

lifestream



КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ ОАО «НПО «СТРИМЕР» №1 (17) МАЙ-ИЮНЬ 2015 г.



НАКАНУНЕ ЛЕТА

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Редакция LifeStream приветствует вас в последних числах мая 2015 года. Первый в этом году номер нашей газеты запоздал – и выходит в дни, когда петербургская холодная весна наконец-то заканчивается, передавая эстафету лету. Надеемся, что оно не будет холодным. Надеемся, что оно будет успешным для ОАО «НПО «Стример».

В этом номере мы подготовили несколько больших статей, в которых постарались коснуться важных аспектов жизни Компании, не связанных непосредственно с производством: это и статья о корпоративных мероприятиях «Стримера», и о спортивных достижениях наших коллег. Также на первых полосах газеты вы прочтете интервью нашего корреспондента с генеральным директором ОАО «НПО «Стример» Иваном Вячеславовичем

ЖИТЕНЁВЫМ – о текущем положении «Стримера» на рынке и о том, как мы продолжаем развиваться в непростое для страны время.

Как известно, лучший рецепт преодоления сложностей – это качественная деятельность, причем как научная, производственная, управленческая, так и маркетинговая. Поэтому «Стример» в июне 2015 года будет принимать участие в международных мероприятиях, которые помогут нашей Компании закрепиться на международных рынках.

С 9 по 10 июня в Бангкоке будет работать крупная международная выставка и конференция Asian Utility Week, в

которой «Стример» примет участие совместно со Streamer International AG.

С 15 по 18 июля наши коллеги из Streamer International AG отправятся на международный форум CIREД, который пройдет в Лионе. Также на стенде наших коллег будут представлены индикаторы короткого замыкания компании Bowden, являющейся стратегическим партнером нашей Компании.

С 23 по 27 июня состоится Asian Pacific Lightning в Нагое (Япония). «Стример» привезет на мероприятие традиционный стенд, а **Георгий Викторович ПОДПОРКИН, научный руководитель ОАО «НПО «Стример», и Мэттью ЦИНК, менеджер Streamer International AG,** представят два доклада: Георгий Викторович расскажет о разрядниках на основе мультикамерной системы, Мэттью – об опыте эксплуатации «Красного дракона» в Китае.

Желаем удачи участникам выставок и всем сотрудникам нашей Компании, создающим уникальные, качественные, востребованные на мировом рынке продукты!

Следующий номер, который выйдет в июне-июле, мы посвящаем Победе – расскажем о родных и близких сотрудников ОАО «НПО «Стример», воевавших, работавших, живших во время Великой Отечественной войны. До новых встреч и приятного вам чтения! Ваша LifeStream

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Дорогие грузья!

Раг приветствовать вас вновь в своей колонке на первой полосе нашего корпоративного издания!



В этом году наша страна отмечает 70-летие Победы. «Стример», как компания глубоко патриотическая, тоже внесла свою скромную лепту в празднование: мы поддержали благотворительный концерт для ветеранов, и о нём вы уже можете прочитать на сайте газеты. Также Компания оказывает материальную помощь близким наших сотрудников, прошедшим Войну – на фронтах, у станков, в оккупации, в холодных квартирах блокадного Ленинграда. Сейчас мы собираем информацию о них, пожалуйста, сообщите нам, если в ваших семьях есть такие люди.

Наши журналисты прямо сейчас готовят новый выпуск LifeStream, в котором мы собрали семейные истории военного времени сотрудников «Стримера» для того, чтобы знать, помнить о тех испытаниях, что выпали на долю людей, благодаря которым сейчас над нашими головами – мирное небо, под которым теперь у нас есть возможность трудиться на благо страны-победительницы, сохраняя Свет.

Дмитрий ТЕРЕХИН,
председатель Совета директоров ОАО «НПО «Стример»

АНОНС НОМЕРА



«СТРИМЕР»-РАЗВИТИЕ: куда идем, погоде вопреки? Интервью с генеральным директором ОАО «НПО «Стример» Иваном ЖИТЕНЁВЫМ



СПОРТИВНЫЙ «СТРИМЕР»: кто куёт победы Компании на дистанциях - беговых, водных, ледовых (в нерабочее время)?



ТИМБИЛДИНГИ «СТРИМЕРА»: летопись наших корпоративных мероприятий (будет пополняться!).



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ! Новая рубрика: поздравляем именинников, родившихся весной и в июне

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 2-4**

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 5-7**

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 8-13**

ЧИТАЙТЕ НА **СТР. 14**



Иван ЖИТЕНЁВ: «ОСНОВНАЯ ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ – ЛЮДИ»

» LifeStream поговорил с Иваном Вячеславовичем Житенёвым, генеральным директором ОАО «НПО «Стример», о главных ценностях, которые помогают выжить в кризис, а также о том, как наша Компания продолжает развитие в трудные времена и что ждёт нас на российском и международном рынках в ближайшей перспективе.

ЗАВЕТНЫЕ 10%

– Последние месяцы 2014 года и первые 2015-го выдались непростыми для нашей страны. Можно ли сказать сейчас, что ждёт «Стример» в ближайшие полгода или год?

– Очень самонадеянно было бы давать чёткие прогнозы в условиях, когда курс валют всё ещё нестабилен. При этом я бы не стал говорить о том, что кризис однозначно скажется на нашей Компании отрицательно.

ОСНОВНАЯ ЦЕННОСТЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – ЛЮДИ. ЭТА ЦЕННОСТЬ НЕ БУДЕТ ПЕРЕСМОТРЕНА ИЛИ ОТМЕНЕНА. В КРИЗИС ПРИХОДИТСЯ ПРИНИМАТЬ ОЧЕНЬ НЕПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ, НО МЫ ВСЕГДА СТАРАЕМСЯ МАКСИМАЛЬНО СОХРАНИТЬ РАБОЧИЕ МЕСТА И ЛЮДЕЙ В КОМПАНИИ. ЭТО ПРИОРИТЕТ, И ТАК БУДЕТ ВСЕГДА

Поясню, что имею в виду: если, допустим, в кризис экономика сожмётся на 20%, то это не означает, что все компании в стране или в мире потеряют 20% прибыли. Как правило, всё происходит по-другому. Условно, 70% компаний в таких условиях чувствуют себя хуже, 20% компаний уходят с рынка вообще, а 10% компаний ощущают подъём в результате кризиса.

У меня есть основания полагать, что у «Стримера» есть все шансы для того, чтобы закрепиться среди этих 10%. У нас достаточно высокий класс управления, сформирована сильная команда, которая может сделать так, что наша Компания по итогам кризиса станет ещё устойчивее и лучше.

– Сейчас в Петербурге спад производства, этот

факт невозможно отрицать. Вырос уровень безработицы, на многих предприятиях сокращаются зарплаты... Избежит ли сейчас «Стример» подобной печальной участи?

– Основная ценность нашей Компании – люди. Эта ценность не будет пересмотрена или отменена. В кризис приходится принимать очень непростые решения, но мы всегда стараемся максимально сохранить рабочие места и людей в Компании. Это приоритет, и так будет всегда.

– Какие конкретные шаги предпринимает наша Компания для этого?

Шаги предпринимаем и стандартные, и принципиально новые. «Стример» – компания, которая выглядит практически идеально с разных точек зрения. У нас есть собственный научный центр, свой завод, мы работаем и в России, и за рубежом. Именно поэтому мы интересны государству как партнёр и опора в бизнес-сфере.



Конечно, господдержка – это не рыночный инструмент, но его можно и нужно применять для развития Компании. Сегодня мы продолжаем работу с Министерством образования и науки, а также ищем возможность сотрудничества с государственными фондами.

Конечно, в кризис важно усиление продаж. И тут нам очень повезло, потому что у нас всегда была очень сильная коммерческая служба. Тем не менее, именно сейчас пришел звёздный час для нашей команды менеджеров по продажам как в Москве, так и в Санкт-Петербурге. У них есть настоящий шанс стать «супергероями». «Стример» же станет надёжной опорой и для «Стримера Мск.», и для команды менеджеров коммерческого отдела нашей Компании. Обещаем ребятам полную поддержку.

Кризис – отличное время для того, чтобы вспомнить о тех направлениях, до которых в прежние годы не доходили

руки. Например, нам стоит начать активнее работать с РЖД, регионами. Когда путешествуешь по России, то видишь, что вокруг Москвы и Санкт-Петербурга большинство линий 10кВ оборудованы разрядниками «Стримера», но если уезжаешь чуть дальше от крупных городов, то всё ещё встречается много линий без нашего молниезащитного оборудования.

