много суеты, скучать не приходилось... Я честно пытался привыкнуть к новым обязанностям и ощущениям, но так и не привык. Спустя шесть месяцев вернулся в спорт. Как теперь ясно, не зря.

#### Почему вы решили, что жизнь банковского служащего Вам не подходит?

– Мне не удалось найти в ней сильные эмоции и драйв. Этот полугодовой опыт был по-своему интересен, но я быстро понял, что на сборах и тренировках я чувствую себя на своем месте больше, чем в банке. И, как ни удивительно, у спортсменов гораздо больше времени остается «на себя», чем у сотрудников банка. Проверено!

#### СПОРТИВНАЯ ДОЛЯ

#### - Каково же годовое расписание у биатлонистов?

– С 15 апреля по 15 мая – отдых, затем начинаются летние сборы и подготовка к зимним стар-

там. Именно в этот момент очень сложно собраться после весеннего отпуска. Первый летний сбор — переломный момент, когда входишь в ритм. Переживешь первый сборстановится легче. Каждый месяц с 1 по 20 числа — тренировки, потом 10 дней мы находимся дома, в России. Кстати, 2012 год был для меня напряженным и ответственным, я в России большую часть времени

# - Как при таком напряженном графике удается учиться в экономическом вузе (Дмитрий - студент Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики)?

– Я учусь заочно, поэтому особых проблем не возникает. Уделяю много времени учебе, но, в основном, в период сессии.

### – Почему вы выбрали именно экономический вуз?

– Я пока не планирую оставаться в спорте после окончания выступлений. Честно говоря, не вижу себя тренером или «возрастным» спортсменом, хотя биатлон позволяет выступать долго: сорокалетние спортсмены у нас — не редкость. Но мне хотелось бы заняться бизнесом.

#### на старте без злости

#### Есть ли у вас спортивные хитрости перед стартом?

– Я не настолько суеверен, чтобы бегать от черных кошек, но, например, весь прошлый сезон я возил с собой медаль, которую завоевал в спринтерской гонке. Считаю, что она приносила мне удачу.

#### - У писателей иногда появляется «комплекс чистого листа», когда на пустом листе бумаги просто страшно начинать писать: а вдруг ничего не получится? У вас перед гонкой возникает ощущение «чистого старта»?

– Растерянность на старте бывает, особенно на очень ответственных соревнованиях. Бороться с этим можно – нужна соревновательная практика. Часто за время отпуска она уходит, и должно пройти время, чтобы она вернулась.

Первый старт, когда еще нет автоматизма, отработанности движений, пугает и рождает неуверенность в себе.

Если перед стартом ты понимаешь, что находишься в хорошем физическом состоянии, психологически готов к гон-

ке, твое оружие в исправности, то бороться с неуверенностью в себе гораздо легче.

#### Нужно ли быть агрессивным на трассе?

— Эмоции и агрессию профессионалы используют с умом. Это целая тактика. Ведь если ты дашь волю эмоциям, то «холодный» противник наверняка возьмет верх.

В профессиональном спорте важен очень серьезный настрой — без него не выиграешь. Надо себя настроить на гонку. Иногда доходит до того, что со стороны мое поведение кажется странным: например, с утра просыпаюсь — полностью замкнут, со мной здороваются, а я не замечаю этого, настолько погружен в себя перед стартом.

А иногда бывает так: с утра встаешь и понимаешь — все идет как надо, я



все делаю правильно. Тогда гонка складывается хорошо.

#### С МИРУ ПО НАВЫКУ

 За сборную России вы выступаете недавно. Расскажите, пожалуйста, об ощущениях «новичка».

– В сборной я еще с 2011 года, так что новичком меня можно назвать с натяжкой. Соперничества внутри сборной у нас нет, но есть здоровая и расслабленная атмосфера. Конечно, поначалу я волновался: как буду смотреться среди других спортсменов?

# - Как удалось справиться с волнением?

– Я подумал, что мне просто нужно показать, на что я способен: так как я – новичок, то вряд ли от меня сразу будут требовать чегото серьезного. Так я успокоился, и

мне это помогло неплохо показать себя с самых первых стартов в составе сборной.

# Есть ли спортсмены, за чьей карьерой наблюдаете особенно внимательно?

– Во время тренировок я любого спортсмена воспринимаю как образец, потому что от каждого можно взять для себя что-то полезное. У каждого есть своя «фишка». Подходящие мне «фишки» пытаюсь перенимать. Уважение к спортсменам не отменяет для меня главного: на дистанции – мы все соперники, как бы хорошо

Из современников мне особенно интересен Эмиль-Хегле Свендсен, ну и, конечно, восхищают достижения королей биатлона прошлых лет — Фишера, Пуаре.

#### БИАТЛОН... ОНЛАЙН

друг к другу ни относились.

 К вашим выступлениям сейчас проявляют большой интерес и профессионалы, и болельщики. В частности, обсуждают гонки на форумах и в социальных сетях. Ощущаете ли «давление славы»?

– С одной стороны, когда меня никто не знал, было легче. Сейчас я чувствую поддержку болельщиков, но и свою ответственность: я не могу подвести людей, которые верят в меня.

- Ведь не только верят, но и критикуют...

– Я думаю, что к критике нужно прислушиваться. Свежий взгляд, как правило, помогает расти. Когда ты делаешь одну и ту же работу изо дня в день, то иногда начинаешь совершать ошибки, и сам не понимаешь, почему это происходит... Явно что-то упускаешь из виду. Здорово, когда твое внимание на это обращают другие люди, которые хорошо разбираются в деле: и коллеги, и болельщики.

#### наука побеждать

#### Сложно ли не принимать близко к сердцу высказывания, способные пошатнуть уверенность в себе?

– Это нелегко. Но есть способ: надо знать свои сильные и слабые стороны и работать над ними. Например, у меня – неплохой лыжный ход, но стрельбу я часто проваливал, не мог собраться. Я постепенно подтягиваю стрельбу и вижу результаты: в том числе, меня меньше за нее критикуют. Контактные гонки раньше были для меня большим испытанием, а теперь они мне даже нравятся: много народа, где-то рядом идет борьба и совсем не мешает продолжать гонку. Когда трудишься, все твои умения постепенно вырастают.

#### – Вы стремитесь к идеалу?

– Идеал недостижим. С этим надо смириться, но не опускать руки, а совершенствоваться. Даже летом мы ездим в горы, чтобы развивать технические навыки. Технику можно отрабатывать бесконечно, здесь нет предела. Еще, я уверен, важно понимать, что само собой сразу ничего не получится — будут и ошибки, и промахи.

#### Как же не потерять бодрость духа и дойти до победы?

– Упорно тренироваться. Может быть, сразу этого и сам не заметишь, но через какое-то время обязательно будет результат.



Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример» Стример LifeStream распространяется свободно 191024, Санкт-Петербург, Невский пр-т, 147, пом. 17Н тел.: (+7-812) 327-08-08; факс: (+7-812) 327-34-44 lifestream@streamer.ru www.streamer.ru

Главный редактор: Терёхин Дмитрий
Выпускающий редактор: Судник Андрей
Журналист/корректор/редактор: Смелягина Анна

**Координатор:** Васина Екатерина **Дизайнер:** Горбачев Александр



