

# Life stream

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ ОАО «НПО «СТРИМЕР»

№4 (20) декабрь 2015 г.

## БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ИВАН ЖИТЕНЁВ: «КИТАЙ – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»

2

## ЛИЦО НОМЕРА: ПЬЕР ХЕ

«В КИТАЕ НАС ЖДЕТ 12 КМ ВЛ, КОТОРЫМ НУЖНА МОЛНИЕЗАЩИТА»

3

## МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

СИМПОЗИУМ СИГРЭ И МЭК

4

## «АНТРАКС»

ЗИМНИЕ ПРАЗДНИКИ В БОЛЬШОЙ СЕМЬЕ

5

## ИТОГИ ГОДА

КАКИМ 2015 ГОД БЫЛ ДЛЯ «СТРИМЕРА»

6

## СОБЫТИЯ ОСЕНИ

НОВОСТИ ИЗ РОССИИ И ЗАРУБЕЖЬЯ

10

## ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ

ПОЗДРАВЛЕНИЯ НАШИМ КОЛЛЕГАМ

12

## Дорогие друзья!

Мы часто говорим, что «Стример» – это не просто работа, это наш дом и семья. Мы вместе не только решаем сложные задачи, но и отдыхаем и веселимся. Мы во многом единомышленники, мы те, кто поддержит и всегда поможет своему коллеге. И главное – все знают, что это происходит абсолютно искренне и на любом уровне. Именно поэтому компания «Стример» выстояла в этом непростом году и оптимистично смотрит в будущее.

Как вы знаете, в 2014 году была принята стратегия, предполагающая, что дальнейшее развитие компании будет связано с диверсификацией бизнеса. Доля нашей продукции в России – уже около 80 процентов, и расти уже практически некуда. С учетом того, что инвестиции в отечественную энергетику, к сожалению, сокращаются, нам нужно выходить на новые рынки: международные – там, где мы обладаем экспертными компетенциями, и российские – осваивать смежные ниши.

Этот год ознаменовался новым этапом в жизни «Стримера»: мы нашли друга и партнёра – компанию «АНТРАКС», и сейчас происходит формирование группы компаний, ядро которой будем составлять мы с «АНТРАКСом». Изменился продуктовый портфель «Стримера» и на международных рынках: сегодня уже в 7 странах по всему миру используют поставленные нами индикаторы коротких замыканий. Благодаря новому продукту количество рынков, где мы сегодня работаем, выросло до 15. По сравнению с 2014 годом оборот по международным продажам вырос на 700%.

Сейчас мы рассматриваем возможность стратегического партнёрства с ещё одной компанией, которая тоже занимается молниезащитой, только на низких классах напряжения – 0,4-1 кВ. В будущем году планируется провести ряд маркетинговых исследований в поисках интересных ниш и новых компаний, совместно с которыми мы сможем усилить свои позиции на рынке. Мы будем не только реализовывать импортозамещение внутри своей страны, но и заменять импорт российскими решениями за рубежом, что гораздо сложнее, но и важнее для развития Компании.

Осенью мы почувствовали себя достаточно уверенно, чтобы прогнозировать дальнейшее усиление практически всех подразделений: в 2016 году планируется взять на работу более 10 новых сотрудников.



Дмитрий Викторович Терехин

Кроме того, нам удалось найти возможность повысить заработную плату части наших коллег, которым мы не пересматривали ее последние пару лет. Думаю, вы согласитесь, это верный показатель того, что мы не просто собираемся расти, но и видим куда.

*Я желаю нам, чтобы в будущем году наши сплоченность, оптимизм и уверенность в собственных силах остались с нами и помогли бы реализовать наши самые заветные мечты.*

*Мои особенные поздравления тем, кто в этом году обрел семью – вышел замуж или женился, и тем, кто ждет ребенка или уже стали мамами и папами.*

*Давайте смело смотреть в будущее. И тогда спустя много лет мы еще с юмором вспомним кризисы, которые преодолеем, проблемы, которые решим, а наши дети обязательно придут работать в нашу Компанию и придумают что-то новое и полезное, что будет служить людям, сохраняя свет!*

**Всех с Новым годом, счастья, здоровья и процветания!**

## Вперед, в Китай!

В Китае высокая грозозависимость, что обусловлено его географическим положением. Еще одна важная деталь: сети в этой стране организованы таким же образом, как в России. Все эти факты дали нам понять, что для «Стримера» Китай является рынком номер один. Кроме того, если компания не придет в Китай в течение ближайших пяти лет, она может просто исчезнуть. Это касается и некоторых новых направлений развития группы компаний, например, ИКЗ. В этой стране произойдет самое масштабное и решающее столкновение технологий, уже сегодня там формируется рынок таким, каким он будет в будущем повсеместно. Успешный опыт по освоению рынка Китая будет незаменим для дальнейшего международного развития Компании.

Любой, кто может предложить что-то интересное, запросто может начать продажи в Китае, но, если стоит задача выйти на достаточно большие обороты бизнеса, необходимо открывать там собственную компанию, привлекать местных специалистов и инвестировать в региональное развитие.



## Наши люди в Пекине

Стремясь к плотному взаимодействию с крупнейшими игроками в области энергетики — это и Государственная электросетевая корпорация Китая, которой принадлежит почти 95% всех сетей, и университет Цинхуа, с которым у нас довольно обширное сотрудничество — осенью 2015 мы открыли офис **西美雷** (название «Стримера» на китайском переводится как «красивая гроза с запада» и звучит «Си-мей-лей») в Пекине. Офис находится в одном из самых современных комплексов SOHO Galaxy, который построен по проекту Захи Хадид, она известна как первая женщина-архитектор, ставшая лауреатом Притцкеровской премии — аналога Нобелевской премии в области архитектуры.

Руководит представительством Пьер Хе, который присоединился к нашей команде еще в 2012 году. Теперь у него есть еще один сотрудник — Вивьен Бай, офис-менеджер, которая совмещает также функции логиста, финансиста и т.д. В ближайшее время в **西美雷** появятся ещё два сотрудника, один из них в большей степени сосредоточится на технической поддержке продаж, а второй будет сильным коммерсантом.

Все наши международные представительства работают сразу в нескольких странах региона и даже мира. Китайское же будет сосредоточено только на одном внутреннем рынке. И если все пойдет так, как мы планируем, то продажи «Стримера» в Китае будут выше, чем во всей Юго-Восточной Азии, настолько это ёмкий и перспективный рынок.

## С чем идти в Китай

Все представляемые решения востребованы в Китае. Рынок разрядников — это большой и равновесный рынок, где 20-30 игроков предлагают приблизительно один и тот же — с технологической точки зрения — продукт. У нас там изначально сильная позиция, потому что мы имеем уникальные разработки, по которым просто нет конкурентов. Получается, что «Стример» может очень серьезно изменить ситуацию и расстановку сил.

Рынок ИКЗ понятен и просчитываем, но там есть очень сильные конкуренты, некоторые из них уже даже начали работать в России. Мы знаем, что значительная часть средств, которые Китай вкладывает в распределительные сети, как раз будет направлена на автоматизацию сетей. Через 3-5 лет ИКЗ, которые сформируются в итоге всех этих конкурентных столкновений, станут мировым стандартом. Ситуация сложная, поэтому очень важно найти верную стратегию.



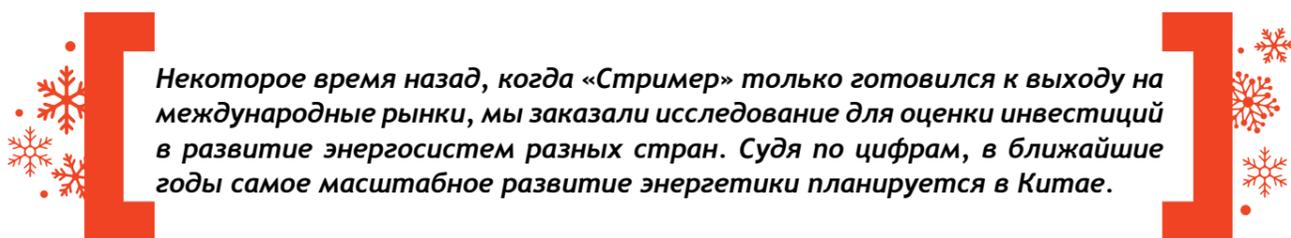
# «КИТАЙ – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ «СТРИМЕРА»

## С надеждой на теплый прием

Любопытен тот факт, что в специализированных кругах о «Стримере» в Китае уже известно удивительно много. Хотя, если проанализировать состав участников отраслевых конференций за последние несколько лет, станет понятно почему. Китайские власти вкладывают большие средства в развитие своей науки и техники. В Поднебесной престижно быть ученым. Не зря иероглиф 士 — это ключ, обозначающий понятия и воин, и учёный. В Китае всегда были развиты технологии и ценились знания и умения. В последние годы приоритеты страны еще больше ориентированы на качество, имидж и развитие науки.