– Что Компания предпринимает для сохранения клиентов?

– Собственное производство и низкая доля импортных комплектующих обеспечивают нам достаточную независимость от валютного курса, так что мы можем позволить себе избежать ощутимого повышения цен на нашу продукцию. В итоге мы меньше теряем в деньгах, становимся привлекательнее для клиентов, поскольку очень сильно отрываемся в ценах от наших конкурентов.

– Сохраняются ли сейчас прежний уровень поставок и дистрибуторская сеть?

– Да, конечно, и цифры это подтверждают. Например, в январе, традиционно «провальном» месяце, мы выполнили план продаж на 140%. При том, что нефть тогда стоила меньше 50 долларов за баррель.

Ещё на первый план в жизни «Стримера» постепенно выходят международные продажи, которые внутри Компании вызывают всё меньше скепсиса. Два-три года назад международная деятельность зачастую воспринималась многими как «игрушки», но теперь становится жизненной необходимостью, ведь в 2015-м и, скорее всего, в 2016 году Россия будет оставаться достаточно слабым рынком. Сейчас в Азии строится линий электро-

эксплуатации была оборудована нашими изделиями в 2013 году, в 2014 году таких линий стало уже семь, в планах на 2015 год – монтаж нашего оборудования на 20 линий электропередачи.

МИРОВЫЕ ЗАБОТЫ

– Получается, что, начав международную деятельность пару лет назад, мы «угадали», что будет кризис, и приняли меры?

ЕСЛИ СТРОИШЬ КОМПАНИЮ, КОТОРАЯ ХОЧЕТ ПРОДАВАТЬ ПО ВСЕМУ МИРУ И ВЕСТИ РАЗРАБОТКИ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И В ДРУГИХ МЕСТАХ, ВИДИШЬ, ЧТО ТЕБЕ ПОД СИЛУ ПРОДЕРЖАТЬСЯ ПАРУ ЛЕТ – ИДИ. ВСЁ РАВНО НЕ ПОЛУЧИТСЯ ПРОДУМАТЬ ВСЕ ШАГИ НА ПЯТЬ И БОЛЕЕ ЛЕТ ВПЕРЕД. В ДЕТАЛЯХ ЭТО НЕВОЗМОЖНО ПРОСЧИТАТЬ, МОЖНО ТОЛЬКО НАМЕТИТЬ ПУНКТИРОМ.

– Руководители нашей Компании всегда считали, что иметь несколько несвязанных рынков сбыта гораздо безопаснее для «Стримера», чем работать на один рынок. Нет ни одного рынка в мире – ни в США, ни в Китае, ни в России, ни в Бразилии – где не было бы периодов спада и рецессии. Однозначно, если компания выпускает монопродукт для монорынка, то она живёт один экономический цикл. Как только наступает длительный спад, то компании, находящиеся на рынке с монопродуктом, «умирают».

– То есть нельзя продавать что-то одно долгое время?

– Да, что-то одно, долгое время и для одного потребителя, который тоже «завязан» на чём-то одном. Нужно иметь обязательно несколько географически разбросанных рынков сбыта и широкую продукто-

вую линейку. Мы сейчас работаем над этим. Доля РДИП-10 в нашем пакете снижается, на сегодняшний день она составляет 67% и замещается РМК-20, который лучше и совершеннее как с технической точки зрения, так и с точки зрения логики.

Я БЫ НЕ СТАЛ ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО КРИЗИС ОДНОЗНАЧНО СКАЖЕТСЯ НА НАШЕЙ КОМПАНИИ ОТРИЦАТЕЛЬНО. У НАС ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЙ КЛАСС УПРАВЛЕНИЯ, СФОРМИРОВАНА СИЛЬНАЯ КОМАНДА, КОТОРАЯ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТО НАША КОМПАНИЯ ПО ИТОГАМ КРИЗИСА СТАНЕТ ЕЩЁ УСТОЙЧИВЕЕ И ЛУЧШЕ

НЕШЁЛКОВЫЙ ПУТЬ

– «Стример» планирует открывать офис в Китае. Когда это произойдет и какие задачи будут решать сотрудники этого офиса?

– Открытие состоится в июне-июле. В офисе будут работать три человека, включая руководителя – Пьера Хе. Располагаться наше представительство будет в Пекине, поскольку все управленческие решения в области энергетики принимаются только в столице, главы всех энергокомпаний, все лаборатории, центр управления промышленностью находятся там. Хотя экологическая обстановка в этом городе менее благоприятна, чем в том же Шанхае, но выбора у нас

нет.

Основная задача офиса в Пекине – поддержка наших быстрорастущих продаж. Мы оснастили разрядниками 8 линий электропередачи в Китае, и со всеми организациями, которые поставили разрядники в опытно-промышленную

НЕТ НИ ОДНОГО РЫНКА В МИРЕ – НИ В США, НИ В КИТАЕ, НИ В РОССИИ, НИ В БРАЗИЛИИ – ГДЕ НЕ БЫЛО БЫ ПЕРИОДОВ СПАДА И РЕЦЕССИИ. ОДНОЗНАЧНО, ЕСЛИ КОМПАНИЯ ВЫПУСКАЕТ МОНОПРОДУКТ ДЛЯ МОНОРЫНКА, ТО ОНА ЖИВЁТ ОДИН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ. КАК ТОЛЬКО НАСТУПАЕТ ДЛИТЕЛЬНЫЙ СПАД, ТО КОМПАНИИ, НАХОДЯЩИЕСЯ НА РЫНКЕ С МОНОПРОДУКТОМ, «УМИРАЮТ»

передачи в 15-30 раз больше, чем в России, объём рынка значительно больше. Плюс к этому – в очень многих регионах прямых конкурентов у нас нет, в том числе в Китае. Наш первый заход на китайский рынок очень успешен: одна линия в рамках опытно-промышленной



Европейские тесты подтвердили преимущества продукции «Стримера» для международного рынка

эксплуатацию, нужен контакт. Нужно отвечать на вопросы, развивать отношения на будущее, быть рядом с клиентами. Каждого из смельчаков, которые ставят у себя разрядники, нужно поддерживать. Пьер Хе, наш представитель в Китае, всегда делал это самостоятельно, но сейчас, когда нагрузка стала слишком большой, ему нужна помощь. Один новый сотрудник будет работать в офисе, возьмёт на себя административные функции. При этом он должен быть технически образован, чтобы принимать входящие обращения от клиентов, отвечать на технические вопросы, консультировать их. Второй будет торговым представителем, как и Пьер.

– Будет ли учитываться опыт открытия швейцарского офиса при запуске пекинского отделения?

– Думаю, да, тем более, что он у нас, этот опыт, очень солидный и трудный. И поучительный.

– Наверное, сейчас уже можно рассказать читателям о том, с какими реальными трудностями наша Компания столкнулась, когда открыла офис в Швейцарии 3 года назад. Насколько мне известно, всё оказалось гораздо сложнее, чем виделось изначально...

– Главный «урок», который мы вынесли из первого опыта работы на международном рынке, – это осторожность в планировании, некоторая консервативность. Когда-то нам казалось, что «Стример» сейчас быстро и легко выйдет в мир и завоюет его. Но всё оказалось не так просто. У нас не было опыта, уровень нашего представления как о вызовах международной среды, так и о собственных возможностях был ниже, чем сейчас. Тогда мы были уверены в успехе просто так, не имея никакого опыта и никаких расчётов. Нам казалось, что за пару лет мы можем «взлететь». Практика показала, что кривая успеха – вовсе не такая крутая, как нам хотелось бы, и нас ждет большая работа, не на год, а на 5-6 лет.

Когда мы только-только начали выходить на международный рынок, наши собственные представления о нашем продуктовом портфеле были гораздо более оптимистичными. Но теперь мы сформировали новое видение ситуации, и успех стал для нас достижимым. Мы стали лучше его чувствовать. Наш успех базируется не

просто на наших представлениях о том, что мы можем, а на результатах опытно-промышленной эксплуатации за рубежом, международных тестах, которые наша продукция прошла в прошлом году.

