

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.

lifestream



№3 (9) сентябрь 2013 г.

Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»

ГЛАВНАЯ ТЕМА



КОНТРАФАКТ В ЭНЕРГЕТИКЕ: ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

» ...28 мая 2013 года в Южной Корее остановились ядерные реакторы «Син-Кори-2», «Син-Вольсон-1» и был отложен запуск новых реакторов «Син-Кори-1» и «Син-Вольсон-2» из-за выявления на объектах низкокачественных контрафактных кабелей. Шестеро инженеров атомных электростанций и поставщиков деталей были приговорены к тюремным срокам за то, что допустили установку контрафактной продукции. В 2012 году в Корее также останавливались два реактора на АЭС в Йонгване — тогда выяснилось, что для них было приобретено более 13 тысяч деталей с фальшивой гарантией качества

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ КОНТРАФАКТНАЯ ПРОДУКЦИЯ?

КОНТРАФАКТ (от англ. counterfeit – подделка, есть еще более разговорное слово «фейк», которое прижилось и в русском языке) называют новый продукт, который был создан на основе оригинального, но с нарушением авторских прав.

Специалисты выделяют основные, самые распространённые виды контрафакта:

- использование чужого названия или логотипа,
- подделка внешнего вида товара,
- незаконное копирование и продажа мультимедийной продукции,
- незаконное применение запатентованных технических решений.

ЧЕМ КОНТРАФАКТ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ФАЛЬСИФИКАТА?

КОНТРАФАКТ – это продукция, изготовленная, распространенная, импортированная с нарушением интеллектуальных прав. Контрафакт – это правовая категория. Когда мы говорим о контрафакте, то не подразумеваем оценку качества продукции. В общем-то, далеко не всегда приобретенная подделка принесет покупателю вред.

ФАЛЬСИФИКАТ – это подделка в прямом смысле: например, когда поставщик вместо чёрной икры привозит на полки магазина суррогат, изготовленный из дешёвого сырья. Термины «фальсификат» и «некачественный товар» часто используются как синонимы, поскольку фальсифицированные товары уступают оригиналам и по качеству

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 4 »»

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Осень – время подведения первых итогов года. «Стримеру» есть чем гордиться: в период с января по август мы проделали большую работу и добились отличных результатов. Заострю ваше внимание только на некоторых фактах.



Мы очень долго готовились к переводу нашего производственного подразделения в новое здание. Мы мечтали о том, чтобы появился настоящий Дом «Стримера». Летом 2013 года это событие наконец-то свершилось. В сентябре состоится торжественное открытие производственного центра в Новом Девяткино. На него приглашены первые лица российской энергетики. Первый шаг сделан, но работа только началась: нам предстоит построить второй цех, испытательную лабораторию, офисное здание. Говорят, самое сложное в деле – начать его и... закончить. С началом мы справились.

Коммерческие результаты Компании к сентябрю тоже оптимистичны: в первом полугодии продажи продукции «Стримера» выросли, несмотря на то, что мировая экономика сегодня находится в стагнации, местами переходящей в рецессию, и работать на рынке становится все сложнее. Но наша команда менеджеров справляется со своими задачами успешно.

Продолжается инновационная деятельность Компании. В августе мы закрыли контракт по НИОКР с Министерством образования и науки. Над этим контрактом мы работали два с половиной года: создали ПИРМК и сделали большой шаг вперед в изменении энергетической карты мира. Мы знаем, что энергетика – очень консервативная отрасль экономики. Новое в ней появляется и приживается раз в 100 лет, и сейчас инновационные решения в мировой энергетике предлагает именно «Стример».

Продолжается наше движение в мир, международное развитие. Открылся офис «Стримера» в Бангкоке и уже давно успешно работает наш офис в Швейцарии. На международном уровне «Стример» представляет молодая, динамичная команда, и мы возлагаем на нее большие надежды.

В этом году ОАО «НПО «Стример» стало акционером «Стример Мск.». Мы гордимся успехами наших партнеров и приложим все усилия к тому, чтобы «Стример Мск.» развивался как один из ведущих торговых домов России, обеспечивающий комплектацию энергетических объектов.

Осенью перед нами стоит большая задача – победить контрафакт. В этом году мы столкнулись с подделкой нашей продукции. С одной стороны, эта ситуация крайне неприятна. С другой стороны, раз нас начали подделывать, значит, на продукцию есть стабильный спрос и она популярна в России. В данный момент производственный цех контрафактчиков арестован, и на наших нечестных «конкурентов» вот-вот будет заведено уголовное дело.

Во второй половине 2013 года мы продолжим двигаться вперед, прилагать усилия к тому, чтобы в российских домах всегда было светло, тепло, уютно. Наша цель – работать для того, чтобы страна жила, СОХРАНЯЯ СВЕТ.

Дмитрий ТЕРЁХИН,
Председатель совета директоров

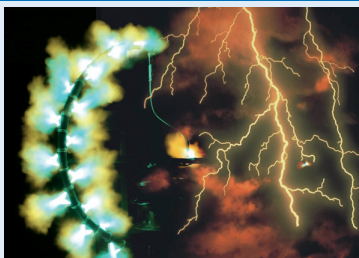
АНОНС НОМЕРА

НАШИ МОСКОВСКИЕ КОЛЛЕГИ: эксклюзивное интервью с директором «Стример Мск.»



ЧИТАЙТЕ НА СТР. 2 »»

БОРЬБА С КОНТРАФАКТОМ: «Стример» и нечестная конкуренция



ЧИТАЙТЕ НА СТР. 4 »»

ИТОГИ ЛЕТА-2013



ЧИТАЙТЕ НА СТР. 7 »»

НАШ ПАРТНЕР



МОСКОВСКАЯ КОМАНДА

НАШ ДИСТРИБЬЮТОР В СТОЛИЦЕ – КОМПАНИЯ «СТРИМЕР МСК.»

» На рынке России и ближнего зарубежья интересы «Стримера» уже более 4-х лет представляет наш генеральный партнёр – компания «Стример Мск.». Первоначально компания была подразделением ОАО «НПО «Стример», но вот уже несколько лет команда трудится самостоятельно, добиваясь отличных результатов. Александр Боярский, директор «Стример Мск.», рассказал LifeStream о новых бизнес-направлениях и секретах успеха нашего крупнейшего дистрибьютора

– Александр Борисович, когда и как возникла компания «Стример Мск.»?

– Мы работаем с августа 2009 года. «Стример Мск.» была создана как подразделение НПО «Стример», выполняющее функцию сбытовой организации, торгового дома. Тем не менее, с самого начала мы планировали развивать сопутствующие направления и зарегистрировали компанию как отдельное юридическое лицо.

– Почему?

– Тщательно проанализировав информацию о грядущих изменениях на рынке, мы начали чётко понимать перспективы, куда будем двигаться и в каком направлении развиваться, какие новые бизнесы генерировать... Самостоятельной компании всегда удобнее развиваться в условиях современного рынка, она легче и быстрее адаптируется к рыночной среде, реагирует на вызовы, корректирует курс, является более гибкой, подстраивается под запросы заказчиков.

Первые два года мы работали как подразделение «Стримера», потом уже вышли в самостоятельное плавание. Но наше «здание» прочно стоит на том фундаменте, который нам заложила Компания «Стример»: реализация молниезащиты по-прежнему наш главный

бизнес, а задачи НПО – основные стратегические задачи.

– Легко ли было перейти к самостоятельной жизни?