Китайские специалисты с большим энтузиазмом откликаются на приглашения на любые значимые форумы и выставки; значительно вырос уровень знаний и влияние на мировой научно-технический прогресс.

Что касается взаимодействия с местными партнерами, мы не видим каких-либо трудностей. «Стример» — многонациональная команда, мы уже научились принимать разные правила игры, мы стали открытыми и восприимчивыми к разным культурам, готовы учиться и меняться. С другой стороны, сами китайские бизнесмены уже умеют взаимодействовать с европейскими, перенимают какие-то особенности западного образа жизни и привычки. Сейчас уже очевидно: если некоторые местные традиции становятся препятствием для бизнеса, они перестают быть такими обязательными. На примере автомобильного бизнеса можно заметить, что гиганты отрасли нашли возможность сотрудничать и производить для китайского внутреннего рынка продукцию, которая пользуется большим спросом. Там, где высока интеллектуальная составляющая, всегда есть возможность договориться.



*Некоторое время назад, когда «Стример» только готовился к выходу на международные рынки, мы заказали исследование для оценки инвестиций в развитие энергосистем разных стран. Судя по цифрам, в ближайшие годы самое масштабное развитие энергетики планируется в Китае.*

## Кто не рискует...

Мы понимаем, что есть определенные риски. Наивно думать, что в области электроэнергетики можно придумать какую-то штуку, которая 20 лет будет единственным возможным выбором и выведет компанию в лидеры рынка в длительной перспективе. Все будет меняться очень быстро. Нужно учитывать, что в Китае высокая скорость копирования различных технологических новинок, причем достаточно хорошего качества, и готовность вкладывать в передовые разработки.

Перед нами будет стоять еще одна важная задача — нужно менять местные стандарты, чтобы в нормативно-технической документации по строительству линий электропередачи появился бы раздел об установке, использованию и обслуживанию наших разрядников. И мы планируем над этим работать.

Закупки оборудования для энергетической отрасли сильно централизованы. Если мы хотим стать одним из поставщиков, то должны представить руководству китайских электросетевых компаний предложение от трех независимых производителей, причем все они должны быть местные. Это меры по обеспечению безопасности и устойчивости рынка. Логика следующая: если хотите, чтобы вашу продукцию применяли на уровне местного стандарта, то мы не должны зависеть от прихоти одного поставщика, тем более иностранного.

## Планы и ожидания

Мы выходим на новые для нас рынки с новыми для этих рынков продуктами, Компания развивает функции, которые она раньше не выполняла. В этом уравнении пока очень много неизвестных. Но я не сторонник жесткого планирования на длинный период времени. Четко фиксировать, какое положение в Китае должен занять «Стример» через пять лет — это ограничивать себя искусственными рамками. В течение этих лет мы можем найти какую-то новую интересную для нас возможность, и нужно быть ей открытыми.

Тем не менее мы анализируем все факторы и понимаем, какие результаты для нас будут реальны через год, два, три, какой процент рынка мы сможем освоить. До конца этого года 20 линий в Китае оборудуют нашими разрядниками. Все это — 20 отдельных проектов, которые мы получили благодаря невероятной работоспособности Пьера. Первые результаты опытно-промышленных эксплуатаций доказали, что продукция «Стримера» эффективнее традиционных средств молниезащиты. Мы уверены, что объемы продаж в Китае будут расти быстрее, чем в других регионах, и в будущем рынок Китая будет обеспечивать значительную часть поступлений и стимулировать развитие «Стримера».

# ПЬЕР ХЕ: «В КИТАЕ НАС ЖДЕТ 12 МИЛЛИОНОВ КИЛОМЕТРОВ ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЙ, КОТОРЫМ НУЖНА МОЛНИЕЗАЩИТА»

— Пьер, расскажите немного о себе.

— Я родился в Пекине во франко-китайской семье. Через какое-то время мы уехали из Китая во Францию. Я успел поучиться в родных странах моих отца и матери, поэтому отлично говорю на обоих языках. У меня инженерное образование со специализацией в физике и электронике. Я женат, у меня трое детей, им 10, 18 и 22 года.

Что касается моего профессионального пути, то я проработал инженером в крупной французской энергетической компании Alstomgroup более 15 лет, где занимался тепловой и гидроэнергетикой, подстанциями. Эти годы не прошли для меня даром и дали мне много полезных практических знаний об отрасли. Затем я снова приехал в Китай, где занял должность специалиста по продажам стеклянных подвесных изоляторов производства SEDIVER. Благодаря этой работе я хорошо изучил местный энергетический рынок и особенности ведения бизнеса.

Через три года закончился контракт SEDIVER, и я снова вернулся во Францию. Моим новым местом работы на ближайшие семь лет стала компания SICAMEX. Это подразделение корпорации SICAME Group, одного из крупнейших мировых производителей оборудования для сетей электроснабжения, ориентированное на работу с такими азиатскими странами, как Китай, Монголия, Япония и Южная Корея. Я участвовал в создании дочерней компании в Китае и строительстве нового завода в Нантонге.

Перед тем как прийти в «Стример», я работал в подразделении технического обслуживания в мультинациональной компании Ageva T&D. Я думаю, вы знаете, что они входят в число трех мировых лидеров в области передачи и распределения энергии и известны своими разработками для атомной энергетики. Работа в Ageva помогла мне развить управленческие навыки и гораздо лучше понимать потребности наших клиентов.

— Когда Вы впервые узнали о нашей компании?

— Я познакомился с продукцией «Стримера» довольно давно, когда еще работал в SICAMEX. Знаю, что это очень инновационная компания, имеющая отличную техническую и коммерческую команду.

Я верю, что сделал правильный выбор. Работать с теми уникальными решениями, которые предлагает «Стример», весьма перспективно.

— Какова Ваша роль в «Стримере»? Какие задачи перед вами поставило руководство компании?

— Моей основной задачей станет серьезное усиление позиций «Стримера» на одном из самых больших рынков в мире. Я надеюсь, что вскоре в представительстве появятся еще сотрудники, ведь здесь очень много возможностей для нас, а значит, и много работы.

— Какие возможности для развития компании дает китайский рынок? С какими основными затруднениями мы можем столкнуться?

— Китай — это огромный рынок. Здесь нас ждет свыше 12 миллионов километров воздушных линий, нуждающихся в качественной молниезащите.

**В Китае появилось официальное представительство «Стримера». Его возглавил Пьер Хе, который любезно согласился рассказать о себе, своем опыте в области энергетики и основных задачах, которые перед ним поставлены.**

Правительство этого государства планирует инвестировать серьезные средства в строительство новых и переоборудование существующих распределительных сетей в течение следующих пяти лет. Как нам стало известно, общий бюджет составляет около 300 миллиардов долларов, то есть 60 миллиардов в год. Еще одна хорошая новость состоит в том, что несмотря на существование конкурентов, которые предлагают решения в области грозозащиты, их продукт — давно известные и широко применяющиеся ОПН — по ряду характеристик проигрывает нашему разряднику. Пожалуй, самой серьезной проблемой, с которой мы можем столкнуться здесь, в Китае, — это необходимость бороться с контрафактной продукцией.

— Не могли бы Вы назвать основные цели китайского подразделения «Стримера» на ближайшие годы?

— Во-первых, мы должны как можно более широко представить рынку нашу продукцию. Важно показать ее преимущества в сравнении с традиционными средствами молниезащиты и продемонстрировать результаты опытно-промышленной эксплуатации в разных регионах Китая. Во-вторых, нужно будет поработать с ценовой политикой, чтобы разработкам «Стримера» было проще конкурировать с распространенными решениями для грозозащиты (такими, как, например, ОПН). Ну и третьей целью станет строительство в Китае собственного производства, что позволит представлять нашу продукцию уже не как импортную, а местную.

— Вы работали не только рядовым сотрудником, но и занимали руководящие должности. Расскажите о том, какого подхода Вы придерживаетесь, на чем основываетесь, когда принимаете важные управленческие решения?