Ребята из швейцарского офиса сегодня верят в продукт – они видят результаты на практике, и у них «вырастают крылья». Они отмечают наш прогресс и нашу открытость. Они понимают теперь, что если у «Стримера» не получилось сегодня, то мы приложим все усилия, и завтра получится. Мы доказали это на практике, и теперь внутри нашей большой международной команды сформировалось настоящее доверие.

– Если представить, что несколько лет назад вы бы менее оптимистично оценивали возможности «Стримера», то все равно бы открыли офис в Швейцарии?

НАШ УСПЕХ БАЗИРУЕТСЯ НЕ ПРОСТО НА НАШИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ О ТОМ, ЧТО МЫ МОЖЕМ, А НА РЕЗУЛЬТАТАХ ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ, МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕСТАХ, КОТОРЫЕ НАША ПРОДУКЦИЯ ПРОШЛА В ПРОШЛОМ ГОДУ

– Как написал Мишель Монтень, нельзя сказать, счастлив ли человек, пока он не умер. Сложный вопрос. Иногда хочется ответить, что можно было бы подождать, лучше подготовиться...

Хотя мы пришли вовремя. Строя эту работу в других условиях и чуть позже, мы бы не создали, возможно, таких доверительных и открытых отношений с нашими партнерами из Швейцарии. Кроме того, несколько лет назад мы вложили основные инвестиции в развитие швейцарского офиса. Сейчас инвестиции меньше, потому что офис начинает себя окупать, появляются собственные продажи. Сегодня осилить тот же путь было бы гораздо сложнее – цена входа на рынок огромная. «Стример» же успел пройти дорогие международные испытания, сформировать команду в условиях, когда это давалось легче: мы много зарабатывали в России и евро был дешёвым.

– Получается, что если есть внутреннее понимание, что сейчас нужно делать этот шаг, то нужно просто идти вперёд?

– Да, если это соотносится с твоей стратегией. Если строишь компанию, которая хочет продавать по всему миру и вести раз-

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ОФИСА В ПЕКИНЕ – ПОДДЕРЖКА НАШИХ БЫСТРОРАСТУЩИХ ПРОДАЖ. МЫ ОСНАСТИЛИ РАЗРЯДНИКАМИ 8 ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ В КИТАЕ, И СО ВСЕМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, КОТОРЫЕ ПОСТАВИЛИ РАЗРЯДНИКИ В ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ, НУЖЕН КОНТАКТ

работки не только в России, но и в других местах, видишь, что тебе под силу продержаться пару лет – иди. Всё равно не получится продумать все шаги на пять и более лет вперед. В деталях это невозможно просчитать, можно только наметить пунктиром.

– Как правильно выходить на мировые рынки? Есть ли какая-то система?

– Лучше всего, если расширение географии происходит так: даже если первые пять рынков в мире – это азиатские, а шестой – Бразилия, то правильнее стратегически идти на рынки 1, 2, 3, а затем – сразу на шестой, чтобы создать резерв. Сейчас азиатские рынки развиваются бурно, но когда рост закончится, то, скорее всего, они все будут приостанавливаться более-менее синхронно. Поэтому всю ставку делать на Азию неправильно.

Второй момент успешного выхода на международный рынок и работы на нём – расширение портфеля. Да, нужно напрягаться, но выпускать новые продукты. У нас они есть – «Экран» на 35 кВ, очень перспективное изделие, есть запрос на него как у российских, так и у зарубежных клиентов.

НА ПУТИ К ВЕРШИНЕ

Надеюсь, что всё-таки скоро кризис закончится, и «Стример» выйдет из него ещё более сильной Компанией, которая будет работать и на российском, и на международном рынке одинаково успешно. А лично вы как воспринимаете кризисное время?

Кризис в бизнесе очень похож на трудный участок на пути к горной вершине. На простом участке можно идти без связки и специального оборудования. На сложном участке люди поддерживают друг друга: натягивают перила, формируют связки, применяют специальное оборудование и просто готовы проявить внимание друг к другу, сосредоточенность, аккуратность. Когда кризис закончится, это будет означать, что мы вышли на более стабильный участок – можно идти в свободном режиме.

– И когда мы придём к вершине, то что там увидим?

– Думаю, что новые вершины.

ГЛАВНЫЙ «УРОК», КОТОРЫЙ МЫ ВЫНЕСЛИ ИЗ ПЕРВОГО ОПЫТА РАБОТЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ, – ЭТО ОСТОРОЖНОСТЬ В ПЛАНИРОВАНИИ, НЕКОТОРАЯ КОНСЕРВАТИВНОСТЬ

СПОРТИВНАЯ ЖИЗНЬ



Керлинг «Стримера»

«СТРИМЕР» И СПОРТ – ЭТО ПОЧТИ СИНОНИМЫ!

» Каждый без исключения сотрудник Компании «Стример» знает: хочешь быть успешным – будь активным и настойчивым, и тогда всё получится! Наша Компания – это команда молодых и энергичных людей, нацеленных на достижение результата, что очень схоже с принципами спорта, где так же важны постановка целей, планирование, завоевание.

Пусть официального спортивного девиза у «Стримера» нет, зато есть целая плеяда спортивных звёзд – людей, формирующих дух Компании, стремящихся только вперёд и возвышающих её успех.

«СТРИМЕР» – КОМПАНИЯ ЗВЁЗД

«Стример», понимая важность физической активности, традиционно выстраивает целенаправленную работу по поддержке спорта. Причём такая деятельность проходит на нескольких уровнях: во-первых, это поддержка мастеров высшего класса.

Так, «Стример» является спонсором олимпийского чемпиона по биатлону Дмитрия Малышко и чемпионки мира по лыжным гонкам для людей с ограниченными возможностями Елены Щукиной. Этим спортсменам, которые тренируются каждый день на благо Родины, «Стример» поддерживает уже не один год и гордится их достижениями. Сейчас Дмитрий и Елена уже известны в своём деле, но поддержка «Стримера» для них осталась очень важной. Как и для «Стримера», ведь это формирует спортивную и имиджевую репутацию.

» ВЛАДИМИР ЖИТЕНЁВ:

«Спорт – это черта фирменного стиля Компании, без этого «Стример» уже не «Стример».

Работа в «Стримере» требует очень много энергии, нельзя оставаться на месте, ты должен быть здоровым и организованным. И первый помощник для этого – спорт».

Другая сторона: любительский спорт – тут Компания оказывает непосредственную помощь действующим сотрудникам. «Стример» всегда открыт для диалога и частенько поддерживает своих работников. Для выездов на соревнования любой сотрудник может воспользоваться гибким графиком отпусков. Есть и конкретные примеры, когда «Стример» адресно выделял материальную помощь сотрудникам для участия в турнирах. Поэтому каждый может надеяться: в случае большой заинтересованности и высокой мотивации спортсмена «Стримера» пойдет навстречу.

Еще одна очень важная часть активного образа жизни в компании «Стример» – это наши выездные корпоративные мероприятия. Каждый такой «слёт» оставляет после себя массу положительных впечатлений у всех участников. Как правило, события такого рода происходят за городом и связаны со спортивными состязаниями – эстафеты, конкурсы, соревнования. Последние выезды были осенью и перед Новым годом. Эти корпоративные праздники показали, что тимбилдинг и квесты чрезвычайно увлекательны, и они наверняка будут повторяться.

В «Стримере» сложилась особая спортивная, здоровая атмосфера – это выражается также в том, что в Компании мало

» АНДРЕЙ ЗОЛОТЫХ:

«Можно представить жизнь любого человека как треугольник со сторонами: «Семья», «Работа» и «Увлечения (хобби)». В идеале треугольник должен быть равносторонним – это значит, что есть баланс между важными аспектами жизни человека. Спорт для меня – это моё увлечение, моя страсть».

курящих сотрудников и есть множество примеров, когда люди с приходом в Компанию бросали курить в окружении некурящих коллег. Влияние общества, как ни крути. Небольшое исключение – это сотрудники ОАО «НПО «Стример» на производстве: там курильщиков пока много. Но и на заводе есть положительные сдвиги: рядом с «курилкой» поставлены турник и брусья, что мотивирует выходить не на перекур, а на разминку!