– Конечно, это было непростым решением. Когда мы сталкиваемся со сложными вопросами взаимодействия очень близких, но всё же юридически разных компаний, чтобы убедиться в правильности этого решения, по-прежнему возникает необходимость обращаться к самым важным показателям коммерческой деятельности – продажам, за что и отвечает наша компания. Ещё в 2010 году выручка от реализации продукции группы компаний составляла 152 млн. рублей, в 2013 мы планировали заработать более 500 млн., сейчас уже практически выполнили план полугодия. Плановый рост в 3,3 раза за три года – и это без учёта реализации сторонней продукции и доходов от НИОКР.

На старте «Стример Мск.» являлась дотационной структурой, все доходы получало НПО «Стример», оно же дотировало расходы, которые инициировал и нёс наш московский офис. Затем совместно с ОАО «НПО «Стример» мы приняли решение самостоятельно зарабатывать

деньги и вкладывать их в собственное развитие. К 2013 году перешли на эту систему полностью, значимая часть потребителей сегодня ведёт закупки и получает дополнительные сервисы от «Стример Мск.». Сделали мы это постепенно, последовательно, без спешки, по принципу «не навреди». Это не было стрессом ни для сотрудников компании, ни, главное, для наших клиентов,

МЫ МОЛОДЫ, НО ПРИ ЭТОМ ОБЛАДАЕМ ДОСТАТОЧНЫМ ОПЫТОМ, СИЛЬНЫ И АКТИВНЫ, УВЕРЕНЫ В СЕБЕ И С ЭТОЙ УВЕРЕННОСТЬЮ СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

постоянных партнёров, ведь они – самое дорогое, что у нас есть. Во многом благодаря такому отношению мы выполняем тактические задачи и стратегические планы, продажи растут.

Только в 2012 году мы реализовали продукцию ОАО «НПО «Стример» на 400 млн. рублей, сторонней продукции и услуг – на 100 млн. рублей. Мы продолжаем

диверсификацию бизнеса, чтобы рост продаж сторонней продукции и услуг не отставал от темпов роста основного направления бизнеса. Это ни в коем случае не снижает роли ОАО «НПО «Стример» в нашей работе, скорее наоборот – продукция НПО «Стример» является локомотивом для развития новых бизнес-направлений; прибыль, полученная от реализации молниезащиты, распределяется, направляется как на усиление позиций компании на рынке грозоустойчивости, так и на пополнение ассортимента, удовлетворение более широкого спроса.

Конечно, нужно отдать должное руководству и коллегам головной Компании ОАО «НПО «Стример», без мудрости, участия и поддержки которых нам бы с такой задачей не справиться. Да что говорить... И сейчас нам без основного партнёра – никуда.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о новых направлениях деятельности компании.

– В 2012-2013 годах мы провели реструктуризацию управления компании и разделили весь бизнес на пять основных направлений. Сегодня мы – ярко выраженная дивизиональная структура с центрами финансовой ответственности, формирующими доходы, издержки, прибыль.

Первое направление – дистрибьюторское, развитие каналов сбыта продукции НПО «Стример». У нас есть разветвлённая сеть дистрибьюторов, которые реализуют

продукцию НПО «Стример» по всей стране – сейчас их порядка 40, а с учётом субдилеров – много больше. Мы понимаем, что одному крупному дистрибьютору получить качественную обратную связь от каждого клиента сложно, а когда работает целый ряд региональных игроков – это решаемая задача. Важно их мотивировать к решению наших задач, контролировать, формировать лояльность, оперативнее реагировать на сигналы конечных покупателей и самих дистрибьюторов.

Мы работаем над тем, чтобы наши партнёры лучше понимали суть наших задач и помогали нам их решать, распределяем запасы продуктов и их номенклатуру, занимаемся логистикой. Стараемся комплектовать дистрибьюторов дополнительной продукцией, сопутствующими продуктами и услугами. Возглавляет это направление Юрий Бочаров, он работает в компании с 2009 года и вместе с помощником Светланой Анненковой успешно решает перечисленные выше задачи.

– Склады ваших партнёров есть во всех регионах страны?

– В стране есть регионы, в которых у нас нет крупных дистрибьюторов. Там мало крупных компаний, которые могли бы позволить себе иметь достойный запас продукции. На тот же Дальний Восток более 90% продаж комплектующих для строительства и реконструкции ВЛ идут напрямую из Москвы или из других регионов.

С дистрибьюторским направлением плотно связано второе направление – развитие собственной реги-

ональной сети, создание собственных складов в регионах. Открывая склад в регионе, мы приближаем продукт к конечному покупателю, повышаем рентабельность продаж, имеем непосредственный контакт с заказчиком в регионе, делаем комплексные поставки. Положительный эффект очевиден: это повышение прибыли и главное – прямой канал сбыта и снижение риска продвижения в этот канал конкурирующей продукции. Прошлой весной мы реализовали пилотный проект – открыли склад в Воронеже и уже прошли точку безубыточности проекта, он полностью себя окупает. В мае 2013 года открылся наш следующий склад на севере Московской области. Целимся на открытие еще двух складов – в Волгограде и Ростове, возможно, в 2013-2014 годах. Это новое направление для нашей компании, ведут его Сергей Сутугин и Елена Анненкова, они имеют многолетний опыт работы и успешно применяют его для развития этого бизнеса в «Стример Мск.».

– Что вы реализуете через региональные склады?

– Продукцию компании «Стример», кроме того, изоляторы, арматуру для разного типа проводов, как сцепную, так и арматуру СИП, провод СИП, разьединители, все для строительства и реконструкции ВЛ. Имеем договора и партнёрские отношения с крупными производителями, и не только российскими.

– А как строится работа по трети, четвертому и пятому бизнес-направлениям?

– Третье направление нашей деятельности – продажи и сопутствующий инжиниринг в нефтяной и горнодобывающей отрасли. Это очень важное отраслевое направление деятельности. Изначально мы его открывали для реализации длинноискровых и мультикамерных разрядников в сети нефтяных компаний, что требует специальных знаний и опыта. Нашими клиентами стали компании «Лукойл», «Газпромнефть», «ТНК-ВР», «Татнефть», «Роснефть», «СУЭК» и другие. Теперь мы занимаемся как расширением числа компаний, где применяется продукция «Стример», так и продвижением сопутствующих продуктов, решением насущных технических задач наших крупнейших клиентов одной из передовых российских отраслей. Данное направление, бизнес-единица – лидер по реализации инновационной продукции последнего поколения. Возглавляет эту работу Максим Новожилов, самый опытный и технически подкованный сотрудник «Стример Мск.». Его опыт – основа достигнутых результатов и амбициозных планов. Ему помогает Алексей Очкин.

Четвёртое направление – проектные продажи в ОАО «Российские сети». Здесь речь идет о грозозащите не только воздушных линий, но еще и подстанций, это комплексная поставка любого оборудования по проекту непосредственно к месту монтажа, заказчику. Мы активно участвуем в конкурсах и предлагаем энергетикам комплексное решение их задач, связанных не только с грозозащитой, но и с другими зада-

чами повышения надёжности и эффективности работы сетей. Заявка по комплектации одного такого объекта или конкурса может состоять из более сотни наименований оборудования, комплектующих и инструмента, а конкурсная документация содержит не одну сотню листов. Эту ответственную работу ведут Павел Лапко и Марина Верховская.