— Я использую весь свой опыт, определяю стратегию, планирую необходимые действия, чтобы достичь цели. Я стараюсь собрать как можно больше информации, отзывов, мнений, чтобы понимать ситуацию. Важно проводить сравнительный анализ, прежде чем принимать решение, которое может иметь серьезные последствия. Конечно, я всегда проверяю, достигнут ли ожидаемый результат, и что можно исправить, если это не так.

— Спасибо, Пьер, было очень интересно познакомиться с Вами. И последний вопрос: как Вы проводите свободное время, если оно у Вас появляется?

— Я люблю плавать, путешествовать, встречаться с друзьями. В целом меня интересуют те же простые вещи, что и многих других людей: спорт, кино, походы в рестораны.



# СИМПОЗИУМ СИГРЭ И МЭК



➤ Автор статьи  
Марина Ермошина



*В октябре мне посчастливилось принять участие в Международном совместном симпозиуме СИГРЭ и МЭК 2015 и приуроченной к нему встрече исследовательского комитета (ИК) СИГРЭ «Воздушные линии».*



Международный Совет по большим электрическим системам высокого напряжения – СИГРЭ (Conseil International des Grands Réseaux Électriques – CIGRE) – крупнейшая международная неправительственная и некоммерческая организация в области электроэнергетики, которая на сегодняшний день является одной из наиболее авторитетных научно-технических ассоциаций. Она объединяет учёных и специалистов-энергетиков всего мира и оказывает сильное влияние на формирование стратегии развития отрасли многих стран.

«Стример» регулярно принимает участие в выставке СИГРЭ, которая проходит раз в два года одновременно со всемирным конгрессом – Сессией СИГРЭ, в городе, где расположена штаб-квартира этой организации – Париже. Представители Компании раньше не были задействованы в работе исследовательских комитетов в связи с деятельностью СИГРЭ в области высоковольтного и ультравысокого напряжения. Мировая тенденция по сближению крупных научно-исследовательских энергетических организаций сказалась и на нашей Компании: теперь представитель «Стримера» принимает участие в работе научно-исследовательского комитета СИГРЭ В2 «Воздушные линии». За последний год намечилось существенное сближение, и по ряду вопросов начинается совместная работа организаций, занимающихся исследованиями и стандартизацией в энергетике: МЭК (международный электротехнический комитет), СИГРЭ и СИРЭД.

Работа совместного симпозиума СИГРЭ и МЭК была посвящена развитию электросетевой инфраструктуры в Южной Африке. До сих пор подавляющая часть населения Африки не имеет доступа к электричеству, а потери в сетях достигают 40%. Мировой банк, за счёт которого планируется строительство инфраструктуры, поставил задачу разработки актуальных стандартов для обеспечения огромных масштабов нового строительства электросетевой инфраструктуры в Африке с учётом минимизации капиталовложений. Экономическая эффективность должна быть достигнута путём глубокого технического анализа. Применяемые технические решения должны быть гибкими для возможности дальнейшего развития и адаптации к быстрым изменениям. Вторым важным вопросом для обсуждения на Симпозиуме стали развитие и стандартизация воздушных линий электропередачи постоянного и переменного тока высокого и ультравысокого классов напряжения, активно развивающихся в Китае, Индии, Бразилии и Южной Африке.

В связи с участием в Симпозиуме экспертов СИГРЭ обсуждались вопросы развития всего энергетического сектора, в том числе высоковольтных воздушных линий электропередачи: общественное одобрение применяемых технических решений, широкое применение новых типов проводов, разработку многоцепных конструкций опор высоковольтных ВЛ.

Был затронут интересный вопрос о том, что человеческие решения нужны так же, как и технические: важна возможность людей отвечать за инновационные технические решения в конкретных условиях. Для решения этого вопроса рекомендуется активная работа по планированию аварий: регулярные тренировки, разработка таблиц принятия решений в экстренных ситуациях.



➤ Марина Ермошина и Joao B. G. Ferreira da Silva, руководитель подкомитета В2 и главный инженер эксплуатирующей компании Paranaibas, Бразилия.

Международное сотрудничество ярко высветило существующую зависимость вариантов решения конкретной проблемы от подходов к ней различных энергосистем. Необходимо развивать сотрудничество экспертов в мировом масштабе и создавать общице для всех правила рынка для снижения субъективной составляющей.

Основное отличие подходов отечественной и зарубежных энергосистем заключается в масштабах решения проблемы: в мире давно уже принят индивидуальный подход. Не вызывает вопросов необходимость индивидуальной разработки конструкций опор и специальной арматуры для специфических мест установки, в том числе из-за экономической эффективности таких решений.

Распределённая генерация и ВИЭ настолько быстро развиваются, что все технические решения должны быть гибкими, быстро адаптироваться под меняющиеся внешние условия. Интересно, что для этого предлагается не разделять энергосистему на магистральные передачи и распределительные системы, а рассматривать всё в комплексе.

Отмечу, что Симпозиум был весьма представительным: в нём приняли участие более 500 делегатов со всего мира. Открывали Симпозиум Президент СИГРЭ Клаус-Фролик и вице-президент МЭК,

глава Электросетевой корпорации Китая доктор Юньбао Шу, а также руководители крупных мировых энергокомпаний и некоммерческих структур. Клаус Фролик подчеркнул важность симбиоза СИГРЭ и МЭК, поскольку работа СИГРЭ является основой стандартов МЭК. Доктор Шу рассказал о важности развития микросетей по международным стандартам для возможности их дальнейшего присоединения.

В целом, знакомство с мировыми тенденциями вдохновляет на новые конструктивные идеи по развитию деятельности Компании, а общение с международными экспертами позволяет оценить уровень собственных идей как технически высокий.



Так сложилось, что «АНТРАКС» бурно отмечает всего два праздника в году — день рождения Тани Малининой и Новый год. Нет, конечно мы празднуем и 23 февраля, и 8 марта, да и день рождения каждого из сотрудников. Но все эти мероприятия гораздо скромнее и напоминают те вечерние посиделки, которые частенько случаются после 7 часов вечера на кухне. Это когда больше пяти сотрудников остаются работать допоздна и понимают, что без чая с пирожными жизнь совсем не в радость. Но летний корпоратив, который Таня проводит с букетами в

руках и разрывающимися от звонком мобильным, и зимний корпоратив — это явления совсем другого порядка. Предвкушать, собираться, делить обязанности, распределяться по автомобилям начинают ещё за две недели. Как бы ни были похожи эти праздники своими масштабами, они очень разнятся своим содержанием: 11 (или 12) июня — праздник семьи и спорта, игр на свежем воздухе, 30 декабря — застолье внутри трудового коллектива, где мы лучше узнаём тех, с кем мы работаем, но не то, как они живут.

# ЗИМНИЕ ПРАЗДНИКИ В БОЛЬШОЙ СЕМЬЕ «АНТРАКС»

*Компания «АНТРАКС», наш стратегический партнер, теперь стала частью Группы Компаний «Стример». И сегодня у нас есть отличная возможность познакомиться с новыми коллегами. Ведь важно не только то, как люди умеют работать, но и то, как они умеют веселиться и отдыхать.*

С детства мы привыкаем в Новый год чего-то ждать, с нетерпением предчувствуя приближение чуда. Малыши ждут Деда Мороза, те, кто постарше, — подарков, а взрослые — весёлого праздника. Вот и мы каждый Новый год ждём чего-то, гадаем — свершится или нет. В конце 2012 году мы ждали, успеет ли к нам на праздник по пробкам приехать из Зеленограда наш директор — Андрей Витальевич Добрынин (а поверьте, это только на первый взгляд кажется, что Зеленоград и Фрязино — всё одно Подмосковье). В 2013 году — прикидывали, сумеют ли прийти на праздник наши любимые разработчики Андрей Анатольевич и Максим Владимирович, оба тогда в силу обстоятельств передвигались только на костылях. В предпоследний день декабря 2014 — тревожно гадали, будет ли с нами за праздничным столом бригада телемехаников, которые до последнего часа вели ремонтные работы на подстанции «Река» и прилетели к нам «с корабля на бал». И это замечательно, что каждый раз наши надежды успешно свершаются, сотрудники облегло радостно вздыхают, праздник разгорается.