ИНДИВИДУАЛИСТЫ-ЛИЧНОСТИ «СТРИМЕРА»

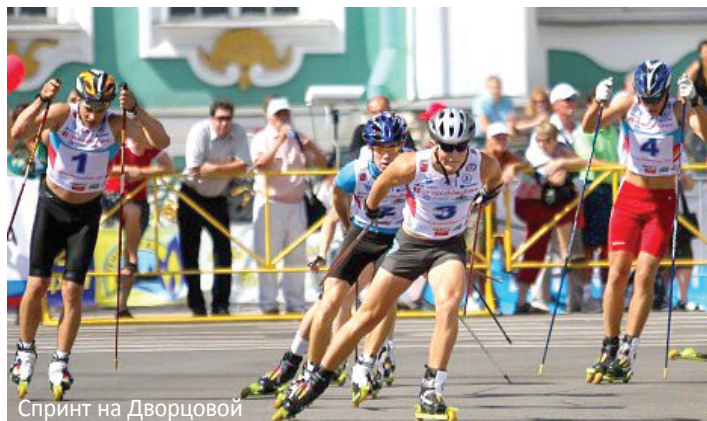
Известно, что в деятельности любой компании многое зависит от позиции



Елена Щукина

руководства. В этом смысле спортивному «Стримеру» есть, чем гордиться: руководители Компании – все спортсмены как на подбор. Иван и Владимир ЖИТЕНЁВЫ, Андрей ЗОЛОТЫХ, Денис ЕРШОВ занимаются лыжными гонками и биатлоном, Дмитрий ТЕРЁХИН – лёгкой атлетикой. Александр КОРНУХ играл в ватерпольной команде и увлекается плаванием.

Другие сотрудники также преуспели на спортивном поприще: Сергей СТЕПАНОВ, Юрий РОМАНОВ, Яна УДАРОВА – это звёзды «Стримера» в пауэрлифтинге, Ирина КРАСТАШЕВСКАЯ – в лыжных гонках. Многие сотрудники ходят в тренажёрные залы, бассейны, увлекаются горными лыжами и сноубордом, ездят на велосипедах, на роликах – всего и не перечислить.



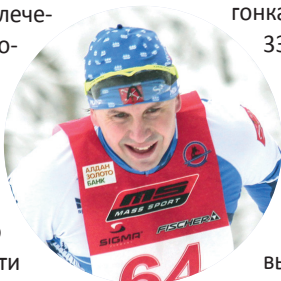
Спринт на Дворцовой

ЕСТЬ НА КОГО РАВНЯТЬСЯ»

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

ВИДЫ СПОРТА: биатлон, лыжные гонки, триатлон, ориентирование

СПОРТ В ЖИЗНИ: С первого класса занимаюсь биатлоном. В Сосновом Бору, где я вырос, очень серьёзная школа биатлона – там и началось мое увлечение. Но спорт пришлось отодвинуть на второй план, когда поступил в Санкт-Петербургский Политехнический университет. Учёба, семья, воспитание детей, работа... В общем, было не до спорта. Только после тридцати лет вернулся к лыжам – именно тогда меня Иван и Владимир Житенёвы позвали участвовать в лыжном марафоне в финском городе Лаhti. Я «загорелся» – начал тренироваться, купил современную лыжную экипировку. И через несколько месяцев тренировок я поехал на соревнования и, надо сказать, выступил хорошо, благо навыки остались. С тех пор уже прошло более десяти лет, за плечами уже около сотни марафонских дистанций – лыжных и беговых. Увлечения разделяют со мной близкие люди – жена и дети.



ДОСТИЖЕНИЯ: Первый разряд по биатлону и лыжным гонкам. Продолжаю участвовать в самых разных состязаниях: в 2014 году в паре с женой стали призерами Чемпионата России по 24-часовому ориентированию, – почти без остановки

Владимир ЖИТЕНЁВ, Директор по инновациям и техническому развитию ОАО «НПО «Стример»:

ВИДЫ СПОРТА: лыжные гонки, велосипед, триатлон

СПОРТ В ЖИЗНИ: С биатлоном я познакомился в детстве. Увлечение пришло, потому что тогда очень манило оружие, как и любого мальчишку. А в биатлоне – уникальное сочетание физических нагрузок и использования ору-

дия продвигались по лесам Подмоскovie с картой и компасом в руках. За последнее время запомнились беговые марафоны в Афинах, Париже, в Вене, а также сложные лыжные марафоны в Норвегии и Финляндии. Например, в Финляндии в марте этого года была 90-километровая гонка, и я закончил дистанцию 33-м из полутора тысяч участников.

Очень рад, что спортом увлеклась и вся моя семья. Жена участвует почти во всех соревнованиях наряду со мной. Дочь и старший сын выполнили нормативы кандидатов в мастера спорта по биатлону. Сейчас они учатся в университетах и пока отложили спорт на второй план. Младший сын в свои семь лет уже имеет второй взрослый разряд по шахматам, а в бассейне плавает так же быстро, как и торпеда.

ЦЕЛИ: В августе 2015 года планирую принять участие в соревнованиях в городе Лаhti (Финляндия), где постараюсь выполнить норматив железного человека (Ironman). Для этого нужно будет за установленное время преодолеть подряд 4 км плавания, 180 км на велосипеде и 42 км бега. Но тут, конечно, важна подготовка: регулярные тренировки обязательны по 1,5-2 часа три-четыре раза в неделю, а также специальные подготовительные сборы. Например, май мы с супругой провели в австрийских горах, где в течение 10 дней катались на велосипедах. Это было

интересно: умение совмещать несовместимые вещи. И это очень закаляет характер и формирует ум: ты должен заставлять себя думать только о том, что нужно именно в эту минуту, не отвлекаясь ни на что.

С девяти лет начал и бегал до конца школы, потом

очень красиво – солнце, небо, леса, луга и серпантинные горных дорог!

ЧЕМУ УЧИТ СПОРТ: Во-первых, спорт – это здоровье, как бы банально это ни звучало. За свои пять лет работы в «Стримере» я ни разу не был на больничном. Во-вторых, спорт – это энергия и мощь, что важно для успеха в работе. Третье, что даёт тебе спорт – это умение организовывать свою деятельность. Занятия спортом учат планировать, готовиться, соревноваться, одерживать победы или терпеть поражения и делать выводы, проводить анализ ошибок.

» АНДРЕЙ ЗОЛОТЫХ – О СОЗДАНИИ СПОРТИВНОЙ КОМАНДЫ «СТРИМЕРА»

Интересно, что в «Стримере» большинство сотрудников увлекается индивидуальными видами спорта. Возможно, это особенность «Стримера», ведь каждый сотрудник Компании – это личность. Но это вовсе не мешает коллективной работе, наоборот – помогает, ведь спорт воспитывает в человеке уважение к делам и заслугам других людей.

Тем не менее, идея об организации какой-то команды, например футбольной или волейбольной, есть. Но для этого нужен толчок, некая инициатива – если такая у кого-то из сотрудников появится, Компания обязательно откликнется! Ведь командные виды спорта помогают лучше узнать друг друга и сплотить коллектив.

в университете и в армии. А затем понеслось: карьера, семья, и спорт ушёл на второй план.

Но лет в 30 я вернулся к лыжам, и до сих пор не могу с ними расстаться. Зимой у меня – лыжные гонки, летом – всякая сублимация лыж: велосипед, триатлон, плавание. С биатлоном я попрощался,



не считая того, что занимаюсь в «Стримере» организацией детских соревнований и всячески поддерживаю наших спортсменов. Для Компании и для меня в частности очень важно поддерживать детскую секцию биатлона в Сосновом Бору, чтобы спорт не умирал, развивался в родном городе. «Стример» стремится своим примером вовлекать в спорт и другие компании.

ДОСТИЖЕНИЯ: Особыми достижениями похвастаться не могу. Сейчас постоянно участвую в соревнованиях – 30-40 стартов в год получается выполнить. Своих детей к спорту привлекаю, агитирую, хотя собственный пример действует лучше, помогает проявиться интересу. Мой сын занимался спортом в школе, но потом был перерыв, сейчас вновь в спор-

те – надеюсь, на это повлиял и пример родни. Был период, когда мы с ним «рубилась» в шахматы и ничего другого нам тогда не надо было.

ЦЕЛИ: Я не могу сказать, что мне хочется попробовать что-то новое, я довольно консервативен. Но не хочется становиться хуже, чем есть сейчас. Представить себе жизнь без спорта мне довольно сложно – в таком случае однозначно было бы взамен какое-то другое увлечение.