Пятое направление нашей деятельности – генерация новых идей, стратегическое развитие, продвижение новых продуктов. Это работа с проектными организациями, с отраслями, которые по разным причинам до сих пор недостаточно востребовали наши решения, сотрудничество с «Оборонэнерго», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Газпром» и другими. Это направление включает в себя продвижение на рынке инновационных решений и ОАО «НПО «Стример», и сторонних партнеров, таких как «LAPP Insulators» и «ЭССП», «Балтэнерго» посредством работы с проектными институтами, техническими службами, организациями повышения квалификации, с ведомствами, готовящими нормативную документацию для энергетиков, и многими другими. В этом подразделении трудятся Виталий Мельников и Юлия Каркотская.

– Как реализуется и контролируется работа бизнес-направлений?

– У каждого направления есть лидер – руководитель направления, а также его помощник, управляющий продажами. Мы распределяем центры коммерческой и финансовой ответственности, мы планируем затраты и понимаем, какую выручку и прибыль генерирует каждая бизнес-единица. Мы регулярно оцениваем рентабельность работы каждого направления, эффективность по другим экономическим показателям и выполнению ключевых задач, мотивируем сотрудников на достижение оптимальных показателей и поставленных целей. Сегодня контролем, учётом и планированием, финансовой и кадровой работой компании под руководством Ольги Агеевой занимаются Светлана Сушенок и Олеся Колпащикова.

– Увеличилось ли количество участников команды вместе с изменением управленческой структуры?

– Практически нет, всего на пару человек, но эти вакансии предполагались и ранее. Увеличение штатной численности связано прежде всего с развитием компании, изменение структуры управления само по себе на численность не влияет. Работа одного человека на одном бизнес-направлении не очень эффективна, есть ведь отпуска, командировки, больничные (последних, кстати, сегодня практически нет – коллектив молодой, здоровый и атмосфера в компании позитивная).

– Как-то изменилась система мотивации сотрудников?

– Система мотивации стала ещё больше заточенной под финансовые результаты каждого направления, кроме того, зарплата сотрудника напрямую зависит от выполнения ключевых задач, которые ставятся перед каждым направлением. Основным же критерием по-прежнему остаётся выполнение планов продаж по основной продукции головной компании.

МЫ ДОРОЖИМ ДОБРЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ С НАШИМИ ПАРТНЁРАМИ, ЧАСТО НЕ ПРОСТО КОЛЛЕГАМИ, А ДРУЗЬЯМИ, И НЕ МЕНЬШЕ ДОРОЖИМ АТМОСФЕРОЙ ВНУТРИ КОЛЛЕКТИВА, ОТВЕТСТВЕННЫМ ОТНОШЕНИЕМ ДРУГ К ДРУГУ

– Компания «Стример Мск.» работает только на российском рынке?

– На российском рынке и в странах ближнего зарубежья. Большие планы у нас связаны с Украиной и Казахстаном. Мы прилагаем усилия по формированию нормативной документации в этих странах и занимаемся проектными продажами, пока в основном в опытно-промышленную эксплуатацию.

– На каких принципах стоит компания «Стример Мск.»?

– ООО «Стример Мск.» – компания, ориентированная на продвижение передовых, современных, инновационных решений в электроэнергетике, направленных на повышение надёжности и эффективности электроснабжения посредством развития дистрибуции продукции и решений прогрессивных предприятий – лидеров отрасли, а также логистического, инженерного и технологического сервиса.

Наша деятельность – это системная работа в сотрудничестве

с более чем с 500 отраслевыми проектными организациями и более чем с 1000 организациями, владеющими электрическими сетями и эксплуатирующими электрические сети.

Ну и, конечно, наше главное преимущество перед конкурентами – люди в компании и за ее пределами. Мы дорожим добрыми отношениями с нашими партнёрами, часто не просто коллегами, а друзьями, и не меньше дорожим атмосферой внутри коллектива, ответственным отношением друг к другу, к каждому из нас.

– Планируете ли вы проводить ребрендинг – менять название и фирменный стиль, который пока что очень сильно связан со «Стримером»?

– Повторю, что любые изменения, реформы нужно проводить по принципу «не навреди». Сегодня наше название и фирменный стиль «Стримера» нам очень помогают. Если мы поймем, что изменения назрели, если плюсы от таких изменений станут бесспорны, перевесят минусы – проведём ребрендинг. Мы это уже обсуждали и сделали вывод, что не стоит проводить просто ребрендинг ради ребрендинга, результатом должен быть некий эффект, измененная форма должна отражать некое новое качество компании.

– Чего компании не хватает, есть ли трудности у «Стример Мск.»?

– Сложности есть у любой компании. Нам очень не хватает показателей роста прибыли, сегодня это основной источник оборотных средств, как следствие – недостаточность пополнения оборотных средств, что сильно сдерживает развитие. Именно поэтому мы очень внимательно, болезненно щепетильно относимся к увеличению издержек или снижению рентабельности продаж.

Да и в целом в российской энергетике сейчас – не самые простые времена, но они приходят и уходят, а правильно построенный бизнес остаётся.

– Каковы планы «Стример Мск.» на ближайшие годы?

– Первое – увеличение объёма продаж за счёт новых территорий присутствия. Например, Украина – страна с большой территорией, серьёзными сетями, с точки зрения потенциала этот регион нам очень интересен. Здесь же и более глубокое проникновение в регионы уже проверенного спроса с собственными складами, и это уже – новое качество продаж.

Второе – расширение ассортимента. Будем предлагать дополнительные услуги, ведь можно зарабатывать не только на продаже продуктов, но и на сопутствующих сервисах, инжиниринге. Это – рентабельность и качество продаж, повышение устойчивости компании.

За 2013-2015 годы мы планируем удвоить в сравнении с 2012 годом валовую выручку продаж продукции Компании «Стример» и к 2015 году повысить в 5 раз валовую выручку от реализации «сторонних» товаров и услуг. Не менее 50% нашей выручки должны занимать «сторонние» продукты и услуги, в то же время мы рассчитываем на удвоение объёмов продаж и вывод новых продуктов ОАО «НПО «Стример» на рынок, чтобы продукция нашей головной компании-партнёра распространялась на классы напряжения не только в диапазоне 6-10 кВ, но и 35 кВ, 110 кВ.

Наша команда способна решать самые амбициозные задачи, мы не боимся трудностей, они ведь укрепляют. Мы молоды, но при этом обладаем достаточным опытом, сильными и активными, уверены в себе и с этой уверенностью смотрим в будущее.



О ГЛАВНАЯ ТЕМА



КОНТРАФАКТ В ЭНЕРГЕТИКЕ:

ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

И О КОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 1
исполнения, и по безопасности использования. Фальсифицированные товары нарушают права потребителей и могут угрожать жизни и здоровью людей. При этом контрафактная продукция часто бывает фальсифицированной.

Общее у контрафакта и у фальсификата – то, что они находятся вне закона, могут быть опасны, поскольку, как правило, не проходят должного технологического контроля, негативно влияя на экономику, поскольку создают нечестную конкуренцию и вредят репутации компаний, которые работают на рынке добросовестно.

КОНТРАФАКТ В ЦИФРАХ

Контрафакт – мировая проблема. Только в США в 2008 году на таможне было конфисковано более 4 000 единиц контрафактной продукции на сумму свыше \$272,7 миллионов – это на 38% больше, чем в 2007 году. Рост контрафакта объясняется быстрым ростом кустарных производств в развивающихся странах Азии. В России в Томской области 23 % производителей столкнулись с контрафактом и фальсификацией товаров, которые поступают в основном из стран Юго-Восточной Азии.

Производители контрафактной продукции действуют решительно и быстро, выигрывая у законных производителей за счёт пренебрежения правилами безопасности, оформлением необходимых документов, проведением испытаний.