Новый год — пора маскарадных костюмов, смены обликов и загадок, время, когда сотрудники могут проявить свои не столь актуальные в работе, но очень ценные для дружеского общения качества. В этот праздник мы все немного актёрствуем, пишем стихи и эпиграммы, решаем шарады и загадки. Делимся на команды, соперничающие в поиске кладов, запускаем из окна многоэтажки фейерверки, рисуем шаржи на руководство, в лицах изображаем жизнь компании. Обязательно есть основная нить сценария, последовательность конкурсов, но всегда в неё вплетаются экспромты, подготовленные каждым отделом и руководством компании. Иногда они материальны — вырезанные прозрачные чудо-снежинки от производства, вкуснейшие тортики от снабженцев, длинные вязаные шарфы от директоров. Иногда это просто дружеская песня, ведь тёплые слова могут согреть холодной зимней ночью не хуже тёплого шарфа.

Конечно, встречая Новый год, мы говорим о прошедшем, о тех трудностях, что удалось преодолеть, о тех вершинах, что нам покорились. Руководство стремится отметить вклад каждого, образно сравнивая наши роли в организме «АНТРАКСА», раздавая меткие характеристики и приятные сувениры. И все вместе мы мечтаем, пишем, вырезаем, клеим и рисуем письма Дедушке Морозу, загадывая о будущем компании, о том, чего же ждём мы в Новом году.

Новогодний корпоратив для нас — время, когда все сотрудники объединяются в одну большую семью и каждый с интересом узнаёт новые черты знакомого незнакомца напротив. Мы не планируем в этот день глобальных свершений, не снимаем фильмов, не готовим блюда, достойные шеф-повара. Но нам так искренне уютно и тепло вместе, что сотрудники долго ещё потом смущённо-радостно улыбаются, встречаясь взглядами, вспоминая самый общий вечер в году. Приезжайте к нам, «в Простоквашино» — и вы всё увидите и почувствуете сами!



*«Без друзей от ёлки — мало толку,  
Разве что иголки посчитать,  
А придут друзья к тебе на ёлку,  
Можно будет вместе пометать»*



Застолье



Кто к нам с мечом придёт



Конкурс «Знатный тапкомёт»



Почти приличное слово



*«Сегодня умный будет глуп,  
И будет умён дурак.  
И всё не то, и всё не так,  
Но что есть то и так?»*



# ИТОГИ ГОДА

## Иван Вячеславович Житенёв



Друзья!

В начале этого года я сравнивал непростые этапы в жизни Компании со сложными и опасными участками в горах. И в этом году такие участки были. Но именно такие отрезки пути и делают нашу жизнь интересной, создают настоящую Команду и вдохновляют на новые открытия.

Не скажу, что год был очень сложным. Он был интересным. Он оказался проще, чем то, каким он казался из декабря 2014-го. Этот последний месяц уже почти позапрошлого года внес большую неопределенность в построение планов на 2015 год, поставил под вопрос - осуществимы ли они?

В первые месяцы мы столкнулись с серьёзным кризисом неплатежей. Для Компании и для меня лично это был самый тяжелый период, так как не было возможности выполнять свои обязательства и приходилось принимать очень жёсткие меры. Внутренней уверенности мне придавала мысль, что это не просто прихоть или наши ошибки в управлении, вся страна в таком положении, рынок стал значительно слабее. Трудности сплывают и делают Команду более сильной. Самым неприятным воспоминанием в этом году для меня останутся разговоры с коллегами о том, что оплата их труда в ближайшие месяцы будет зависеть не только от их личного вклада, но от общих результатов, достигнутых Компанией. Но, как у каждой медали, здесь есть другая сторона: приятно удивило полное понимание, проявленное к этим вынужденным шагам. Мы справились, перетерпели. И теперь с большим оптимизмом можем смотреть в будущее.

Второй и третий квартал позволили нам немного отдышаться и показали, что, с одной стороны, мы теперь знаем при каких минимальных поступлениях «Стример» может не просто существовать, но и развиваться, с другой стороны, стало очевидно, что энергетический рынок в России длительное время будет в таком положении. Все оказалось не так страшно, но, скорее всего, это надолго. А это значит, что в следующем году мы будем продолжать делать значительный акцент на международное развитие.

Особенным событием 2015 для «Стримера» я считаю слияние с «АНТРАКСом». Это наш первый опыт подобного сотрудничества, подразумевающего полное доверие

и командность во всём. Не всё идёт гладко, но в этом и есть интересность и привлекательность бизнеса. Ты растешь и изменяешься вместе со всей Компанией. Результат – это тот синергетический эффект, когда 1+1=3 или даже больше, и тут всё зависит только от нас.

В четвёртом квартале меня порадовало, что российская энергетика меняет свое отношение к тренду импортозамещения. Идея о том, что мы должны перейти на 100% отечественное оборудование становится всё менее популярной. Сейчас в ФСК обсуждается вопрос об увеличении импорта в энергетической отрасли до 20-30%. Нельзя слепо следовать политике импортозамещения и пытаться обеспечить Россию только отечественными продуктами.

Практика показывает, что страны, которые шли по такому пути, через 5-10 лет столкнулись с огромным технологическим отставанием. Если мы закроемся от всех новых решений, мы потеряем связь с миром, и отставание в развитии технологий может стать катастрофическим. Вторая хорошая новость: ФСК считают, что должны начать поддерживать тех российских производителей, которые успешны не только внутри страны. Их требования по закупке, возможно, изменятся, и приоритет будет отдан тем, кто востребован за рубежом. Это отличный механизм, который будет задавать правильное направление развития наших отечественных производителей, а также предохранять отрасль от коррупции. Это будет стимулировать наши компании идти на международный рынок, развивать свою конкурентоспособность. У «Стримера» уже есть значительные успехи на международном рынке, поэтому изменение правил игры в России будет нам на руку.

## Александр Корнух

Какие результаты мы бы ни оценивали: личные, семейные или рабочие – мы всегда ориентируемся на успехи, достижения или же недостатки прошлых лет, а также на те планы, которые мы установили для себя изначально. Нам есть чем гордиться и есть над чем работать.

Я считаю, одно из главных достижений – это то, что мы прошли проверку кризисом. Необходимо было пересмотреть свои взгляды на состояние рынка, принять ряд своевременных и порой сложных решений, но уже в конце года можно убедиться в том, что они были правильными и позволили стабилизировать ситуацию. Во многом благодаря этому мы достигли желаемых результатов, смогли минимизировать потери. В итоге Группа Компаний «Стример» смогла наладить оперативное управление в режиме неопределенности.

Один из показателей, который существенно снизил кризисную нагрузку, это внешнее финансирование. Мы успешно продолжаем сотрудничество с Министерством образования и науки в рамках Федеральной целевой программы. Получили поддержку фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также развили новые компетенции при проектировании двух стендов для Федерального испытательного центра.

Я верю в то, что такая диверсификация рисков и новые направления позволят «Стримеру» быть инновационным лидером в энергетике в наступающем 2016 году.

Достойные итоги 2015 года - это результат профессиональной работы команды компании «Стример». Коллеги, спасибо вам за высокую организацию, эффективную работу и атмосферу, в которой приятно работать, общаться и совместными усилиями справляться с трудностями. Пусть 2016 год принесет стабильность, еще больше положительных эмоций и профессиональных успехов.

## Андрей Анатольевич Кучерявенков



2015 год для компании «АНТРАКС» – год перемен, важных решений и новых открытий. Конечно, главное событие – это слияние с Группой Компаний «Стример».

В этом году «АНТРАКС» совершил важный рывок в своем развитии: вышел на международный рынок. Благодаря тесной работе со Streamer AG мы отгрузили партию наших ИКЗ в Таиланд, Шри-Ланку и Филиппины. На очереди отгрузка для Индонезии. Заказы продолжают поступать, нужно активно завоевывать рынок. Наши коллеги из «Стримера» отлично поработали с точки зрения организации продаж. В свою очередь, специалисты «АНТРАКСа» провели большую серьезную работу: адаптировали наш продукт и подготовили всю необходимую документацию для более успешного старта продаж за рубежом.

«Антракс» переживает сейчас не простой, но вместе с тем очень увлекательный период. Нам приходится узнавать много нового для себя, решать интересные задачи, и все это в очень непредсказуемом режиме. Это, пожалуй, самое положительное, но и самое сложное из того, что было в 2015 году.