ЧЕМУ УЧИТ СПОРТ: Спорт научил меня внутренней дисциплине, организации, дал мне множество интереснейших знакомств. Физкультура и спорт – это привычка к здоровому образу жизни, привычка к постановке для себя каких-то целей и их достижению. Их выполнение

формирует характер человека, не позволяет расслабляться и поддерживает в тонусе не только физическом, но и прежде всего в духовном, внутреннем. К тому же – и никогда нельзя об этом забывать – спорт не позволяет отвлекаться на другие, нехорошие, вредные привычки. Всем нужно хобби, и лучше, если это будет полезное увлечение.

» ВЛАДИМИР ЖИТЕНЕВ – О ТОМ, КАК СПОРТ ПОМОГАЕТ В БИЗНЕСЕ

Бывает, спортивная тематика помогает – например, когда идёт тяжелый разговор, в какой-то момент мы можем перевести тему и как бы «отпустить» негатив – это очень поддерживает.

Александр ЧУСОВ, Младший научный сотрудник ОАО «НПО «Стример»:

ВИД СПОРТА: борьба

СПОРТ В ЖИЗНИ: Время, свободное от научных изысканий, я посвящаю борьбе. Началось всё довольно давно, ещё в младших классах школы: в секцию вольной борьбы я попал, следуя примеру своего друга. Сейчас полностью посвящаю себя этому спорту, но есть опыт и в других видах: во время обучения в Европе занимался греко-римской борьбой и дзюдо, по возвращении в Россию некоторое время занимался грэпплингом.

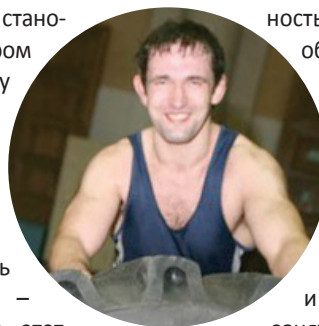
ДОСТИЖЕНИЯ: Достижений, я считаю, у меня пока немного, и они не очень серьёзные, но всё же есть. По вольной борьбе лучшим моим результатом стало

третье место на первенстве Петербурга. Есть несколько медалей по дзюдо, завоеванных в клубных первенствах Стокгольма. Отмечу также хорошие результаты по грэпплингу: несколько раз становился чемпионом и призёром кубка города по грэпплингу FILA, а также вторым на первенстве Северо-Запада, участвовал в первенстве России в Москве, но, к сожалению, безуспешно.

ЦЕЛИ: Главная моя цель на спортивном поприще – хорошо бороться, освоить этот вид спорта как можно лучше. О каких-то конкретных результатах не думаю, рассматриваю любые соревнования как про-

верку полученных на тренировке навыков, своего рода экзамен.

ЧЕМУ УЧИТ СПОРТ: Как ни странно, между моей профессиональной деятельностью и борьбой есть нечто общее. Борьбой можно заниматься как исследовательской деятельностью, есть место для творческого поиска, теории, эксперимента. Конечно, как и в исследованиях, в борьбе важны целеустремлённость и упорство. Несомненно, занятия борьбой являются важной и неотъемлемой частью моей жизни, без которых я уже с трудом представляю себя.



Яна УДАРОВА, контролёр ОТК ОАО «НПО «Стример»:

ВИД СПОРТА: пауэрлифтинг

СПОРТ В ЖИЗНИ: В детстве и юношестве я не занималась спортом, ходила только на танцы. В пауэрлифтинг я пришла, когда познакомилась с мужем – он занимался этим видом спорта. У меня был интерес, я увлеклась, да и начало получаться, стали ставить технику. К тому же, как выяснилось, у меня как раз неплохая генетика, что важно для пауэрлифтинга. Так и стала «выходить» на хороший уровень. Конечно, были сложные моменты, сначала было тяжело, не могла согнать лишний вес, потом нагнать нужные килограммы мускулатуры, не получались технические вещи, но сейчас все пришло в норму.



После серьёзной травмы муж оставил спорт и сейчас выступает как мой тренер. Я ему доверяю, он подсказывает мне, чтобы я не совершала ошибок, о которых он знает. У меня не было серьёзных травм, они меня не пугают, просто потому, что к спорту надо подходить разумно, делать всё размеренно и аккуратно, выше головы не прыгать, соблюдать технику безопасности.

ДОСТИЖЕНИЯ: На турнире «Белые ночи» в 2013 году я получила звание мастера спорта. Мне запомнились именно эти соревнования. Дело в том, что тогда мне никак не удавалось «выполнить» кандидата в мастера спорта. И я так и не побывала кандидатом – я сразу стала мастером спорта! Кстати, это произошло через год после рождения дочери. И этот турнир стал для меня самым запоминающимся соревнованием.

Моя дочка впервые появилась в зале в три месяца, так что можно сказать, что почти выросла в зале. Сейчас она ходит в бассейн, со следующего года начнёт ходить на художественную гимнастику. А что дальше? Посмотрим...

ЦЕЛИ: Планирую выйти на международный уровень. Хотелось бы «выполнить» мастера спорта международного класса. В этом году хочется завоевать первое место на «Белых ночах», так как второе и третье место на этом турнире у меня уже есть. И, может быть, на проходных городских соревнованиях ещё выступлю.

ЧЕМУ УЧИТ СПОРТ: Всё между собой завязано, даже спорт и профессиональные достижения. Спорт мне дал понимание того, что такое собранность, ответственность, порядок – думаю, именно за счёт спорта я стараюсь быть всегда пунктуальной. Это важно и для работы, потому что нужен порядок, например, в документах.

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 14 »

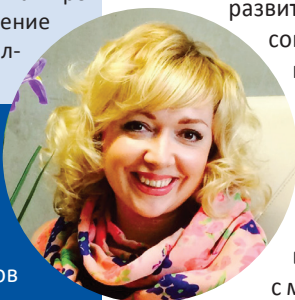
ТИМБИЛДИНГ



ДЛИНОЮ В ГОДЫ

Людмила ВИШНЯКОВА, менеджер по персоналу ОАО «НПО «Стример», рассказывает о том, как происходило в «Стримере» становление культуры корпоративных тимбилдингов.

С самых первых дней работы в компании «Стример» передо мной был поставлен ряд задач, связанных с улучшением микроклимата в Компании и объединением сотрудников трёх подразделений – административного, научного и производственного в крепкую команду.



СИЛА УБЕЖДЕНИЯ

Корпоративные мероприятия – это один из инструментов сплочения людей, и мне с самого начала было понятно, что мероприятия в формате тимбилдинга окажутся прекрасными помощниками в решении этих задач.

Оставалось только самое главное – получить «добро» от руководства Компании. В то время меня очень поддержал **Александр КОРНУХ, исполнительный директор ОАО «НПО «Стример»**. Вместе мы аргументировано убеждали топ-менеджеров, что проведение корпоративных мероприятий необходимо для

развития команды, и в итоге согласие на первое, пробное, мероприятие получили.

ЛОСЕВО-2013: ПРОБНЫЙ ШАГ

Первый тимбилдинг в Лосево организовывали с минимальным бюджетом. Как все, наверное, помнят, проходил он в конце сентября, когда было уже далеко не жарко. Что же, сложившаяся на мероприятии тёплая и дружественная обстановка, как оказалось, помогла сотрудникам согреться не менее быстро, чем под летним солнцем.

В «СТРИМЕРЕ» ЛЮДИ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ В ОБСУЖДЕНИИ, ПОМОГАЮТ МНЕ РЕШИТЬ, ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОДОЙДЕТ НАШЕЙ КОМПАНИИ, ЧТО БУДЕТ ПОЛЕЗНО И ПОМОЖЕТ СОТРУДНИКАМ МАКСИМАЛЬНО ПРОЯВИТЬ СВОИ СПОСОБНОСТИ. САМИ СОТРУДНИКИ ПРЕДЛАГАЮТ КАКИЕ-ТО ИДЕИ, РАССКАЗЫВАЮТ, ЧТО ИМ БЫ ХОТЕЛОСЬ ВИДЕТЬ И ДЕЛАТЬ НА ТИМБИЛДИНГЕ

СИЛА УБЕЖДЕНИЯ-2

Оговорюсь сразу, что во время подготовки лосевского тимбилдинга я столкну-

лась с серьёзной проблемой: примерно 40 % сотрудников Компании не хотели ехать на корпоратив! Кто-то просто не понимал, зачем это нужно, кто-то отказывался, мотивируя это большим объёмом работы, кто-то отговаривался тем, что знает не всех людей в Компании и будет чувствовать себя неловко. Но ведь выезд в Лосево как раз и проводился для того, чтобы люди лучше узнали друг друга и ближе познакомились! На 70 % цель корпоративного мероприятия – это сплочение коллектива и повышение мотивации сотрудников.

