

Мы - лидеры в инновациях, развитии, производстве и внедрении самых эффективных и надёжных 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 партнёрам и всему обществу.

life stream

ЮБИЛЕЙНЫЙ
ВЫПУСК

стример®
сохраняя свет



Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»

№3 (15) сентябрь 2014 г.

САМЫЙ БОЛЬШОЙ ВЫПУСК
В ИСТОРИИ ГАЗЕТЫ:

16!
СТРАНИЦ

ИТОГИ ВЕСНЫ:

ПЛАНИРУЙ СВОЙ ДЕНЬ С УТРА
Важные дела:
10:00-11:00 ЧАСЫ РАТ А - ВАЖНЫЕ, ОБЩЕКОМПАНИЙНЫЕ ДЕЛА
11:00-12:00 ЧАСЫ РАТ Б - НЕЗАКОННЫЕ, СРОЧНЫЕ ДЕЛА
12:00-13:00 ЧАСЫ РАТ В - НЕЗАКОННЫЕ, СРОЧНЫЕ ДЕЛА
13:00-14:00 ЧАСЫ РАТ Г - НЕЗАКОННЫЕ, СРОЧНЫЕ ДЕЛА
14:00-15:00 ЧАСЫ РАТ Д - НЕЗАКОННЫЕ, СРОЧНЫЕ ДЕЛА

ПОМНИ О КАЙРОС «УДОБНЫЙ МОМЕНТ»
При удобном случае делай сразу несколько дел

«ЖАВА НА ЗАВТРАК»
Делай самые важные и неприятные дела с утра

НАГРАЖДАЙ СЕБЯ
Каждый раз, закончив трудную задачу, награди себя

БЕРЕГИ ЧУЖОЕ ВРЕМЯ
Время для тебя с кем-то

ТРЕНИНГ ПО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 12-13**

ВЫПУСК МИЛЛИОННОГО РАЗРЯДНИКА

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 7-8**

РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО МОЛНИЕЗАЩИТЕ

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 4-6**

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ИСПЫТАНИЯ В ИТАЛИИ

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 11**

ИТОГИ ЛЕТА:

КОНФЕРЕНЦИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ ОАО «НПО «СТРИМЕР»

ПОДРОБНОСТИ НА **СТР. 2-3**

ОТЧЕТ STREAMER INTERNATIONAL AG

ПОДРОБНОСТИ НА **СТР. 9-11**

ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ В ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

ПОДРОБНОСТИ НА **СТР. 15**

СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Друзья!

Поздравляю всех с началом осени и самым большим выпуском LifeStream за всю историю корпоративной газеты! На страницах сентябрьского номера читайте обо всем, что мы сделали, пережили, организовали за последние полгода.



Весна и жаркое лето 2014-го были не самым простым временем для нас, но мы доказали, что нам многое по плечу. Вспомните сами, а я только перечислю самые масштабные наши дела – очень важные для развития Компании.

В середине мая «Стример» выпустил миллионный разрядник: наш праздник на заводе в Новом Девяткино собрал вместе очень многих людей, благодаря которым мы еще раз убедились в том, что у ОАО «НПО «Стример» за долгие годы жизни Компании появилось колоссальное число грузей и единомышленников. Затем, в последних числах мая, мы организовали и провели Международную Конференцию по молниезащите, которая стала настоящим событием в научной отрасли.

Практически сразу после этих двух крупных событий совместно с коллегами из компании «Стример Мск», нашего генерального дистрибьютора, «Стример» организовал встречу-конференцию для дистрибьюторов нашей продукции из регионов России и ближнего зарубежья. Наконец, не успели отдышаться – и настала пора принимать наших коллег из Streamer International AG, которые прибыли в Петербург с полугодовым отчетом.

И всё это происходило «на фоне» текущей работы Компании, участия в выставках, семинарах, зарубежных конференциях, общения с потенциальными и действующими заказчиками. И, конечно же, борьбой с производителями контрафакта, в которой мы постепенно одерживаем победу.

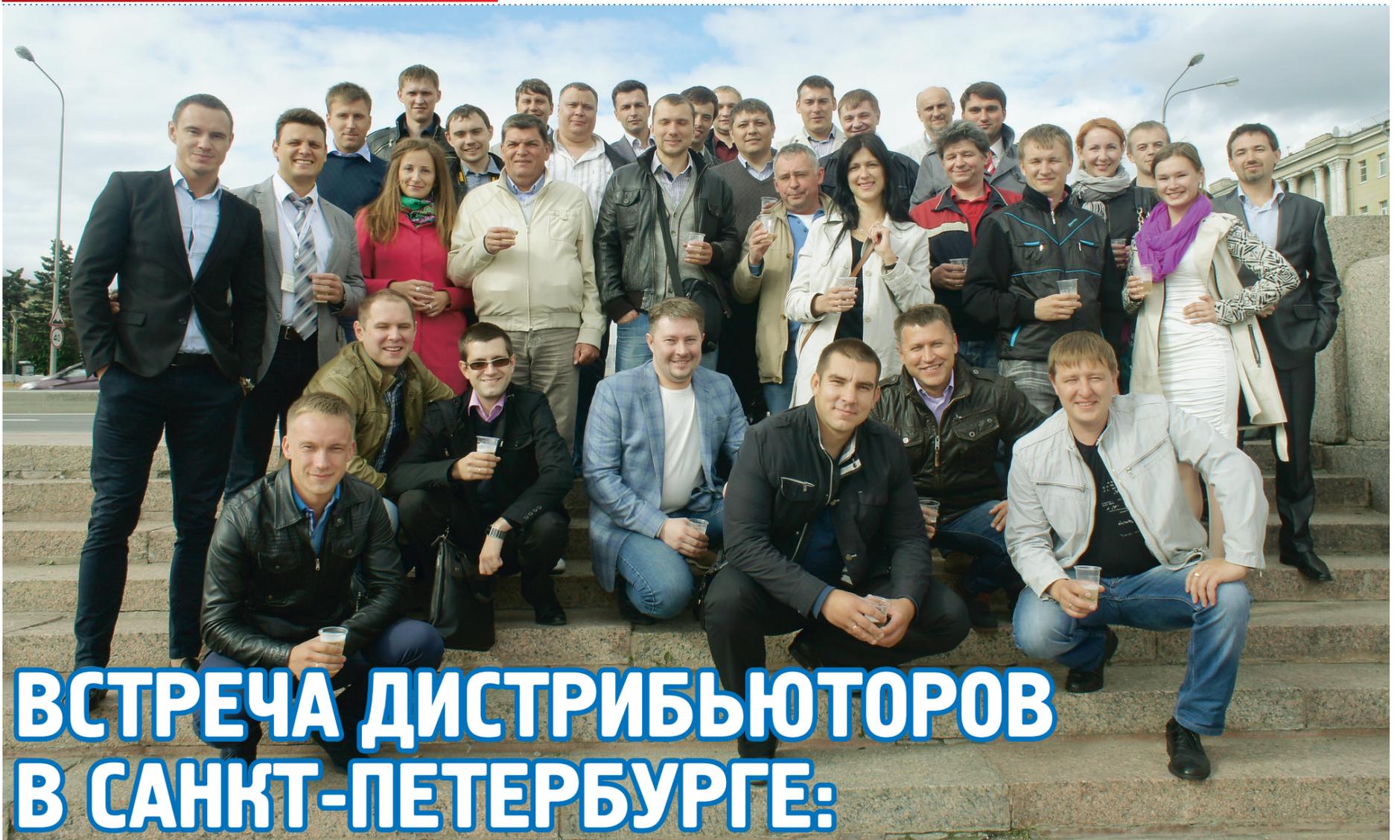
Я думаю, что только благодаря тому, что мы очень грузны, нацелены на общую работу и взаимопомощь, нам удалось выдержать эту огромную нагрузку и сделать всё в целом на «отлично».

...Только что закончилось лето. Так складывается, что мы привыкли думать: осенью и зимой живется тяжелее и грустнее. Мне хочется пожелать всем сотрудникам нашей Компании, чтобы весенне-летнее настроение жило в ваших душах, умах, давало вам силы, внутренний свет и радость в любую погоду и в любое время года!

Спасибо за работу, Команда «Стримера»!

Иван Вячеславович ЖИТЕНЁВ,
генеральный директор ОАО «НПО «Стример»

«СТРИМЕР» В ИЮНЕ-2014



ВСТРЕЧА ДИСТРИБЬЮТОРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ:

ВМЕСТЕ ПЛЫВЁМ ДАЛЬШЕ НА ПАРОХОДЕ СОВРЕМЕННОСТИ

» 25-26 июня в Петербурге состоялась Вторая дистрибьюторская конференция, организованная ОАО «НПО «Стример» и ООО «Стример Мск.». В ней приняли участие менеджеры 30 наших компаний-партнеров.

ПОВЫШАЕМ НАСТРОЕНИЕ
Кроме информационной и обучающей целей, которые на этой конференции явно лидировали, перед организаторами встречи стояла задача поднять боевой дух партнеров. В послед-

ние месяцы на российском рынке молниезащиты сложилась непростая обстановка, связанная с появлением нечестных конкурентов, которые производят контрафакт, имитирующий оригинальные разрядники ОАО «НПО «Стример».

Тем дистрибьюторам, которые работают честно и не хотят подвергать опасности свою репутацию, связываясь с недобросовестными производителями контрафакта, пришлось туго: некоторым клиентам было невероятно слож-

но объяснить, почему стоит покупать оригинальные изделия, а не поддаваться соблазну дешевой подделки.

Впрочем, выигранные нашей Компанией суды сделали свое дело, и теперь, имея на руках законные решения, нашим партнерам будет легче отстаивать свою позицию на переговорах с клиентами.

УЧЕБА В ЛЕТНЕМ ПЕТЕРБУРГЕ

За два дня участники конференции успели познакомиться друг с

«Стример» организовал для них обучение и рассказал о молниезащите на 6-220 кВ и особенностях монтажа разрядников на ВЛ. В конце «урока» всем «студентам» были вручены сертификаты и присвоен статус «Сертифицированного дистрибьютора».

ПОЗИТИВНОЕ АНКЕТИРОВАНИЕ

В финале встречи участники ответили на вопросы анкеты, которые касались тонкостей взаимодействия с нашей Компанией. Цель анкетирования состояла в

КОНФЕРЕНЦИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ ПОЗВОЛИЛА СОЗДАТЬ НАИБОЛЕЕ ПОЛНУЮ КАРТИНУ СОСТОЯНИЯ РЫНКА РФ И СНГ, А ТАКЖЕ ОПЕРАТИВНО, В ХОДЕ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ, РЕШИТЬ НАКОПИВШИЕСЯ ЗЛОБОДНЕВНЫЕ ВОПРОСЫ



И С САНКТ-ПЕТЕРБУРГОМ ПОЗНАКОМИТЬСЯ, И ПОРАБОТАТЬ НА СЛАВУ:

УЧАСТНИКИ ВСТРЕЧИ ПОБЫВАЛИ НА ЗАВОДЕ И В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ЦЕНТРЕ ОАО «НПО «СТРИМЕР», ИЗУЧИЛИ СПЕЦИФИКУ СОЗДАНИЯ НОВЫХ И СЕРИЙНЫХ ПРОДУКТОВ КОМПАНИИ, ОЦЕНИЛИ ВЫСТРОЕННУЮ СИСТЕМУ КАЧЕСТВА И ОТСЛЕДИЛИ ВЕСЬ ПУТЬ РЕШЕНИЙ МОЛНИЕЗАЩИТЫ, НАЧИНАЯ С ИДЕИ И ЗАКАНЧИВАЯ ГОТОВЫМ ИЗДЕЛИЕМ

другом и с Санкт-Петербургом, и поработать на славу: побывали на заводе и в научно-исследовательском центре ОАО «НПО «Стример», изучили специфику создания новых и серийных продуктов Компании, оценили выстроенную систему качества и отследили весь путь решений молниезащиты, которые реализуются нашей командой, начиная с идеи и заканчивая готовым изделием.