Второй позитивный момент лично для меня состоит в том, что я познакомился с людьми, для которых бизнес – это не просто способ заработать деньги, но возможность развивать науку, выпускать и развивать инновационные и нужные продукты. Сейчас это редкость. Раньше мы могли похвастаться тем, что первыми отправили человека в космос, а сегодня, к сожалению, единственное, что приходит в голову как пример нашей высокотехнологичности – это оборонная отрасль. Я в какой-то мере пацифист, мне больше хочется вкладываться во что-то мирное и нужное абсолютно каждому человеку, например, в электроэнергетику. Приятно осознавать, что в нашей стране есть такие люди, которые с энтузиазмом и рвением развиваются сами, становясь драйвером роста своей компании.



*Хочется пожелать всем, чтобы 2016 году мы тратили свои силы, таланты, время не на мелкие незначительные конфликты, а на создание и развитие таких решений, которые будут интересны всему миру, и нам принесут огромное внутреннее удовлетворение. Пусть все недопонимания останутся в этом году. Хочется верить, что в следующем году мы будем понимать друг друга с полуслова.*

*Я согласен с Дмитрием Терехиным, что в сумме мы стали сильнее не в два раза, а в десять. Так давайте вместе делать наши продукты и решения уникальнее, технологичнее, качественнее, чем делали это до того, как объединились.*



*Подводя итоги, хочу сказать, что это был замечательный год, потому что мы были самой лучшей в мире Командой. Это самое ценное. Спасибо вам всем!*

*С Новым годом и будьте счастливы!*



### Елена Бартенева



2015 год был непростым. Уже в начале года мы столкнулись со значительным для нас отставанием по платежам за поставленную продукцию, с общей неопределенностью на отраслевом энергетическом рынке. Это потребовало от компании в целом, а особенно от финансового отдела еще более продуманного распределения денежных ресурсов, контроля дебиторской задолженности и подготовки финансового резерва — дополнительного стороннего финансирования.

Каждый месяц руководство компании анализировало показатели деятельности «Стримера» для корректировки текущих планов. В условиях кризиса в 2015 году мы, конечно же, наблюдаем отставание по объемам отгрузок и чистой прибыли по сравнению с прошлым годом, однако по результатам года в целом, как на текущий момент показывают расчеты, это снижение будет не более 10%.



*Дорогие мои стримеровцы!*

*Накануне Нового года хотелось бы поблагодарить каждого из вас за равнодушие, за профессионализм, за преодоленные вместе трудности, за желание расти и учиться! Пусть все у нас получится и в следующем году! А главное — пусть будет мир в наших домах!*



Очень приятно, что мы участвуем и выигрываем в больших конкурсных федеральных программах, выдающих гранты, что уже традиционным становится получение субсидий на возмещение различных затрат (на сертификацию продукции, на уплату процентов по кредитам, на правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности и др.), предоставляемых в соответствии с Постановлениями Правительства Санкт-Петербурга. В 2015 году мы получили 25,5 млн. руб. федеральных субсидий и представили документы на получение более 2 млн. руб. региональных, часть из которых уже нам перечислена.

Каждый Новый год мы ждем перемен и обязательно надеемся на лучшее. В наступающем году финансовой службе предстоит внедрение автоматизированной системы управления платежами, далее, надеюсь, мы перейдем к автоматизации процесса бюджетирования для того, чтобы сделать наши расчеты быстрыми и более точными. Мы растем и развиваемся, в сложных задачах приобретая драгоценный опыт взаимодействия друг с другом.

### Анна Лаптинская



В начале года много времени проводили за обсуждением, как можно преодолеть влияние экономического кризиса на работу компании, при этом оставив людей и те программы по развитию персонала, которые у нас есть. Было заметно, что коллеги сплотились и ко многим вещам относились с пониманием, они стали еще больше работать, хотя казалось, что больше уже просто невозможно.

Несмотря на непростую ситуацию, в этом году мы взяли на работу несколько человек, правда, гораздо меньше, чем в прошлые годы. Ну а самое главное — удалось продолжить обучение сотрудников иностранным языкам. Благодаря кризису мы особенно ясно поняли, что зарубежные рынки предлагают нам дополнительные возможности и помогут Компании остаться на плаву, если в России кризис будет усугубляться. Так что мы продолжаем учиться и смотрим в будущее с надеждой на лучшее.

### Георгий Викторович Подпоркин



Подводить итоги в такой сфере, как научная, непросто. Здесь сложно прогнозировать результат заранее, невозможно планировать сделать определенное количество изобретений в год. Но мы не стоим на месте, постоянно разрабатываем различные мультикамерные системы, обеспечивающие гашение дуги «в импульсе», т.е. без сопровождающего тока сети. Получили интересные результаты, которые требуют дальнейшего изучения и технологической доработки.

Активно сотрудничаем с физиками и надеемся продолжить эту практику в следующем году. Первые результаты оказались слишком теоретическими. Но зато мы поняли, в какую сторону нужно двигаться в исследованиях и как формулировать техническое задание, чтобы получить такие данные, которые можно применять для разработки наших решений.

Очень радуют успехи «Стримера» на международном уровне. Особенно показательным стал случай на форуме INMR 2015, где нас поддержал Джонатан Вудворт, один из самых авторитетных экспертов в области разрядников и других устройств для молниезащиты. Он читал доклад «Разрядник — 2050», составленный не без изрядной доли юмора. Тем не менее, зарубежный коллега несколько раз упомянул наши разработки как многообещающие и уже демонстрирующие те характеристики, за которыми он видит будущее.

### Владимир Вячеславович Житенёв



В этом году в нашей линейке не появилось новых разрядников. Однако мы много работали над модификациями существующих устройств на основе мультикамерной системы.

Очень важно упомянуть о развитии технологической базы. Мы получили новое оборудование для опытного участка, благодаря чему стали быстрее изготавливать и, соответственно, испытывать прототипы. Кроме того, то испытательное оборудование, которое у нас уже было, мы непрерывно ремонтируем и дорабатываем, на что, конечно, уходит немалое количество ресурсов, но благодаря этой модернизации расширяются возможности проведения испытаний.

РМКЭ начали выпускать на двух основаниях: на полимерном (его мы планируем отправлять в Китай) и на металлическом (этот вариант будет продаваться во всех прочих точках планеты). Конструктивное дополнение нашей продукции, над которым мы начали работу в текущем году, — эффективное птицевозное устройство. Во многих европейских странах это стало необходимой характеристикой приборов, устанавливаемых на воздушных линиях. Учитывая, что мы активно работаем на международных рынках, нужно приводить нашу продукцию в соответствие с требованиями зарубежных заказчиков.

### Александр Нефедов



Международное направление появилось только в этом году, и первым нашим крупным достижением стало увеличение состава сотрудников сразу на 100 процентов. В течение года происходила передача нам многих функций, вплоть до логистических, для того, чтобы вся деятельность по поддержке зарубежных представительств «Стримера» сосредотачивалась в одних руках.

За несколько первых месяцев работы подразделения мы создали масштабный документ, который включает весь ассортимент нашей продукции с учетом требований к ней со стороны зарубежных заказчиков. Его мы представили на летней стратегической сессии. Завершен еще один важный проект, который для нас выполняли физики швейцарского университета Рапперсвилль. Они создали программное обеспечение, которое поможет проводить испытания новых модификаций разрядников на основании физико-математической модели. Прототип изготавливать не потребуются. Появилась идея, ввели данные, получили результат, а в итоге сэкономили огромное количество времени и ресурсов.

## Марина Ермошина



Прошедший год стал первым годом моей работы в «Стримере». За этот год у меня была возможность наблюдать за работой Компании и со стороны научно-технического подразделения на Гжатской, и административного на Невском. Считаю, что у каждого сотрудника должна быть такая возможность: рядовое ежедневное общение с интересными людьми из разных подразделений позволяет понять «как это работает», каким образом Компания добивается результатов.

Участие и руководство новыми проектами стало интересным этапом в моей жизни. Подготовка презентации по новой лаборатории «Башня-2» познакомила с особенностями работы испытательной базы. Получение гранта в Фонде содействия инновациям с подключением всех без исключения направлений работы Компании позволило оценить возможности и потенциал развития, а они оказались неограниченными! Интересной оказалась работа с нашими молодыми учёными, спасибо им за то, что научили меня новому. Не менее увлекательным стало ведение самостоятельной работы при разработке концепции комплекса механических испытаний Федерального испытательного центра.

Я благодарна Компании за возможность продолжения научно-исследовательской работы в Международном Совете по большому энергетическим системам высокого напряжения: общение с учёными мирового уровня и возможность обсудить с ними свои идеи вдохновляют.

