

lifestream



Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»

№4 (16) декабрь 2014 г.

НОВАЯ МИССИЯ КОМПАНИИ «СТРИМЕР»: ЛИЧНОСТЬ, ТЕХНОЛОГИИ, СВЕТ

» В 2014 году в нашей Компании произошло большое «идеологическое» событие: 15 декабря на свет появилась новая Миссия «Стримера».

В последние годы наша Компания сильно изменилась: появилось много новых сотрудников, открылся собственный производственный центр, заработал международный офис, выросли объемы производимой продукции. Преображённая Компания потребовала новой миссии, которая должна и вдохновлять сотрудников, и формулировать ту цель, которую Компания несет в мир.

— В течение четырех часов группа стратегического планирования создавала её в режиме «мозгового штурма», — объясняет Светлана ДРОНОВА, начальник отдела перспективного развития ОАО «НПО «Стример». — В результате получилось яркое и точное высказывание: «Воплощая творческую свободу личности в технологиях, мы делаем мир светлее». Наша миссия совершенно искренняя: важнейшая ценность Компании — люди. Только ощущая свободу и комфорт, сотрудник может творчески, с максимальной отдачей относиться к своей работе, а понимание того, что цели Компании значимы для всего общества, позволяет каждому чувствовать себя частью влиятельного, мощного органа.



Уважаемые коллеги, друзья, единомышленники! Все, благодаря кому сегодня «Стример», словно космический корабль — большой, блестящий, статный, прочный, — уверенно летит вперед, не отклоняясь от курса!

На нашем корабле царят порядок, профессионализм, поддержка, тепло, уют, создающиеся вами. Именно вы делаете «Стример» «Стримером»: Компанией, где приятно работать, куда так здорово возвращаться каждое утро из дома. Не будет преувеличением сказать, что «Стример» давно уже стал для многих из нас вторым домом, второй семьей.

Я поздравляю всех сотрудников нашей Компании с Наступающим 2015 годом! Желаю вам оставаться такими же оптимистичными, компетентными, пытливыми, внимательными — к рабочим деталям и друг к другу — добрыми, отзывчивыми. Будьте здоровы и счастливы, а рядом с вами пусть всегда будут ваши родные и близкие, любовь которых, как известно, вдохновляет.

«Стример» сегодня — это команда близких по духу и творчески свободных людей, объединенных одной благородной целью.

Счастливого и удачного нам всем полета, Сохраняющего Свет.

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

С Новым годом мы
вас поздравляем
И желаем добра
и успеха!

Чтоб здоровьем
кипела душа
И бокалы звенели,
как эхо!



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Дорогие грузья!

Уходящий 2014 год для каждого из нас был разным: для кого-то — счастливым, для кого-то — трудным, переломным, радостным, провальным или наоборот — спокойным и безоблачным. Для Компании «Стример» и для нашей Команды он точно стал одним из самых значимых за всю нашу историю: мы доказали, что можем работать на международном рынке, а также эффективно защищать собственные интересы и в прозрачной конкурентной борьбе, и, если речь идет о нечестной конкуренции, — в суде.



В жизни часто получается, как в спорте: если ты тренируешься на протяжении всего года, то достичь хорошего результата в итоге несложно. Если же целый год ты тренировался так себе, а в несколько тренировок пытаешься наверстать упущенное, то без разрыва связей и потерь здоровья не обойтись. «Стример» об этом помнит: в этом году наша команда трудилась упорно, планомерно, без срывов, так что в декабре непростого 2014-го мы можем подвести итоги достойно сделанной работы.

«Стример» в 2014 году пережил многое. Мы выросли — прежде всего, в крепкую, дружную, профессиональную Команду. Я считаю это главным достижением года. Благодаря командной работе мы смогли провести крупную международную Конференцию по молниезащите; красиво и с размахом представили нашим партнерам и грузьям собственный производственный центр в Новом Девяткино и выпустили миллионный разрядник; поддержали верных нам дистрибьюторов в трудные дни борьбы с контрафактом; выиграли ключевые судебные процессы, которые напрямую касаются защиты наших авторских прав. Мы принимали участие в многочисленных выставках и конференциях, а также активно развивали международное сотрудничество, которое уже давно стало важной частью жизни Компании.

В будущем году нас ждут, я уверен, новые победы, достижения, разработки, коммерческие показатели, партнеры, грузья... У нас всё получится. 2014 год показал, что мы можем достичь больших успехов в решении любой масштабной задачи. Нас уже знают — в России и в мире. Нас уже ценят. Нам уже доверяют. С новым годом, «Стример»! И полный вперед!

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

АНОНС НОМЕРА

«СТРИМЕР» НА ТВ:



НАШ МЕДИАПРОРЫВ-2014

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 2»»

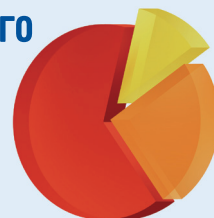
ВЫСТАВКИ «СТРИМЕРА»:



КАК МЫ К НИМ ГОТОВИМСЯ И ЧТО ОНИ ЗНАЧАТ В ЖИЗНИ КОМПАНИИ

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 8»»

РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ОАО «НПО «СТРИМЕР»:



НАШИ ОТВЕТЫ НА ОСТРЫЕ ВОПРОСЫ

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 10»»

КИНО О НАС

«СТРИМЕР» НА RUSSIA TODAY: МЕДИАПРОРЫВ ГОДА

» В сентябре 2014 года о нашей Компании сняли сюжет для передачи «Технологии будущего» телеканала Russia Today.



ЕСЛИ СРАВНИТЬ
ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД
АУДИТОРИЕЙ СО
СЪЕМОЧНЫМ
ПРОЦЕССОМ, ТО С
УВЕРЕННОСТЬЮ МОГУ
СКАЗАТЬ, ЧТО ВТОРОЕ –
ПСИХОЛОГИЧЕСКИ БОЛЕЕ
СЛОЖНОЕ ДЕЙСТВИЕ

P.S. Если кто-то пропустил это, без ложной скромности, медиасобытие-2014, то не беда: видео можно посмотреть на сайте LifeStream по ссылке: <http://life.streamer.ru/?p=48400>

LifeStream попросил непосредственных участников съемок со стороны нашей Компании поделиться своими впечатлениями, которые у них, как выяснилось, оказались очень яркими после «попадания в телевизор» и работы со съемочной группой.



«Очень понравился профессионализм журналистов»

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

– Меня впечатлил профессионализм съемочной бригады. За один день им нужно было разобраться в том, для чего нужны разрядники на линиях электропередачи, на каких физических принципах и законах они базируются, какие электрические процессы происходят на линии электропередачи, когда она подвергается молниевым воздействиям. Кроме того, бригаде нужно было провести множество съемок на различных площадках «Стримера», снять лица сотрудников крупным планом, сделать интересные зрителю интервью, выехать на действующую линию электропередачи для съемок разрядников РМК-20 в реальных условиях работы. Группа с честью выполнила эти задачи!

Изначально мы предполагали, что в телепрограмме будут давать интервью разным сотрудникам Компании «Стример», но ведущий Питер Скотт попросил выбрать только одного представителя нашей организации. Таким человеком, компетентным во всех вопросах, стал Евгений ЕНЬКИН, который отлично справился с ролью лица «Стримера»!



День со «Стримером»

В самом начале нашей встречи состоялось представление нашей Компании, прозвучал рассказ о наших основных разработках и достижениях. Стало понятно, что с высланным заранее материалом журналисты не ознакомились, что неудивительно при их темпе работы, и решили разбираться на месте.

Я провёл экскурсию для съемочной группы по лабораториям, складу, территории производства и по другим рабочим площадкам. Режиссеру Сергею Королёву очень понравилась разрушенная лаборатория, которая располагается на улице за главным зданием офиса. Было решено, что сюжет начнётся с краткой истории об этой лаборатории – для придания всей программе необходимого антуража. Для создания нескольких живописных кадров Сергей попросил разрешения залезть на конструкцию здания лаборатории. Директор по развитию Андрей Георгиевич Золотых и несколько наших мастеров с опытного участка деликатно вскрыли намертво запечатанные двери, чтобы съёмочная группа смогла снять удачные планы территории.

На протяжении нескольких часов я рассказывал Питеру о наших разрядниках, о специфике работы изделий и универсальности технологических решений. Только к концу рабочего дня, часам к восьми вечера, когда журналисты начали хорошо себе представлять, чем всё-таки занимается «Стример», стали звучать тематические вопросы, и я смог дать интервью.

Камера&аудитория

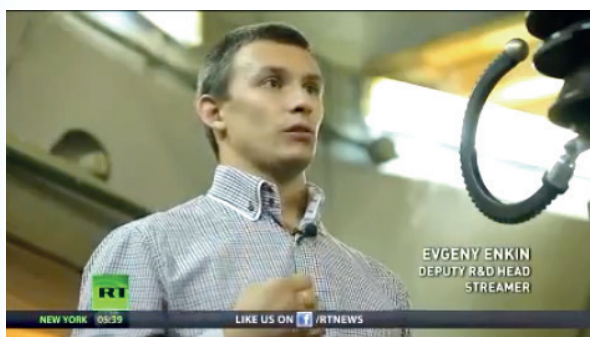
Участие в съёмочном процессе было интересным для меня опытом. Правда, если бы была возможность подготовиться к сюжету, заранее знать план действий, то можно было бы создать ещё более качественный продукт. В наших же «суровых условиях» пришлось творчески подойти к решению задачи и импровизировать.

Если сравнить выступление перед аудиторией со съёмочным процессом, то с уверенностью могу сказать, что второе – психологически более сложное действие. Когда выступаешь перед аудиторией, то получаешь обратную реакцию моментально и в соответствие с этим можешь корректировать концепцию своего выступления.

Когда же перед тобой только микрофон ведущего и камера, ты опираешься лишь на свои ощущения, а сама линия повествования обрывается для реализации различных художественных задач. Например, режиссёр решил переснять некоторые моменты интервью с разных ракурсов, где мне необходимо было только делать вид, что я о чём-то рассказываю. Тем временем Питер задавал мне вопросы: «А что вы сегодня ели на обед?», «Чем вы по вечерам занимаетесь?», я отвечал, а ведущий заинтересованно кивал головой, как если бы предмет моего разговора касался чего-то действительно значимого.

P.S. Кстати, посмотрев уже готовый сюжет, я обратил внимание на то, что в репортаже был искажён принцип работы разрядников. Это означает, что тайна наших технологических открытий останется не раскрытой!)

ЕВГЕНИЙ ЕНЬКИН – О СЪЕМОЧНОМ ПРОЦЕССЕ: СЕРГЕЮ КОРОЛЁВУ ОЧЕНЬ ПОНРАВИЛАСЬ РАЗРУШЕННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ, КОТОРАЯ РАСПОЛАГАЕТСЯ НА УЛИЦЕ ЗА ГЛАВНЫМ ЗДАНИЕМ ОФИСА. БЫЛО РЕШЕНО, ЧТО СЮЖЕТ НАЧНЁТСЯ С КРАТКОЙ ИСТОРИИ ОБ ЭТОЙ ЛАБОРАТОРИИ – ДЛЯ ПРИДАНИЯ ВСЕЙ ПРОГРАММЕ НЕОБХОДИМОГО АНТУРАЖА



«Съёмки – психологически сложное дело»

Евгений ЕНЬКИН, научный сотрудник ОАО «НПО «Стример»:

– Участие в съёмке – это удивительный и интересный процесс превращения 12 часов работы в 300 секунд результата творчества.