Дистрибьюторы «сели за парты» в буквальном смысле:

том, чтобы выяснить, что требует улучшения в работе с дистрибьюторами с нашей стороны, а что и так настроено на пять баллов. Результаты опроса показали, что взаимодействие с Компанией партнеры оценивают как очень хорошее.

Отзывы подтвердили, что дистрибьюторы остались довольны встречей: они получили необходимые знания и решили в ходе личного общения много насущных бизнес-вопросов.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО МОЛНИЕЗАЩИТЕ-2014

» В IV Международной научно-практической конференции по молниезащите, которая состоялась 27-29 мая 2014 года в Санкт-Петербурге, приняли участие 169 ученых, представляющих как фундаментальное, так и прикладное крыло отечественной науки, и специалисты из крупных энергокомпаний страны.

Международная конференция по молниезащите прошла в Санкт-Петербурге уже во второй раз. На сегодняшний день она является единственным в России крупным и значимым научным мероприятием, на котором встречаются каждые два года ученые и практики из российских и зарубежных научных центров, лабораторий и компаний, чтобы обсудить вопросы и проблемы современной молниезащиты и физики молнии.



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО МОЛНИЕЗАЩИТЕ
ЕДИНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ УЧЕНЫХ, ПРАКТИКОВ И БИЗНЕСА



Обязанности и хлопоты организатора Конференции и в 2012, и в 2014 годах на себя брала компания «Стример».

Председателем Оргкомитета был избран Иван Вячеславович ЖИТЕНЁВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример», а Председателем Научного комитета – Валентин Пантелеймонович СМЕРНОВ, Академик Российской академии наук.

В Научный комитет Конференции вошли Эдуард Меерович БАЗЕЛЯН (ЭНИН), Юрий Александрович ГОРЮШИН (ОАО «Россети»), Александр Сергеевич ГАЙВОРОНСКИЙ (СибНИИЭ), Александр Георгиевич ОВСЯНИКОВ (НГТУ), Олег Иванович ГРОМОВ (ООО «Инженерный центр ВИТУ»), Георгий Викторович ПОДПОРКИН (ОАО «НПО «Стример»), Владимир Александрович РАКОВ (University of Florida, USA).

ТЕМАТИКА КОНФЕРЕНЦИИ: ОТ ФИЗИКИ МОЛНИИ К РАЗРЯДНИКАМ И СЕТЯМ

Участники конференции на протяжении трех дней анализировали существующие проблемы и оценивали перспективы развития молниезащиты воздушных линий электропередачи как в России, так и за рубежом, обменивались опытом и последними научными достижениями,

искали пути и способы модернизации и повышения надежности молниезащиты энергетических систем.

На Конференции особое внимание было уделено вопросам физики молнии и характеристикам грозовой деятельности, а также активным управляющим воздействиям на молнии, вторичным проявлениям наземных и межоблачных разрядов молний и средствам защиты от них. Работа одной из секций касалась параметров разрядов молнии, а также учета их и использования в практической молниезащите.

На Конференции серьезно, обширно была представлена фундаментальная наука – по заверениям участников, такого давно не было на российских конференциях. Именно сочетание докладчиков от «лагеря» прикладной науки сделало конференцию уникальной.

Ряд докладов участники посвятили проблемам молниезащиты энергетических объектов и опыту эксплуатации. Несколько докладчиков представили работы, посвященные различным средствам молниезащиты – защитным аппаратам, заземляющим устройствам и изоляции. В отдельную секцию также были вынесены доклады о приборах и методах исследования грозовой деятельности и параметров молнии.

ДЛЯ ВСЕОБЩЕГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Конференция-2014 оказала поддержку ученым в вопросе получения информации от практиков, необходимой для проведения исследований.

– Интерес в стране к проблемам молниезащиты вырос в последнее время, поэтому общение в рамках конференций дает довольно сильный импульс для развития новых направлений в области грозозащиты ВЛ, повышения надежности их работы, – рассказывает участник конференции **Борис Васильевич ЕФИМОВ, доктор технических наук (Центр физико-технических проблем энергетики Севера КНЦ РАН, Апатиты).** – Появились новые средства грозозащиты, методики расчета. К сожалению, у нас до сих пор мало информации о реальном опыте эксплуатации электрических сетей, и это – одна из основных проблем, поскольку электрические сети высокого напряжения разделены между несколькими собственниками.



Они не очень охотно делятся информацией об авариях, отказах, а ведь это – исходная база для анализа и разработки средств повышения надежности работы сетей. Конференция помогает обменяться информацией, которой мы располагаем в рамках совместных договоров с сетевыми предприятиями, ведь у нас есть данные опыта эксплуатации в своих регионах, районах, тех местах, где установлено сотрудничество с работниками сетей.

Эти локальные результаты представляются во многих докладах, и создается некая обобщенная картина.

ДИСКУССИЯ: НАУЧНЫЙ «РЫЦАРСКИЙ ТУРНИР»

Участники и гости отметили высокий уровень дискуссии, в которой большое внимание было уделено критической оценке докладов, а также азартную, творческую и подлинно научную живую атмосферу, которая сохранялась на протяжении всех трех дней Конференции.



НАША СПРАВКА

О ПРЕДСЕДАТЕЛЕ НАУЧНОГО КОМИТЕТА



Валентин Пантелеймонович Смирнов – ученый с мировым именем, и для нашей Компании, организатора Конференции, это – огромная честь, что именно он согласился быть Председателем Научного комитета. Возможность послушать его выступление, пообщаться с ним – большая удача для ученых и молодых специалистов Компании.

Основное направление научных интересов – термоядерная энергетика, электрофизика, физика плазмы. В.П. Смирнов – один из пионеров создания современной мощной импульсной техники. Идеолог и руководитель сооружения одного из крупнейших в мире генераторов наносекундных импульсов «Ангара-5». Автор и соавтор более 200 научных публикаций и обладатель ряда патентов. Член редколлегии международных журналов «Nuclear Fusion» и «Plasma Devices and Operations», а также журнала РАН «Физика плазмы». Председатель Научного совета по физико-техническому анализу энергетических систем. Член Международного технического комитета ИТЭР. Представитель России в Международном совете по термоядерной энергии МАГАТЭ. Лауреат Государственной премии СССР и премии РФ. Удостоен Международной премии «BEAMS».

Каждый день представлялось около 20 докладов. В таком режиме на дискуссию оставалось довольно ограниченное количество времени, но зато отведенные на обсуждение минуты ученые и практики использовали с толком: не тратили их на комплименты, а сразу же переходили к делу – острым и подчас жестким вопросам, замечаниям и суждениям, нанося точные «удары» докладчикам, которые были вынуждены отражать «нападения» аргументированными и исчерпывающими ответами.

– Я очень рад, что представленные доклады и дискуссия состоялись в реальном времени, в одном месте. Да, сейчас есть возможности для удаленной коммуникации с помощью электронных средств. Но волнение, положительные эмоции,



творческий порыв, которые ты испытываешь, выступая перед коллегами, по моему мнению, нельзя испытать, когда читаешь доклад по «Скайпу», — отмечает **Георгий Викторович ПОДПОРКИН**, научный руководитель ОАО «НПО «Стример».

У некоторых участников Конференции, особенно обладающих большим опытом посещения международных мероприятий в Европе, Азии, Америке, такой режим вызвал удивление:

– Дискуссия на этой Конференции сильно отличалась от типичного обсуждения докладов на других международных конференциях, — отмечает **Владимир Александрович РАКОВ**, профессор Университета Флориды. — Здесь вопросы задаются очень остро, прямо, резко. Считаются неуместными реверансы. Мне кажется, в таком стиле ведения дискуссии есть свои достоинства: это позволяет сделать её более эффективной, заостряющей проблему до максимума.

Напряженная дискуссия способствовала и концентрации на решении научных и практических проблем, и укреплению связей внутри сообщества профессионалов:

– На Конференции собрались единомышленники. Не было людей, которые отрицательно настроены по отношению к кому-либо из докладчиков, — уверен **Борис Васильевич ЕФИМОВ** из Центра физико-технических проблем энергетики Севера КНЦ РАН. — Те же жестко дискутирующие люди после докладов выходили вместе пить кофе. Почти на всех научных встречах спорят, но даже самые жаркие споры никак не влияют на личные отношения.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ТРЕХ ДНЕЙ АНАЛИЗИРОВАЛИ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНИВАЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛНИЕЗАЩИТЫ ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ КАК В РОССИИ, ТАК И ЗА РУБЕЖОМ, ОБМЕНИВАЛИСЬ ОПЫТОМ И ПОСЛЕДНИМИ НАУЧНЫМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ, ИСКАЛИ ПУТИ И СПОСОБЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ МОЛНИЕЗАЩИТЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ



КОНФЕРЕНЦИЯ ПОМОГАЕТ ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ДОБЫВАЕМУЮ ХОТЯ БЫ В РАМКАХ СОВМЕСТНЫХ ДОГОВОРОВ С СЕТЕВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, А ТАКЖЕ ОБМЕНЯТЬСЯ ЕЮ, ВЕДЬ У НАС ЕСТЬ ДАННЫЕ ОПЫТА ЭКСПЛУАТАЦИИ В СВОИХ РЕГИОНАХ, РАЙОНАХ, ТЕХ МЕСТАХ, ГДЕ УСТАНОВЛЕНО СОТРУДНИЧЕСТВО С РАБОТНИКАМИ СЕТЕЙ. ЭТИ ЛОКАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ ВО МНОГИХ ДОКЛАДАХ, И СОЗДАЕТСЯ НЕКАЯ ОБОБЩЕННАЯ КАРТИНА



В ПЕЧАТНОМ СЛОВЕ

По итогам Конференции выпущен печатный сборник докладов, который наглядно демонстрирует многообразие проблем, решений, задач, вызовов науки и практики, стоящих перед современными учеными, которые занимаются исследованием физики молнии, а также перед производителями средств молниезащиты и эксплуатирующими организациями.

На российских конференциях, даже международного значения, специалисты, ученые, а тем более – бизнесмены из других стран – не особо частые гости. Но на Конференции по молниезащите присутствовали и выступали представители США и Китая.

– Я во второй раз участвовал в Конференции по молниезащите. Теперь она приобрела статус международной, и это сразу отразилось на количестве участников из других стран — их больше, чем было на предыдущих конференциях, — говорит **Владимир Александрович РАКОВ**. — Очень представительна делегация из Китая. Уровень докладов стал выше. Одно из достоинств – то, что примерно в равной степени представлены вопросы исследования молний и практические вопросы молниезащиты. Это сочетание, удачно выбранная пропорция, и должна сохраняться дальше.



ЗНАЧЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ: СВОБОДНОЕ ОБЩЕНИЕ, СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ

Члены научного комитета отметили важность Конференции для развития отношений между наукой и бизнесом, а также международных и внутрироссийских связей профессионалов сферы молниезащиты.

– Конференция по молниезащите, организованная компанией «Стример», является хорошим связующим звеном между наукой и бизнесом, способствующим возникновению отчетливой связи фундаментальной науки с практическим применением научных достижений на

пользу России и всего мира, — отметил объединяющую роль Конференции **Валентин Пантелеймонович СМIRНОВ**, Председатель Научного комитета IV Международной конференции по молниезащите, академик РАН, доктор физико-математических наук, профессор.

В последние годы всё чаще звучат сетования ученых на то, что научные школы в России «затишают», разрушаются, смена практически не растет. Конференция стала приятным «сюрпризом» для тех, кто верит в возрождение отечественной науки. От опытного взгляда ученых не ускользнули ни идеи молодых участников, ни даже формирование новых научных центров, которое наметилось в последние годы в нашей стране:



Эдуард Меерович БАЗЕЛЯН, доктор технических наук, заведующий лабораторией молниезащиты ЭНИН им. Г.М. Кржижановского. — Первый момент, на который хотелось бы обратить внимание, — эмоциональная, откровенная дискуссия, в которой участвовали не только «аксакалы», но и молодежь. Активное обсуждение — это важный показатель того, что мероприятие удалось. Второй момент, который мне показался страшно интересным, это то, что у нас появился новый центр по молниезащите — в Нижнем Новгороде, при этом и в Апатитах зреют научные и практические силы, которые наверняка приведут к новым замечательным исследованиям и открытиям.