Типичный пример поставки контрафакта на международном уровне: предприниматели из Литвы обратились к представителям НПО «Элсиб» с просьбой предоставить гарантийное обслуживание недавно приобретенного у этой компании двигателя.

двигатель с таким серийным номером ещё даже не отгрузили со склада «Элсиба». Оказалось, что прибалтийским партнёром был продан старый двигатель, только с новым номером. С подделыванием своей продукции «контрафактиками» столкнулись и петербургские компании Ensto (производитель арматуры для линий электропередачи) и ОАО «НПО «Стример».

ЭНЕРГЕТИКА: ОТ КОНТРАФАКТА ДО БЛЭКАУТА

Энергетику часто называют «локомотивом экономики страны». Без неё буквально – никуда. Контрафакт в энергетической отрасли – огромная проблема. Поэтому случаи поставок контрафактной продукции в энергетическую отрасль особенно больно бьют по энергетической безопасности страны, ведь использование контрафакта может стать причиной сбоев в электроснабжении и простоях.

Энергетическая отрасль и без контрафакта – сфера повышенного риска. Последствия крупных аварий в ней – это блэкауты, «массовые

В РОССИИ УЖЕ ЕСТЬ ПРИМЕРЫ ПОДДЕЛОК ПРОДУКЦИИ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ МОЛНИЕЗАЩИТЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ КОТОРЫХ, ЕСЛИ ПРОЦЕСС НЕ ОСТАНОВИТЬ, ПРЕДСКАЗАТЬ НЕСЛОЖНО

отключения электричества». Примеров блэкаута – немало, и практически все они свежи в памяти: 25 мая 2005 года Москва, Подмосковье, Тульская, Калужская, Рязанская области остались без электричества. В июле 1977 года в Нью-Йорке случилась знаменитая

«Ночь страха» – крупный сбой в энергосистеме после удара молнии. Стоит отметить и «Великий блэкаут-2003», коснувшийся США и Канады. А буквально несколько недель назад грозовой фронт стал причиной блэкаута в нескольких районах Калининградской области – около 30 % жителей остались без света.

Использование контрафактной продукции в энергетике – путь к большому количеству блэкаутов по нескольким причинам.

Первая. Как правило, производители контрафакта не заботятся о том, чтобы построить полноценный научный и экспериментальный центр для создания новой продукции и ее тестирования, в то время как их честные конкуренты вкладывают в разработку новых изделий и в стимулирование сотрудников большие средства.

Вторая. Конструкторский потенциал таких компаний очень скромный, нет возможности провести испытания в условиях, приближенных к реальным, и тем самым устроить продукции максимально жёсткую проверку ещё до доставки и установки её на реальный объект.

Третья. На кустарных предприятиях, которые в большинстве своём и являются производителями контрафакта, нет достойной системы контроля качества и технологии производства.

Четвёртая. Если покупатель приобретает контрафактный товар, то всё-таки есть очень небольшая вероятность того, что это будет нормальный продукт. Правда, в случае его поломки, необходимости ремонта или замены покупатель, скорее всего, столкнётся с серьёзными трудностями.

Пятая. Производители контрафактной продукции тормозят экономику страны, поскольку из-за нарушения авторского права чест-

ные компании терпят финансовые убытки и не имеют возможности развивать инновационное производство, расширять его и, следовательно, платят меньше налогов в казну, дают меньше достойно оплачиваемых рабочих мест.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ ТОРМОЗЯТ ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ, ПОСКОЛЬКУ ИЗ-ЗА НАРУШЕНИЯ АВТОРСКОГО ПРАВА ЧЕСТНЫЕ КОМПАНИИ ТЕРПЯТ ФИНАНСОВЫЕ УБЫТКИ И НЕ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИВАТЬ ИННОВАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, РАСШИРЯТЬ ЕГО И, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ПЛАТЯТ МЕНЬШЕ НАЛОГОВ В КАЗНУ, ДАЮТ МЕНЬШЕ ДОСТОЙНО ОПЛАЧИВАЕМЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

В России уже есть примеры подделок продукции в сфере энергетики, в том числе молниезащиты, последствия которых, если процесс не остановить, предсказать несложно.

Так, наша Компания, работающая почти 20 лет на рынке молниезащиты и сегодня успешно выходящая на международный рынок, совсем недавно столкнулась с деятельностью нечестных конкурентов, подделывающих наш основной серийный продукт – разрядник РДИП. На базе производственной компании, которая ранее была партнёром «Стримера», по нашей запатентованной технологии выпускаются некачественные изделия и по демпинговой цене отгружаются заказчикам.

«Стример» не сидит сложа руки: несколько месяцев споры с производителями предполагаемого контрафакта длятся в арбитражном суде, проведена экспертиза продукции, в результате которой она признана не только нарушающей патентные права, но и некачественной, опасной для установки на линию электропередачи.

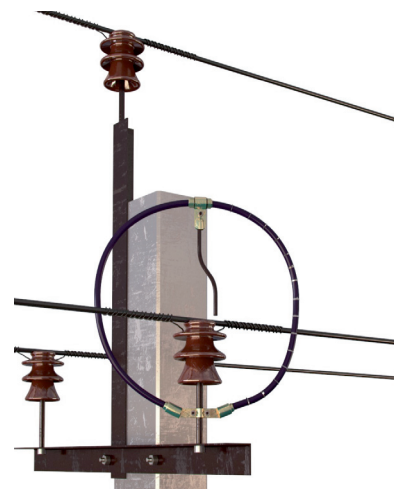
В настоящее время «Стример» ведёт два арбитражных процесса в Московской области. В отделения полиции г. Мытищи (Московская область) и Санкт-Петербурга от имени нашей Компании подано два заявления о возбуждении уголовного дела по статье 147 Уголовного кодекса РФ «Нарушение изобретательских и патентных прав». Когда уголовное дело по этой статье будет возбуждено, оно станет первым в России случаем уголовного разбирательства в отношении производителей и продавцов контрафактной продукции.

Кстати, судебные разбирательства в сфере нарушения патентного права – это на сегодня редкий случай в России. Обычно законопослушные производители, зная долговременность процесса и несовершенство законодательства, предпочитают рассылать информационные письма потенциальным заказчикам, предупреждая о подделках, предлагать более выгодные условия клиентам, подчас в ущерб себе, но не обращаться в суд. К сожалению, практика показывает, что методы досудебного урегулирования конфликта срываются далеко не всегда.

САМОРЕГУЛИРУЮЩИЕ

Российские производители арматуры, изоляторов, защитных устройств, среди которых «Стример» – один из ключевых игроков, давно уже думали о создании ассоциации, основной задачей которой будет регулирование деятельности её членов. Главные направления работы будущей Ассоциации – соз-

дание необходимых условий для противодействия контрафакту на российском рынке, который поступает как от российских производителей, так и из Юго-Восточной Азии, сохранение целостности внутреннего рынка, а также выработка критериев соответствия стандартам качества для игроков рынка. Речь идёт не о создании барьеров для ответственных производителей, а о комплексе механизмов для противодействия появлению на рынке некачественной продукции.