Уравнение с четырьмя неизвестными

Съёмочный процесс был назначен на 9 сентября. Никаких рекомендаций по подготовке нам не дали. Было понятно, что снимается небольшой сюжет о Компании, время и объём работы не известны, план съёмки и предварительный текст – отсутствуют. В итоге всё вылилось в полный экспромт.

Ведущим программы был англичанин Питер. Когда-то он учился в высшем учебном заведении в Англии, где изучал историю и культуру России. Года четыре назад он приехал в нашу страну и после поиска себя стал работать на телеканале Russia Today.



ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

НОВЫЙ ПРОЕКТ «СТРИМЕРА» ПО ГРАНТУ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ

» Научно-техническое подразделение ОАО «НПО «Стример» уже несколько месяцев трудится над проектом, получившим название «Разработка экспериментального образца разрядной камеры, обеспечивающей безаварийную работу электрических сетей при воздействии молниевых перенапряжений».

Проект реализуется по гранту Министерства Образования и Науки России и, по сути, длится уже около четырех лет, но только теперь получил министерскую поддержку, благодаря которой стало возможным вовлечение в проект ученых с мировым именем.

— У нас уже проделана титаническая работа по экспериментальным исследованиям разрядной камеры, но процессы, протекающие во время гашения дуги внутри

руководитель проекта. — В этой работе на протяжении нескольких лет принимала участие большая команда — ученые, инженеры, сотрудники производственного отдела, и всё это время «Стример» вкладывал собственные средства в разработку.

Сотрудничество с Министерством Образования в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям раз-

ста 2014 года, выводит проект на новый уровень. Во-первых, повышается финансирование проекта; во-вторых, к работе привлекаются ученые-физики, занимающиеся исследованием плазмы. Еще на стадии подготовки конкурсной документации к работе над проектом «Стример» привлечены ученые из ИЭЭ РАН и Санкт-Петербургского политехнического университета.

Основная цель работы — добиться, чтобы совместные усилия уче-

ях электропередачи разных напряжений. Проект будет завершен 31 декабря 2016 года.

В работе участвуют так или иначе все сотрудники Компании. Руководителем проекта выступает Роман ЗАЙНАЛОВ; научным руководителем, курирующим работу в

ШАБАНОВА, Мария ЖИТЕНЁВА, так и «матерые» профессионалы своего дела — Ирина Алексеевна ПУЗЫРЕВА, Юлия НАХРАТОВА, Элина Владимировна ШУМСКАЯ, Ольга СИНЯКОВА.

— В целом, отмечу, что вся наша работа, всё научное взаимодей-

ПРОЕКТ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПО ГРАНТУ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ И, ПО СУТИ, ДЛИТСЯ УЖЕ ОКОЛО ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ, А ТЕПЕРЬ ПОЛУЧИЛ МИНИСТЕРСКУЮ ПОДДЕРЖКУ

целом, является Георгий Викторович ПОДПОРКИН. Евгений КАЛАКУТСКИЙ, заместитель научного руководителя, отвечает за компиляцию отчетных материалов от соисполнителей и написание научно-технического отчета; молодой и перспективный сотрудник научного центра Александр ЧУСОВ играет одну из ключевых ролей во взаимодействии с учеными, выступая своего рода «переводчиком» с языка фундаментальной физики.

В составе рабочей группы присутствуют как молодые сотрудники, только набирающие опыта в работах над проектами — Александра

стивие нацелены прежде всего на достижение результата. Для многих участников рабочей группы этот проект — новое событие, вызов, крайне интересная задача, которую предстоит решить, невзирая на препятствия, без которых, конечно же, не обойтись. Форма взаимодействия с Министерством Образования претерпела значительные изменения, по сравнению с предыдущим контрактом «Разработка полимерного изолятора-разрядника ПИРМК», — что в новинку не только нам как исполнителям так и самому Министерству, — отмечает Роман Зайналов.

СОТРУДНИЧЕСТВО С МИНИСТЕРСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА 2014 – 2020 ГОДЫ», КОТОРОЕ СТАРТОВАЛО 21 АВГУСТА 2014 ГОДА, ВЫВОДИТ ПРОЕКТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

камеры, до сих пор покрыты тайной, — отмечает Роман ЗАЙНАЛОВ, инженер ОАО «НПО «Стример» и

вита научного-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы», которое стартовало 21 авгу-

ных обеспечили создание камеры, которая будет безаварийно обеспечивать гашение в импульсе на линии

ОСЕНЬ-2014: ВСТРЕЧИ И СОБЫТИЯ

«СТРИМЕР» И «ЛЕНЭНЕРГО»: ЗНАКИ СОТРУДНИЧЕСТВА

» «Стример» принял участие в открытии учебного полигона ОАО «Ленэнерго» и в форуме «Современные тенденции распределительного сетевого комплекса».

Этой осенью в Гатчинском районе состоялось открытие нового учебного полигона ОАО «Ленэнерго», предназначенного для подготовки специалистов разных уровней — от электромонтеров до главных инженеров филиалов ОАО «Россети». Одновременно с открытием полигона прошел форум «Современные тенденции распределительного сетевого комплекса», в котором специалисты ОАО «НПО «Стример» приняли самое активное участие.

Новый учебный комплекс «Ленэнерго»: больше возможностей с участием «Стримера»

На территории нового учебного комплекса возведены распределительные сети с опорами различного класса напряжения, оборудован подстанционный полигон, где смонтирована трансформаторная подстанция 110/35/10 кВ мощностью 40 МВА, построено здание с 20 спе-

циализированными классами для занятий. На опорах линий электропередачи учебного полигона в качестве средств молниезащиты в настоящее время установлены разрядники производства ОАО «НПО «Стример».

Наша Компания уже давно продуктивно сотрудничает с учебным центром компании «Ленэнерго».

Еще весной 2013 года на другой площадке учебного центра «Ленэнерго» в Шушарах были уста-

новлены разрядники и изоляторы-разрядники от нашей Компании. На этой же площадке проходят лекции по правильному монтажу и эксплуатации изделий от ОАО «НПО «Стример».

Форумный формат
От ОАО «НПО «Стример» в работе форума «Современные тенденции распределительного сетевого комплекса», прошедшем вме-

сте с открытием нового центра, приняла участие делегация, в которую вошли первые лица нашей

компаниям, Андрей ЗОЛОТЫХ, директор по развитию нашей Компании.

— В течение трех дней в формате круглых столов участники обсуждали такие актуальные для нашей Компании темы, как «Новые тенденции в проектировании конструкций для линейных энергетических объектов», «Комплексные решения по повышению качества электроэнергии для сетей низкого напряжения», «Система нормативно-технического обеспечения группы компаний ОАО

ЗОЛОТЫХ, директор по развитию ОАО «НПО «Стример».

В рамках Форума прошли встречи и переговоры с заказчиками, партнерами и потенциальными потребителями продукции Компании «Стример».

— Именно на этой площадке мы обсудили со специалистами ОАО «Россети» детали предстоящей в грозном сезоне 2015 года опытно-промышленной эксплуатации недавно разработанных в ОАО «НПО «Стример» молниезащитных устройств для ВЛ 10 кВ и 35 кВ — разрядника мультикамерного РМК-

В РАМКАХ ФОРУМА ПРОШЛИ ВСТРЕЧИ И ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКАЗЧИКАМИ, ПАРТНЕРАМИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ «СТРИМЕР»

«Россети» в области технического регулирования», — комментирует прошедшее мероприятие Андрей

10-И и разрядника экранного типа РМК-Э-35, — отмечает Андрей Георгиевич.

ЭТОЙ ОСЕНЬЮ В ГАТЧИНСКОМ РАЙОНЕ СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТИЕ НОВОГО УЧЕБНОГО ПОЛИГОНА ОАО «ЛЕНЭНЕРГО», ПРЕДНАЗНАЧЕННОГО ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ — ОТ ЭЛЕКТРОМОНТЕРОВ ДО ГЛАВНЫХ ИНЖЕНЕРОВ ФИЛИАЛОВ ОАО «РОССЕТИ»

команды: Иван ЖИТЕНЁВ, генеральный директор, Александр КОРНУХ, исполнительный директор, Дмитрий БЕЛОНОЖЕНКО, коммерческий директор, Владимир ЖИТЕНЁВ, директор по техническому развитию и иннова-

НА ОПОРАХ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ УЧЕБНОГО ПОЛИГОНА В КАЧЕСТВЕ СРЕДСТВ МОЛНИЕЗАЩИТЫ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ УСТАНОВЛЕННЫ РАЗРЯДНИКИ ПРОИЗВОДСТВА ОАО «НПО «СТРИМЕР»

ТЕМА НОМЕРА



Таков сейчас стенд «Стримера» на крупных российских и международных мероприятиях

ПИРМК В ЧЕМОДАНЕ, СКЕПТИКИ НА СТЕНДЕ И ВЫБОР ЛУЧШЕГО МЕСТА В ЗАЛЕ – LIFESTREAM УЗНАЛ ИЗ ПЕРВЫХ РУК ОБО ВСЕХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ВЫСТАВОЧНОГО УСПЕХА

ПРЕДСТАВЛЯ УНИКАЛЬНЫЙ «СТРИМЕР»: ЛУЧШАЯ КОМАНДА НА ЛУЧШИХ ВЫСТАВКАХ

Александр НЕФЁДОВ, технический консультант ОАО «НПО «Стример», рассказал LifeStream о том, как Компания готовится к выставкам, преодолевает таможенные препятствия и завоевывает новые рынки, просто общаясь с посетителями на своём стенде.

– Как в нашей Компании принимается решение участвовать в выставках?

– Мы выбираем наиболее значимые и интересные отраслевые события, которые происходят как в России, так и в мире. На многие из них мы ездим много лет подряд, так что давно уже стали «завсегдатаями» некоторых крупных международных мероприятий.

Решение о поездке на выставку принимается достаточно рано: есть такие выставки и конгрессы, заявку на участие в которых надо подавать за несколько лет до события.

Например, CIGRE: очередной конгресс состоялся в конце августа 2014 года, и тогда же организаторы предложили нам разместить заявку на участие в следующем, который состоится в 2016 году, что мы и сделали.

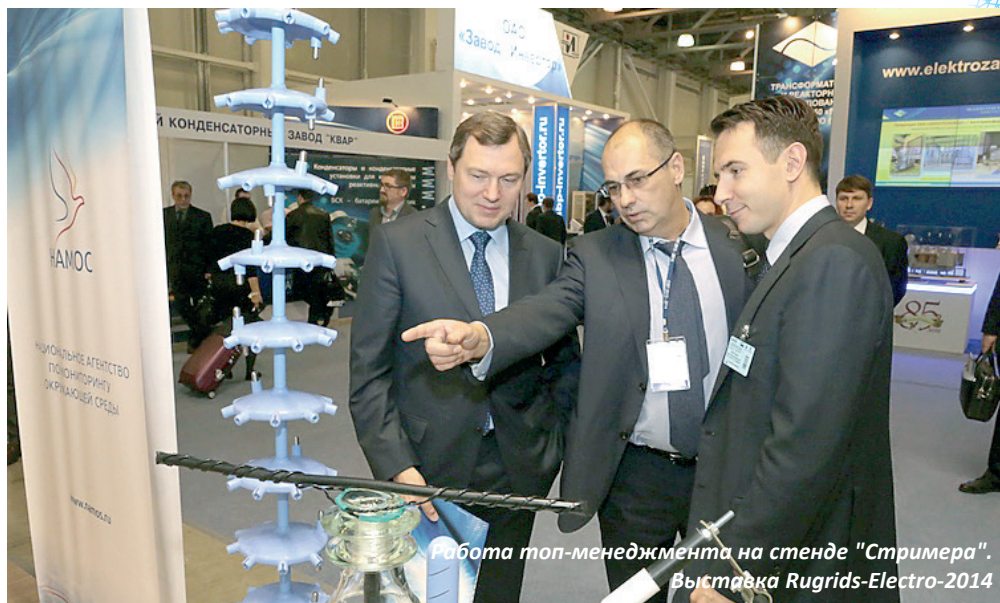
События вроде CIGRE очень востребованы, там выставочное пространство заканчивается быстро, так что для того,

чтобы иметь возможность выбрать себе более-менее приличное место, что очень важно для успеха, надо заявлять о своих пожеланиях к размещению стенда пораньше.