– Начиная с 1963 года я участвую во всех конференциях СССР и России по молниезащите, которые проходили от Томска до Баку, и с уверенностью могу сказать, что IV Международная конференция по молниезащите — самая лучшая! — резюмирует





> ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОРГКОМИТЕТА О КОНФЕРЕНЦИИ ПО МОЛНИЕЗАЩИТЕ-2014:



Иван Вячеславович ЖИТЕНЁВ,
генеральный директор ОАО «НПО «Стример», Председатель
Организационного комитета:

– В самый первый день Конференции я пожелал участникам провести ее живо и с хорошим настроением. Так и получилось. Конференция состоялась и прошла очень эмоционально, на мой взгляд.

В этом году стало ясно, что Конференция по молниезащите становится все более популярной. К нам приезжает все больше людей, поступает много докладов, прибывают иностранные участники. Даже количество дней проведения Конференции в этом году мы увеличили – три вместо двух.

Что касается планов на будущее, то пока решено, что наша Конференция, несмотря на то, что мы с удовольствием приглашаем к участию ученых и специалистов из-за рубежа, будет проводиться на русском языке. Мы постараемся и впредь делать ее более удобной для иностранных участников с помощью синхронного перевода и пула постоянных переводчиков, которые будут погружены в нашу тему и обеспечат наилучшую коммуникацию между представителями различных стран.

Благодарю всех участников за интересные доклады и дискуссии, огромное спасибо Научному Комитету и нашим ребятам, специалистам Компании «Стример», которые приложили огромные усилия для того, чтобы Конференция состоялась.

> МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

Эдуард Меерович БАЗЕЛЯН,
доктор технических наук, заведующий лабораторией молниезащиты ЭНИН
им. Г.М. Кржижановского:

– Я уверен, что на Конференции у каждого из нас в голове наверняка, может быть, даже много раз, возникала такая мысль: вот прозвучало что-то любопытное в докладах и дискуссии, так приеду домой и этим вплотную займусь, над этим подумаю. Так что когда через два года мы снова соберемся все вместе, то каждый из нас, по-видимому, вернется сюда с чем-то новым и интересным, и начнутся еще более яростные и продуктивные дискуссии, чем даже те, что были на протяжении этих трех дней. Надеюсь, что так оно и будет. Благодарим организаторов за замечательную Конференцию, которая во всех отношениях была удачной. Большое спасибо вам, господа питерцы!



ПОЖЕЛАНИЯ, ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Евгений Анатольевич МАРЕЕВ,
доктор физико-математических наук, член-корр. РАН, впервые
участвует в Конференции:

– Я ожидал, что будет возможность пообщаться со специалистами практического применения нашей науки, физики молнии, понять их нужды, чего они ждут от нас, ученых, занимающихся фундаментальными вопросами атмосферного электричества, физики грозы, молниевых разрядов. Мои ожидания полностью оправдались. Мне кажется, что как раз такое взаимодействие, с которым мы столкнулись на этой Конференции, очень полезно, и необходимо дальше его поддерживать.

Если сравнивать эту конференцию с другими, особенно международными, то здесь бросается в глаза один специфический момент: люди очень заинтересованно дискутируют, не стесняются задавать жесткие вопросы, но при этом остаются друзьями, и это способствует развитию и приложению науки, которой они занимаются.

В основном, традиции, которые хозяева Конференции заложили, полностью себя оправдывают: общая атмосфера очень нравится участникам, и я надеюсь, ее удастся сохранить и дальше.

С учетом того, что в Конференции принимают участие представители фундаментальной науки, на мой взгляд, будет интересно и полезно в следующий раз создать отдельную секцию, на которой будут на мировом уровне рассматриваться вопросы физики молнии. Например, сейчас широко обсуждается в мире тот факт, что гроза порождает не только радиоизлучение и оптическое излучение, но и энергичные фотоны, то же рентгеновское излучение... Я думаю, все участники будут не против побольше узнать о том, что происходит в сфере фундаментальных исследований.



ОБЯЗАННОСТИ И ХЛОПОТЫ ОРГАНИЗАТОРА КОНФЕРЕНЦИИ И В 2012, И В 2014 ГОДАХ НА СЕБЯ БРАЛА НАША КОМПАНИЯ – «СТРИМЕР»



Юрий Викторович ЦЕЛБРОВСКИЙ,
доктор технических наук, профессор Новосибирского государственного
технического университета, организатор Первой
Российской конференции по молниезащите (2007 г.):

Конференция получилась очень интересной, превзошла мои ожидания. Отмечу очень хорошую атмосферу для дискуссий – почти деловую. Процент рекламных докладов очень небольшой, и мне это нравится. По качеству самые хорошие доклады

– те, на мой взгляд, в которых даются количественные соотношения, доказательства с цифрами. Их особенно интересно слушать.

Скажу отдельно о том, чего хочется больше через два года: я считаю, что активность молодых участников оставляет желать лучшего. У них должны быть новые идеи и мысли, и я надеюсь услышать их в будущем.



Александр Георгиевич ОВСЯНИКОВ,
заместитель директора по науке филиала ОАО «Электро-
сервис ЕНЭС» - Новосибирской СПБ, д.т.н., профессор:

На Конференцию я приехал не зря, услышал много нового. Например, доклад Владимира Ракова: на мой взгляд, он вообще – основополагающий для нашей отрасли, многие спорные моменты устраняет. Показались очень интересными выступления, посвященные проблемам Севера, ну и, конечно, фундаментальные доклады ученых РАН.

Именно на Конференции я по-новому посмотрел на разработки «Стримера». Они мне всегда очень нравились, но все-таки были некоторые сомнения... Ведь я ближе к эксплуатации, чем многие участники Конференции, поэтому оцениваю информацию с точки зрения практики. Знаете, как говорят: гладко было на бумаге – забыли про овраги. Я опасался, что на практике изоляторы-разрядники не выдержат удара молнии, будут ухудшать другие показатели линии, за которые отвечают изоляторы. Но несколько моментов, озвученных в докладах от «Стримера», меня убедили в работоспособности мультикамерных устройств с точки зрения эксплуатации. Так что я приезжал с недоверием, а теперь оно исчезло.

ВЕСНА-2014



День выпуска миллионного разрядника порадовал летней погодой – солнечной и даже жаркой. Будто бы сама небесная канцелярия решила подарить «Стримеру» отличное солнечное настроение и не вносить диссонанс в наш праздник дождем или, чего доброго, грозой.

С самого утра возле завода не утихала подготовка к предстоящему

официальному открытию производственной площадки, которая заработала прошлым летом, но еще не была представлена «широкой публике». Постепенно к заводу подъезжали сотрудники нашей Компании, почетные гости, журналисты. К началу торжественной части перед сценой расположились более сотни гостей.

МИЛЛИОННЫЙ РАЗРЯДНИК, СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД И БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

» В конце мая специалисты завода ОАО «НПО «Стример» в Новом Девяткино выпустили миллионный разрядник (РДИП). Поздравить нашу Компанию с этим значимым событием приехали гости из администрации Ленинградской области, Государственной Думы, крупнейших российских энергетических компаний, друзья нашей Компании и журналисты ведущих изданий.



» ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ:



Иван Вячеславович ЖИТЕНЁВ,
генеральный директор ОАО «НПО «Стример»:

– Я считаю, что основное достижение нашей Компании за долгие годы работы – это то, что у нас появилось много друзей: умных, надежных, сильных. Многие из них для нас – как маяки: если они с нами, значит, мы движемся в верном направлении. Будем стараться, чтобы и дальше так было.

Любой пройденный путь можно измерять либо по времени, либо по достижениям: написал книгу, посадил дерево, вырастил сына, произвел миллионный разрядник. Я уверен, что для компании наиболее правильный путь подведения итогов – это оценивать свои достижения с точки зрения совершенных дел. Сегодня мы производим миллионный разрядник. Это означает, что наша технология имеет право на жизнь. Существует такой бизнес-подход: пока технология не коммерциализована, она не создана. Мы с полным правом можем сказать, что создали как минимум две принципиально новые, в мире до нас не существовавшие, технологии, на основе которых производятся наши длинноискровые и мультикамерные разрядники.

» ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ:



Дмитрий Викторович ТЕРЁХИН,
председатель Совета директоров ОАО «НПО «Стример»:

– «Стример» – это коллектив единомышленников и друзей, который стал почти что семьей. На сегодняшний день у нас – устойчивый рост продаж, мы выходим на международные рынки, поставляем продукцию в Китай, Индонезию. Можно назвать буквально единицы российских производственных и научных предприятий, которые признаны рынком и научным сообществом. Я рад, что «Стример» входит в их число.

На нашем пути было много открытий, взлетов, падений, а также, конечно, масштабная работа. Все вместе мы преодолели этот путь, и наградой нам стало то, что видим вокруг: наш Дом, о котором мы все мечтали – Дом «Стримера». Как часто мы говорили: здорово бы построить дом, в котором мы будем независимы от других, и переехать в него. И вот – мы его сделали сами. Хочу поблагодарить наш коллектив – всё, что сделано, это создано вашими руками и вашим трудом. Спасибо Совету директоров – без его помощи, мудрого руководства всё было бы дольше и сложнее!



ОАО «НПО «Стример», наши гости и друзья Компании: традиционная фотография «на память»

Первая собственная производственная площадка компании «Стример» заработала летом прошлого года в Новом Десяткино. До этого производство размещалось на арендованных площадях. На данный момент завод «Стример» выпускает порядка 150-180 тыс. изделий в год; стоимость одного разрядника колеблется от 3 до 4 тыс. рублей. Мощности производства позволяют производить до 35 тыс. штук длинно-искровых и мультикамерных разрядников в месяц.



«В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК МЫ ПЛАНИРУЕМ УВЕЛИЧИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ЗАВОДА В НОВОМ ДЕВЯТКИНО. ТАКЖЕ ЗДЕСЬ РАЗМЕСТИТСЯ ВТОРАЯ ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ КОМПАНИИ — ПЕРВАЯ УЖЕ МНОГО ЛЕТ РАБОТАЕТ НА ТЕРРИТОРИИ НАШЕГО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА. КОМПАНИЯ НУЖДАЕТСЯ В РАСШИРЕНИИ: У СПЕЦИАЛИСТОВ МНОГО НАУЧНЫХ ИДЕЙ, И НАША ЗАДАЧА – СОЗДАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ», — ПОДЕЛИЛСЯ ПЛАНАМИ ИВАН ЖИТЕНЁВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРИМЕР»

После торжественных приветствий, поздравлений и самых добрых пожеланий Компании все участники действия переместились внутрь завода, где состоялась небольшая экскурсия по производству. Проводил её лично **Иван ЖИТЕНЁВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример»**.

Завершилась экскурсия испытанием миллионного разрядника – одного из ведущих наших продуктов.

Пресс-конференция, деловое общение, фуршет...

Красивый праздник удался!

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НАША КОМПАНИЯ ПОСТАВЛЯЕТ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МОЛНИЕЗАЩИТЫ ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ, А ТАКЖЕ В КИТАЙ, ИРАН, ОАЭ, ИНДОНЕЗИЮ, МАЛАЙЗИЮ, ТАЙЛАНД. ВЫБОР СТРАН ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРОДИКТОВАН АНАЛИЗОМ АКТИВНОСТИ МОЛНИЙ И ОБЪЕМАМИ РЫНКА: «В РОССИИ ПРОТЯЖЕННОСТЬ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 2 МЛН. КМ, В КИТАЕ ЖЕ ЭТА ЦИФРА ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 12», — ОТМЕТИЛ АЛЕКСАНДР КОРНУХ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ



В 2014-М ГОДУ НАША КОМПАНИЯ РАССЧИТЫВАЕТ ПОСТАВИТЬ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БОЛЕЕ 212 ТЫС. УСТРОЙСТВ МОЛНИЕЗАЩИТЫ, А ТАКЖЕ ЗАПУСТИТЬ СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НОВЫХ ИЗДЕЛИЙ. СРЕДИ НИХ – ПОЛИМЕРНЫЙ МУЛЬТИКАМЕРНЫЙ ИЗОЛЯТОР-РАЗРЯДНИК (ПИРМК) ДЛЯ ЗАЩИТЫ ВЛ 35-110 КВ И РАЗРЯДНИКИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ВЛ 6-20 КВ ОТ ПРЯМОГО УДАРА МОЛНИЙ

НАС ПОЗДРАВЛЯЮТ

Борис Феликсович ВАЙНЗИХЕР, член Совета директоров ОАО «НПО «Стример»:

– «Стример» для меня абсолютно родная компания, и я даже в вашем коллективе «жил» полгода – между РАО «ЕЭС» и ТГК-1. Я действительно чувствую себя причастным к сегодняшнему успеху. Меня переполняет чувство гордости за то, что я тоже в этом всё участвовал: ведь 15 назад «Стример» пришел именно ко мне, как руководителю в компании-заказчике, и я думаю, что это был первый серьезный заказ «Стримера».