НОВОЕ ЛИЦО

КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД:
БЕСКОНЕЧНОЕ РАЗВИТИЕ

Директор по качеству ОАО «НПО «Стример» Михаил Вагин рассказал LifeStream о самосовершенствовании и о том, как система менеджмента качества повлияет на жизнь нашей Компании

Михаил Вагин знает о качестве, наверное, всё: более 10 лет он налаживает систему менеджмента качества в разных организациях. Опытный специалист, стоявший у истоков зарождения систем менеджмента качества в России, теперь ведёт нас к сертификации по ISO 9001, а в жизни старается придерживаться только тех принципов, которые делают её качественной и интересной



УДАРНАЯ СЕМИЛЕТКА

Профессиональный путь в область менеджмента качества был у Михаила довольно прямым и прямо-таки судьбоносным:

— В конце 90-х годов я окончил институт и сразу же принялся за поиски работы. Как многие выпускники вузов того времени, столкнулся с тем, что не мог устроиться по своей инженерной специальности. А тем временем компания «Балтика» искала специалиста в отдел качества, — рассказывает Михаил.

Тогда понятие «система менеджмента качества» было для страны новым. Профессионалов, которые бы занимались этим направлением, еще предстояло подготовить, чем в числе первопроходцев и занялась «Балтика». В компанию набрали разных людей, отдавая предпочтение тем, кто «мыслит системно». Михаил тоже оказался в этой команде, постепенно вник в дело и понял, что это — его сфера. В компании занимались преимущественно регламентацией и описанием деятельности, процессов, порядком взаимодействия людей в организации, разработкой требований к качеству продукции.

Потянулись рабочие будни, которые правильнее было назвать «рабоче-учебными»:

— Основное образование в области менеджмента качества я получил именно в «Балтике». Постепенно я вырос до главного специалиста по всему менеджменту качества штаб-квартиры: руководил специалистами по качеству на заводах. Постоянные разъезды, проверки... Семь лет промелькнули незаметно. Основная компетенция, которую я получил в «Балтике», — умение взглянуть на различные процессы со стороны, формировать культуру производ-

ства по международным стандартам, — подводит итог семилетней работы Михаил.

НОВЫЙ ПОВОРОТ

В середине 2000-х Михаил уходит из «Балтики». Причина: нет перспектив для роста и развития, которые бы его удовлетворили. Он круто меняет сферу бизнеса, но остается верен менеджменту качества.

Михаил переходит на должность директора по качеству завода, изготавливающего пластиковые изделия большого ассортимента для крупных европейских компаний. Производство пластиковых изделий подарило ему новый опыт: знакомство с требованиями больших иностранных компаний к продукции. Клиенты, гиганты мирового рынка — Kodak, Uniliver, L'Oreal, Dirol — выставляли жесткие стандарты как к продукции, так и к системе менеджмента качества. Как строятся требования к качеству? Как их необходимо выдерживать, ведь от них зависит цена контракта? Ответы на эти вопросы Михаил искал именно на пластиковом производстве.

— Представьте: нет никаких строгих ГОСТов или государственных нормативных требований, а есть

контроля, организовать рабочие места. Приходилось решать новые для меня и очень интересные задачи, — говорит Михаил.

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
И ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ —
НА ПУТИ В «СТРИМЕР»

Михаил уверен, что только в постоянном развитии человек может быть счастлив. А система менеджмента качества — это такая штука, которую развивать и совершенствовать можно бесконечно, все зависит от желания двигаться дальше и от новых идей. На пластиковом производстве в какой-то момент процесс развития стал пробуксовывать, и Михаил решил сменить компанию. На это раз он выбрал не производство, а эксплуатацию — занялся менеджментом качества в крупном торговом центре:

— Мне стало любопытно, как функционирует система качества в эксплуатации зданий — в инженерном обеспечении, клининге... В этой сфере важен уровень работы персонала, а не изделий, хотя бы потому, что тут никто ничего не производит. Новым для меня на этом месте работы стало построение системы менеджмента качества с нуля.

Затем на трудовом пути возник проектный институт, который состоял из трёх подразделений с единой организационной системой и, соответственно, общей системой менеджмента качества:

— Эта работа стала для меня настоящим вызовом. Всё-таки проектный институт — это творческая деятельность. Подход к менеджменту качества здесь совершенно иной, чем на производстве. Опыт был очень полезен для меня на пути к работе в «Стримере», ведь наша компания как раз и воплощает в себе союз научного подразделения, самого творческого, технической службы и производства. Так что все предыдущие места работы плавно готовили меня к деятельности здесь.

«СТРИМЕР»: К НОВОМУ
СТИЛЮ РАБОТЫ

— Михаил, какие задачи стоят перед вами в «Стримере»?

— Сейчас я работаю по трём направлениям.

Первое: создание правил взаимодействия между подразделениями, которые помогут нам глубже

осознавать ответственность и соблюдать сроки.

Второе: контроль качества на производстве. Необходимо создать четкие требования к изделиям и правилам контроля, чтобы, с одной стороны, его не было очень много, а с другой — у нас должна быть уверенность в том, что изделия выпускаются качественными.

Третье: взаимодействие при выводе на рынок новых изделий. Это вопросы передачи идеи из научного блока в технический, а затем на производство, то есть построения цепочки, не дающей сбоев.

— А как этого добиться?

— В самом начале нужно определить, что мы должны получить, а когда идея будет реализована, всем необходимо удостовериться: то ли

ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА
НА РЫНОК НУЖНО ХОРОШО ПОНИМАТЬ,
КАКИХ ЦЕЛЕЙ МЫ ДОЛЖНЫ ДОСТИЧЬ,
ЧТОБЫ БЫЛО ПОНЯТНО, ВО ЧТО
ВКЛАДЫВАЮТСЯ ДЕНЬГИ. ДЛЯ ЭТОГО
НЕОБХОДИМ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ
РЕГЛАМЕНТАЦИИ, ПЛАНИРОВАНИЯ И
ТОЧЕК КОНТРОЛЯ РАБОТЫ

мы получили, что хотели? На каждом этапе разработок все требования можно уточнять, поскольку не всегда можно сразу же спрогнозировать конечный результат на все 100%. Мы находимся в бизнес-среде: для продвижения товара на рынок нужно хорошо понимать, каких целей мы должны достичь, чтобы было понятно, во что вкладываются деньги. Для этого необходим высокий уровень регламентации, планирования и точек контроля работы.

— Каким образом менеджмент качества связан с проектным управлением в нашей Компании?

— Менеджмент качества и проектное управление имеют очень много схожих подходов, но акценты в этих сферах расставлены немного по-разному. Одинаково в системах требуются планирование, контроль и отчетность, но при этом проектное управление делает больше акцент на сроки и бюджеты, а система менеджмента качества — на соответствие требованиям по качеству и соответствие потребностям рынка. Также стоит отметить, что контроль качества встроен в проектное управление. На различных стадиях выполнения проекта, а главное — в самом конце проекта проверяется степень достижения запланированных результатов.

Одна из основных задач системы менеджмента качества — систематизировать любую деятельность, в том числе — проектное управление. С другой стороны, внедрение системы менеджмента качества может быть выполнено отдельным проектом.

— Что нужно, на ваш взгляд, для успешной работы системы качества в нашей Компании?

Первое — приверженность руководства компании системе, и у нас это есть.

Второе — это выполнение требований системы менеджмента качества. Это как с законом: если будет видно, что кто-то может работать некачественно, система сразу же разрушится. Необходимо выработать привычку трудиться в соответствии с той системой, которая выстраивается. Это сложный психологический переход для каждого сотрудника, который потребует времени, но он неизбежен, если мы хотим работать по международному стандарту.

Наш менталитет склонен к тому, что хочется иногда регламент нарушить, вроде ничего же страшного не произойдет? Система менеджмента качества работает только в том случае, если поставленное требование выполняется так, как нужно. И в срок.

РАЗВИТИЕ И ДИСЦИПЛИНА

— Ваше слово — «развитие»?