Если затянуть с этим делом, то можно вообще «пролететь».

– Что же происходит дальше – после того, как «Стример» зарегистрировался в качестве участника?

– После того как состоялась регистрация, начинаем продумывать, что бы мы могли показать на стенде, чем заинтересовать людей. Конечно, когда речь идет о таких больших временных промежутках, как два года, понятно, что всего не предусмотреть. Так что мы стараемся определить такой участок времени для подготовки, который будет наиболее продуктивным – «активная фаза» обычно стартует за несколько месяцев до события.



Работа топ-менеджмента на стенде «Стримера». Выставка Rugrids-Electro-2014

Каждая выставка в нашей Компании – это проект, над которым трудится сформированная рабочая группа. Мы смотрим, что у нас есть из новых продуктов. Начинаем прикидывать, что мы могли бы показать и как всё это будет выглядеть на стенде. Решаем, какой стенд будет использовать, открытый или закрытый, кто его будет строить и как он будет выглядеть.

– То есть, когда идет это обсуждение, вы уже знаете, какого размера будет стенд и сколько на него можно будет поместить изделий?

– Когда размещаем заявку, всегда указываем желаемый метраж стенда. Правда, организаторы крупных выставок оставляют за собой право немного менять его размер, примерно на 20%.

Важно, чтобы наш стенд находился в выгодном месте, где к нему было бы легко подойти, а также чтобы он был заметен. От расположения стенда во многом зависит имидж Компании, так что тут цена ошибки очень высока.

На мой взгляд, большой талант Екатерины ВАСИНОЙ, руководителя направления маркетинга, как ответственной за выставку заключается в том, что она умеет вычислить наиболее подходящее место для нашего стенда на тех выставках, где ты можешь выбрать себе место сам.

– А разве выбор места не всегда остается за участником?

– К сожалению, нет. Например, на CIGRE место для размещения стенда компании определяют организаторы. Правда, нашу Компанию любят, наверное, за то, что мы стараемся выполнять все правила и доставлять организаторам поменьше хлопот. Может быть, поэтому на больших выставках и конгрессах нам обычно везет с «локешеном». Так и в этом году на CIGRE у нас было очень выгодное расположение: на втором этаже выставочного пространства, в конце главного выставочного прохода. Когда посетители выставки сходили с эскалатора, их взгляд волевым образом сразу же упирался в наш стенд.

– На каждую выставку необходимо монтировать специальный стенд, согласовывая его дизайн и функционал с организаторами, или можно «приехать со своим»?

– Все зависит от масштаба: если мероприятие большое, то мы заказываем стенд у организаторов. На крупных международных выставках, где очень важно показать себя, делают отличные стенды с зоной переговоров, открытой или закрытой, есть специальная зона, где выставлены привлекательные образцы. На российских выставках – такая же ситуация: у нас вообще всегда на отечественных мероприятиях очень классные большие, красивые стенды.

Если выставка за границей небольшая, то стараемся справиться своими силами: в «волшебных чемоданчиках» возим ролл-апы, каркас, на который натягивается ткань с какой-либо информацией. Конечно же, мебель, вспомогательные конструкции, которые помогают сделать стенд более уютным и удобным, обычно предоставляют организаторы.

– Как принимается решение о том, какие изделия и решения поедут на выставку?

– Конечно, хочется показать максимальное количество изделий, но первое,

на что ориентируемся, – рынок, на который мы хотим произвести впечатление. Мы выясняем перед выставкой, представителей какого региона, каких стран на ней будет больше, и, исходя из этого, решаем, что берем, а что нет. Например,

МОЖЕТ ПОКАЗАТЬСЯ, ЧТО УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ – ЭТО ЭКЗОТИЧЕСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ. НА САМОМ ДЕЛЕ, ЕСЛИ БЫТЬ ДО КОНЦА ЧЕСТНЫМ, ТО ВЫСТАВКА – ЭТО БОЛЬШАЯ РАБОТА. ЕСТЬ МНОГО СКРЫТЫХ ОТ ГЛАЗ СЛОЖНОСТЕЙ: НАПРИМЕР, НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩАТЬСЯ СО СКЕПТИЧЕСКИ НАСТРОЕННЫМИ ЛЮДЬМИ, КОТОРЫХ НАДО МЯГКО, НО АРГУМЕНТИРОВАННО ПЕРЕУБЕЖДАТЬ, НАХОДИТЬСЯ 8 ЧАСОВ НА СТЕНДЕ ИЛИ ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ В ПЯТИЧАСОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ И ПРЕЗЕНТАЦИЯХ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

на Международной конференции по молниезащите, которая проходила в Шанхае, мы сделали акцент на представлении разработчика «Красный Дракон», который разработан специально для китайского рынка.

Когда мы едем в страны, где наши действующие устройства не совсем применимы, то в этом случае делаем упор там на

для демонстрации на выставке. А вот когда мы пытаемся везти их назад, то должны их таможить. У нас уже была эпопея с попыткой вернуть образцы с выставки в Дубае, так что теперь мы стараемся оставить образцы нашим дистрибьюто-

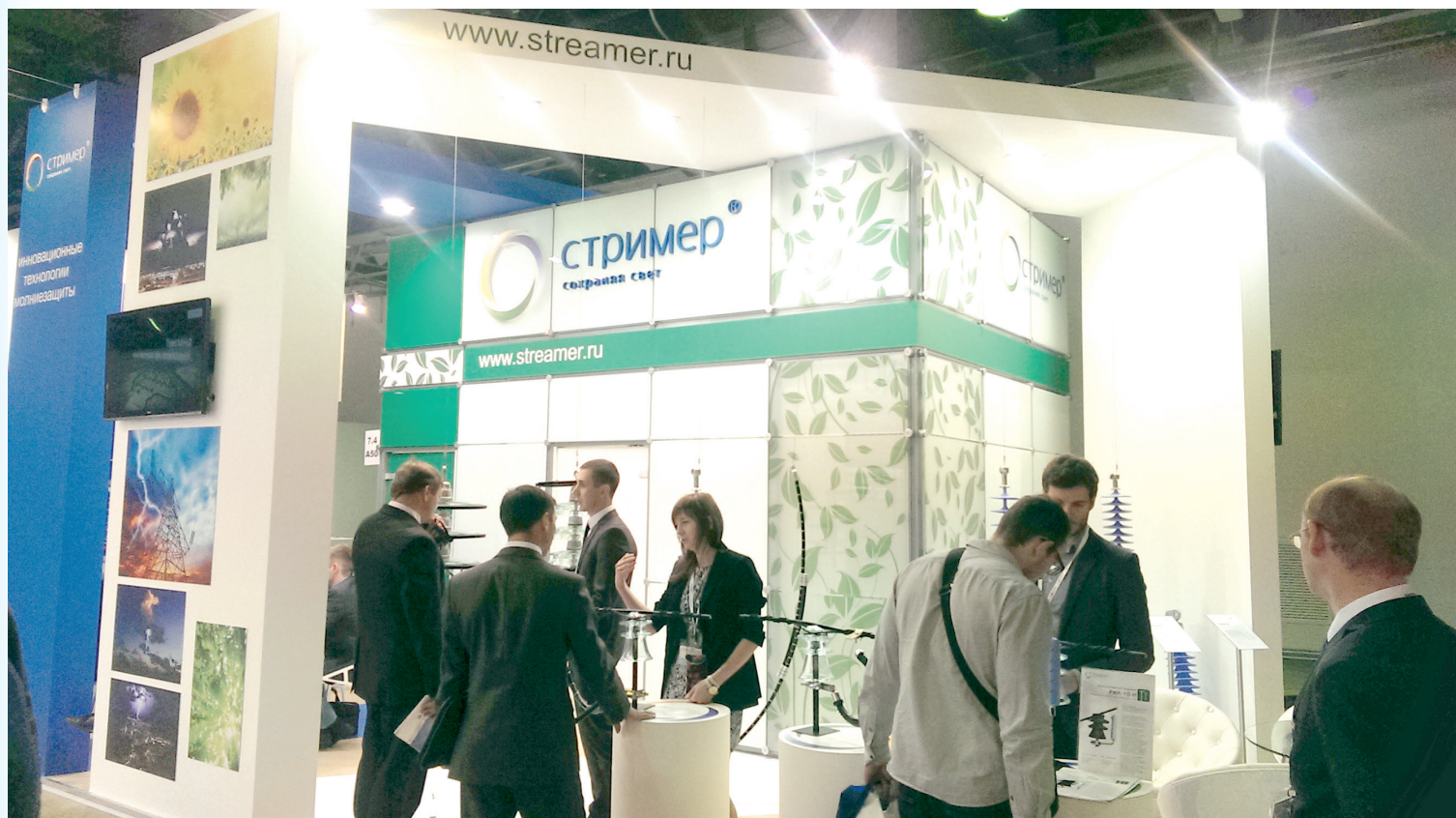
рам на местах, либо коллеги из Швейцарии везут их в ручной клади или в личных чемоданах. Я сам много раз возил образцы в чемодане, поэтому у нас всегда есть минимальный набор, который с точки зрения транспортировки всегда можно пристроить между двумя-тремя членами нашей выставочной команды: мы просто разбираем образцы и несем в руках.

В России с логистикой проще: например, когда мы везем изделия на выставку в Москву, то можем отправить сколько угодно образцов, сделать большой стенд, потому что доставить туда легче и дешевле.

– Вы рассказали о том, как образцы возвращаются с выставки. А как доставляются образцы за границу?

– С образцами постоянно приходится держать руку на пульсе. Тут не расслабишься.

В основном всё отправляется самолетом известной логистической компанией DHL. У нас уже налаженные связи с их сотрудниками – при постоянном общении с людьми устанавливаются человеческие отношения, что помогает во взаимодействии. Они всегда очень отзывчивы и готовы помочь, у них здорово отлажена работа с таможней. Недавний пример. Мы отправляли образцы в Малайзию нашим клиентам, и на сайте компании в сервисе отслеживания посылки можно было прочитать такую информацию: «В 18.07 посылка поступила на таможенное оформление», а «в 18.08 – оформление закончилось». Вот так они быстро работают.



СЛОВО ЭКСПЕРТУ

Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример», о том, как Александр НЕФЕДОВ появился в небольшой, но очень дружной выставочной команде:

– Первое время, когда Саша только пришел работать в «Стример», мы с ним вообще не общались и никак не пересекались. Если на выставке мне требовалась поддержка технической службы, я обычно обращалась к нашим Евгениям – Калакутскому и Енькину. Правда, их нагрузка в Компании постепенно увеличивалась, и вот наступил тот момент, когда «выдергивать» их из научно-технического подразделения для «полевых работ» на выставочных стендах стало совсем трудно.