Вот что я скажу: миллионный разрядник – это ни о чем. Вот миллиардный – я это понимаю! А когда разрядники «Стримера» будут стоять на линиях всех напряжений... Сегодня от Дмитрия Викторовича Терехина я услышал про покорение линий на 330 кВ. Это несерьезно! 1150 – и всё! Иначе не о чем и разговаривать!

Желаю вам успехов! Оставайтесь такими же жизнерадостными, креативными, и пусть в ваших домах никогда не гаснет свет.

Василий Борисович ШЕСТАКОВ, Президент Международной федерации Самбо:

– Я бы хотел вас поздравить с этим значимым событием – открытием завода и производством миллионного разрядника. На самом деле, такие производства, как у «Стримера», нам очень нужны. В России много говорят об инвестициях в инновационные технологии, много говорят о бизнесе. Как показывают практика и сегодняшняя

международная ситуация, нам очень нужны свои современные технологии, своё производство, и то, что у нас появляются современные заводы, люди, которые их строят, – это очень здорово. Спасибо «Стримеру» за то, что вы этим занимаетесь. Я думаю, что у вас впереди отличные перспективы и большое будущее. Я желаю вашей коллективу процветать и развиваться! Пусть всё у вас будет хорошо!

ПО ОЦЕНКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ КОМПАНИИ, ДОЛЯ ПРОДУКЦИИ ОАО «НПО «СТРИМЕР» НА РЫНКЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МОЛНИЕЗАЩИТЫ ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ 6-20 КВ СОСТАВЛЯЕТ 80%, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ЗАНИМАТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В РОССИИ. В 2013 ГОДУ ВЫРУЧКА ПРЕВЫСИЛА 500 МЛН РУБЛЕЙ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА СОСТАВЛЯЕТ 10%

Олег Михайлович БУДАРГИН, генеральный директор Открытого акционерного общества «Российские сети»:

– От всей души поздравляю «Стример» с очередной значимой победой, особенные слова благодарности Компании – за вклад в развитие современной энергетики России!

Сегодня многие говорят про инновации, но тех, кто их делает, кто реализует инновационные проекты в условиях жесткой конкуренции и рыночной экономики, – мало.

Проходит время, и все компании, которые когда-то делали первые шаги на рынке, взрослеют. И сегодня так приятно отмечать не первый миллион рублей или долларов, а первую миллионную продукцию, которая помогает уже компании «Россети» решать важную задачу – повышения надежности. Перед нами стоит большая цель – в условиях жестких тарифных решений продолжать серьезную работу по повышению надежности электроснабжения наших потребителей,

повышению эффективности, доступности к электросетевому комплексу страны. И ваша Компания нам уверенно в этом помогает.

Четыре года тому назад «Стример» предложил услуги ОАО «Россети». И вы доказали на деле и на практике, что с этими природными явлениями, ударами молний, можно бороться. Сегодня мы увидели уникальное производство мультикамерных разрядников, которые позволяют нам сохранить электрооборудование наших потребителей даже в сложных погодных условиях. Впереди много работы, и мы должны понимать, что развитие инновационных технологий требует от нас полной отдачи. Желаю Компании продолжать эту работу. Поздравляю с праздником создания миллионного разрядника весь ваш коллектив! Желаю вам отличного здоровья. Я не понаслышке знаю, что вы очень дружны, уважаете и цените друг друга. Желаю вам сохранять эту добрую атмосферу в компании и дальше!




Streamer International AG и ОАО «НПО «Стример». Лето 2014 г., завод в Новом Девяткино

STREAMER INTERNATIONAL AG В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: ВСТРЕЧА СПУСТЯ ПОЛГОДА

» С 1 по 4 июля в Санкт-Петербурге проходила традиционная встреча наших зарубежных коллег, менеджеров компании Streamer International AG Джонатана Занбрешера, Жана-Батиста Фрейна, Мэтью Зинка, Пьера Хе и Парадорна (Paradorn Phongphaew) с сотрудниками ОАО «НПО «Стример»

Коллеги из Кура, Бангкока и Петербурга презентовали результаты своей работы и поделились планами на будущее по укреплению позиций продуктов от Компании «Стример» в странах Азии и Латинской Америки.

ЧЕРЕЗ ГРАНИЦЫ – ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ

Продвижение продукции на международный рынок, задача, которую выполняет международный офис нашей Компании, – сложное и ресурсоёмкое дело. Разница в технических характеристиках и потребностях энергетических сетей стран, политические лобби – всё это так или иначе оказывает влияние на методы, скорость, успешность продвижения продукции ОАО «НПО «Стример» в страны Азии, в Европу и на американский рынок.

При этом солидный опыт, накопленный нашей Компанией за долгие годы работы на отечественном рынке, оказывается недостаточным при выходе на мировую арену: там действуют другие требования и иные факторы влияют на принятие решений.

На сегодняшний день специалистам из Streamer International AG удалось выделить фокусные рынки, сформировать понимание, какие инструменты наиболее успешны для маркетинга, сделать первые поставки в опытно-промышленную эксплуатацию, установить первые контакты.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК, ЗАДАЧА, КОТОРУЮ ВЫПОЛНЯЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОФИС НАШЕЙ КОМПАНИИ, – СЛОЖНОЕ И РЕСУРСОЁМКОЕ ДЕЛО

ОТ ЦЕНЫ К КАЧЕСТВУ: ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ МОДЕЛЬ

Основной акцент в работе наших коллег, прежде всего, делается на продвижение инновационных для рынка решений и системную работу с иностранными дистрибьюторами.

– На родном рынке нашу продукцию и Компанию уже знают, и, скорее всего, потому российские дистрибьюторы обычно не стремятся обязательно приехать на наше производство или в научное подразделение перед тем, как подписать с нами контракт. Зарубежные дистрибьюторы, в свою очередь, не будут подписывать договор, пока не

ОСНОВНОЙ АКЦЕНТ В НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, СОСРЕДОТОЧЕН НА ПРОДВИЖЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ДЛЯ РЫНКА РЕШЕНИЙ И СИСТЕМНОЙ РАБОТЕ С ИНОСТРАННЫМИ ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

увидят производство и саму компанию, не пообщаются с топ-менеджерами, – говорит **Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример»**. – Бумажные отчеты, презентации и убедительные слова о деятельности компании для них не являются достаточной причиной для начала сотрудничества: им важно посмотреть завод, лабораторию, научный центр. Они очень глубоко, на мой взгляд, погружаются в технические детали, изучают продукт.



В России производители привыкли к тому, что цена зачастую является определяющим моментом. До сих пор многие дистрибьюторы определяют фактор цены как самый важный: чуть подороже начинаешь продавать свою продукцию – и тебе на смену грозятся прийти те, кто готов предложить меньшую цену, иногда даже в ущерб качеству. За рубежом, особенно в странах Европы, Америки, наиболее благо-

МЫ СОЗДАЕМ РЫНОК! УДИВИТЕЛЬНО, НО ФАКТ – ЕЩЕ ДВА ГОДА НАЗАД «СТРИМЕР» НЕ МОГ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ПРИДЕТСЯ ВЕСТИ ТАКУЮ МАСШТАБНУЮ И АМБИЦИОЗНУЮ РАБОТУ

получных странах Азии и Ближнего Востока – это не так: местные дистрибьюторы смотрят не только на цену, но и на качество, известность продукта, соответствие мировому стандарту и на репутацию компании, её историю, её известность.

– Раньше мы говорили, что поставляем на рынок новый разрядник. Для зарубежных клиентов разрядник – это, в первую

очередь, ОПН. У ОПН есть стандарт, которому уже много лет. Это дешевый и всем известный продукт, который не всегда хорошо работает. Но это понятная «коробка». Наши же изделия имеют принципиально другую конструкцию, и в стандарт для ОПН мы не вписываемся. Поэтому для успеха на международном рынке нам необходимо искать собственные пути позиционирования и продвижения продукта, и поэтому время начала и стоимость коммерческих продаж увеличиваются, – отмечает Екатерина Васина.

НОВЫЙ ПРОДУКТ – ДРУГАЯ КОНЦЕПЦИЯ

В итоге внутри Компании было принято решение отстраиваться от стандартных

устройств – менять название и продвигать наши изделия как принципиально новые продукты.

С этим тоже есть немало сложностей. Уникальность и принципиально новый подход – это хорошо, с одной стороны. С другой – компания с инновационным продуктом на традиционном, но незнакомом с ней рынке, вызывает не только большой интерес, но и недоверие, опасения, наконец, сталкивается с неизбежными вопросами: а зачем это? Почему ваши изделия работают лучше традиционных? Зачем нам нужно оснащать линию по-другому, когда она и так прилично работает?

Результаты информационной работы, демонстрации испытаний, постоянных встреч и диалогов уже есть: сейчас Streamer International AG организует 11-ю поставку.

– Что выяснилось после двух лет работы на зарубежном рынке? В России мы можем выжить за счет решений для ВЛ 6-10 кВ, а за границей – нет, – подводит итог Екатерина Васина. – Наши коллеги очень ждут, когда будет готов про-

дукт четвертого поколения – гашение в импульсе. Над ним серьезно работает наш научный центр. Этот продукт предназначен для таких стран, как США, Канада, государств Юго-Восточной Азии. Пока что работа наших швейцарских коллег – больше подготовительная, направленная на то, чтобы еще глубже понять рынки и избежать подводных камней. Главное – они знают, в каком направлении идут, понимают опасения и потребности будущих клиентов, устанавливают контакты, ведут большую информационную рабо-

ту и среди ученых, и среди практиков, бизнесменов.

СОЗДАЁМ РЫНОК

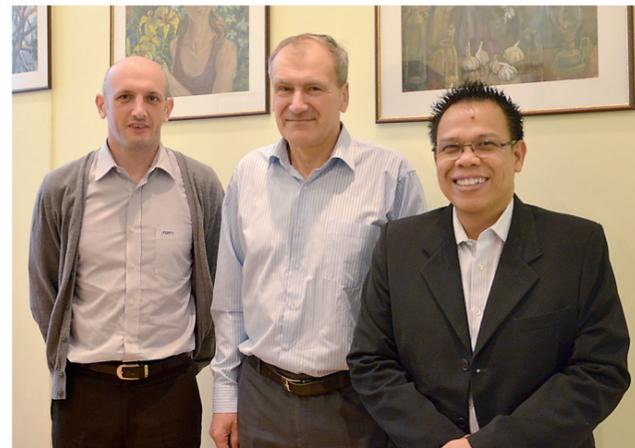
Итак, чем сейчас плотно занимается наша команда за рубежом? Мы создаем рынок! Удивительно, но факт – еще два года назад «Стример» не мог предположить, что придется вести такую масштабную и амбициозную работу. Это интересный процесс – новый, увлекательный, трудный, требующий времени и терпения. В него вовлечены все сотрудники нашей Компании – в разной степени, в зависимости от служебных задач: и научный центр, и техническая служба, сотрудники производства, отдел маркетинга, бухгалтерия, финансовая служба и юридический отдел, IT-подразделение. Флагманами международной работы, конечно же, выступают менеджеры Streamer International AG, на плечах которых лежит огромная стратегическая и организационная работа.