Мой опыт показывает, что на первых порах отношение к подобным мероприятиям скептическое, но, как только люди оказываются на месте, скепсис проходит. Так что пришлось убеждать и доказывать теперь уже сотрудникам Компании, что поездка пойдет только на пользу. В итоге всем было очень интересно, все включились в выполнение заданий, вдоволь пообщались друг с другом. Улыбки и счастливые лица показывали, что мероприятие не проходит даром! Пели у костра, разыгрывали сценки, грелись горячим чаем и не только – в общем, можно сказать, что для первого бюджетного корпоратива, состоявшегося

в прохладную погоду, получилось всё очень хорошо.

САМЫЙ ЛУЧШИЙ НОВЫЙ ГОД-1

Так постепенно стала закладываться база для большого новогоднего тимбилдинга, который и состоялся в конце декабря 2013 года в Зеленогорске. Как мы все



Сказочный Новый год

помним, тимбилдинг представлял собой настоящие съёмки фильма-сказки, был наполнен морем позитива, хорошего настроения, интересных творческих находок, костюмов и открытия талантов!

Почему возникла идея снять фильм? Ещё в Лосево я увидела, что в «Стримере» есть настоящие таланты, что неудивительно, ведь научная деятельность и бизнес – одни из самых творческих занятий на свете. Одним из заданий, которое было дано тренерами в ходе тимбилдинга в Лосево, стала сценка, которую сотрудники Компании классно разыграли. Тогда и возникла идея проведения более масштабного мероприятия, в котором все смогли бы принять самое активное участие и показать себя творческими личностями.

О поводе к тренингу думать не пришлось – надвигался Новый год.

Тимбилдинг требовал серьёзной подготовки: нужно было написать сценарий и роли, распределить их, разбиться на группы и выбрать режиссёров, подготовить реквизит и костюмы. Подготовка продолжалась на протяжении 2,5 месяцев, то есть коммуникации между членами каждой из четырёх съёмочных групп начались задолго до съёмок. Фактически к началу самого тимбилдинга все успели познакомиться, ведь команды были намеренно перемешаны, а часто приходилось обращаться за помощью, например, в поиске реквизита к членам других команд.

Как все включились в этот проект! Сотрудники созванивались, переписывались, решали, кто кому что принесёт, выясняли, у кого есть ковёр, платье, сапожки... За неделю до праздника идёшь по офису, смотришь: метла лежит, костюм висит. Подготовка была не менее полез-

ной для Компании, чем мероприятие: после неё стало гораздо легче общаться и взаимодействовать по рабочим вопросам, о чём я лично много раз слышала от сотрудников различных подразделений...

Традицию выездов за город для проведения тимбилдинга мы решили продолжить и в 2014-м году: так, следующий новогодний корпоратив сотрудники административно-научного подразделения «Стримера» провели на Карельском перешейке, постигая тонкости знаменитой игры «Форт Боярд».

КУЛИНАРНЫЙ ТИМБИЛДИНГ ВМЕСТЕ СО STREAMER INTERNATIONAL AG

В начале 2014 года «Стример» организовал встречу сотрудников, постоянно взаимодействующих со швейцарским офисом, с коллегами из Streamer International AG. Коммуникация прошла в форме кулинарного шоу: участники самостоятельно готовили изысканные блюда под чутким руководством профессиональных поваров.



Встреча с коллегами из Streamer International AG: кулинарный тимбилдинг

Задача этой встречи заключалась в том, чтобы познакомить и сплотить международную команду, члены которой

изначально разделены как культурным, так и языковым барьером. Кроме того, нам было важно показать, что «Стример» – компания современная, открытая, успешная.

В конце 2014-го «Стример» снова встретился с членами международной команды – на этот раз по случаю приближающегося Нового года. Встреча прошла 15 декабря 2014 года в популярном ныне формате фотоквеста под названием «Предновогодняя фотосессия».

ВЫПУСК МИЛЛИОННОГО РАЗРЯДНИКА: ПРАЗДНИК ДЛЯ ВНЕШНИХ ГОСТЕЙ

Праздник выпуска миллионного разрядника, состоявшийся в мае 2014 года на территории завода в Новом Девяткино, – это пример эвент-маркетинга. Главная задача мероприятия – продвижение Компании, улучшение её имиджа в глазах партнёров, клиентов, представителей власти, журналистов. Тем не менее на нём присутствовали практически все наши сотрудники: кто-то был зрителем и гостем, а кто-то принимал активное участие в организации и проведении мероприятия, так что и здесь, в момент повышенной ответственности каждого за образ Компании, эффект тимбилдинга, на мой взгляд, всё-таки имел место.

Это мероприятие длилось, как помните, совсем недолго, около часа, но подготовка к нему вышла очень серьёзной. Во-первых, времени было в обрез. Дело в том, что для «Стримера» было крайне важным присутствие на празднике Олега Бударгина, генерального директора ОАО «Россети». О том, что он сможет приехать на завод, в Компанию сообщили буквально за пару дней до его прибытия в город. Так что пришлось всё организовывать в



Руководители ОАО «НПО «Стример» и ОАО «Россети» на празднике на заводе нашей Компании в Новом Девяткино (май 2014 года)



Новогодний корпоративный праздник (участники: административное подразделение, «Стример Мск.», Streamer International AG)

тает и развивается, а все слухи – ложны! Формат встречи был выбран достаточно традиционный: лекция, экскурсия по площадкам Компании, затем прогулка «по рекам и каналам» с банкетом. В итоге партнёры остались довольны, «Стример Мск.» даже сообщал об увеличении количества заказов после этого мероприятия!

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦЕЛИ

С корпоративной встречи 2015 года была заложена традиция проведения

конце 2013 года новогодний корпоратив прошёл в более-менее «обычном» формате, на территории завода, с застольем и конкурсами, то в конце 2014 года сотрудники производства отправились на тимбилдинг в Сестрорецк, проходить «Зимний Лесной Верёвочный курс». Так как выездное мероприятие стало первым в истории нашего производственного подразделения, то первоначальная реакция сотрудников оказалась более чем предсказуемой: многие не хотели ехать, по заводу гуляли всякие слухи...

...Прибыв на место, работники завода вели себя настороженно, но в итоге обаятельная ведущая развеяла беспокойство и сотрудники производства без лишних споров разделились на команды и азартно включились в игру! Они «проходили курс» не хуже и даже быстрее своих коллег из административного и научного подразделений (дело в том, что некоторые задания, включённые в «Зимний Лесной Верёвочный курс», пересекались с теми, что были предложены для игры «Форт Боярд»)! Уже во время банкета люди подходили к директору по производству Денису Ершову, делились впечатлениями и благодарили Компанию за организацию столь увлекательного праздника.



Встреча со швейцарскими коллегами летом 2014 года

крайне сжатые сроки: и настили стелить на болотистые газоны, и шатры устанавливать, и кейтеринг заказывать, и гостей приглашать, и решать множество сложных технических вопросов, связанных, например, с наладкой звукового сопровождения и с расстановкой микрофонов по территории производственного комплекса.

ТРЕНЕРЫ И ВЕДУЩИЕ, КОТОРЫЕ ПРОВОДИЛИ ТРЕНИНГИ И ТИМБИЛДИНГИ ДЛЯ «СТРИМЕРА», ВСЕГДА ГОВОРЯТ, ЧТО ТАКИХ КОЛЛЕКТИВОВ, КАК НАШ, ОНИ ЕЩЁ НЕ ВСТРЕЧАЛИ: ТОЛЬКО ОБЪЯВИШЬ КОНКУРС – УЖЕ МОРЕ ЖЕЛАЮЩИХ УЧАСТВОВАТЬ. НЕ НУЖНО НИКОГО УГОВАРИВАТЬ И «ВЫТЯГИВАТЬ»



отдельного новогоднего тимбилдинга для сотрудников производственного подразделения.