— Скорее, совершенствование.

— Ваше жизненное кредо?

— Стараюсь развиваться в разных сферах, насколько хватает сил. Не скажу, что всё идеально получается. Сейчас изучаю английский, хожу в бассейн, сам выполняю некоторые работы по ремонту дома, потому что я уверен — надо что-то делать самому, своими руками.

Я многое узнаю из книг, особенно по психологии и самосовершенствованию.

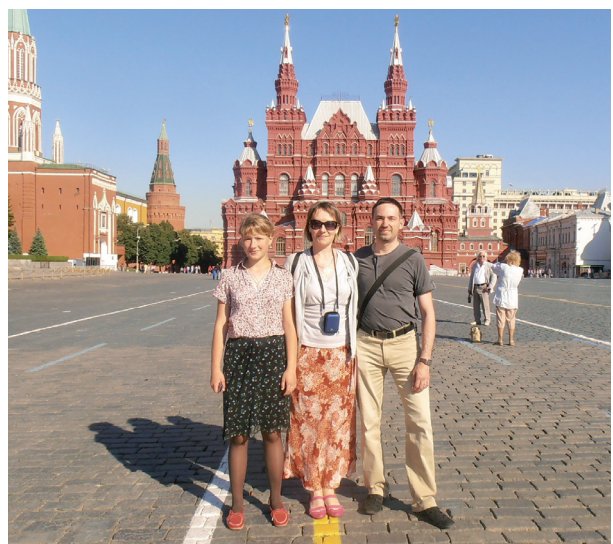
Тем не менее, я считаю, что не надо всецело следовать мнениям, изложенным в книгах. У каждого человека — свой путь, как у каждой организации — своя система качества. Подходы в системе менеджмента качества используются одинаковые, но строится она по-разному. Шаблонное применение ни к чему хорошему не приводит.

— Вы уже несколько месяцев работаете в «Стримере». Как вам у нас?

— Мне нравится в «Стримере». У Компании грамотно расставлены приоритеты, отлично налажены внутренние коммуникации. По моему опыту, не всегда такое бывает. Очень хороший коллектив, сплоченная команда, работающая на общее дело. В Компании много добрых людей. Есть возможности для самореализации и применения своих идей — это по-настоящему важно для меня.

— Область грозозащиты — непростая сфера деятельности. Легко ли погрузились в новую тему?

— Для меня глубокое знакомство с деятельностью компании, производимыми продуктами — нормальная составляющая работы. Это не трудно, а очень интересно!



ПЕРЕЕЗД

ДОМ «СТРИМЕРА»: НОВЫЙ, КРАСИВЫЙ, КОМФОРТНЫЙ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР КОМПАНИИ «СТРИМЕР» ОТКРЫЛСЯ ЭТИМ ЛЕТОМ В НОВОМ ДЕВЯТКИНО



» Проектирование и строительство собственного производственного центра, Дома нашей Компании, продолжалось несколько лет. Ожидая окончания работ, производственное подразделение ОАО «НПО «Стример» успело полтора года поработать в арендованных помещениях на улице Маршала Новикова. А в конце 2012 года в новогоднем номере LifeStream появилась радостная весть: реализуется завершающий этап строительства и полным ходом идет отделка нового производственного комплекса

Летом 2013 года 37 сотрудников производственного подразделения «Стримера», рабочих и инженеров, переехали на новое место работы, причём сделали это оперативно, планомерно приостановив отгрузки всего на 3 рабочих дня. В результате такой слаженной работы срывов планов коммерческой службы не произошло и она работала в штатном режиме.

— Раньше всё наше пространство составляло 1400 кв. метров. Теперь же в нашем распоряжении 1500 кв. метров, и это только производственные площади. 450 кв. метров отдано под офисно-бытовые помещения. Высота потолков в производственном цехе – 7 метров против 4-х метров на производственной площадке, располагавшейся на улице Маршала Новикова. У здания есть автономная котельная и своя

ПОЯВИЛИСЬ ДУШЕВЫЕ, РАЗДЕВАЛКИ, СОБСТВЕННАЯ СТОЛОВАЯ. ПЕРЕД ЦЕНТРАЛЬНЫМ ВХОДОМ НА ТЕРРИТОРИИ РАСПОЛАГАЕТСЯ «ЯПОНСКИЙ САДИК», КОТОРЫЙ РАЗРАБАТЫВАЛ СПЕЦИАЛЬНО ПРИГЛАШЁННЫЙ МАСТЕР ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА, И ЛЮБОЙ СОТРУДНИК В РАБОЧИЙ ПЕРЕРЫВ МОЖЕТ ПРИЯТНО ПРОВЕСТИ ВРЕМЯ – «КАК В ЯПОНИИ»



электростанция, так что теперь производство сможет работать без перебоев, невзирая ни на какие городские форс-мажоры. Буквально на днях мы приобрели две единицы оборудования для участка вулканизации силикона и

сейчас проводим пуско-наладку и отработку технологий, – рассказывает **Денис ЕРШОВ, директор по производству ОАО «НПО «Стример»**. – Кроме того, на новом месте существенно повы-

салился уровень комфорта, который уже оценили все сотрудники. Появились душевые, раздевалки, собственная столовая. Перед центральным входом на территории располагается «японский садик», который разрабатывал специально приглашенный мастер ландшафтного дизайна, и любой сотрудник в рабочий перерыв может приятно провести время – «как в Японии».

НАЛИЧИЕ СВОИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СОВЕРШЕННО ДРУГОЕ ВОСПРИЯТИЕ КОМПАНИИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЁРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ. ЕЁ ВИДЯТ БОЛЕЕ КРУПНЫМ И НАДЁЖНЫМ ИГРОКОМ, НЕЗАВИСИМЫМ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕМИ, У КОГО НЕТ СВОЕГО ДОМА

Сейчас производственное подразделение осваивается в Новом Десяткино. По подсчётам Дениса Викторовича на это понадобится около 3-5 месяцев, ведь в своём Доме хочется всё сделать более красивым и удобным, чем было на предыдущем месте. Ведётся большой объём строительных работ: как сказано выше, запускается новый цех по вулканизации силиконовых изделий, монтируются новые рабочие посты, внутри производства запланировано строительство участка склейки силиконовых изделий и сварочного участка.

Наличие своих производственных площадей обеспечит совершенно другое восприятие Компании потенциальными партнёрами и заказчиками. Её увидят более крупным и надёжным игроком, независимым от внешних факторов, по сравнению с теми компаниями, у которых нет своего Дома. Такая репутация – это новые возможности как на российском, так и на международном рынках.



сился уровень комфорта, который уже оценили все сотрудники. Появились душевые, раздевалки, собственная столовая. Перед центральным входом на территории располагается «японский

ЛЕТНИЕ ИТОГИ

Лето для «Стримера» оказалось не сезоном отпусков, а временем деловой активности, участия в выставках и научных конференциях



ПМЭФ-2013: «СТРИМЕР» В ИЮНЕ

Июнь был для нашей Компании насыщенным событиями международного масштаба. Одно из таких – Петербургский международный экономический форум-2013, в котором «Стример» в очередной раз принял участие

XVII Петербургский международный экономический форум работал 20-22 июня, в его рамках прошло рекордное количество мероприятий – круглых столов, дебатов, панельных сессий и брифингов: 103 (в 2012 году – 77).