Считается, что основную мысль в тексте должно донести повторение определённых слов. Для «Стримера» этим словом является «возможность». Компания предоставляет возможность – и это действительно здорово! Уважаемые коллеги, спасибо вам всем за поддержку и предоставленные возможности в этот непростой год!

## Михаил Вагин



В этом году мы продолжили активно развивать систему качества, сместив акцент с регламентации взаимодействия на обеспечение качества выпускаемой продукции и систематизацию требований к ней. Также особое внимание уделялось тщательной приемке новых изделий.

Так, например, реализован перевод конструкторской и технологической документации в систему электронного документооборота Elma. Система автоматически информирует о выходе новых чертежей, а также фиксирует ознакомление с новыми документами на особо важных рабочих местах.

Вместе с технической службой нам удалось: навести порядок в технических условиях и разместить их в общий доступ; найти и устранить огромное количество неточностей в конструкторской документации; оптимизировать сопроводительную документацию по качеству; спланировать и начать разработку внутренних методик испытаний для всей серийной продукции, включая входной контроль, испытания в башне, механические испытания, испытания на производственном ГИНе.

Улучшения в контроле качества проявились во внедрении процедуры приемки новых изделий, запуске входного контроля каждой партии силиконовой резины, осуществлении особого контроля демонстрационных образцов.

Для формирования системы прослеживаемости продукции внедрены контрольные карточки на всех серийных изделиях. Теперь записи результатов испытаний привязаны к конкретному номеру изделия, а карточки позволяют отследить, когда и насколько полно была проведена проверка качества.

Необходимо отметить, что мелких производственных дефектов в нашей продукции становится все меньше и меньше. Проанализировав статистику, я делаю вывод, что количество фиксируемых несоответствий сократилось примерно в два раза с начала года. Это результат совместной работы с производством и с технической службой. Такое позитивное взаимодействие хочется наблюдать постоянно из года в год.

## Александр Дмитриевич Сиваев



Мы участвуем в проектировании стенда наружных испытаний в рамках Федерального испытательного центра. Большая часть этого стенда представляет собой комплекс испытательных установок и конструкций, необходимых для проведения испытаний и исследований ВЛ сверхвысоких классов напряжений и их элементов. В этом масштабном начинании мы не только приобретаем ценный опыт, но и развиваем новое для себя направление проектирования объектов для энергетической отрасли.

Мы продолжаем работу по изучению физических процессов, происходящих в камере разрядника, по гранту, который получили от Министерства образования и науки. Работаем параллельно с физиками из Академии наук, Политехнического университета, зарубежных вузов. Данный проект в целом курирует Роман Зайналов, за научно-техническую отчетную документацию отвечает Евгений Калакутский, за физическое понимание экспериментальных и расчетных данных – Александр Чусов.

Мы начали осваивать новые технологические горизонты: изучаем принципы работы грозозащитных устройств на другие, более низкие классы напряжения. Это интересная тема, и потенциально она может дать толчок для развития существующей линейки разрядников.

Стоит сказать и о новом подходе к решению кадровой проблемы. Нужных специалистов необходимой нам квалификации на рынке очень мало. Можно взять вчерашнего студента и полноценно обучить, но это достаточно длительный процесс. Мы рассчитываем на более рациональный вариант: отправлять наших сотрудников на обучение по тем узким темам, которые будут актуальны для нас в ближайшем будущем. С учетом уже существующего багажа знаний и опыта их дополнительное образование займет гораздо меньше времени.

## Юридическая служба



## Юлия Цапина



## Александра Полежаева

За 2015 год юридическая служба пропустила через свои руки более двухсот договоров. Мы продолжаем патентовать наши разработки. За год оформили несколько новых российских патентов: «Полезная модель «Мультиэлектродный экран-разрядник», «Изобретение «Мультикамерный изолятор-разрядник с предварительно изготовленными разрядными камерами», «Изобретение «Мультикамерный изолятор-разрядник и способ его изготовления».

Наша работа по юридическому обеспечению международной деятельности позволила получить патент на разрядник мультикамерный в Канаде, а в ЮАР и Малайзии у нас теперь есть сертификаты на товарный знак «STREAMER». В этом году открылось новое подразделение Компании в Китае, поэтому мы зарегистрировали следующие торговые марки, адаптированные для местного рынка: Keeping the light с логотипом «Стримера», наименование компании на китайском, а также торговую марку, обозначающую принцип действия.



*Дорогие коллеги, юридическая служба поздравляет вас с Новым 2016 годом!*

*Новый год – это семейный праздник, а любой коллектив всегда похож на семью, где все взаимосвязаны, где результат каждого определяет общее благополучие. Поэтому мы желаем каждому члену нашей растущей семьи «Стример» успехов в новом году, основательного обогащения и много личных неимущественных благ!*



## Денис Ершов



Экономический кризис стал поводом сконцентрироваться на повышении эффективности производства, на освоении участка вулканизации, нового для нас направления. За счет определенных мер — перехода к различным вариантам оплаты труда, например, разделения зарплаты и премии, перехода части сотрудников на заработок в зависимости от выработки — удалось повысить эффективность производства. Получилось, что в таких тяжелых для «Стримера» условиях мы смогли выпускать больше продукции на единицу человека, в итоге понизилась себестоимость продукции, а Компания получила дополнительную прибыль.

В этом году мы освоили ряд новых технологий на участке вулканизации, которые необходимы для производства разрядников экранного типа. Когда экономическая ситуация стабилизировалась, было принято решение о закупке нового дорогостоящего оборудования, которое даст возможность работать с тяжелыми формами и улучшить качество литья. Мы также предложили ряд мер, касающихся РМК-20: конструктивные изменения изделия помогли снизить его себестоимость.

В целом хочу отметить, что коллектив стал более сплоченным и более квалифицированным. Нам удалось сохранить персонал, а это люди, которые работают более полутора-двух лет, накопили значительный практический опыт, что положительно сказывается на качестве и производительности.

## Галина Левицкая



У бухгалтера мало работы не бывает! В этом году продолжали заниматься раздельным учетом по проекту с Министерством образования, начали работать по проекту с Фондом развития инноваций, что предполагает увеличение занятости бухгалтерской службы. Объем статистической информации вырос в шесть раз. Стал расти экспорт, что сказало на загрузке нашего бухгалтера по ВЭД. Ужесточилось законодательство в части более тщательного мониторинга налоговыми органами правильности заполнения налоговой и бухгалтерской отчетности, электронного контроля декларации по НДС, а значит надо вдвойне внимательно оформлять первичные документы, отчеты, проверять наших контрагентов и т.п. — ведь любая нестыковка может создать массу проблем. Но мы с коллегами со всем этим успешно справлялись и будем справляться.

## Екатерина Васина



*Дорогие коллеги!*

*Этот год показал, что мы умеем справляться с любыми трудностями. Мы сильные, потому что мы команда замечательных специалистов, профессионалов своего дела, людей, которые любят свою работу. Спасибо всем, кто предлагал помощь, отзывался на просьбы, делился своими идеями, спрашивал совета и просто улыбался при встрече.*

*Желаю «Стримеру» в будущем году сохранять и беречь это чувство, что рядом с тобой друзья и единомышленники.*



Активное позиционирование «Стримера» в качестве Группы Компаний требует большой работы с точки зрения маркетинга и PR. В этом году мы стали гораздо больше внимания уделять продвижению в социальных сетях, созданию HR-бренда, выстраиванию коммуникационной стратегии.

Постепенно, но целенаправленно будем обновлять наш фирменный стиль. Последний раз мы делали это в 2010 году. Тогда мы, например, заменили образ молнии на темном небе на послегрозовую свежесть и яркость красок. Пришла пора внести изменения в соответствии с современными требованиями к дизайну, это поможет нам подчеркнуть инновационность и уникальность Компании.

Мы уже обновили маркетинговые материалы, как международные, так и российские, ушли от обилия текста, сделали наполнение более структурированным и понятным. В следующем году продолжим усовершенствовать фирменный стиль, готовим к запуску новый сайт.

Одна из важнейших задач в следующем году — это кооперация маркетинговых функций «Стримера» и «АНТ-РАКСа». Мы планируем вывод на международный рынок как минимум одной новой продуктовой линейки и ещё одной — на российский, поэтому так важно объединить наши возможности.

Помимо этого, нас ждет привычная работа: продвижение и наших продуктов, и Компании в целом, организация Конференции по молниезащите — крупнейшего специализированного события в отрасли, проведение мероприятий в России и за рубежом, решение общекорпоративных задач вместе с другими подразделениями «Стримера».