И тут я узнала, что в технической команде появился человек, хорошо говорящий по-английски (на самом деле, пока что в нашей стране всё ещё достаточно непросто найти специалистов, которые могут более-менее свободно общаться на иностранном языке)... Это и был Саша, как вы уже догадались. Я пригласила его присоединиться к нашей выставочной команде и поехать на меро-

приятие в Мумбае, Индия. На дворе стоял 2012 год.

Итак, Мумбай. Это был ужас. Не Саша, а само мероприятие: слишком индийское, слишком колоритное – настоящие «медные трубы» для нового члена команды. Но Александр отлично через них прошел, и у меня уже не было сомнений, что он – настоящая находка для наших выездных мероприятий.

Сегодня Саша формально не работает в отделе маркетинга, но так складываются обстоятельства, что он мне очень помогает в маркетинговой работе, причем выставки – это только верхушка айсберга.

Саша знает все тонкости нашей работы и справляется на стенде ничуть не хуже более опытных участников, например, меня:) Он отлично умеет общаться с посетителями: легко, вежливо, технически грамотно и с юмором. Они это ценят.



новых разработках, основанных на гашении в импульсе, потому что они призваны защищать линии в таких странах, как США. Мы стараемся всё время показывать что-то новенькое.

Правда, на зарубежные выставки слишком много образцов с собой не привезешь.

– Почему?

– Всё очень дорого: от логистики до выставочной площади, поэтому стараемся обходиться минимумом образцов, везем самое яркое изделие, а об остальном рассказываем с помощью видеоматериалов. Но есть основной «косяк», без которого, как правило, не обходится ни один стенд нашей Компании.

– Что входит в «косяк»?

– Показываем ИРМК, РМК-20, РМК-10-20-И. Конечно же, ПИРМК, и на 110 кВ, и на 35.

– Логистика – задача сложная. Как же она решается?

– Как я уже упомянул, логистика – вещь недешевая. К тому же возникает нюанс с возвратом образцов на Родину. Когда мы вывозим их, то не платим никакие таможенные пошлины, потому что они проходят как бесплатные образцы



Хотя с нашими партнёрами по логистике тоже были нюансы. У них система отлажена, и в нее вмешаться сложно. В прошлом году мы участвовали в Международном конгрессе по изоляторам и вводам в Канаде. Я попросил, чтобы нам доставили образцы в отель к определенному часу. Но там пошел сбой за сбоем, произошла накладка с часовыми поясами, и когда я понял, что нам образцы вовремя не привезут, в Петербурге была пятница, 18.00... Впереди – два выходных дня, никто работать не будет. Образцов – нет. К счастью, выяснилось, что их всё-таки привезли в Канаду. Пришлось звонить в местный офис этой почтовой компании и договариваться, что мы сами заберем образцы из сортировочного пункта.



Монтируем...

– Как работает команда, которая ездит на выставки от «Стримера»?

– У нас опытная команда – все понимают, что нужно делать. Всё похоже – процедура более-менее стандартна. Есть, конечно, детали, за которыми надо внимательно следить: правильно упаковать образцы, проконтролировать их своевременную доставку. За все три года, что я работаю в Компании, не было каких-то серьезных проблем или промахов, а большая часть эмоций – положительные.

– Кто из членов команды больше всего работает на стенде во время международных и крупных российских мероприятий?

– «Тон задают» Джонатан ЗАНБРЕШЕР, директор Streamer International AG, а также человек, который отвечает за работу в конкретном регионе, обычно это тоже представитель Streamer International AG. Например, Пьер Хе – он нам очень помогает в коммуникациях с китайцами, консультирует по культурным аспектам бизнеса. Часто на выставки ездят Иван Вячеславович ЖИТЕНЁВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример», Владимир Вячеславович ЖИТЕНЁВ, директор по инновациям и техническому развитию ОАО «НПО «Стример». На стенде часто я подключаюсь к работе с посетителями.

Координирует работу стенда в целом Екатерина Васина.

– Как распределяются функции на стенде?

– У нас все люди выполняют свои задачи: например, моя «роль» заключается в том, чтобы встретить, ответить на вопросы технического характера. Если посетители хотят обсудить потенциальное сотрудничество, бизнес-проекты, то эстафета передается топ-менеджерам, Джонатану и Ивану Вячеславовичу.

– Часто ли на нашем стенде можно встретить именитых гостей?

– Свежий пример: на последней



...Только для тех, у кого всё в порядке с вестибулярным аппаратом!

немец, очень педантичный человек, который поначалу скептически отнесся к нашей экспозиции. Господин Хинригсен пришел к концу выставки, и мы с ним «зацепились» в хорошем смысле этого слова, он задал много вопросов о нашей продукции. Судя по всему, остался удовлетворенным ответами, так как сейчас мы

МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ПЕРЕД ВЫСТАВКОЙ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КАКОГО РЕГИОНА, КАКИХ СТРАН НА НЕЙ БУДЕТ БОЛЬШЕ, И, ИСХОДЯ ИЗ ЭТОГО РЕШАЕМ, ЧТО БЕРЕМ, А ЧТО НЕТ. НАПРИМЕР, НА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО МОЛНИЕЗАЩИТЕ, КОТОРАЯ ПРОХОДИЛА В ШАНХАЕ, МЫ СДЕЛАЛИ АКЦЕНТ НА ПРЕЗЕНТАЦИИ РАЗРЯДНИКА «КРАСНЫЙ ДРАКОН», КОТОРЫЙ РАЗРАБОТАН СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ КИТАЙСКОГО РЫНКА

RuGrids от них не было отбоя. Гостем на нашем стенде стал даже Анатолий Чубайс.

На каждой выставке наш стенд посещают много именитых гостей, от боссов ОАО «РОССЕТИ» до крупных международных экспертов. На CIGRE в этом году удалось пообщаться и произвести впечатление на очень важного человека – руководителя технического комитета 37 МЭК Фолькера Хинригсена. Он – типичный

с Владимиром Вячеславовичем ЖИТЕНЁВЫМ и Джонатаном ЗАНБРЕШЕРОМ планируем поехать к нему в университет в Германию, чтобы установить более тесное сотрудничество на международном уровне.

– Приходилось ли вам делать доклады на конференциях или участвовать в их подготовке?

– Исторически так сложилось, что в

НА НАШИ СТРЕНДЫ ВСЕГДА ОЧЕНЬ ОХОТНО ПРИХОДЯТ ИМЕНИТЫЕ ГОСТИ, ОТ БОССОВ ОАО «РОССЕТИ» ДО КРУПНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКСПЕРТОВ

нашей Компании главный и самый опытный докладчик – Георгий Викторович ПОДПОРКИН, научный руководитель ОАО «НПО «Стример». Но количество выставок растет, и поэтому иногда другие люди нашей Компании выступают в качестве докладчиков, например, Джонатан ЗАНБРЕШЕР, Мэттью ЗИНК, Евгений КАЛАКУТСКИЙ.

У меня тоже был интересный опыт в плане представления доклада. В 2012 году я делал доклад на семинаре в Ванкувере вместо Георгия Викторовича, который не смог прилететь в Канаду. Было два дня на подготовку: я писал речь на английском, учил текст, сидел и дрожал.

Когда пришло мое время, я вздохнул на кафедру... Начал выступление с простой шутки, аудитория рассмеялась, атмосфера сразу разрядилась, так что я более-менее спокойно прочитал доклад и ответил на вопросы.

Вообще, то мероприятие в Ванкувере было очень полезным: получили там много новых контактов.

– Тяжело ли работать на выставках?

– Знаете, со стороны может показаться, что участие в выставке – это экзотическое путешествие. На самом деле, если быть до конца честным, то выставка – это большая работа. Есть много скрытых от глаз сложностей: например, необходимость общаться со скептически настроенными людьми, которых надо мягко, но аргументированно переубедить, находиться 8 часов на стенде или принимать



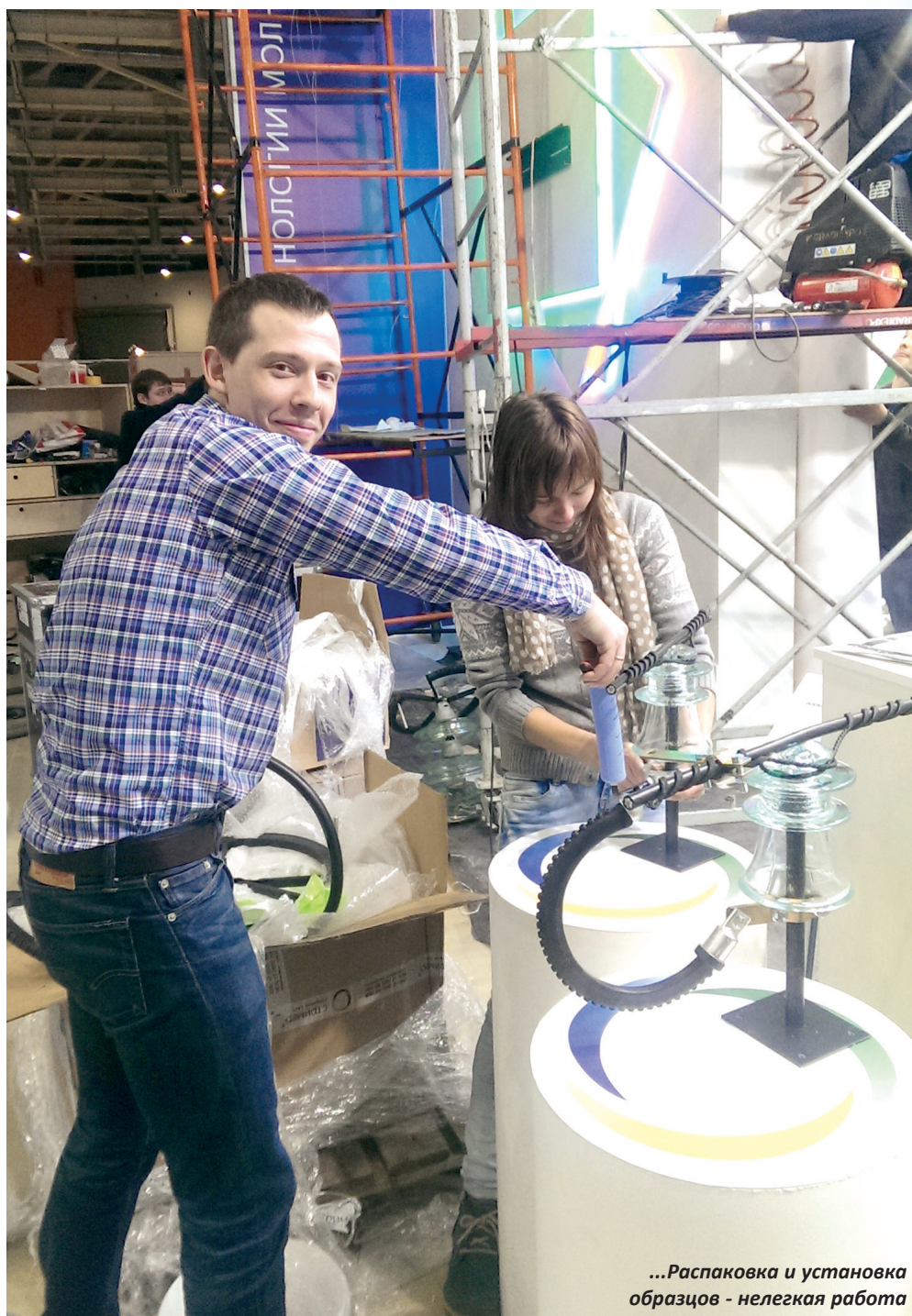
участие в пятиминутных переговорах и презентациях, преимущественно на английском языке. Так что неправильно было бы сказать, что участие в выставках – это легкая прогулка.