Коллектив нашего завода – это 60 человек. Только за последний год штат производственного подразделения увеличился на треть. Задача службы персонала – сплотить сотрудников производства в дружную и сильную команду. Если в

ВСТРЕЧА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

Дистрибьюторов «Стример» принял летом 2014 года. Целью встречи было опровержение слухов о компании «Стример», которые распространялись нашими недобросовестными конкурентами, изготавливавшими контрафакт. У Александра БОЯРСКОГО, директора компании «Стример Мск.», нашего генерального дистрибьютора, возникла идея собрать всех партнёров вместе, показать им Компанию, наше производство, чтобы они знали: «Стример» присутствует на рынке, рабо-



Фотография на память: праздник выпуска миллионного разрядника на заводе ОАО «НПО «Стример» в Новом Десяткино



КОГДА ГОРЯТ ГЛАЗА

» Людмила Вишнякова ответила на несколько вопросов LifeStream о «кухне» подготовки корпоративных мероприятий в Компании «Стример».

– Как получилось, что именно вы занялись организацией тимбилдингов в Компании?

– Организация тимбилдингов – это одно из многих направлений работы HR-менеджера, причем одно из моих самых любимых. Так сложилось, что с 17 лет я работала в сегменте HoReCa (*индустрии гостеприимства и питания – прим. ред.*) на разных должностях, в том числе – управляющей рестораном, занималась административно-организационной работой, организовывала приемы высокого уровня, официальные и просто корпоративные праздники. Затем перешла в сферу рекрутинга (*подбора и найма сотрудников – прим. ред.*) и три года совершенствовалась в подборе и обучении персонала.

– Как в Компании определяется, в каком формате будет проходить корпоратив?

– Всегда есть желание придумать что-то эффективное и необычное. 90 % компаний проводят совершенно стандартные корпоративы. Это может быть очень дорогое, но обычное и скучное застолье. Только самые современные, инновационные, смелые и мобильные организации решаются на тимбилдинги. Кому из знакомых я ни рассказываю о том, какие мероприятия мы проводим в «Стриме», все удивляются и завидуют: ух, как у вас круто!

Естественно, мне известны различные варианты, форматы тимбилдингов. Я всегда советуюсь с коллегами, прежде чем

решить, какой из них предпочесть. В «Стриме» люди активно участвуют в обсуждении, помогают мне решить, что больше всего подойдет нашей Компании, что будет полезно и поможет сотрудникам максимально проявить свои способности. Сами сотрудники предлагают какие-то идеи, рассказывают, что им бы хотелось видеть и делать на тимбилдинге.

– Организовывая тимбилдинг или корпоративный праздник, вы пользуетесь услугами эвент-агентств?

– Конечно, мы привлекаем исполнителей, например, техников, ведущих, операторов и так далее. Тем не менее, к сожалению или счастью, мне сложно кому-то всё доверить на 100 %. Даже если у мероприятия есть сторонний организатор, я всё равно лезу в каждую мелочь и вникаю в каждый нюанс. Не могу просто заплатить деньги и убраться.

– Есть в Компании какой-то сформулированный «этикет» поведения на корпоративных мероприятиях?

– Какого-то регламентированного «кодекса» нет. Но тренеры и ведущие, которые проводили тренинги и тимбилдинги для «Стримера», всегда говорят, что таких коллективов, как наш, они ещё не встречали: только объявишь конкурс – уже море желающих участвовать. Не нужно никого уговаривать и «вытягивать». Все встали – и побежали!

– Что лично для вас самое важное в процессе тимбилдинга?

– Организация тимбилдингов в Компании – это одна из приятных частей моей работы, хотя и временами самая утомительная: эти бесконечные списки, рассылки, изменения, учет всех предпочтений... Хочется и сэкономить деньги Компании, сделать лучше, но за меньшую сумму, и одновременно добиться того, чтобы всем всё понравилось.

Мое самое любимое время наступает тогда, когда в процессе мероприятия я наблюдаю за реакцией участников тимбилдинга и вижу, как они счастливо смеются и как всё классно! Улыбки и блестящие глаза коллег – вот что меня вдохновляет.



Моменты новогоднего тимбилдинга в Зеленогорске (конец декабря 2014 года)

Евгений ЕРОФЕЕВ: «У «СТРИМЕРА» ЕСТЬ ВКУС И ЧУВСТВО СТИЛЯ»

» Евгений ЕРОФЕЕВ, бизнес-тренер, генеральный директор Регионального центра тренинга и консультирования «Рецетрик»:

– Евгений, расскажите, как бы вы охарактеризовали корпоративные праздники в «Стримере»?

– Наш центр уже больше года работает со «Стримером», и работа над организацией и проведением корпоративов для «Стримера» разительно отличается от работы для многих других компаний. Во-первых, потому что все сотрудники Компании становятся своего рода соучастниками творческого процесса. При подготовке каждый вносит свой вклад в создание и реализацию проектов, предлагает идеи и способы их воплощения. На мой взгляд, сотрудники относятся к мероприятиям не как к предстоящему веселью и отдыху, а как к дополнительной возможности проявить себя и раскрыть свои творческие стороны.

Во-вторых, у «Стримера» есть вкус и чувство стиля, а это чрезвычайно важно. Сама концепция тимбилдинга должна нести в своей основе смысл и четко сформулированный жанр, мероприятие должно максимально задействовать потенциал всех сотрудников.

– А к вам, как к организатору, какие особые требования предъявляет Компания?

– Высокие стандарты – так можно кратко и ёмко охарактеризовать основные необходимые требования Компании «Стример» к нашей работе. В первую очередь это высочайший профессионализм и нескончаемые творческие способности организаторов корпоративных мероприятий, ведь каждый тимбилдинг должен

быть уникальным и не повторять никаких элементов из предыдущих.

Когда мы прошли конкурсный отбор в «Стример», выиграв тендер, я заинтересовался у HR-менеджера Людмилы Вишняковой, что же повлияло на выбор Компании. Оказалось, окончательную точку при принятии решения поставили видеотрейлеры наших работ. «Это было лучшее, что я видела», – сказала Людмила. Отсюда я вынес нескромный вывод: одно из требований Компании к сотрудникам и партнерам – нужно быть лучшим!

– Как рождаются идеи для корпоративных праздников Компании?

ХОЧУ ПОЖЕЛАТЬ, ЧТОБЫ СЮЖЕТ НАШЕГО ФИЛЬМА «В НЕКОТОРОМ ЦАРСТВЕ» СТАЛ БЫ ПРЕДСКАЗАТЕЛЬНЫМ, И ЧЕРЕЗ СОТНИ ЛЕТ ЛЮДИ ПО ВСЕМУ МИРУ УДИВЛЯЛИСЬ БЫ РАЗРАБОТКАМ КОМПАНИИ И НАУЧНОЙ МЫСЛИ «СТРИМЕРА»

– При подготовке корпоративных мероприятий сначала выясняю, что хочется получить в итоге, каковы пожелания, возможности и ориентиры сотрудников. Важна неоценимая помощь Людмилы, она хорошо ориентируется в предпочтениях и способностях сотрудников и может сказать, что не понравится, а что приведет в восторг. Итак, я готовлю несколько вариантов, после чего начинаются обсуждения. Бывает, что все мои первоначальные идеи отвергаются. Например, такая участь постигла «Бал вампиров», «Бал киногероев», соревновательные мероприятия. В основном, идеи отклоняли по таким соображениям: все должно быть ярко и нео-



бычно, без «чернухи». К тому же не допускается состязаний между коллегами, то есть все должно действовать на благо общей цели. Это логично: корпоративные мероприятия – важная составная часть культуры Компании. Безусловно, они должны объединять коллектив, а не вызывать соперничество.

Когда концепция утверждена, мы с Людмилой думаем над способами её реализации, чтобы найти самую оригинальную форму, расписываем подробный сценарий, готовим монтажный лист, где четко отражаем, кто из сотрудников что будет делать. И тут начинается подготовка с участием большинства сотрудников «Стримера» – тоже всегда очень увлекательный творческий процесс!

– Чем вам особенно запомнились тимбилдинги «Стримера»?

– Я помню все праздники, которые мы делали для «Стримера». В подготовку и проведение каждого мероприятия я вкладывал частичку души, иначе ничего бы не получилось. В «Стримере» – высокоинтеллектуальный и творческий коллектив, сотрудники сразу почувствовали бы фальшь и «халяву» со стороны организатора!

Множество оригинальных концепций было создано именно для «Стримера»: новогодний кинофестиваль, кулинарный тимбилдинг, предновогодняя фотосессия, игры «Форт Боярд» и другие. Каждый праздник заканчивается вручением памятного подарка, который создается в процессе мероприятия. В предпоследний корпоративный праздник на Новый Год 2014 мы приготовили художественный фильм, где все роли сыграли сотрудники Компании, а встреча 2015-й вместе с административным подразделением Компании, делали настольные календари с фотографиями сотрудников и с датами их рождения.