## Céline Fornerod



I love the fact that we can see continuously that we are growing and this is only one way to see success.

## Jonathan Zahnbrecher

2015 has been an important year for Streamer AG, with a difficult market situation full of new challenges, starting in the very beginning of the year with the exchange rate choc between RUB / CHF and also CHF / EUR, as well as the WW economic situation on top. Obliging us to adapt regularly our strategy and plans. Despite this situation, we managed to reach major achievements like:

— Product offer: We went from a single product offer (SAi10z, i20z), to a product portfolio (SAi10z, i20z, d20z, d35z, Lodestar, Bowden, ihost and now Transec). It has made our market penetration easier and our hold on distribution network easier. A great job has been done here by our teams in terms of Sourcing, Marketing and Development (even if we still have a lot to do).

— Sales: We sold our products in 14 countries (China, Thailand, Switzerland, Indonesia, Botswana, Estonia, Spain, Jordan, Germany, Philippines, Vietnam, Turkey, Brazil, Sri Lanka).

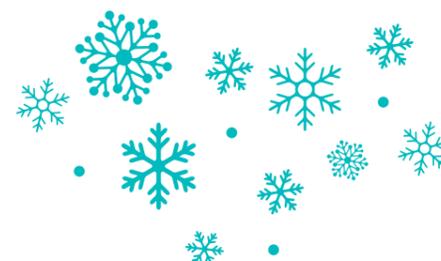
A good footprint in Asia, where we start selling in most countries. It's giving us very good perspectives for the future.

— Team work: The points mentioned above, but also stress, amount of job, misunderstanding sometimes, generated a rise of unnecessary tensions. But we always managed to solve the issues and finally I have the feeling that our team is getting out of this year stronger than before.

These achievements make me feel confident for our future and I want to say thank you to everybody for the open-mindedness, team spirit and willingness to move forward.



*Merry Christmas and a Happy New Year, filled of joy, prosperity and contentment.*



# СОБЫТИЯ ОСЕНИ

## Международные поставки РМКЭ-35



Самая инновационная разработка «Стримера» на сегодняшний день – это РМКЭ-35, разрядник мультикамерный экранного типа для ВЛ 35 кВ. Его ключевой характеристикой является способность выдерживать прямой удар молнии без потери механических и электрических свойств, что крайне востребовано в регионах, отличающихся высокой грозовой активностью.

Во второй половине 2015 года «Стример» подготовил большую партию разрядников нового типа для поставки в Малайзию. Заказчика – одну из крупнейших энергетических компаний страны – нашел Мэтью Цинк, руководитель тайского офиса Streamer International AG. В этом регионе высокая грозовая активность (свыше 20 ударов на квадратный километр в год) наблюдается в течение

практически всего года за исключением двух небольших перерывов в сентябре-октябре и с декабря по февраль, поэтому вопрос молниезащиты стоит весьма остро. Существуют целые исследовательские организации, которые призваны найти эффективное решение этой проблемы. А пока ущерб от гроз довольно дорого обходится малайзийским энергетикам.

Презентация разрядника в компании TNB произвела большое впечатление. Переговоры и взаимный интерес вылились в серьезный пилотный проект по РМКЭ-35, самый крупный для этого класса решений. Порядка 260 устройств будут отправлены в Малайзию, где ими полностью оснастят воздушную линию электропередачи напряжением 33кВ и протяженностью 28 км.

В отличие от традиционных решений, используемых для защиты ВЛ от грозовых перенапряжений, благодаря принципу рассеивания избыточной энергии грозового импульса мультикамерная система разрядника обеспечивает его устойчивость к прямым ударам молнии без разрушения и с сохранением всех заявленных характеристик. Устройство изготовлено на основе пластика, который очень надежен и устойчив к различным внешним воздействиям, перепадам температур и ультрафиолетовому излучению.

В Малайзии решили не проводить опытно-промышленную эксплуатацию и приняли решение на основе результатов лабораторных испытаний, которые разрядники успешно прошли и доказали свое соответствие всем заявленным свойствам и принятому в стране техническому стандарту.

Учитывая специфику этого проекта, установка РМКЭ-35 будет проведена в ближайший период, когда грозовая активность в регионе существенно снизится. Несмотря на то, что для зарубежных специалистов разработана подробная инструкция, в пилотном проекте шеф-монтаж оборудования проведут сотрудники «Стримера».

Стоит упомянуть еще один проект, связанный с РМКЭ-35 – сравнительно небольшой по объемам, но имеющий огромное стратегическое значение.



*Еще одна модификация РМКЭ-20, предназначенная для защиты воздушных линий электропередачи напряжением 10-20кВ, оказалась востребованной в Швейцарии и в Индонезии. Поэтому на очереди у «Стримера» два новых интересных проекта.*



В конце сентября 36 устройств были отправлены в Германию. С их помощью немецкие энергетики надеются справиться с проблемой перенапряжений. Они начали регулярно возникать после установки новых видов изоляторов, которые защищают от гибели птиц, садящихся на провода. Традиционные средства защиты не справлялись с набегающими волнами перенапряжений, из-за чего выходило из строя дорогостоящее оборудование подстанций. Разрядники «Стримера» не обладают недостатками, свойственными ОПН, и отлично справляются с решением этой задачи. Как только будет доработано крепление для нестандартных опор, установленных на данной линии, энергетики из Германии оборудуют свои линии новой эффективной защитой.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что проекты, связанные с установкой РМКЭ в разных точках планеты, а особенно в двух самых консервативных в области энергетики странах Европы – серьезный шаг с точки зрения продвижения продукции «Стримера». Если это оборудование будет иметь широкое признание в Юго-Восточной Азии, Германии и Швейцарии, то Компания получит серьезные преимущества и откроет для себя новые перспективы.

## РМКЭ-35 на форуме «Открытые инновации-2015»

«Стример» стал участником международного форума «Открытые инновации-2015» по приглашению Фонда содействия инновациям. На выставке Компания представила свой новейший продукт – разрядник мультикамерный экранного типа (РМКЭ-35). Его разработка и запуск в производство стали возможными благодаря финансовой поддержке Фонда.



Присутствующих на презентации разработки заместителей генерального директора Фонда Павла Гудкова и Андрея Микитаса особенно впечатлила информация о международной экспансии «Стримера» и исследовательских проектах, которые реализуются в Швейцарии и России.



## Вышла новая книга Георгия Викторовича Подпоркина

Георгий Викторович Подпоркин, автор двух серьезных работ по молниезащите, выпустил третью книгу «Молниезащита воздушных линий электропередачи», в которой объединил все свои предыдущие статьи и публикации. В результате читатель может проследить технологическую эволюцию разрядников, разработанных и произведенных компанией «Стример», начиная с 1995 года. Две предыдущие книги были написаны в соавторстве и исследовали более узкие аспекты этой темы.

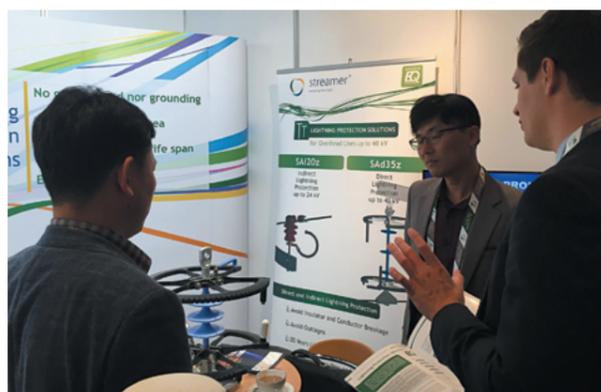
В новой работе подробно освещен принцип действия и возможности различных модификаций длинно-искровых разрядников, а затем устройств на основе мультиэлектродной системы. Большой раздел книги рассказывает о наиболее актуальной разработке Компании – мультикамерной системе. В заключение ученый обобщает существующий опыт молниезащиты ВЛ с помощью таких традиционных средств, как ОПН, а также и с использованием уникальных технологий «Стримера».

Георгий Викторович отметил, что его книга вышла благодаря плодотворной и творческой помощи коллег, в частности В.Е. Пильщикова, А.Д. Сиваева, Е.Ю. Енькина и Е.С. Калакутского, а также при участии и всесторонней поддержке руководства Компании.