– Что вас привлекает в этой работе?

– Для меня это большая ответственность и честь. Быть частью команды, которая формирует имидж Компании в мире, – захватывающая, бодрящая и воодушевляющая штука.

– Как воспринимают на крупных международных событиях «Стример» сегодня?

– Конечно, всё больше людей узнают о «Стримере». Очень часто приходится быть свидетелем такой сцены: приходят люди и говорят: «О, это тот Стример, про который я так много слышал!» Раньше нас воспринимали как небольшую и очень амбициозную компанию. Сейчас всё, что мы пишем и говорим, вызывает больше внимания и доверия, чем еще пару лет назад, и это – большой шаг вперед.



...Распаковка и установка образцов - нелегкая работа

ТЕМА НОМЕРА

СЕКРЕТЫ ВЫСТАВОЧНОГО МАСТЕРСТВА

Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример», рассказала LifeStream о своей первой выставке, мужских разговорах, «ковровом» платье и секретах идеального взаимодействия с организаторами

ДО «СТРИМЕРА»

До работы в «Стримере» я принимала участие в петербургских и московских выставках, но там было всё по-другому: не надо было согласовывать дизайн стенда, было понятно, что говорить посетителям стенда, так как компания, в которой я трудилась, была представителем немецкого производителя, и там вся деятельность строилась по инструкции, подготовленной немецким вендором, четкой и понятной. Из трудного еще отмечу, что сотрудникам категорически не разрешалось сидеть во время работы на стенде, так как это считалось неуважением к посетителям, — и так весь день.

Стенд собирали сами — с помощью ребят, работавших на складе, и мне надо было ими руководить. Помню милый случай, сформировавший мой имидж в той компании.

Представьте: ноябрь, выставка в Петербурге, ничего не успеваем. Мне лет 20, только после университета. И под моим началом грузчики, мужчины лет под сорок, которые просто стоят в сторонке и курят. И хоть в лепешку расшибись — ничего делать не будут: «Ещё 5 минут»... Я пошла поплакать в туалет. Затем позвонила своему тогда ещё будущему мужу. Он пообещал подъехать, помочь. Я подумала, что со стендом поможет.

Приехал. Не знаю, что там произошло, но после пятиминутного разговора с мужем «мои» грузчики стали такими искренне добрыми, вежливыми и исполнительными, что просто диву даешься. Только «Катеньке» что-то понадобится, так — без проблем.

Недавно встретила одного из этих грузчиков в очереди в магазине. Я его вспомнила только внешне,

даже имя забыла. А он, оказываясь, помнит и моё имя, и тепло так рассказал про свою жизнь. Меня это очень удивило.

Так что «мужские разговоры» остаются для меня секретом до сих пор.

В «СТРИМЕРЕ»

Моя первая выставка в «Стримере» — «Электрические Сети России-2008», — состоялась через месяц после того как я пришла работать в Компанию. Я мало делала для того мероприятия — тогда еще не сформировалось четкое понимание Компании, так что в тот раз я больше наблюдала за сотрудниками, посетителями, участниками.

Первая выставка, оказавшая на меня самое большое влияние, — INMR, состоявшаяся на Крите в 2009 году. Там для меня всё было в новинку — иная культура, правила

коммуникации... После этой выставки я поняла: это моё, хочу работать в таком направлении и дальше.

ЭМОЦИИ

Что я обычно чувствую перед выставками и конгрессами? Первое — это женская паника под кодовым названием «Нечего надеть». И еще всё время хочется обуться в красивые туфли на каблуках, но понимаешь, что долго в них не простоять и не проходить. Ну а второе чувство... Праздника! Правда, при этом всегда страшно что-то забыть или упустить важное.

УРОКИ

Пожалуй, мой опыт участия в выставках помог мне выучить несколько простых, но важных уроков.

ПЕРВЫЙ. Один не справишься, нужна команда, которая уважает тебя и готова поддержать в трудную минуту. Успех выставки определяется гораздо большим количе-



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

ВЫСТАВКА — ТЕАТР, А МЫ — АКТЕРЫ

— На выставках «Стример» всегда выглядит успешной, динамичной, инновационной компанией. Выставки для нас — это представление, по которому многие клиенты и будущие партнеры судят о Компании.

У нас хорошие «декорации», то есть стенды; отличные «актеры», которые могут не просто произносить знакомый текст с чувством, толком, пониманием и расстановкой, но и лихо импровизировать, причём почти всегда — удачно и ярко.

Каждый «актер» в наших «декорациях» прекрасно знает предмет — продукцию «Стримера», а также всегда готов рассказать о достижениях и планах Компании, поспорить со скептиками и даже склонить самых ярых и несговорчивых оппонентов к сотрудничеству — в науке и бизнесе.

ством людей, чем может показаться на первый взгляд. В том, что всё хорошо проходит, есть заслуга очень многих сотрудников Компании — от бухгалтеров до инженеров, собирающих образцы инновационных продуктов.

ВТОРОЙ. Выставки — очень затратные мероприятия, хотя они являются необходимыми инвестициями в развитие Компании. Так что важно, с одной стороны, понимать, зачем нам участие в конкретном мероприятии, какую реальную пользу оно нам принесет. С другой

стороны, ничего не делается просто так, и для достижения успеха, результата нужно грамотно готовиться к выставке и активно работать на ней.

ТРЕТИЙ. Работа с посетителями стенда должна начинаться ещё до выставки и никогда не должна заканчиваться. Выставка — как свадьба: к ней надо хорошо подготовиться, угрожать кучу денег, а потом... Как молодожены строят счастливую семейную жизнь, так и мы — долго и кропотливо развиваем полученные контакты...

О ПЕРВЫХ ВЫСТАВКАХ, КУРЬЕЗАХ И ЭВОЛЮЦИИ «СТРИМЕРА» В РАМКАХ ВЫСТАВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР

— Итак, моя первая выставка за границей. В голове — полнейшая каша: ничего не знаем и с трудом понимаем, что происходит вокруг, а спросить не у кого. Язык общения — только английский. У каждого участника — английский «свой», и далеко не книжный...

Мне понадобилось обратиться к представителю организаторов — улыбчивому джентльмену с перстнями на пальцах и в смешных носках (его в нашей Компании, наверное, почти все знают или слышали о нём). Он интересуется: «Вы из какой компании? А я не могу ничего сказать — весь английский вылетел из головы. Тогда он по-русски (!) меня спрашивает: «Вы говорите по-английски»? А я ему ответила тоже по-русски: «Нет». И рассмеялась. Правда, мне всё-таки удалось собрать в кучку свои знания английского и начать более-менее общаться с организаторами и посетителями стенда, но этот момент «языкового барьера» я не забуду никогда.

ТОН В ТОН

Один раз со мной случился настоящий кошмар, но это только

девушки поймут. Представьте: первый день выставки, а моё платье оказалось точь-в-точь цвета коврового покрытия павильона.

БЕЛАЯ ЛЕГКОСТЬ

Помню удивление посетителей стендов «Стримера» на российских выставках года четыре назад, когда мы только стали внедрять «воздушные» белые стенды... Как они им восхищались! И многие приходили просто посмотреть на наши стенды. Было приятно, но стоило как больших усилий, так и затрат.

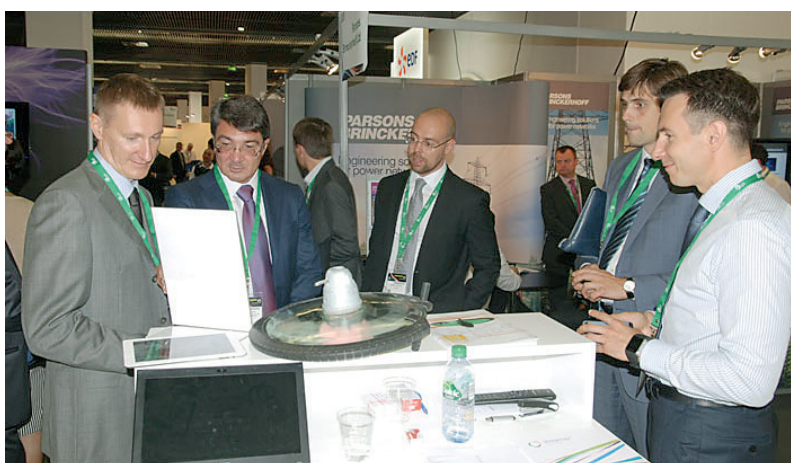
НОВЫЕ ЛЮДИ

Несколько лет назад на наших стендах, особенно на международных выставках, работало мало народу, и я, конечно же, очень уставала. Потом появился Саша Нефедов, технический консультант, затем подоспели парни из Streamer International AG, которые отлично умеют представлять нашу Компанию, и вот на многие выставки я уже не езжу: выросла смена, целое «стендовое» новое поколение. Это радует, хотя немножко и грустно, что такой захватывающий период в моей жизни, кажется, завершается.



Научный руководитель ОАО «НПО «Стример» Георгий Викторович ПОДПОРКИН и Streamer International AG: совместный труд на выставке определяет большой успех

ВЫСТАВКИ ЯВЛЯЮТСЯ НЕОБХОДИМЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ. ТАК ЧТО ВАЖНО, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПОНИМАТЬ, ЗАЧЕМ НАМ УЧАСТИЕ В КОНКРЕТНОМ МЕРОПРИЯТИИ, КАКУЮ РЕАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ОНО НАМ ПРИНЕСЕТ



Три правила хорошей выставки

1. Выбор правильного мероприятия
2. Уютное пространство для коммуникаций и правильная подача Компании
3. Эффективная команда, с которой приятно работать

Как построить общение с организаторами так, чтобы всё прошло «без сучка и задоринки»?

1. Изучить сайт организатора
2. Запомнить дедлайны и их соблюдать
3. Понять, что включено в оплаченные услуги
4. Быть вежливым и уважать организаторов



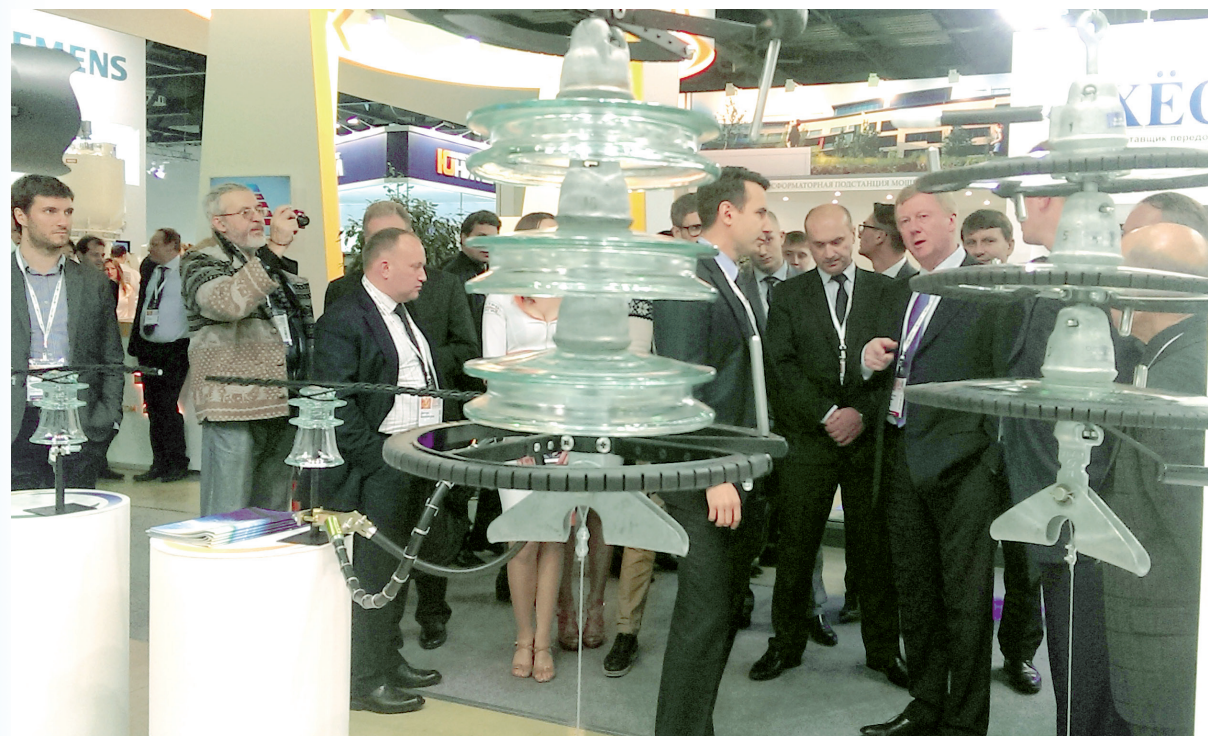
ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ СЕЗОН-2014

«СТРИМЕР» НА RUGGRIDS-ELECTRO-2014: ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ

» RUGGRIDS-ELECTRO – крупнейшая международная отраслевая выставочная площадка, предназначенная для демонстрации передовых российских и зарубежных разработок и технологий в области электроэнергетики, обмена опытом успешной реализации инновационных проектов, эффективного взаимодействия участников с государством, наукой и бизнесом.