«Международный экономический форум – это, прежде всего, позиционирование в кругу больших и сильных. На подобных встречах не бывает «случайных» компаний, и чтобы поучаствовать, например, во Всемирном экономическом Форуме в Давосе, компании нужно находиться в первой сотне в своей сфере бизнеса в мире, а её минимальный годовой объём продаж должен составлять не менее 5 млрд. долларов. Условия попадания на Петербургский международный экономический форум более лояльные, но всё равно – достаточно серьёзные. Само появление там руководителя обозначает,

что он представляет уже не малый бизнес, а как минимум – средний, а то и крупный», – рассказывает LifeStream **Иван ЖИТЕНЁВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример»**, представлявший нашу Компанию на ПМЭФ в этом году уже в четвёртый раз.

В этом году Форум в Санкт-Петербурге посетили 7190 человек, представители 176 крупнейших иностранных и 436 российских компаний, 67 руководителей иностранных компаний и 24 руководителя российских, включённых в рейтинги авторитетных деловых журналов Forbes и Fortune.

«На Международном форуме есть возможность встретиться и провести переговоры со многими людьми. Оценить же практическую значимость участия в Форуме «Стримера», определить её в конкретной денежной сумме не получится прямо сейчас, поскольку

Форум – это работа на длительную перспективу. Нам удалось провести несколько удачных переговоров и укрепить деловые связи с партнёрами. Если бы не Форум, то пришлось бы жить месяца полтора в Москве, чтобы организовать все нужные встречи. А так – за два дня успеваешь и пообщаться с банкирами и представителями энергетических гигантов, и Владимира Евгеньевича Фортова поздравить с избранием на пост Президента РАН», – отмечает Иван Вячеславович.

В 2013 году на ПМЭФ приехали представители стран БРИКС, Евросоюза, США, Японии, Объединённых Арабских Эмиратов, а также Ангела Меркель, канцлер Германии, и Марк Рютте, премьер-министр Нидерландов. Участники Форума подписали 102 соглашения на общую сумму 9,6 трлн. рублей.

МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ «СТРИМЕРА» НА КОНФЕРЕНЦИИ «ЭНЕРГИЯ ЕДИНОЙ СЕТИ»

22 июня 2013 года молодые учёные и специалисты Компании «Стример» приняли участие в Первой конференции молодых учёных «Энергия единой сети», которая состоялась в Санкт-Петербурге

Организаторами конференции выступили ОАО «Российские сети», Российская Академия Наук и ОАО «НТЦ ФСК ЕЭС». Тема конференции – новые технологии при передаче электроэнергии. Доклады на конференции были посвящены, разумеется, инновационным технологиям передачи электроэнергии, подключению возобновляемых источников к электроэнергетической системе и силовой электронике. Президиум конференции возглавили **Президент РАН Владимир ФОРТОВ, Председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС» Олег БУДАРГИН**. С докладами выступили молодые специалисты и аспиранты Калининградского ГТУ, ОАО «СО ЕЭС», ОАО «Институт «Энерго-

сетьпроект», ОАО «ЭНИН», ЗАО «РОСПРОЕКТ» и других компаний.

В этом году молодые учёные «Стримера» участвовали в конференции как слушатели, но научная встреча оказалась настолько любопытной и перспективной, что все делегаты от нашей Компании дружно решили в следующем году представить на «Энергии единой сети» доклад от «Стримера».

– Конференция прошла на очень хорошем уровне – с достойным техническим оснащением, интересными докладами. В зале был аншлаг – практически не наблюдалось свободных мест. Мне особенно понравился доклад по применению вакуумных разрядников для ограничения токов КЗ в сетях 110-220 кВ,

которые также могут использоваться в качестве изоляторов. Любопытным оказался доклад Toshiba и ОАО «Силовые машины» про новейшие высоковольтные трансформаторы, – делится впечатлениями **Роман ЗАЙНАЛОВ, инженер научного центра ОАО «НПО «Стример»**.

– Меня очень порадовали толковая организация конференции и экскурсия на завод «Силовые машины», которая оказалась познавательной и интересной. Только жаль, что не удалось увидеть примерно половины нового оборудования завода, которое просто пока не успели доставить, – рассказывает **Александра ФЕДОРОВА, инженер научного центра ОАО «НПО «Стример»**.

ОСЕННИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

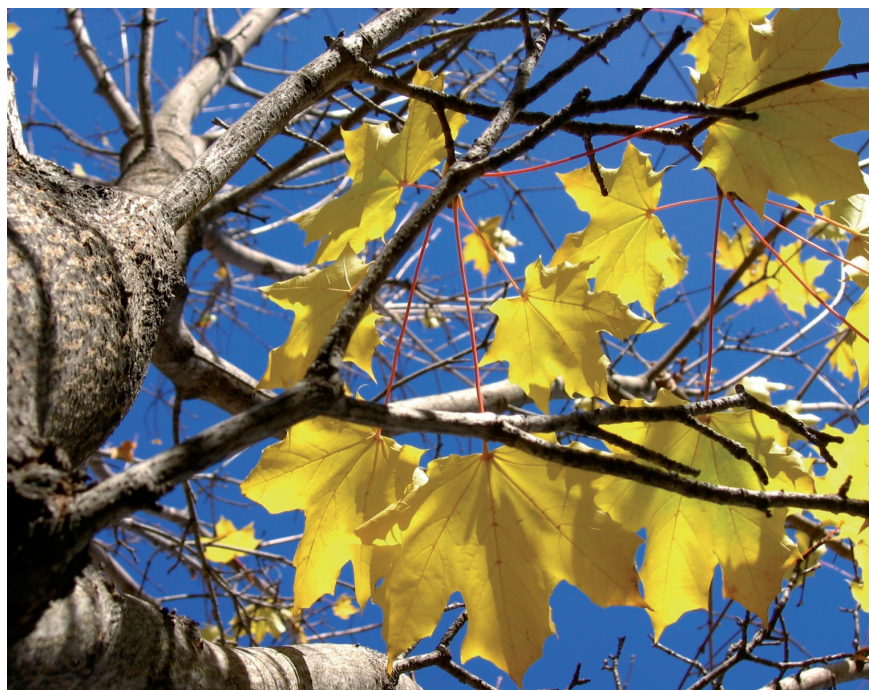
«СТРИМЕР» ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В INMR WORLD CONGRESS (ВАНКУВЕР, КАНАДА)

В начале сентября 2013 года в Ванкувере состоится INMR World Congress. «Стример» участвует в этом событии уже в третий раз, во второй раз – в качестве спонсора мероприятия

На мировом конгрессе свои доклады представят **Георгий Викторович ПОДПОРКИН, научный руководитель ОАО «НПО «Стример»** (тема доклада: Lightning Protection of O/H Lines by Multi-Chamber Arresters & Insulator-Arresters of Novel Design) и **Джонатан ЦАНБРЕХЕР, директор Streamer International AG** (тема доклада: New Concept & Innovations Regarding Lightning Arrester Solutions).

На Конгресс, как заявлено на официальном сайте мероприятия, также придет друг нашей Компании – Игорь Гутман из лаборатории STRI (Швеция). Он представит три доклада (Substation Insulators: Update of Field Experience; Effects of Volcanic Ash on Outdoor HV Insulators: Proximal and Distance Case Studies (Part 1); New Approach for Assessing Pollution Performance of Composite Insulators).

Осень 2013 года для «Стримера», как всегда, обещает быть насыщенной в плане выставочных мероприятий. После Ванкувера мы примем участие в московских событиях – Международном энергетическом форуме UpGrid и 16-й специализированной выставке «Электрические сети России – 2013».



СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

**ОПРОС В «СТРИМЕРЕ»:
ПРИЧИНЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ, ПЕРВЫЕ ВЫВОДЫ**

» Людмила Вишнякова, наш специалист по управлению персоналом, провела первый в нашей истории настоящий HR-опрос среди сотрудников трёх подразделений Компании: производственного, научного и административного. LifeStream представляет основные результаты опроса и объясняет его главные цели

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Людмила Вишнякова:

– Опрос проводился для того, чтобы представить ясную картину ситуации в Компании, узнать мнение и настроение сотрудников. Мы решили спросить вас напрямую: что вас устраивает, а что – нет, чего вы боитесь, чему радуетесь; что вас вдохновляет, а что снижает работоспособность? Целью опроса было не «выявить недовольных», а:

- провести оценку удовлетворённости сотрудников с целью поиска новых возможностей развития Компании;
- определить сильные стороны Компании;
- определить аспекты, которые требуют изменений и улучшений.

Я хочу поблагодарить каждого из вас за то, что Вы нашли время для участия в этом опросе. Несмотря на то, что для этого требовалось

ОПРОС ПОКАЗАЛ, ЧТО 75% СОТРУДНИКОВ «СТРИМЕРА» ПОЛНОСТЬЮ УДОВЛЕТВОРЕННЫ СВОИМ МЕСТОМ РАБОТЫ В КОМПАНИИ, И ТОЛЬКО 4% СОТРУДНИКОВ ДУМАЮТ ПОКИНУТЬ НАС.

НА ПЕРВОМ МЕСТЕ У НАС – ДРУЖНЫЙ КОЛЛЕКТИВ, НА ВТОРОМ – ГРАМОТНОЕ РУКОВОДСТВО, А НА ТРЕТЬЕМ – СТАБИЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

всего несколько минут, нам хорошо известно, как Вы заняты на своих рабочих местах, и мы понимаем, что всегда нашлось бы оправдание для того, чтобы отложить заполнение анкеты «на потом».

Мы делаем общее дело и только вместе сможем сохранить благоприятную атмосферу, улучшить работу Компании и вместе *Сохранять свет.*

ГЛАВНОЕ

Опрос показал, что 75 % сотрудников «Стримера» полностью удовлетворены своим местом работы в Компании, и только 4 % сотрудников думают покинуть нас. На первом месте у нас – дружный коллектив, на втором – грамотное руководство, а на третьем – стабильность Компании.

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ: БОЛЬШЕ ПРИЗНАНИЯ

56% сотрудников производственного подразделения полностью удовлетворены работой в нашей Компании; 36% не совсем удовлетворены, а 8% – полностью не удовлетворены. Чуть меньше трети заполнивших анкету отметили, что заработная плата не соответствует их пожеланиям. Среди плюсов наши коллеги с производства отметили хорошо развитую корпоративную культуру, отличные отношения с коллегами и руководителями, продуманный режим работы, бесплатное питание.

НАУЧНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ: БОЛЬШЕ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

87% сотрудников научного офиса полностью удовлетворены работой в Компании, а 13% удовлетворены на 60%. При этом 20% сотрудников не совсем довольны уровнем заработной платы и хотели бы выполнять более разнообразную и отвечающую их способностям работу. Ни один сотрудник научного подразделения не заявил о стремлении уйти в другую компанию. Лучшим поощрением наши учёные считают премии и оплату обучения. 60% из них хотели бы более чёткой постановки задач и формулировки ожидаемых результатов от руководства Компании.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ: БОЛЬШЕ ПРАЗДНИКОВ

Опрос, проведённый среди сотрудников административного подразделения, показал, что 100 % принявших участие в исследовании довольны своей работой в Компании. А 64% работников администрации «Стримера» вообще не мыслят жизнь без Компании и не представляют, что когда-нибудь смогут трудиться в другом месте. Никто не планирует покинуть нашу Компанию в ближайшие 1-2 года. Правда, и им хочется ДМС, получить абонемент в фитнес-клуб и... побольше интересных праздничных мероприятий внутри Компании.

Мы только начинаем анализировать результаты, и работа будет нацелена на формулирование главных задач для лучшего понимания настроения сотрудников и возможных путей улучшения работы.

ПЕРВЫЕ ШАГИ – ПО ИТОГАМ ИССЛЕДОВАНИЯ

В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ:

– С 1 сентября 2013 года мы переходим на новую систему оплаты труда сотрудников производства: помимо сохраняющегося оклада, сотрудники будут иметь возможность получать и ежемесячные премии, если достигнут высоких производственных показателей при одновременном безупречном соблюдении дисциплины.



Людмила ВИШНЯКОВА, специалист по управлению персоналом ОАО «НПО «Стример», рассказала LifeStream о своих профессиональных обязанностях в нашей Компании:

– В Компании «Стример» долгое время не было HR-специалиста, который специально бы занимался желаниями, потребностями, развитием сотрудников.

Компания «Стример» – инновационная в плане разработки научных решений, управления, производства, и мне бы хотелось со своей стороны внести в Компанию еще больше свежести, современности – именно в сфере управления персоналом.

Мои планы на ближайшее будущее – составить программу развития сотрудников каждого подразделения. В неё войдут система обучения, адаптации, формирования мотивации. Следующая задача – укреплять корпоративную культуру в Компании, проводить больше мероприятий, чтобы команда становилась более сплочённой. Основная цель программы – повышение продуктивности работы всех подразделений, улучшение взаимоотношений среди подразделений и увеличение лояльности сотрудников Компании.

Я хотела бы стать связующим звеном, «мостиком» между руководством и сотрудниками. То есть, если человека беспокоят проблемы общения на работе, уровня зарплаты, организации обучения, то мы можем вдвоём обсудить проблему, я донесу до руководства его точку зрения (не называя его имени или с ним вместе) и добьюсь решения вопроса, если оно возможно.

В НАУЧНОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ:

– Начинаем вводить эффективную систему управления, основанную на выстраивании «обратной связи» руководителей и подчинённых, на объективной оценке результатов работы, на чёткой и конкретной формулировке целей и ожиданий от сотрудников.

В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ:

– Планируем в сентябре провести корпоративное мероприятие, нацеленное на сплочение коллектива и приуроченное к открытию новой производственной площадки. Оно, конечно же, будет организовано для всех сотрудников Компании.

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ
ТОП-5 главных ценностей Компании
<ul style="list-style-type: none"> ■ Дружный коллектив ■ Стабильность Компании ■ Близость к дому ■ Комфортные условия работы ■ Высокая заработная плата
ТОП-5 желаемых форм поощрения
<ul style="list-style-type: none"> ■ Премии ■ Доплата за стаж ■ Бесплатное питание ■ Страхование ДМС ■ Оплата занятий спортом

НАУЧНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ
ТОП-5 главных ценностей Компании
<ul style="list-style-type: none"> ■ Дружный коллектив ■ Грамотный руководитель ■ Высокая заработная плата ■ Стабильность компании ■ Профессиональный рост
ТОП-5 желаемых форм поощрения
<ul style="list-style-type: none"> ■ Премии ■ Оплата обучения ■ Признание ■ Бесплатное питание ■ Страхование ДМС

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ
ТОП-5 главных ценностей Компании
<ul style="list-style-type: none"> ■ Высокая заработная плата ■ Грамотный руководитель ■ Дружный коллектив ■ Интересная, творческая работа ■ Самореализация
ТОП-5 желаемых форм поощрения
<ul style="list-style-type: none"> ■ Оплата обучения ■ Страхование ДМС ■ Оплата занятий спортом ■ Премии ■ Карьерный рост