Успехи есть, поставки налаживаются, Международная конференция по молниезащите и зарубежные конференции, коллоквиумы, выставки показывают, что зарубежные ученые и специалисты заинтересованы в наших разработках. Дело за ОАО «НПО «Стример»: как только разрядник четвертого поколения укрепится в линейке Компании, зарубежное сотрудничество выйдет на качественно новую ступень развития.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ОАО «НПО «СТРИМЕР» И STREAMER INTERNATIONAL AG: ЛЕГКО НАХОДИМ ОБЩИЙ ЯЗЫК

LifeStream попросила сотрудников петербургского офиса Компании, которые участвовали во встрече с швейцарскими коллегами и много работают с ними удаленно, рассказать о своем опыте межнационального взаимодействия.



Мэтью ЗИНК, Георгий Викторович ПОДПОРКИН и Paradorn Phongphaew на встрече в Петербурге

Денис ЕРШОВ, директор по производству ОАО «НПО «Стример»:

Прозрачность нашей деятельности позволяет международным коллегам лучше нас понять и тем самым облегчить наши отношения и сломать некоторые стереотипы о русском характере и подходе к работе и бизнесу, сложившиеся в Европе и на Западе

– Как началось ваше сотрудничество с зарубежными коллегами?

– Полтора года назад исполнительный директор ОАО «НПО «Стример» попросил меня организовать и возглавить взаимодействие со Streamer International AG по вопросам экспорта. Для нашей Компании эта работа выступила новым направлением, которым раньше никто не занимался: нужно было сформировать взаимоотношения с зарубежными коллегами, разделить ответственность между подразделениями Компании и поставить всё дело на «гладкие рельсы».

Эти задачи удалось выполнить – сегодня схема уже выстроена и по ней успешно идут отгрузки.

– Какие этапы взаимодействия со Streamer International AG курируете лично вы?

– Моя сфера ответственности относится к контролю поступивших заявок, своевременной отгрузке серийных продуктов, курированию аутсорсинговых организаций,

которые занимаются таможенной отчёткой. Я отвечаю за формирование и подготовку отгрузочных документов, контролирую своевременную подготовку сопроводительных документов для экспортирования нашего товара.



Мы разделили работу между нашими коллегами, которые трудятся по разным направлениям: Александр НЕФЁДОВ отвечает за техническое сопровождение продукции и, обладая отличным английским, успешно справляется.

Мария ЖИТЕНЁВА занимается контролем правильности заполнения заявок и информированием наших коллег о состоянии дел по подготовке отгрузки. Большую работу продвигает наш бухгалтер, специалист по ВЭД Екатерина КОМАРОВА – она отвечает за подготовку всех документов по экспортной деятельности и справляется с этим на пять с плюсом, при этом с каждой отгрузкой пополняя свой профессиональный опыт.

– Легко ли было включиться в международную работу?



Из презентации генерального директора международного офиса Streamer International AG Джонатана Занбрешера



Парадорн, дистрибьютор Streamer International AG в Таиланде

Understand the main difficulties



1. Economical Situation

- Lower budget on the utility side
- Political pressure to buy local
- More protectionism

2. AG is still in a Start-up situation and an outsider

- Learning curve (Will be difficult to get back some contact – Canada (HydroQuebec), Indonesia (PLN).
- It took us more than one year to be ready with a minimum Sales & Marketing package (presentation / benefits / CESI / Test reports / etc)
- All steps are new
- All pilot lines generate a lot a “surprises” with lot of job
- Each country is specific and we need to have a deep understanding to adapt our presentations and sales tools
- All steps are new
- We need to proof all our messages
- Political situation in Russia is not helping at the moment

The business model we have in Russia cannot be just duplicated WW (Presentation, Installation, Cost...). Utilities want more information because we are new.

Из презентации генерального директора международного офиса Streamer International AG Джонатана Занбрешера

– Поначалу действительно немного мешал языковой барьер, но на протяжении последних лет в нашей Компании сотрудники активно изучают английский, так что языковые «стены» постепенно разрушаются. Других трудностей, кроме языковой, я не замечал.

Существует, конечно, специфика менталитетов, и её нужно учитывать в работе. Но наша международная команда – исполнительные, ответственные люди. Мы совместно совершаем первые шаги, помогаем коллегам наладить работу: для этого у нас разработаны регламенты, в которых четко прописаны действия каждого сотрудника, участвующего в цепочке взаимодействия. Сегодня этот механизм вышел уже на этап «полной отладки», серьезно упростив наше сотрудничество с международным офисом.

– Каковы ваши впечатления от совместной работы со Streamer International AG?

– Очень позитивные. Видно, что сформировалась настоящая команда – стримерская по духу. Зарубежные коллеги видят, как мы работаем, знают, что мы вкладываем в наше дело душу. На мой взгляд, они тоже всем сердцем болеют за организацию. Важно, что они нацелены на результат, готовы преодолевать любые препятствия на пути к нему. Могу сказать, что общение с командой Streamer International AG даёт мне только самые положительные эмоции.

– Как прошла июльская встреча с коллегами из международного офиса в Петербурге?

– Прозрачность нашей деятельности позволяет международным коллегам лучше нас понять и тем самым облегчить наши отношения и сломать некоторые стереотипы, сложившиеся в Европе и на Западе, о русском характере и подходе к работе и бизнесу.

На встрече мы должны были предоставить нашим коллегам максимально объективную информацию о том, чем занимается «Стример». Мы вместе обсуждали и отшлифовывали наш регламент взаимодействия, дискутировали по поводу трудностей, которые у нас возникали в процессе экспортных поставок.

– Чему был посвящен ваш доклад на встрече?

– Первая часть моего доклада касалась регламента и неясностей, с которыми мы сталкиваемся при его реализации. Мы проактивно провели встречу и разобрали все вопросы, связанные с нашим взаимодействием при осуществлении экспортной деятельности.

Что касается второй части доклада, то она была посвящена новому проекту – разработке ИРМК-4 для высоких классов напряжения, результатов которого с нетерпением ожидаем не только мы, но и наши международные коллеги. Я представлял эту часть доклада совместно с нашим научным руководителем Георгий Викторовичем ПОДПОРКИНЫМ. Мы попытались на этой встрече донести до наших коллег мысль о приоритетной важности этой задачи в нашей Компании, максимально объективно рассказать о том, как идет эта трудоёмкая и финансово затратная работа, какой круг участников вовлечен в работу над проектом.

На мой взгляд, у наших партнеров после этого выступления прибавилось уверенности в том, что команда «Стримера» нацелена на результат и тратит огромное количество ресурсов и сил на покорение рынка высоких классов напряжения.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ: ВСТРЕЧА СО STREAMER INTERNATIONAL AG

Михаил ВАГИН, директор по качеству ОАО «НПО «Стример», на встрече с зарубежными коллегами рассказывал о том, как ведется работа в области качества в нашей Компании:

» **Очень приятно, что наши швейцарские коллеги – очень активные деловые люди. Так и должны, на мой взгляд, вести себя те, кто продает и продвигает изделия на новые рынки. Они борются с предрассудками и недоверием, потому что наши продукты для многих стран – необычные и незнакомые**

– Как давно вы взаимодействуете с коллегами из Streamer International AG?

– Активно к работе со Streamer International AG я подключился два-три месяца назад, когда мы начали обсуждать регламент взаимодействия между нашими швейцарскими коллегами и «Стримером» в области обработки заявок на отгрузку. В итоге у нас «родились» два регламента: регламент на отгрузку и регламент по принятию решений о доработке изделий при необходимости.

Общаясь со швейцарским офисом я, в основном, по электронной почте. А в июле, во время последнего визита зарубежных коллег в Петербург, встретились и лично.

– Возникали ли какие-то трудности в общении с коллегами из Швейцарии?

– Естественно, и языковые проблемы иногда дают о себе знать, и разница в подходе к работе сказывается. У них есть свое представление о том, как надо взаимодействовать друг с другом и строить работу, у нас – своё. При составлении регламентов приходилось учитывать обе точки зрения, интересы всех сторон. Но всё преодолимо: замечу, что чем больше мы общаемся, тем лучше у нас снимаются разногласия.

На встрече мы впервые пообщались в формате живого диалога, обсудили набравшие вопросы, лучше узнали друг друга. Мне кажется, это очень помогло: в будущем

при решении многих вопросов нам уже будет легче работать вместе.

– Какое впечатление оставила встреча с коллегами лично у вас?

– Очень приятно, что наши швейцарские коллеги – активные деловые люди. Так и должны, на мой взгляд, вести себя те, кто продает и продвигает изделия на новые рынки.

По рекам и каналам Петербурга:
Мэтью Зинк и Жан-Батист Фрейн
(Streamer International AG)



Они борются с предрассудками и недоверием, потому что наши продукты для многих стран – незнакомые. Приятно видеть их напор, осознавать, что ребята стараются, предпринимают все усилия для разрешения проблем и сложных моментов, которые неизбежно возникают у тех, кто выходит на новые рынки и осуществляет зарубежные продажи.

МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ИСПЫТАНИЯ ПРОДУКЦИИ ОАО «НПО «СТРИМЕР»: МИЛАНСКИЕ ПРОТОКОЛЫ

» В 2014 году «Стример» прошел важнейшие сертификационные испытания разрядников, которые сложились из двух частей.

Часть первая – это основные испытания по методике на базе международных стандартов МЭК 60099-4 и 60099-8. Часть вторая представляла собой испытания на гашение сопровождающего тока и состоялась в нашей собственной лаборатории на Гжатской улице, но с привлечением стороннего эксперта.

Первая часть испытаний проходила с 24 февраля по 28 марта в независимой аккредитованной итальянской лаборатории CESI. S.p.A. в Милане, которая является одной из крупнейших и наиболее авторитетных лабораторий в мире. Сертификаты и протоколы испытаний, проведенных в ней, признаются буквально везде.

– Основную цель испытаний сформулировал управляющий директор международного офиса Джонатан ЗАНБРЕШЕР.



«Отсутствие международной сертификации является одной из основных blockingpoint для продвижения продукции Компании за пределами России. Наличие официальных протоколов авторитетной международной лаборатории позволит значительно повысить продажи продукции Компании на мировых рынках»

Jonathan Zahnbrecher,
Managing Director
Streamer International AG

Не успев присоединиться к нашей команде в августе 2012 года, уже через пару месяцев он известил нас о том, что, несмотря на всю инновационность и замечательные характеристики наших изделий, отсутствие сертификации по международным и общепризнанным стандартам является очень серьезной преградой на пути наших разрядников в мир, – объясняет Александр НЕФЁДОВ, технический консультант ОАО «НПО «Стример». – Мы пытались эту преграду обойти за счет создания внутренних протоколов испытаний, но на определенном этапе стало понятно, что так дальше продолжаться не может, и нам надо провести испытания по существующему международному стандарту.

Стали смотреть, какие вообще есть в мире стандарты, и выяснили, что наиболее ходовым является стандарт МЭК. А больше всего нам подходит стандарт для ОПН с воздушным промежутком, потому что у наших изделий тоже есть воздушный промежуток. Плюс ко всему – этот стандарт хорошо известен во всех странах, куда мы собираемся идти с нашими продуктами. Наличие испытаний по этому стандарту стало бы очень серьезным преимуществом в конкурентной борьбе.

Наше изделие принципиально отличается от тех устройств, для которых разработан стандарт – для ОПН, поэтому рабочая группа



проекта выбрала те испытания, которые мы могли бы пройти и получить результаты, либо сопоставимые с результатами испытаний ОПН, либо превосходящие их.

В процессе подготовки к испытаниям выяснился еще один нюанс: оказалось, что в мире есть не так много лабораторий, которые способны эти испытания провести. По большому счету, полностью удовлетворяли требованиям «Стримера» две, расположенные в Италии и Голландии, причем голландская лаборатория не смогла бы организовать полный комплекс испытаний по выбранному стандарту. Зато итальянская лаборатория согласилась на эту работу. В декабре и январе рабочая группа «Стримера» готовила образцы к отправке, пересылала их в Италию, и в конце февраля процесс испытаний стартовал.

В миланской лаборатории больше месяца испытывали РМК-20 – «старого бойца», который активно продвигают «в мир» коллеги Streamer из International AG, да и России он постепенно приходит на смену РДИП, а также наше новое изделие, базирующееся на принципе гашения в импульсе, и РДИМ-10-1,5 – разрядник, защищающий от прямого удара молнии.