Организаторами Rugrids-Electro-2014 выступили ОАО «Россети» и ЦВК «Экспоцентр», поддержку мероприятию оказала Государственная Дума РФ и Совет Федерации. В течение трех дней, с 15 по 17 октября, на этом крупном конгрессно-выставочном мероприятии электротехнической отрасли более 300 компаний представляли свои про-

дукты и услуги, устанавливали новые деловые контакты и определяли судьбу российской энергетики. Rugrids-Electro – Форум, объединивший опыт выставки Elektro, которая проходит с 1972 года, и Международного электроэнергетического форума «Rugrids 2014. Инновации в электроэнергетике», до 2014 года работавшего в рамках



НАШИ РАЗРЯДНИКИ ПОПАЛИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННУЮ ЭКСПОЗИЦИЮ «ПОДИУМ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ», ГДЕ ЗАЩИТНЫЕ РЕШЕНИЯ «СТРИМЕРА» ОКАЗАЛИСЬ В ЧИСЛЕ ТЕХ, ЧТО «ЯВЛЯЮТСЯ НАИБОЛЕЕ СОВРЕМЕННЫМИ И СОВЕРШЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ОБРАЗЦАМИ, ДЕМОНИСТРУЮЩИМИ НОВЫЙ ШАГ В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ»

UPGRID. Объединенный проект предложил участникам дискуссионные и интерактивные форматы общения – в области науки, эксплуатации, заключения новых деловых соглашений и укрепления связей. Команда «Стримера» представила на выставке инновационные изделия, причем не только на «домашнем» стенде: наши разрядники попали на специализированную экспозицию «Подium инновационных решений», где защитные решения «Стримера» оказались в

числе тех, что «являются наиболее современными и совершенными технологическими образцами, демонстрирующими новый шаг в развитии отрасли» (цитата с официального сайта мероприятия). На Форуме нашей команде удалось продемонстрировать представителям крупных энергетических компаний возможности наших изделий, подробно рассказать о них профессионалам энергетической отрасли, а также завязать новые деловые контакты.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Участники выставки от нашей Компании поделились своими впечатлениями от мероприятия:

АЛЕКСАНДРА ФЕДОРОВА,
инженер ОАО «НПО «Стример»:

– Эту выставку посетили многие специалисты, работающие в сфере эксплуатации и знакомые с нашей продукцией. Они с удовольствием приходили на наш стенд и общались с командой «Стримера». Нас и хвалили, что очень приятно, и давали рекомендации, и критиковали. Сразу скажу, что замечания от профессионалов – очень полезны: мы перенимаем опыт и совершенствуем нашу продукцию, чтобы соответствовать их ожиданиям и потребностям.

Эта выставка мне показалась довольно «камерной»: не наблюдалось постоянного потока посетителей, зато к нам заходили топ-менеджеры крупных компаний. Еще заглядывали студенты – это здорово, они очень заинтересованы в познании нового, и меня часто спрашивали о том, как наша Компания относится к молодежи. Был очень заметен их интерес к нашей продукции и желание присоединиться к Компании.

Думаю, что всем посетителям понравилось, что на нашем стенде работала приятная, компетентная

команда... Да, и мы угощали гостей очень вкусным кофе.

АНДРЕЙ МАЗАЕВ,
инженер технического
подразделения
ОАО «НПО «Стример»:

– Мне понравилась организация Форума и то, как «Стример» готовился к участию: четко, спокойно, без нервов. Приятно, что наши изделия выставлены на «Подiumе инноваций». Понравилось, что посетители, уже знакомые с нашей продукцией, приходили на наш стенд вместе с деловыми партнерами и сами начинали рассказывать коллегам о нашей продукции, хвалили её, описывали положительные результаты и прямо говорили: давайте уже, устанавливайте у себя РДИПы и РМК-20! Очень приятно, слышать позитивные отзывы о Компании и продукции из уст «внешних людей».

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

– Я принимал участие в представлении нашей продукции на

«Подiumе инновационных решений». Там мы показали два наших новых устройства – РМК-35-Э и ПИРМК-35. Разрядник экранного типа, РМК-35-Э, вызвал неподдельный интерес даже у тех, кто хорошо знаком с нашей продукцией. Это новое устройство в нашей линейке, никогда прежде мы его не представляли. Все отмечали правильность идеи – в отличие от ряда других устройств, при эксплуатации этих не нужно менять изоляцию линии, а достаточно установить эти разрядники и применять действующую изоляцию. Так что у этого устройства, по моему мнению, – большое будущее.

Еще мне очень понравился на Форуме такой момент: кажется, большинство участников пришли к пониманию того, что сейчас особенно остро проявляется необходимость объединения компаний для совместной работы. Раньше практически любая компания считала, что она сама способна выполнять весь объем работы и проводить переговоры, а теперь видно, что лучше и эффективнее действовать вместе.

Приведу пример: незадолго до Форума мы познакомились с ком-

панией «Антракс», которая располагается в городе Фрязино Московской области. Они производят индикаторы коротких замыканий для линий электропередачи. В ходе переговоров на Форуме выяснилось, что у нас очень много общего, причем не только по месту применения нашего оборудования, инновационности, но и в плане желания развиваться и сотрудничать.

В один из дней Форума Жан Батист Фрейн и я съездили на предприятие «Антракса», где для нас провели экскурсию по производству – показали оборудование, рассказали о принципах технологии. В последний день мероприятия мы договорились с ними о тесном сотрудничестве в ближайшем будущем. Это один из примеров, который доказывает, что на подобных Форумах мы не только показываем себя, но и устанавливаем новые связи.

ЕКАТЕРИНА ВАСИНА,
руководитель направления
маркетинга ОАО «НПО
«Стример»:

– Принято считать, что «выставка – это забота и заслуга маркетин-

га», но я уверена, что успешной выставка может быть только при условии участия всего коллектива Компании.

Конгрессно-выставочные мероприятия состоят из нескольких аспектов. Самое заметное – внешнее представление Компании. Здесь мы работаем с надежными партнерами и, в принципе, «удобный стенд» - в этом нет ничего неожиданного. На каждой из выставок мы стараемся показать инновационные изделия, пусть они еще не совсем «красивы», но они способны заинтересовать экспертов, поддержать имидж инновационной компании. Кроме такой видимой работы, существует множество деталей, без которых не возможна по-настоящему успешная выставка. Например, подготовка информационных материалов, согласование договоров, реализация бюджета, выбор удобного места проживания, наличие чистых чашек на стенде. Все эти детали перечислить невозможно, но очевидно, что успех выставки – это работа всей команды, от офис-менеджера до генерального директора. Большое спасибо всему «Стримеру»!

«СТРИМЕР» НА RUGRIDS-ELECTRO-2014: ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ**МНОГО ВСТРЕЧ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ**

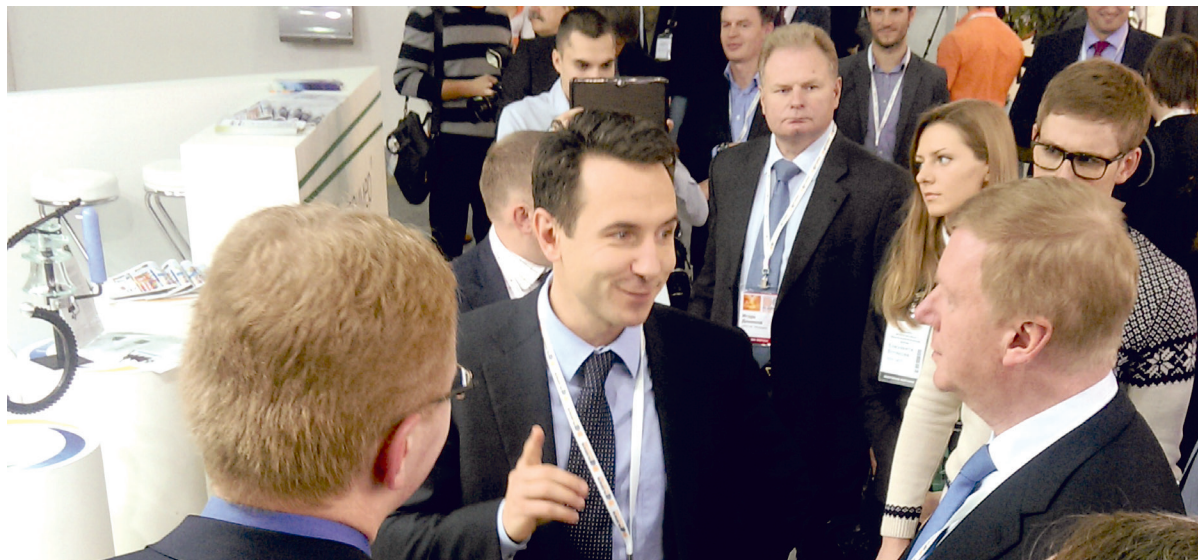
– Выставка – это прежде всего пространство для общения, – отмечает Екатерина Васина. – Так что встречи, встречи, встречи и... остывший кофе – главные показатели успешности мероприятия. Причём такие мероприятия, как RuGrids, собирают вместе практически всех первых лиц российской энергетики, которые в этом году все побывали на нашем стенде. Здесь я снова хочу подчеркнуть командный характер

работы: сотрудники технического подразделения (Александра Федорова и Андрей Мазаев) знакомили с продукцией и новинками «обычных» посетителей выставки, коммерческая служба и сотрудники «Стример Мск» общались со своими клиентами, а топ-менеджеры «Стримера» провели удивительную экскурсию по стенду для руководителей крупнейших энергетических компаний.

**ОТЗЫВЫ НА СТЕНДЕ:
С КОМПАНИЕЙ «СТРИМЕР» ЛЕГКО РАБОТАТЬ!**

С выставки «Стример» «унёс» около 40 новых контактов: специалисты, руководители отделов, директора компаний из различных сфер экономики (электроэнергетики, теплоэнергетики, распределительных сетей)

оставили свои визитки на нашем стенде. Кроме того, на стенде нашей Компании все посетители могли заполнить анкету, вопросы которой касались особенностей взаимодействия с Компанией



«Стример», а также степени знакомства с нашими изделиями.