## ГК «Стример» на международном конгрессе INMR-2015

На международном конгрессе INMR 2015, который прошел в Мюнхене 18-21 октября, сотрудники Группы Компаний «Стример» ЙенсБотэ и Александр Нефедов прочитали два доклада. Первый представлял собой обзор опыта эксплуатации разрядников в энергосистемах по всему миру, а второй был посвящен основным различиям между собственной продукцией и традиционными средствами молниезащиты.

В выставочной зоне были представлены разрядники РМКЭ-20, РМКЭ-35, РМК-20, а также индикаторы короткого замыкания производства «АНТРАКС» и BowdenBrothers. Александр Нефедов об участии «Стримера» в INMR 2015 сказал, что «главные цели достигнуты: Компании удалось в очередной раз заявить о себе и показать прогресс в части разработки разрядников для защиты ВЛ».



## «Стример» получил премию «Патент года»

9 октября 2015 года в Экспофоруме прошло награждение лауреатов конкурса «Патент года». Организатором мероприятия выступил Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга.

ГК «Стример» выиграла конкурс, представив идею мультикамерной системы, на основе которой созданы такие устройства, как разрядник для грозозащиты и разрядник экранного типа. Всего было подано более 50 заявок, из них жюри отобрало 5 финалистов.

«Стримеру» удалось стать лауреатом конкурса не только по причине уникальности идеи, но и потому, что в компании уделяют большое внимание защите интеллектуальной собственности. Это следствие активной работы не только на российском, но и на международном рынке, где практика патентования своих разработок является общепринятой и необходимой. Только в течение 2014 года «Стример» получил 4 национальных патента на изобретение «Изолятор-разрядник» и 3 патента на изобретение «Разрядник с мультикамерной системой».



## ГК «Стример» представила разработки на Rugrids-Electro-2015

На Rugrids-Electro-2015 были представлены решения в области молниезащиты ВЛ и линейка оборудования, предназначенная для диагностики и измерения параметров работы энергосистемы. Интерес посетителей был одинаково высоким к устройствам обоих направлений, что можно считать отличным результатом: если разрядники «Стримера» уже известны участникам форума, то индикаторы короткого замыкания демонстрировались здесь впервые. За свои разработки «АНТРАКС» стал лауреатом конкурса «Инновации в электротехнике».



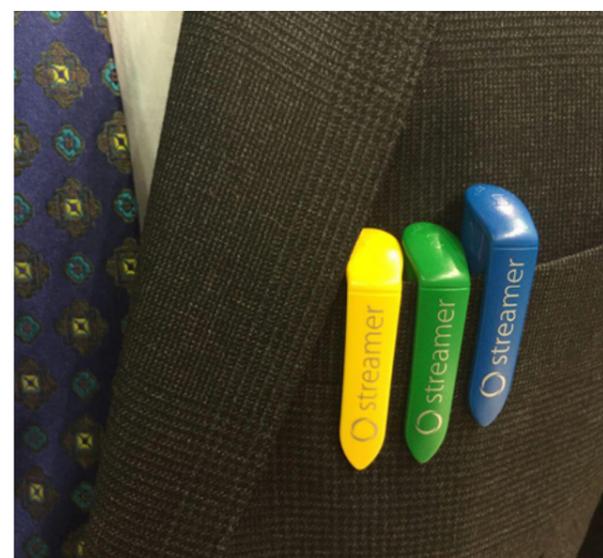
Специалисты коммерческой службы «Стримера» провели ряд полезных деловых встреч. Стоит отметить достижение договоренности о стратегическом сотрудничестве с компанией Ensto по направлению ИКЗ. Очень полезной для дальнейшего развития проекта оказалась встреча с представителями Федерального испытательного центра, в проектировании двух лабораторных комплексов которого принимает участие Группа Компаний.



## Выставка «Электрические сети России 2015» прошла в Москве

С 1 по 4 декабря в московском Международном выставочном центре МосЭкспо, что расположен на территории ВДНХ, в 18-й раз прошла традиционная выставка «Электрические сети России 2015».

«Стример», один из постоянных участников мероприятия, представил зарекомендовавшие себя не только в России, но и за рубежом устройства молниезащиты для ВЛ электропередачи, актуальные разработки на основе мультикамерной системы, а также другое оборудование, служащее для повышения надежности и эффективности электроснабжения. Специалисты Компании консультировали посетителей по вопросам преимуществ новейших решений и результатах их опытно-промышленной эксплуатации в разных странах.



## «Шеф года» – Иван Житенёв

Генеральный директор Группы Компаний «Стример» Иван Вячеславович Житенёв стал лауреатом независимой бизнес-премии «Шеф года» в номинации «Шеф-Инновация-2015».

В заявке об Иване Житенёве отмечено, что он возглавляет компанию, являющуюся самым крупным российским производителем устройств молниезащиты. Эти решения не имеют аналогов в мире, повышают надежность ВЛ и снижение расходов на их эксплуатацию. К заслугам генерального директора «Стримера» нужно отнести активную работу по выводу Группы Компаний на мировой рынок и вклад в развитие научно-исследовательских проектов, направленных на повышение эффективности электроснабжения.

Председатель Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга Максим Мейксин подчеркнул, что премия «Шеф года», привлекает все больше внимания общества к тем «шефам», чей пример вдохновляет.



# ДНИ РОЖДЕНИЯ

## Сентябрь

Усачева Александра	04.09
Жанна Тереньева	05.09
Корнух Александр	07.09
Кванталиани Мераби	08.09
Федорова Александра	14.09
Нефедов Александр	15.09
Никитин Валерий	16.09
Бартенева Елена	17.09
Ершов Денис	19.09
Нахратова Юлия	27.09
Пузырева Ирина	27.09

## Октябрь

Шумская Элина	02.10
Анчутина Юлия	03.10
Кочкин Михаил	07.10
Рожков Михаил	08.10
Коробова Марина	12.10
Вартанян Наталия	13.10
Полянин Павел	16.10
Вишнякова Людмила	17.10
Ашихмин Роман	17.10
Филиппова Екатерина	23.10
Вечирко Евгений	25.10

## Ноябрь

Филиппов Сергей	03.11
Золоторев Андрей	06.11
Житенёв Владимир	09.11
Лаптинская Анна	12.11
Высочкин Дмитрий	15.11
Левицкая Галина	18.11
Ермошина Марина	28.11

*Дорогие коллеги!*

*День рождения – это праздник не только для именинника, но и для всех, с кем он работает. Ведь так приятно не только получать подарки, но и дарить их, не только принимать поздравления, но и от души сказать несколько искренних и теплых слов. Про угощение и говорить нечего – это мы все любим. Поэтому вспомним еще раз всех тех, кто устраивал этой осенью много маленьких торжеств, и пожелаем им успехов, здоровья, благополучия и отличного настроения!*

## ДЕТИ

21 октября стал папой замечательной девочки **Арины** наш коллега, сотрудник производства **Дмитрий Хохлов**. Мы очень рады за новоиспеченных родителей! Желаем им сил и терпения, они очень нужны для воспитания детей. А дочке **Дмитрия** желаем здоровья и множества больших и маленьких открытий, которыми так богат этот мир.

## ЮБИЛЕИ

Эта осень не обошлась без юбилеев. В сентябре мы поздравляли **Жанну Тереньеву** и **Ирину Пузыреву**. Женщины, как правило, не любят говорить о своем возрасте. Но в «Стримере» этого можно не бояться, ведь общеизвестно, что работа в инновационной компании – лучшее средство продлить красоту и молодость на многие годы.

Ирине мы желаем качественно новых профессиональных достижений, впечатлений и целей. Пусть все планы воплощаются, мечты и желания сбываются так, как и было задумано!

Жанну, одного из ключевых сотрудников на производстве, мы благодарим за ее неустанную заботу о коллегах. Пусть в Вашем личном рецепте счастья всегда будут все необходимые ингредиенты!

Еще один юбиляр – **Владимир Вячеславович Житенёв**. Человеку, который каждый день заглядывает в будущее, мы хотим пожелать, чтобы оно было светлым, радостным, успешным на испытаниях, интересным международному и российскому рынкам, легким в производстве и технологически совершенным. Спортивных достижений, отличного настроения и здоровья!

➤ *Жанна Тереньева*



➤ *Ирина Пузырева*



➤ *Владимир Вячеславович Житенёв*

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](mailto:lifestream@streamer.ru)

[www.streamer.ru](http://www.streamer.ru)

Редакционная группа: Дмитрий Терёхин

Иван Житенёв

Екатерина Васина

Татьяна Безгодова

Журналист:

Юлия Салагаева

Дизайнер:

Екатерина Скаржинская