Разрядники подвергались различным воздействиям: проводились испытания большим током 4/10 мкс, 65 кА, на способность пропускать большой заряд, на вибрацию, климатические и диэлектрические испытания.

– В итоге мы получили положительные результаты. Сейчас у нас на руках – 14 протоколов с печатями и логотипом CESI, которые будут признаваться большинством мировых электросетей, – говорит Александр Нефедов.

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ИСПЫТАНИЯ В РОССИИ: В РОДНОЙ ЛАБОРАТОРИИ – С ЕВРОПЕЙСКИМ ЭКСПЕРТОМ

» Вторая часть сертификационных испытаний (на гашение сопровождающего тока) состоялась 24-26 июня 2014 года в родной лаборатории ОАО «НПО «Стример», но с привлечением эксперта из шведской лаборатории STRI.

На первый взгляд кажется, что резонно было провести вторую часть испытаний также в Милане. Но наше лабораторное оборудование – уникально и более всего подходит для проведения подобного рода испытаний. Конечно, CESI способна воспроизвести подобную схему, но стоило бы это очень дорого. Так что «Стример» решил испытывать разрядники в Петербурге, но пригласить стороннего эксперта. Выбор пал на шведскую STRI, с которой у нашей Компании уже были контакты, в том числе, по проекту ПИРМК. За три дня на Гжатской улице испытания прошли многие изделия: РМК-20, РМК-10-КР («Красный дракон»), РМК-10-И, РДИМ-10-1,5 и ИРМК-10. Были подготовлены внутренние протоколы испытаний на английском языке, их заверили печатью STRI и подписью эксперта.



Протоколы двух испытаний должны стать хорошим инструментом продвижения продукции на мировом рынке и снять часть вопросов у клиентов по поводу работоспособности наших изделий

НАШИ ТРЕНИНГИ



БЫЛЬ О ПРИОБРЕТЕННОМ ВРЕМЕНИ

» В апреле 2014 года стартовал проект по внедрению в нашу Компанию единых правил и стандартов управления временем – «Тайм Менеджмент».

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ТРЕНИНГА СОСТОЯЛИ В ТОМ, ЧТОБЫ НАУЧИТЬ ПЛАНИРОВАТЬ И ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛИЧНОЕ И РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ, НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯТЬ НАГРУЗКУ И ИЗБЕГАТЬ ПОТЕРИ ВРЕМЕНИ, А ТАКЖЕ ПОВЫСИТЬ ЛИЧНУЮ И КОРПОРАТИВНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ, ПОЗВОЛЯЮЩУЮ ДОБИВАТЬСЯ БОЛЬШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ДОСТИГАТЬ ЗНАЧИМЫХ ЦЕЛЕЙ ПРИ МЕНЬШИХ ЗАТРАТАХ ВРЕМЕНИ И ЭНЕРГИИ

ответы на важные вопросы: как понять, какие факторы стимулируют или ограничивают работоспособность? И как решить одну из самых актуальных задач для нашей Компании – добиться улучшения коммуникации между подразделениями?

ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ

Основные цели тренинга состояли в том, чтобы научить планировать и эффективно использовать личное и рабочее время, наилучшим образом распределять нагрузку и избегать потери времени, а также повысить личную и корпоративную эффективность, позволяющую добиваться больших результатов и достигать значимых целей при меньших затратах времени и энергии.

Тренинг проводился и для руководителей, и для сотрудников ОАО «НПО «Стример». Организатором тренинга выступила Людмила ВИШНЯКОВА, наш менеджер по развитию персонала.

НЕСКАЗОЧНОЕ ДЕЛО

Помните детский фильм и повесть «Сказка о потерянном времени»? Чтобы нам всем не оказаться в положении главных героев, которые были вынуждены мучительно, долго, подвергая себя опасностям, возвращать потерянное время, в нашей Компании организовали тренинг по тайм-менеджменту.

Результаты еще дадут о себе знать – приемы, методы экономии времени и оптимизации деятельности постепенно внедряются в жизнь «Стримера».

КАК ВСЁ УСПЕТЬ? С ПОМОЩЬЮ ТРЕНИНГА!

Нехватка времени – проблема, с которой сталкиваются практически каждый руководитель и сотрудник Компании. Наша личная эффективность напрямую зависит от того, как выстроены процессы управления временем во всех подразделениях и Компании в целом. Этот проект поможет научиться не только разумно организовывать своё время, правильно распределять работу, а также грамотно делегировать задачи и полномочия и улучшать результаты работы Компании в целом.

За красивыми словами стоит не только большая работа в рамках тренинга и общения с тренером. Тайм-менеджмент оказался целой тонкой наукой, помогающей найти

НЕХВАТКА ВРЕМЕНИ – ПРОБЛЕМА, С КОТОРОЙ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И СОТРУДНИК КОМПАНИИ

ПЛАНИРУЙ СВОЙ ДЕНЬ С УТРА

- РАБОЧИЙ ДЕНЬ:**
- 50% (4 ЧАСА) КАТ. В – ВАЖНЫЕ/НЕСРОЧНЫЕ ДЕЛА
- 19% (1.5 ЧАСА) КАТ. А – ВАЖНЫЕ/СРОЧНЫЕ ДЕЛА
- 8% (40 МИН) КАТ. С – НЕВАЖНЫЕ/СРОЧНЫЕ ДЕЛА
- 8% (40 МИН) КАТ. D – НЕВАЖНЫЕ/НЕСРОЧНЫЕ ДЕЛА
- 15% (1 Ч. 10 МИН) – НЕ ПЛАНИРУЕМ

АНАЛИЗИРУЙ ВЕЧЕРОМ

ПОМНИ О КАЙРОС «УДОБНЫЙ МОМЕНТ»

При удобном случае делай сразу несколько дел

«ЖАБА НА ЗАВТРАК»

Делай самые важные и неприятные дела с утра



НАГРАЖДАЙ СЕБЯ

Каждый раз, закончив трудную задачу, награди себя



БЕРЕГИ ЧУЖОЕ ВРЕМЯ

Время для приема и взаимодействия с коллегами по несрочным делам 14:30 – 16:30.

» Мнение бизнес-тренера, бизнес-консультанта, сертифицированного коуча (ICF), руководителя отдела обучения агентства «Мастер-класс» Валерии ВАХРУШЕВОЙ:



– Что такое «управление временем»?
– Процесс управления временем – это оптимизация собственной жизнедеятельности и оказание влияния на жизнедеятельность других людей, ведь у каждого из нас есть коллеги, семьи, и всё равно, хотим или нет, мы оказываем влияние на других людей. Сейчас управление временем очень востребовано, поскольку мы живем в такую эпоху, когда основная ценность – время, и наша задача – быть мобильнее и больше успевать. Если в советские времена у человека был один участок работы, как правило, то сегодня мы работаем в системе многозадачности, и инструменты управления временем позволяют это сделать быстро и эффективно. Темп жизни увеличивается и будет расти дальше, поэтому инструменты тайм-менеджмента важны для современного человека.
– Какие этапы работы прошли руководители и сотрудники ОАО «НПО «Стри-

мер» в рамках обучения управлению временем?

– Первоначально мы провели подготовительную работу: разослали анкеты будущим участникам тренинга, где они высказали свои пожелания. На самом тренинге сначала рассмотрели блок «Целеполагание»: учились правильно ставить цели. Затем изучали планирование и его виды – линейное и нелинейное. Третьим блоком стала «Расстановка приоритетов». Затем последовала «Реализация»: разбирались, удаётся ли применять приемы тайм-менеджмента? Если нет, то почему? А в основу пятого блока легли «Анализ и итоговый контроль».

– В какой форме проходил тренинг? Какие методы работы использовались?

– Тренинг – значит «тренировка», то есть, в нем большое значение играет практическая часть, хотя теоретическая тоже есть.

Тренинг по управлению временем направлен на осознание тех моделей, которые уже существуют, и изменение их в более качественную сторону с помощью новых инструментов, поэтому в программу тренинга включен обязательный интерактив – это когда каждый участник делится своим опытом тайм-менеджмента: дело в том, что каждый из нас так или иначе управляет своим временем, мы все умеем это делать – просто кто-то лучше справляется с этой задачей, кто-то – хуже, есть более эффективные способы, есть менее. После интерактива мы закрепили знания с помощью различных кейсов и упражнений.

– А после основного тренинга последовала дополнительная работа, помогающая лучше усвоить новые знания и умения... В чем она состояла?

– Действительно, наш тренинг не был конечной точкой работы. Мы просто узна-

ли о различных инструментах, попробовали их или послушали о том, как их применять. Итог тренинга – домашнее задание: проанализировать свою деятельность, понять, какие задачи решаются максимально эффективно, а какие – нет, определить трудности, которые возникают в Компании в тот момент, когда время расходуется неэффективно. Кульминационной стала «Посттренинговая встреча», на которой руководители придумали особую систему управления времени в Компании.

– Тренинг был посвящен управлению своим личным временем или все-таки временем больше рабочим?

– И рабочим, и личным. Управлять своим временем по-настоящему можно

только в том случае, если вы управляете им 24 часа в сутки. Конечно, мы рассматривали в большей степени инструменты, которые применяются именно в работе. Тем не менее, все эти инструменты легко накладываются и на личную жизнь. Всё равно основная компетенция руководителя и любого человека, который к чему-то стремится, – это четко понимать свои цели, ставить и отслеживать их. Управление временем дает инструменты более эффективного пути к своим целям – как близким, так и отдаленным, как малым, так и глобальным. И здесь нет предела совершенству – тайм-менеджментом можно заниматься всю жизнь, постоянно улучшая свои умения.

– Как скоро после тренинга ждать применения полученных знаний внутри Компании?

– Любое знание входит в нашу жизнь либо сразу, либо никогда. Как правило, если люди не начинают использовать его в ту же минуту, как оно получено, то оно забывается, уходит. Это особенность человека. Ключевой момент состоит в том, чтобы полученные знания и сформированный опыт быстро внедрить. Чем больше применять и пробовать, тем выше шансы, что опыт войдет в жизнь людей и организации в целом. Поэтому после тренинга «Стример» практически сразу прошел посттренинг, на котором мы сформулировали правила корпоративной «культуры времени», определили ответственных за их внедрение в жизнь Компании. Правила, созданные на посттренинге, будут донесены до всех сотрудников и

должны помочь каждому быть более успешным в работе, экономить время и способствовать большему развитию Компании.

– Как вам работалось с командой «Стримера»?

– Мне понравилось работать с Компанией, потому что у участников тренинга был опыт тайм-менеджмента и оказался сформированным понятийный аппарат – это делало нашу совместную работу более эффективной. До тренинга многие читали книги по тайм-менеджменту, пробовали что-то применять. Сразу было заметно стремление сотрудников Компании к знаниям, а также желание их закрепить и применить. Это очень здорово!

МНЕНИЯ СОТРУДНИКОВ НАШЕЙ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ПРОШЛИ ТРЕНИНГ И СЕЙЧАС ВНЕДРЯЮТ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ В СВОЙ РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС

Андрей ЗОЛОТЫХ, директор по развитию ОАО «НПО «Стример»:

«ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ УЛУЧШИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В КОМПАНИИ»

Прошло уже несколько месяцев после тренинга, поэтому можно определенно сказать, что в моей работе и в жизнедеятельности Компании в целом появилось немало нововведений:

Первое. Конечно же, «особо ценное приобретение», возникшее именно после тренинга, – это ежедневное планирование. Я стал относиться к планированию как к системному делу: каждую пятницу в 15:00 составляю план работ на следующую неделю и затем ежедневно отмечаю сделанное. Такой механизм планирования и контроля позволяет отслеживать выполнение важных задач и делать всё своевременно.

Второе. Совещания стали проходить с предварительной повесткой, с ограничением по времени на обсуждение каждого

вопроса и с составлением протокола решений.

Третье нововведение касается и моего личного планирования, и жизни Компании: решения теперь принимаются по SMART, с указанием срока, ответственного, а также формулировкой понятного и измеримого результата.