Согласно данным обработанных анкет, 63% опрошенных

были знакомы с изделиями нашей Компании до этой выставки, 37% – встретились впервые. 89% респондентов

относятся к Компании очень положительно, отмечая, что с ОАО «НПО «Стример» «работать легко».

**«СТРИМЕР» НА ВЫСТАВКЕ
«ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ РОССИИ-2014»**

» «Стример» принял участие в 17-й Международной специализированной выставке «Электрические сети России-2014», которая прошла в Москве со 2 по 5 декабря 2014 года в Международном выставочном центре МосЭкспо.

Организаторами выставки выступили Совет ветеранов энергетиков и ЗАО «Электрические сети» при поддержке Минэнерго РФ и Торгово-Промышленной палаты РФ.

народная научно-практическая конференция «Автоматизация и информационные технологии в энергетике 2014».

**ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
КАК ГЛАВНЫЙ ТРЕНД**

Также на одной из площадок мероприятия прошла Первая практическая конференция «Импортозамещение в кабельной промышленности», которая стала знаком нового направления в энергетической отрасли в нашей стране – развития и поддержки отечественных компаний:

– Главный тренд выставки в 2014 году – это импортозамещение, – говорит **Андрей ЗОЛОТЫХ, директор по развитию ОАО «НПО «Стример»**. – Этой теме были посвящены различные круглые столы, дискуссии как на различных стендах, так и в конференц-залах. Импортозамещение – это не только локализация производства и использование отечественных комплектующих и сырья: данные методы – только ¼ часть будущей

программы импортозамещения. В программу также входит разработка российских стандартов, которые обеспечат учёт всех требований, как климатических, так и территориальных, традиций в энергетике. Следующий элемент программы импортозамещения – сертификация. Сегодня в России получить сертификат на поставку электротехнической продукции несложно. Сертифицирующих организаций – много, они конкурируют между собой, и, по сути дела, получить сертификат не представляет сложностей для организаций, которые только появляются на рынке и не всегда, может быть, имеют высококачественную продукцию. Так что процедуры сертификации нужно как-то совершенствовать. Наконец, четвертая составляющая программы – поддержка отечественных предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Это должны быть правительственные меры, нацеленные на создание благоприятных условий именно для российских компаний. Пока что у нас



НА ОДНОЙ ИЗ ПЛОЩАДОК МЕРОПРИЯТИЯ ПРОШЛА ПЕРВАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КАБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ», КОТОРАЯ СТАЛА ЗНАКОМ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В НАШЕЙ СТРАНЕ – РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

этому не уделяется достаточно внимания, и часто иностранные производители имеют больше поддержки, чем свои. Очевидно, что в ближайшие годы ситуация изменится.

НАШ СТЕНД

«Стример» принимал участие в выставке «Электрические сети России» уже много раз – можно сказать, что это мероприятие давно стало традиционным для нашей

Компании. В этом году нам удалось зарезервировать отличное место для довольно большого стенда и смонтировать его слева от центрального входа в один из главных выставочных залов.

На стенде Компании «Стример» были представлены не только наши собственные изделия (ПИРМК, РМК-35-Э, РМК-10-И), но и ЛАРРовские изоляторы, а также индикатор короткого замыкания (изделие компании «Антракс»).

» МНЕНИЕ УЧАСТНИКА

– В выставке «Электрические сети» я участвовала впервые. Очень понравился наш стенд – яркий, красивый и привлекающий внимание. Приятно удивила атмосфера на выставке: интересные люди, много вопросов о нашей продукции... Помимо этого, мне было полезно познакомиться со стендами других компаний, – отмечает **Мария ЖИТЕНЁВА, финансовый консультант по проектам ОАО «НПО «Стример»**, – Посетители нашего стенда интересовались прежде всего новинками 2014 года, а это означает, что Компанию знают на рынке и следят за нашим развитием. Разумеется, повышен-

ный интерес гости нашего стенда проявляли к совсем новому изделию – «Экрану», РМК-35-Э. Еще одним популярным вопросом посетителей стал «Что же в вашей компании такого инновационного?» В ответ мы рассказывали людям о том, что продукция ОАО «НПО «Стример» не имеет аналогов в мире, и при этом мы не стоим на месте, разрабатываем и совершенствуем новые изделия постоянно. Хотелось бы ещё отметить собранную, сосредоточенную и доброжелательную атмосферу на нашем стенде: очень приятно работать в единой сплочённой команде!



МОЯ КОМПАНИЯ-2014

ИТОГИ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ОАО «НПО «СТРИМЕР» И ООО «СТРИМЕР МСК.»

Как нам работает в Компании? Что для нас самое важное в работе? Что хотелось бы улучшить?

В сентябре 2014 года многие сотрудники ОАО «НПО «Стример» приняли участие в анонимном и добровольном социологическом опросе, основная задача которого состояла в том, чтобы выяснить, насколько все трудящиеся в «Стримере» довольны условиями работы, методами управления, спецификой постановки задач в Компании.

Опрос проводился в форме анкетирования, по трём подразделениям нашей Компании: научно-техническому, производственному и административному.

Спасибо всем коллегам, которые нашли время, чтобы честно, открыто, подробно рассказать о том, что нравится в организации работы нашей команды, а что – стоит улучшить и как, поделились мыслями о

развитии Компании и «своего» подразделения, покритиковали и поблагодарили коллег и руководителей команды.

Людмила Вишнякова, менеджер по развитию персонала ОАО «НПО «Стример», в свою очередь, проделала большую работу, обработав и систематизировав все результаты исследования, а также нарисовала удобные диаграммы, по кото-

рым теперь можно легко понять, что думают в Компании, какое настроение преобладает и главное – как его скорректировать в позитивную сторону.

Эти ответы помогут сделать работу в Компании комфортнее, продуктивнее, интереснее!

LifeStream с удовольствием тезисно представляет избранные результаты анкетирования.

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

Самыми значимыми сторонами работы для администрации производства являются стабильность компании, дружелюбный коллектив и комфортные условия работы.



Почти все сотрудники порекомендовали бы своим друзьям работать в нашей компании.

При этом 29% опрошенных сотрудников производства точно планируют продолжать карьеру в компании в ближайшие пять лет и дальше.

Что касается условий труда, то здесь мнения разделились: устраивает многое, но хотелось бы больше обучения, корпоративных мероприятий, продвижения по службе и традиционно – увеличения заработной платы.

Работа подразделения также оценивается сотрудниками положительно, 100% опрошиваемых полностью согласны с тем, что:

- сотрудники подразделения эффективно взаимодействуют друг с другом;
- в подразделении сложились дружеские, доверительные отношения;
- достаточно внимания и поддержки со стороны коллег.

Сотрудники администрации производственного подразделения считают, что отличных результатов в работе они добиваются благодаря собственным усилиям и грамотному руководству подразделением.

Усиление научного поиска и разработку актуальных для рынка изделий считают самым действенным мероприятием для прорыва в развитии



Компани. Также этому способствовало решение проблемы контрафакта и повышение активности сотрудников.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

Результаты опроса показали, что самыми значимыми сторонами в работе для сотрудников научного подразделения являются несколько: от высокой заработной платы до интересной работы и возможностей для самореализации.



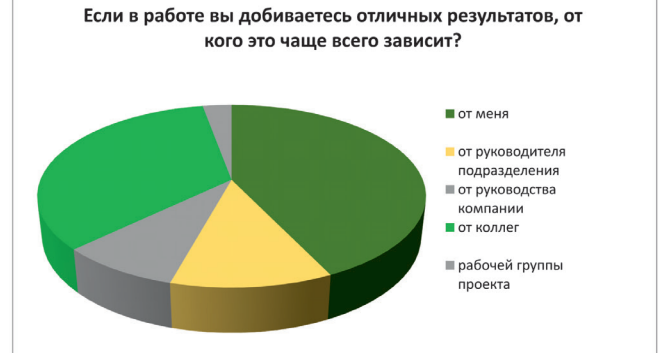
Работа приносит удовлетворение, по мнению участников анкетирования, организация успешна и большая часть опрошенных гордится тем, что работает в Компании. Все сотрудники порекомендовали бы своим друзьям работать в нашей Компании, а половина сотрудников видит себя работающими в нашей команде и через пять лет.

Что касается удовлетворенности условиями труда, выяснилось, что сотрудникам научного центра хочется повышения заработной платы, новых методов управления, а также больше обучения и корпоративных мероприятий, повышающих сплоченность и корпоративный дух.

Сотрудники научного офиса считают, что отличных результатов в работе они добиваются прежде всего благодаря собственным усилиям и усилиям коллег, чуть меньше это зависит от руководителя подразделения.

КАК ЛУЧШЕ?

Повышение продуктивности участники социологического опроса связывают с уменьшением бюрократичности, работой над взаимодействием между подразделениями. Усиление научного поиска и разработку актуальных для рынка изделий считают самым действенным мероприятием для прорыва в развитии Компании, а также повышения активности сотрудников. Кроме того, сотрудники научного центра ожидают

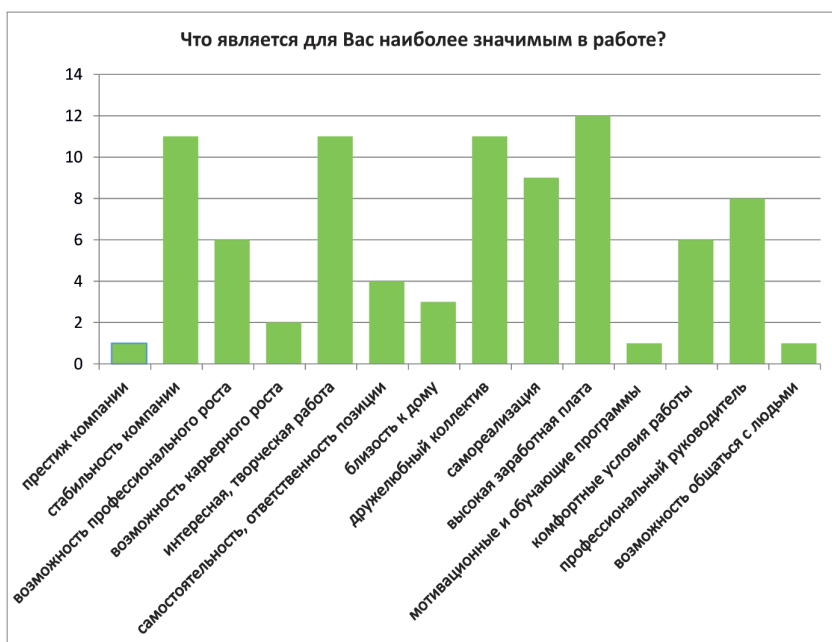


НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

более активного участия генерального директора в научно-технических разработках и усиления взаимодействия научного коллектива путём ежемесячных (может чаще) совещаний с представлением результатов своей работы.

ВМЕСТЕ МЫ – СИЛА

Держаться на рынке и развиваться в непростых экономических условиях, по мнению участников опроса, Компании помогают вера в научный потенциал, уникальность технологий и решений, грамотное руководство компаний и высококвалифицированная команда.



ИТОГИ ОПРОСА «СТРИМЕР МСК.»

Наши столичные коллеги тоже приняли участие в анкетировании, и мы представляем результаты их анонимных анкет.