Для меня большая честь сотрудничать с Компанией. Хочу пожелать, чтобы сюжет нашего фильма «В некотором царстве» стал бы предсказательным, и через сотни лет люди по всему миру удивлялись бы разработкам Компании и научной мысли «Стримера».



Тимбилдинг сотрудников производственного подразделения (декабрь 2014 года)



КОМАНДНЫЕ КОРПОРАТИВЫ: ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ СИЛА

» **Денис Викторович ЕРШОВ, директор по производству ОАО «НПО «Стример», рассказал нашему корреспонденту о том, как корпоративные мероприятия помогают сотрудникам нашего завода работать лучше и слаженнее даже в непростые кризисные времена.**

– Денис Викторович, на ваш взгляд, какую роль корпоративные мероприятия играют в жизни Компании?

– Корпоративные праздники в «Стримере» – это особая строка в корпоративной культуре нашей Компании. Я уверен, что их не должно быть много, но все они должны приносить пользу. С тех пор, как в нашей команде появилась Людмила Вишнякова, менеджер по персоналу, корпоративные праздники преобразились, обрели чёткие и интересные сценарии. Вообще-то организация тимбилдингов – дело нелёгкое: нужно потратить немало времени и сил, учесть множество нюансов, привлечь коллег, продумать концепцию. На мой взгляд, Людмила с этим справляется на «пять».

– Какова цель корпоративных праздников – и в Компании в целом, и в производственном подразделении в частности?

– Наверное, коллеги уже отмечали это, но я повторю: главная цель корпоративных праздников – сплочение и раскрепощение коллектива для того, чтобы затем нам стало бы проще взаимодействовать в работе и показывать лучшие

результаты. Отличный способ объединить людей – это разделение на команды путём «перемешивания» сотрудников различных подразделений Компании, а затем выполнение ими творческих, интеллектуальных или спортивных заданий.

Ещё отмечу, что традиционно удачное завершение корпоративного события – это праздничное застолье, во время которого удаётся в неформальной обстановке и по-дружески поговорить с теми, кого уже узнал во время тренинга. Это актуально как для административного, так и для нашего производственного подразделений.

– Как происходит подготовка к проведению корпоративного праздника?

– Это тоже командная работа. Сначала обсуждаем различные форматы будущего корпоративного мероприятия с Людмилой Вишняковой и другими руководителями подразделений. Из множества вариантов выбираем наиболее подходящий, и, надо отметить, это нелегко: чтобы мероприятие удалось, нужно максималь-

но учесть интересы и пожелания сотрудников конкретного подразделения. А кто, как не непосредственный руководитель, знает, чем и как живут его сотрудники, что для них на корпоративе будет самым полезным, а от чего лучше воздержаться, продумывая программу мероприятия?

– На ваш взгляд, каков самый главный итог последнего корпоративного праздника (назовем его «Новый год 2015 в «Стримере») для производственного подразделения?

– Новогодний корпоративный праздник сотрудники производственного подразделения «Стримера» провели за городом. У нас была замечательная ведущая, которая придумала множество зажигательных развлечений: мы выполняли различные задания, спортивные и творческие, общались друг с другом, ели-пили!

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ ПРАЗДНИКОВ – СПЛОЧЕНИЕ И РАСКРЕПОЩЕНИЕ КОЛЛЕКТИВА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЗАТЕМ НАМ СТАЛО БЫ ПРОЩЕ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ В РАБОТЕ И ПОКАЗЫВАТЬ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Впечатления у нас остались самые положительные. Даже скажу больше: многие были в восторге!

Очень приятно внимание, которое оказала нашему подразделению Компания. Я уверен, что отличное настроение, созданное праздником, так или иначе осталось с нами и теперь, несомненно, только помогает рабочему процессу и взаимопониманию.



его жизнь гораздо проще, чем в жизнь взрослого, могут проникнуть алкоголь и наркотики. Спорт помогает подросткам удерживаться на правильной дороге в этот непростой период, выступая как дополнительные страховочные перила, и пусть потом эти дети не станут олимпийскими чемпионами, это как раз совершенно не обязательно. Я сам серьезно занимался легкой атлетикой до 12 лет, затем поступил в институт и стал «любителем», но этот спортивный период стал очень полезным, системообразующим для меня.

**«СТРИМЕР»
И ВЗРОСЛЫЕ СПОРТСМЕНЫ**

Наконец, если мы поддерживаем соревнования, в которых принимают участие взрослые спортсмены, как профессионалы, так и любители, например, «Спринт на Дворцовой», то этим тоже участвуем в увеличении количества счастливых и здоровых людей.

ОЛИМПИЙСКИЕ КОЛЬЦА

Также для «Стримера» очень ценно, что Дмитрий Малышко, олимпийский чемпион, биатлонист, является нашим другом. Я знаю его очень давно, Дима родом из Соснового Бора. Знакомство с Димой не только почетно, оно еще и помогает нам в бизнесе: мы – вместе с олимпийским чемпионом, значит, мы в классной команде. Он представляет Россию в мире, мы – тоже, он показывает, что Россия на многое способна, и мы стараемся в своей отрасли доказать то же самое.

» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 7

СПОРТИВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

» Иван ЖИТЕНЁВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример», рассказал LifeStream о том, почему наша Компания поддерживает спортивные мероприятия и спортсменов.

Для меня спорт – одна из необходимых составных как здоровой личности, так и компании.

**СОЦИАЛЬНО-СПОРТИВНЫЙ
ПРОЕКТ: ПОМОЩЬ ЛЕНЕ
ЩУКИНОЙ**

«Стример» оказывает точечную помощь спортсменам и спортивным мероприятиям не в «чистом виде»: например, помощь лыжнице Елене Щукиной – это ведь социальное дело. Елена, спортсменка с ограниченными физиче-

скими возможностями, показывает другим людям, как можно преодолевать трудности. Так что это история не совсем про спорт.

**«СТРИМЕР» И СПОРТИВНЫЕ
ДОРОГИ ДЕТСТВА**

Также больше социальная, чем спортивная деятельность нашей Компании, – это поддержка детских соревнований, например, соревнований по биатлону на призы Владимира Драчёва. С 13 до 17 лет человек находится в «опасной зоне»: в

Дни Рождения друзей и коллег

<p>ИЮНЬ</p> <p>4 Дронова Светлана 20 Мощик Раиса 20 Шабанова Александра 21 Куланбаева Фируза 22 Синякова Ольга 25 Ударова Янина 29 Митьков Александр</p> <p>ИЮЛЬ</p> <p>2 – Игнатьева Мария 7 – Павлова Елена</p>	<p>12 – Шаутин Александр 14 – Оборин Павел 18 – Семенов Алексей 22 – Рубан Светлана 22 – Сиваев Александр</p> <p>АВГУСТ</p> <p>1 – Омельянчук Александр 2 – Чусов Александр 4 – Воробьев Илья 8 – Воронков Михаил 8 – Калакутский Евгений 10 – Ткаченко Александр 10 – Мельников Виталий 13 – Иванов Олег 13 – Никифоров Роман 14 – Вагин Михаил 16 – Цатурян Арина</p>	<p>19 – Романов Юрий 19 – Хохлов Дмитрий 22 – Наливайченко Максим 26 – Подпоркин Георгий</p> <p>СЕНТЯБРЬ</p> <p>4 – Усачева Александра 5 – Терентьева Жанна 7 – Корнух Александр 8 – Кванталиани Мераби 14 – Федорова Александра 15 – Нефедов Александр 16 – Никитин Валерий 16 – Наливайченко Максим 17 – Бартенева Елена 19 – Ершов Денис 27 – Нахратова Юлия 27 – Пузырева Ирина</p>
---	--	--

Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»
Стример LifeStream
распространяется свободно

191024, Санкт-Петербург, Невский пр-т, 147, пом. 17Н
тел.: (+7-812) 327-08-08; факс: (+7-812) 327-34-44
lifestream@streamer.ru www.streamer.ru

Главный редактор: Дмитрий Терёхин
Журналисты: Анна Смелягина,
Татьяна Рамкина

Корректор: Сергей Мелихов
Координатор: Васина Екатерина
Дизайнер: Горбачёв Александр