Четвертое. В Компании стал активнее использоваться планировщик задач – Календарь в Outlook. Теперь намного удобнее планировать рабочее расписание и избегать накладок.

Очень хорошо, что в Компании установились единые правила управления временем – это улучшило наше взаимодействие, а в нашей речи появились всем понятные новые термины – «кайрос», «дела категории А,В,С,Д» и «жаба по утрам».



ПОДЧИНЕННЫЕ

ЗАДАЧИ СТАВЬ ПО SMART

- ☞ Конкретно (что именно нужно сделать?)
- ☞ Достижимо/Ограничено во времени (четкие сроки)
- ☞ Измеримо (какой результат?)

«НЕ СВОИМ» СОТРУДНИКАМ

- ☞ ставь задачи через непосредственного руководителя или с его уведомлением

ОТЧЕТЫ

ПОЛУЧАЙ. ПРОВЕРЯЙ. ДАВАЙ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

Отчет за неделю/ план на следующую	пятница
Отчет за месяц/ план на следующий	последняя пятница месяца

КОНТРОЛИРУЙ

- ☞ Не забывай смотреть календарь подчиненных в Outlook

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА

ЕСЛИ МОЖНО ОБРАТИТЬСЯ ПО ПОЧТЕ – НЕ ЗВОНИ!

Все запросы/вопросы/задачи максимально переводим в электронную форму



НАПИШИ В ТЕМЕ ПИСЬМА ЖЕЛАЕМОЕ ВРЕМЯ ОТВЕТА

В теме письма сначала указываем требование по оперативной реакции

ПРОВЕРЯЙ ЭЛЕКТРОННУЮ ПОЧТУ ВОВРЕМЯ!



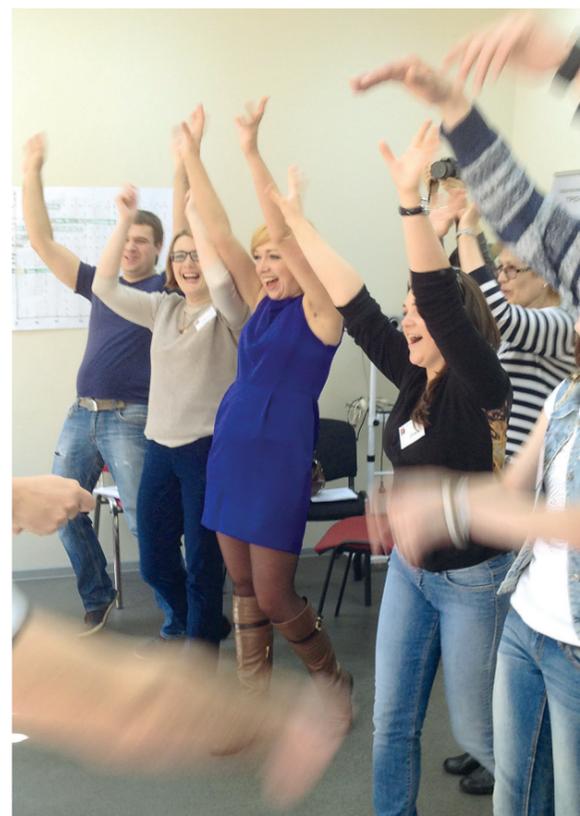
Елена БАРТЕНЕВА, финансовый директор ОАО «НПО «Стример»:

«САМОЕ ТРУДНОЕ – ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПРИВЫЧЕК, ПОГЛОЩАЮЩИХ ВРЕМЯ»

После тренинга по тайм-менеджменту в жизни финансовой службы появились новые инструменты, которые помогают лучше контролировать работу на всех этапах – от постановки задачи до её закрытия. Мы стали шире использовать возможности программного обеспечения, применяемого в нашей организации, в частности, программу-органайзер Outlook. Непосредственно в программе я ставлю задачи для своих подчиненных, здесь же каждый из нас вносит наиболее важные и срочные задачи в свой календарный план, при этом я могу видеть занятость работников службы и учитывать это при постановке задач, анализировать эффективность использования рабочего времени. Такая система хорошо дисциплинирует каждого из нас и приносит результат.

Кроме того, с тренинга я вынесла очень полезный и важный вывод: все задачи должны быть измеримыми, достижимыми, значимыми, и, самое главное, они должны иметь конкретный срок исполнения. Раньше я не всегда задумывалась об этом, обозначая задачу сотрудникам Компании. Еще один важный приём планирования рабочего времени: в конце рабочего дня (либо в начале следующего дня) нужно несколько минут посвятить обдумыванию своих планов на завтра, и, таким образом, утром ты уже точно знаешь, что необходимо сделать в первую очередь, а каким вопросом заняться через несколько часов. Стараюсь делать такую «пятнадцатиминутку планов» каждый день.

В ходе тренинга мы выработали ряд собственных правил тайм-менеджмента, которые очень подходят именно для нашей Компании: проверка электронной почты строго по определенным часам; ограничение наших совещаний по времени (длительности) их проведения; определение задач, которые можно делегировать для своих подчиненных, и ряд других не менее важных правил. Теперь каждому из нас предстоит сделать самое трудное – отказаться от прежних привычек, поглощающих время.



Михаил ВАГИН, директор по качеству ОАО «НПО «Стример»:

«Я ТЩАТЕЛЬНО ПЛАНИРУЮ РАБОТУ НА ДЕНЬ ВПЕРЕД»

После тренинга я внимательно провел хронометраж своего рабочего дня и увидел, как много отвлекающих моментов встречается в работе. Они не дают сосредоточиться на наиболее важных задачах. В итоге я стал внимательнее относиться к формулировкам заданий для своих подчиненных, стараюсь получать обратную связь для того, чтобы быть уверенным в том, что задачу мои сотрудники поняли правильно.



Теперь я организую свой рабочий день по следующим принципам:

- утром планирую работу на день и оцениваю возможность делегирования задач;
- днем периодически сверяюсь с утренним планом – всё ли идет так, как задумывал;
- после обеда обычно выполняю рутинную работу;
- стараюсь не дергать звонками коллег до обеда;
- проверяю почту 3-4 раза в день.

УПРАВЛЯТЬ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ ПО-НАСТОЯЩЕМУ МОЖНО ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ВЫ УПРАВЛЯЕТЕ ИМ 24 ЧАСА В СУТКИ. КОНЕЧНО, МЫ РАССМАТРИВАЛИ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ ИМЕННО В РАБОТЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ВСЕ ЭТИ ИНСТРУМЕНТЫ ЛЕГКО НАКЛАДЫВАЮТСЯ И НА ЛИЧНУЮ ЖИЗНЬ

РУКОВОДИТЕЛЬ

ЗАПОЛНЯЙ КАЛЕНДАРЬ В OUTLOOK

- ☞ В пятницу на следующую неделю

ОТЧИТЫВАЙСЯ

Отчет за неделю/ план на следующую	пятница
Отчет за месяц/ план на следующий	последняя пятница месяца

ЗАДАВАЯ РУКОВОДИТЕЛЮ ВОПРОС, ПРЕДЛОЖИ ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ!

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА

ЕСЛИ МОЖНО ОБРАТИТЬСЯ ПО ПОЧТЕ – НЕ ЗВОНИ!

Все запросы/вопросы/задачи максимально переводим в электронную форму



НАПИШИ В ТЕМЕ ПИСЬМА ЖЕЛАЕМОЕ ВРЕМЯ ОТВЕТА

В теме письма сначала указываем требование по оперативной реакции

ПРОВЕРЯЙ ЭЛЕКТРОННУЮ ПОЧТУ ВОВРЕМЯ!



НОВОСТИ СЕРТИФИКАЦИИ

ПИРМК В ЮАР: ОКЕАН, ПЕСОК И... ТЯЖЕЛЫЕ УСЛОВИЯ ИСПЫТАНИЙ

ПОДХОДИТ К ЗАВЕРШЕНИЮ ВТОРОЙ ЭТАП ТЕСТИРОВАНИЯ ПИРМК В ИСПЫТАТЕЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ В ЮАР НА БЕРЕГУ АТЛАНТИКИ

» Наше инновационное изделие подвергается суровым испытаниям: с одной стороны, на него оседает соль из бурного океана, с другой – вокруг свирепствуют песчаные бури; также ПИРМК испытывают на прочность промышленные загрязнения.

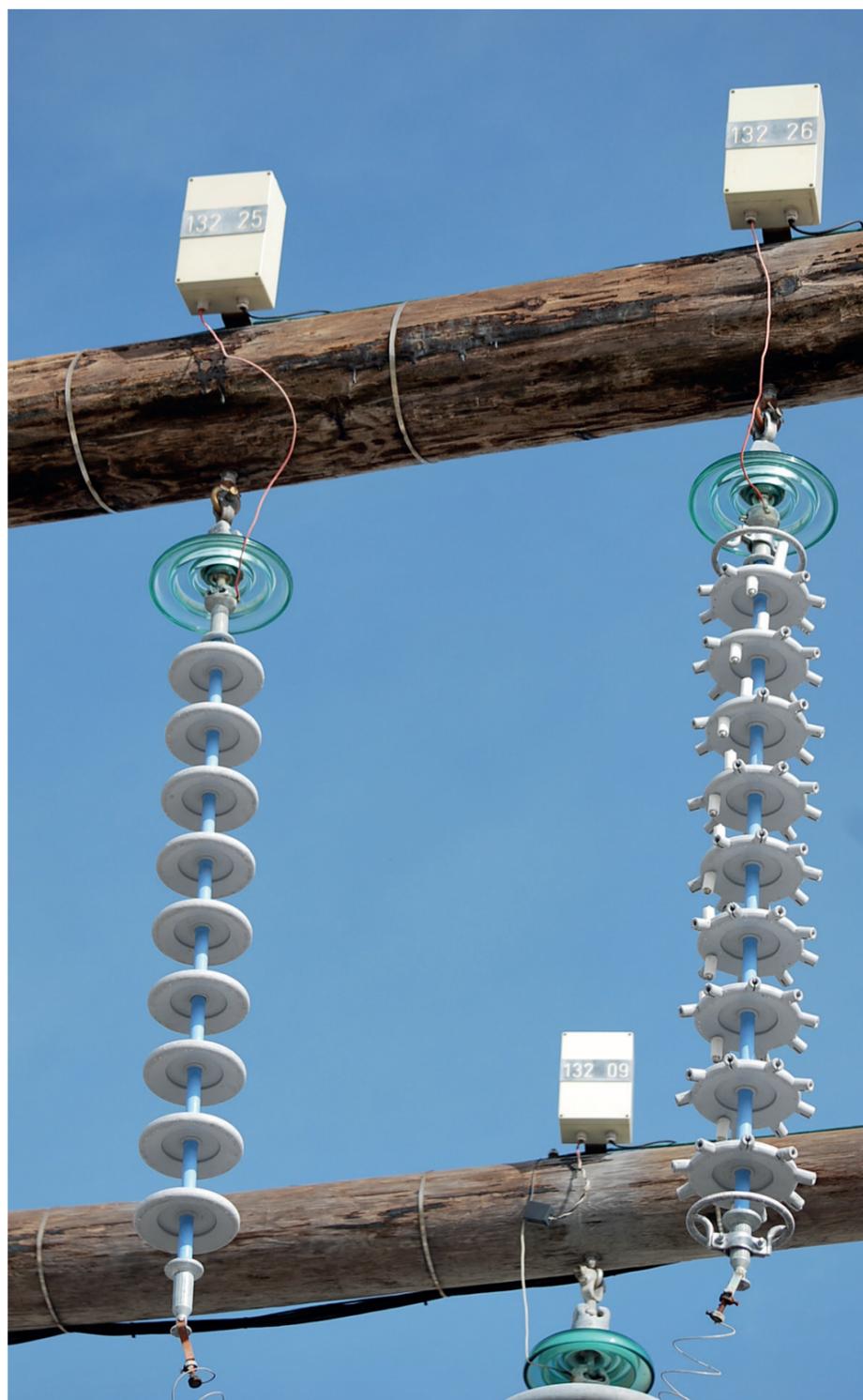
В АФРИКУ ЧЕРЕЗ ШВЕЦИЮ

Как ПИРМК оказался в ЮАР? Недаром ОАО «НПО «Стример» очень

дорожит своими старыми и новыми партнёрами и друзьями. Так, наладить взаимодействие с ЮАР нам помог Игорь Гутман из шведской лаборатории STRI. Он давно



ПИРМК в ЮАР: береговые проверки



общается со специалистами местной энергосистемы Eskom. Ей же и принадлежит испытательная станция, которая расположена в непосредственной близости от океана. Игорь Гутман порекомендовал «Стримеру» поставить ПИРМК именно туда.