- Самыми значимыми сторонами работы для сотрудников компании являются стабильность компании, возможность профессионального роста и самореализация.
 - Сотрудники генерального дистрибьютора нашей Компании считают, что в целом Компания успешна, их нагрузка соответствует разумным требованиям, а выполняемая ими работа приносит им удовлетворение.
 - Почти все сотрудники порекомендовали бы своим друзьям работать в компании.
 - Большая часть сотрудников планирует работать в компании более 5 лет, некоторые из них дополнили, что это – при условии развития Компании.
 - Из области, где хотелось бы улучшить ситуацию: сотрудникам хотелось бы регулярных тренингов, семинаров, курсов для развития и совершенствования деловых и профессиональных качеств.
- Сотрудники «Стример МСК» считают, что отличных результатов в работе они добиваются благодаря собственным усилиям и грамотному руководству подразделениями, причем в разной пропорции, чуть меньше это зависит от работы группы.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ

Результаты опроса показали, что самыми значимыми сторонами в работе для сотрудников административного подразделения являются дружелюбный коллектив, размер заработной платы и возможность профессионального роста, интересная работа и профессионализм руководства.

Сотрудники административного подразделения согласны с тем, что Компания успешна, а работа приносит им удовлетворение. Многие гордятся тем, что трудятся в «Стримере».

СКОЛЬКО ПОРАБОТАТЬ?

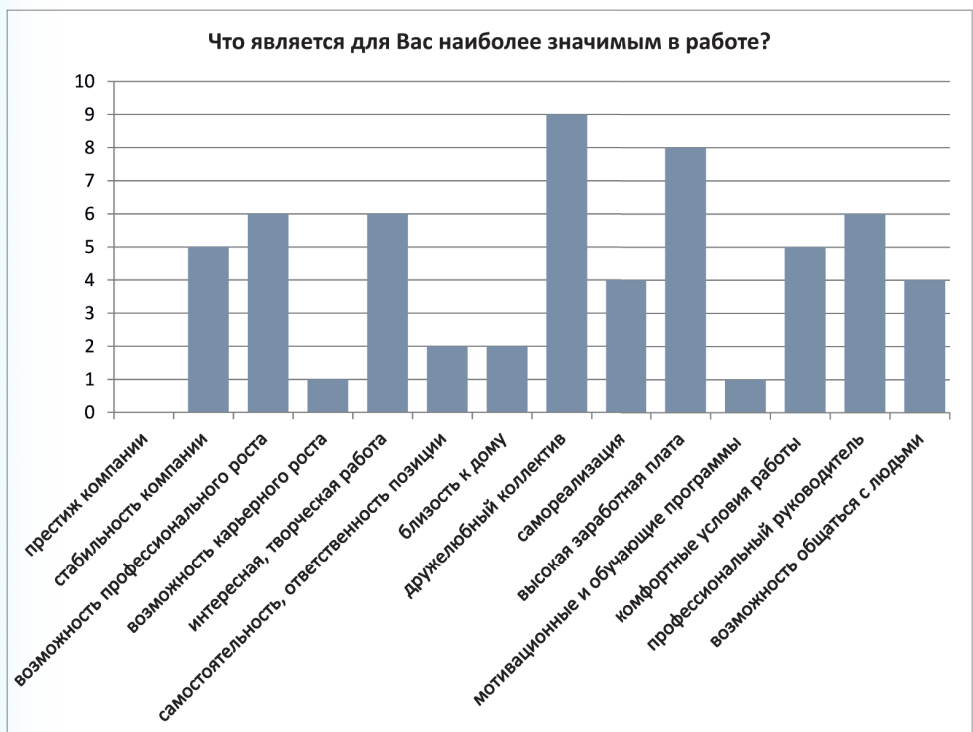
Все сотрудники порекомендовали бы своим друзьям работать в нашей Компании. Половина сотрудников планирует работать в Компании более 2-5 лет.

ЧТО ХОТЕЛОСЬ БЫ УЛУЧШИТЬ?

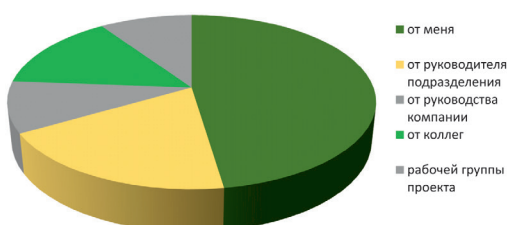
Сотрудники административного подразделения мечтают о повышении заработной платы, продвижении по службе, обучении, корпоративных мероприятиях и более удобном режиме работы.

ПРИЧИНА УСПЕХА

Сотрудники административного подразделения считают, что отличных результатов в работе они добиваются прежде всего благодаря собственным усилиям и усилиям руководителя подразделения, чуть меньше это зависит от коллег.



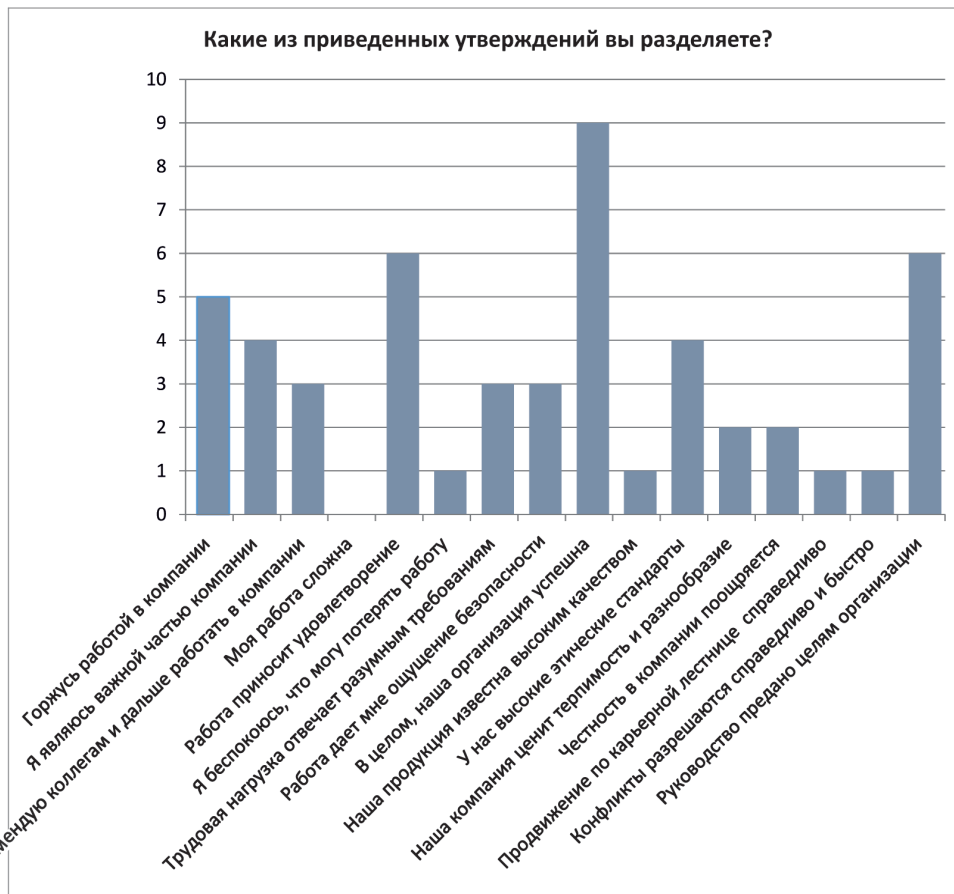
Если в работе вы добиваетесь отличных результатов, от кого это чаще всего зависит?



Для достижения лучших результатов Компании, по мнению большинства сотрудников административного подразделения, нужно чётко ставить задачи, снизить нагрузку на сотрудников, давать чёткие инструкции и внедрить более совершенную систему контроля.

Людмила ВИШНЯКОВА:

– Многие сотрудники ОАО «НПО «Стример» лояльны к Компании и удовлетворены своим рабочим местом. Но, как показал опрос, есть достаточное количество моментов в работе Компании, которые требуют развития и улучшения: повышение квалификации, появление новых методов организационной работы, необходимо проводить работу, направленную на улучшение взаимодействия между различными подразделениями и отделами нашей Компании, улучшать систему мотивации и вознаграждения сотрудников.



СПОРТИВНЫЕ ИТОГИ ГОДА

ТРЕНИРОВКИ И ПОБЕДЫ

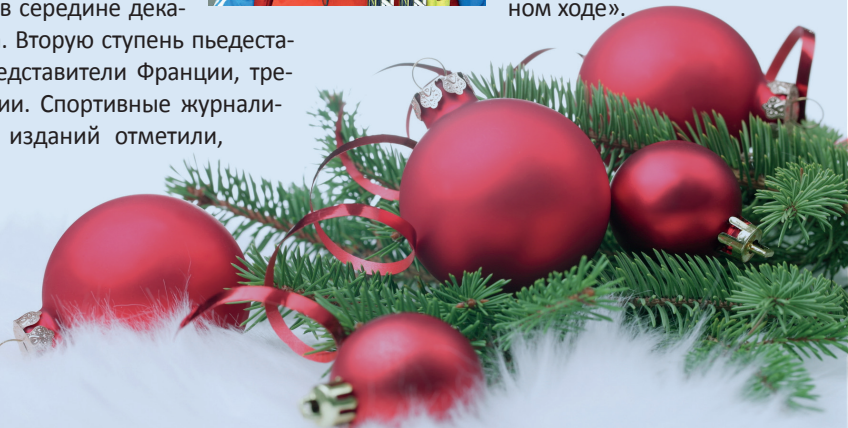
LifeStream продолжает следить за успехами наших друзей из мира спорта, болеть за них и радоваться их достижениям!

ДМИТРИЙ МАЛЫШКО: АВСТРИЙСКИЕ ПОБЕДЫ

Российские биатлонисты Максим Цветков, Тимофей Лапшин, Дмитрий Малышко и Антон Шипулин завоевали первое золото в новом сезоне, выиграв эстафету на этапе Кубка мира в австрийском Хохфильцене в середине декабря 2014 года. Вторую ступень пьедестала заняли представители Франции, третью – Норвегии. Спортивные журналисты ведущих изданий отметили,



что Дима Малышко «провёл абсолютно лучший этап в эстафете. Помимо идеальной стрельбы на двух рубежах, он стал первым в показателях скорострельности, времени работы на рубеже, а также в лыжном ходе».



БРЫЗГИ ШАМПАНСКОГО

НАШ НОВЫЙ ГОД: ИЗ 2014 В 2015

» До отправки новогоднего выпуска в печать LifeStream успела побывать на первом корпоративном празднике в «Стримере», который устраивался для наших коллег из Streamer International AG, а также сотрудников Компании из административного, научно-технического и производственного подразделений, которые часто взаимодействуют со швейцарским офисом по различным рабочим вопросам.



Корпоративное мероприятие для сотрудников Streamer International AG и «спецподразделения» команды «Стримера» состоялось 15 декабря в одном из петербургских ресторанов. Коллеги из разных стран смогли не только пообщаться в неформальной обстановке, но и поучаствовать в весёлом фото-квесте под названием «Предновогодняя фото-сессия».

Подтверждающие хорошее настроение, которое царило весь вечер, фотографии – прилагаются! Увы, редакция LifeStream уже не смогла побывать на корпоративных праздниках 22 декабря и 26 декабря: номер ждали в типографии. Но мы уверены в том, что 22 декабря на Карельском перешейке административное и научное подразделения с азартом поиграли в знаменитую игру «Форт Бойард», а сотрудники производственного подразделения с успехом и хорошим настроением прошли «Зимний Лесной верёвочный курс» 26 декабря в Сестрорецке!

С Наступающим, дорогие друзья!