Единственная в мире испытательная станция, обеспечивающая изделиям «полный список удовольствий», находится всего в 50 м от Атлантического океана. Рядом – индустриальная зона, поля, сельскохозяйственные угодья. Когда в одном взятом месте собираются все факторы, обеспечивающие тяжелые испытания, которые только и встречаются в природе и промышленных районах, прочность изолятора проверяется по полной программе – тут сразу становятся видны все недостатки изделий. Часто происходит так, что изоляторы, которые соответствуют всем международным требованиям, приезжают сюда и проваливаются через некоторое время после установки. А ПИРМК держится уже год – так что практически на все 100% мы можем быть уверенными в том, что испытания для нас завершатся успешно.

Изолятор-разрядник находится в столь уникально неблагоприятных (пусть слова «океан» и «песок» в заголовке не смущают читателя – обстановка на этих берегах далеко не курортная) условиях с прошлого лета, и вскоре к нам поступят результаты теста, которые, как показал промежуточ-

ный зимний отчет из лаборатории, обещают быть отличными и открыть для наших изделий как мировой рынок, поскольку результаты испытаний признаются во всем мире, так и рынок ЮАР.

– При условии успешного прохождения испытаний мы получим от местной энергосистемы, которая управляет этой станцией, сертификат о том, что они разрешают применять наш изолятор-разрядник на своем рынке, – говорит **Александр НЕФЁДОВ, технический консультант ОАО «НПО «Стример».**

P.S. БУРЯ В ПУСТЫНЕ

К лету 2014 года второй цикл испытаний должен был завершиться, официальное заключение должно было быть выдано. Однако на побережье случилась песчаная буря.

– В итоге уровень песка, как говорится, повысился, и к установкам стало просто небезопасно приближаться. Так как лаборатория располагается на территории заповедника, то избавиться от лишнего песка – непросто: на это нужно специальное разрешение. Так что сотрудники лаборатории и «Стример» вместе с ними ждут, пока силы природы успокоятся, природоохранные организации дадут добро на то, чтобы убрать песок, и тогда станут ясны результаты второго цикла. В такой ситуации нам остаётся только набраться терпения! – добавляет **Александр НЕФЁДОВ.**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧИ

SAI20Z И SAD10L НА ВЫСТАВКЕ В АЗИИ

В августе Streamer International AG представил на выставке Asian Utility Week в Куала Лумпур два изделия, разработанных и произведенных ОАО «НПО «Стример»: SAi20z (в России известен как РМК-20) и SAD10L (у нас – РДИМ-10-1,5).

Выставка Asian Utility Week – специализированная, насыщенная компетентной и очень заинтересованной в новых контактах, идеях, разработках публикой: в Asian Utility Week принимают участие ключевые фигуры энергетической отрасли и, в частности, сетевых компаний стран Юго-Восточной Азии – от Тимора до Австралии.

На юго-востоке Азии на сегодняшний день рынок молниезащиты фактически не сформирован, так что можно сказать, что «Стример» со своими изделиями на нём – новичок, первопроходец и миссионер одновременно. Тем не менее, Streamer International AG заметил большой интерес к нашим изделиям со стороны сетевых компаний. А тенденция перехода на защищенный провод и высокая грозовая активность и влажность в странах Азии позволяют рассчитывать на то, что наши продукты будут очень востребованы.

Во время выставки представители Streamer International AG провели переговоры с представителями сетевых компаний Малайзии по поводу прорывного для нас проекта по оснащению ВЛ 33 кВ.

– Хотелось отметить большую работу нашего международного офиса, как на этой встрече, так и в целом по продвижению нашей продукции на рынки стран Юго-Восточной Азии. На Asian Utility Week Компанию представляли Мэтью Зинк,

НА ЮГО-ВОСТОКЕ АЗИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ РЫНОК МОЛНИЕЗАЩИТЫ ФАКТИЧЕСКИ НЕ СФОРМИРОВАН, ТАК ЧТО МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО «СТРИМЕР» СО СВОИМИ ИЗДЕЛИЯМИ НА НЁМ – НОВИЧОК, ПЕРВОПРОХОДЕЦ И МИССИОНЕР ОДНОВРЕМЕННО

менеджер Streamer International AG, и я, – рассказывает **Екатерина ВАСИНА, руководитель маркетингового направления ОАО «НПО «Стример»**. – Благодаря деятельно-



которые имеют вес в национальной энергосистеме, и Мэтью сделал очень многое для того, чтобы расположить их к нам.

В Asian Utility Week международный офис нашей Компании участвовал впервые. В следующем году выставка состоится в Бангкоке, и «Стример», скорее всего, будет представлен и там.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И СЕМИНАРЫ



НАПРАВЛЕНИЕ: ЮГО-ВОСТОК

Евгений КАЛАКУТСКИЙ, заместитель технического директора ОАО «НПО «Стример», рассказал LifeStream о двух мероприятиях в Юго-Восточной Азии, которые состоялись в первом полугодии-2014 и способствовали продвижению молниезащитных решений нашей Компании на мировой рынок.

СЕМИНАР В БАНГКОКЕ:
ВСТРЕЧА В УНИВЕРСИТЕТЕ

Менеджер Streamer International AG Мэтью ЗИНК организовал в университете в Бангкоке семинар. Главным специалистом по техническим вопросам на этом мероприятии выступил Евгений Калакутский, специально прилетевший в столицу Таиланда для того, чтобы рассказать ученым о специфике и преимуществах продукции ОАО «НПО «Стример» для стран Юго-Восточной Азии. Мэтью Зинк, в свою очередь, выступил в роли модератора и «идеолога» встречи.

Семинар посетили представители местного подразделения электросети и железной дороги, инженеры-электрики, профессора и студенты университета.

– На семинаре мы представляли наши продукты и отвечали на технические и эксплуатационные вопросы, – отмечает Евгений. – Аудиторию интересовали стандартные моменты, например, меня спрашивали, что будет с разрядником, если на него попадет грязь? С какими промежутками нужно ставить разрядники на линии? Что будет, если сократится промежуток? Так что особо каверзных вопросов или комментариев не было. При этом отмечу, что интерес к продукции высокий, и чувствовалось, что люди спрашивают неформально: их действительно привлекают изделия, разработанные «Стримером».

СЕМИНАР ПОСЕТИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ МЕСТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОСЕТИ И ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ, ИНЖЕНЕРЫ-ЭЛЕКТРИКИ, ПРОФЕССОРА И СТУДЕНТЫ УНИВЕРСИТЕТА В БАНГКОКЕ



CIRED SOUTH EAST MALAYSIA

Конференция CIRED South East Malaysia в Куала-Лумпур – одно из важнейших событий сферы энергетики 2014 года. «Стример» не просто принял участие в выставке, но и представил двадцатиминутный доклад.

В программе конференции в основном присутствовали представления решений и доклады из сферы «умных сетей», систем управления сетями, распределения электроэнергии. Доклад по молниезащите был только один, и его как раз сделал наш Евгений Калакутский.

– Основными предметами моего доклада были мультикамерные разрядники и изоляторы-разрядники, но начал я выступление с характеристики нашего серийного изделия, петлевого разрядника: в том числе, сообщил, что мы выпустили миллионный разрядник, – говорит Евгений. – Часть доклада посвятил опыту эксплуатации: коллеги из компании «Стример Мск.» подготовили сравнительную таблицу отключений – сколько их случилось на линии до оснащения нашими разрядниками и сколько стало после.

Эти таблицы выступили очень наглядным примером того, как наши изделия улучшают обстановку на линии и снижают количество отключений. Доклад я делал на английском: у меня еще пока не очень солидный опыт выступлений на иностранном языке, поэтому с текстом мне очень помог Александр НЕФЁДОВ, технический специалист ОАО «НПО «Стример».

Кроме выставки и доклада в рамках CIRED South East Malaysia состоялась встреча Евгения и Мэтью Зинка с представителем местных электрических сетей – ATNB. Предполагается, что в ноябре 2014 года состоится поставка наших изделий на линию, расположенную в 50 км от Куала-Лумпур. Пока что специалисты ОАО «НПО «Стример» плотно работают над технической документацией, которая подойдет именно для этой ВЛ.

ПОЗДРАВЛЯЕМ ПРЕКРАСНЫХ СОТРУДНИЦ ОАО «НПО «СТРИМЕР» С УСПЕШНОЙ ЗАЩИТОЙ ДИПЛОМОВ!

Четыре сотрудницы нашей Компании из разных отделов в этом году завершили обучение в высших учебных заведениях, написали отличные дипломные работы и достойно представили их на суд преподавателей, ученых и специалистов. Надеемся, что знания, умения, опыт, полученные выпускницами во время обучения и создания дипломных проектов и магистерских диссертаций, пригодятся им в каждодневной работе в «Стримере» и обеспечат Компании «большое плавание» в дальнейшем!



» **Мария ЖИТЕНЁВА**
Коммерческая служба ОАО «НПО «Стример»

Закончила: Санкт-Петербургский Государственный Экономический университет.
Специальность Марии: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
Тема дипломной работы: «Бухгалтерский учёт и аудит затрат на выполнение НИОКР».



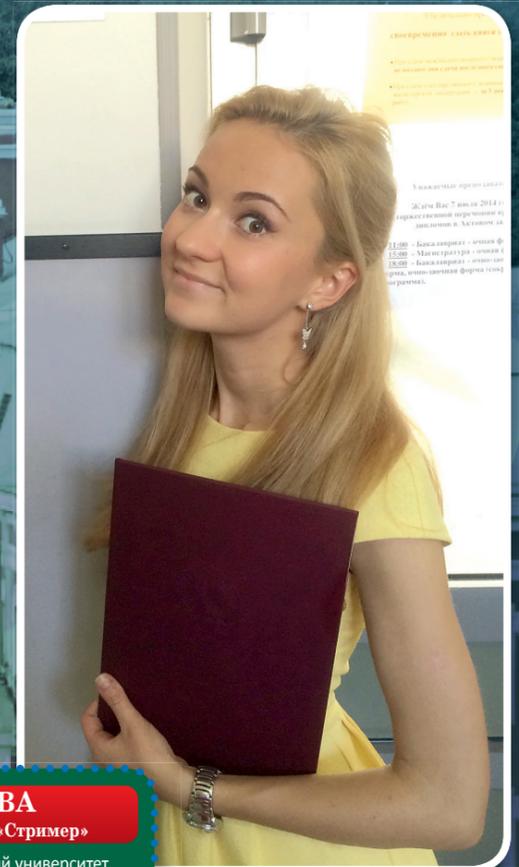
» **Екатерина КОМАРОВА**
Бухгалтер внешнеэкономической деятельности ОАО «НПО «Стример»

Закончила: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, специальность Екатерины – «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» на инженерно-экономическом факультете.
Тема дипломной работы: «Исследование проблем бухгалтерского учета и налогообложения экспорта в страны Таможенного союза и дальнего зарубежья».



» **Юлия НАХРАТОВА**
Бухгалтер ОАО «НПО «Стример»

Закончила: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Защитила магистерскую диссертацию на кафедре предпринимательства и коммерции инженерно-экономического факультета.
Тема диссертации: «Исследование и разработка системы бухгалтерского учета и налогообложения операций по нематериальным активам и расходам на НИОКР организации, производящей электрооборудование по молниезащите (на примере ОАО «НПО «Стример»)»



» **Александра ШАБАНОВА**
Юридическая служба ОАО «НПО «Стример»

Закончила: Санкт-Петербургский государственный университет, юридический факультет, защитилась на кафедре коммерческого права, получив степень Магистра права.
Тема магистерской диссертации: «Правовой режим патента (проблематика распоряжения правом)».