КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ АО «НПО «СТРИМЕР»

№16 (32) декабрь 2018 г.

Lifestream

ВОПЛОЩАЯ ТВОРЧЕСКУЮ СВОБОДУ ЛИЧНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЯХ, МЫ ДЕЛАЕМ МИР СВЕТЛЕЕ

Друзья!

Уходящий 2018 год стал для «Стримера» периодом успешной и эффективной работы, годом динамичного развития и новых производственных достижений. Наша команда уже перевыполнила все возможные и невозможные планы продаж, и это не предел – до конца декабря ещё есть время.

Мы по-прежнему растем на международном рынке, не так быстро, как хотелось бы, но идем уверенным шагом и, что само важное, верным путем. Основные трудности в этом году нас ожидали в Китае, но мы были больше сфокусированы на партнерстве, а не на продажах. Несмотря на возникшие сложности, мы окончательно договорились об условиях партнёрства и подписали все документы. В следующем году наше совместное предприятие заработает, и мы станем полноправным игроком на рынке Китая.

К сожалению, некоторые проблемы были и в Индонезии – полная смена топ-менеджмента у нашего партнера, такая внутренняя турбулентность, поэтому в следующем году придется более пристально следить за ситуацией. Очень порадовал Вьетнам – коллеги перевыполнили план почти в 1,5 раза, кроме того, хочу отметить Южную Африку – план также перевыполнен, есть все основания ожидать значительного увеличения продаж в этом регионе и в будущем году.

В «Стримере», как и всегда, много науки, запущены новые направления, к сожалению, ни одного прорывного проекта пока не удалось завершить, тем не менее ощущалась стабильная поддержка научно-технического департамента, коллеги продолжают поиск инновационных решений, которые позволят реализовать поставленные задачи.

Производство пополнилось новым оборудованием, благодаря чему мы сможем реализовывать крупные заказы и впредь не будем их бояться.

Достаточно слаженную работу показали сотрудники финансового подразделения и юридической службы.

Нельзя не сказать о важном событии для нашей компании - смене главного бухгалтера. Процедура передачи дел прошла гладко, прозрачно и максимально комфортно для всех участников процесса. Кроме того, у нас значительно расширилась команда отдела маркетинга, по мере нашего роста добавляются и новые амбициозные задачи из разных концов земного шара. Силами коллег мы достойно представляем компанию на российском и международном ранках. Для HR отдела год был непростой, мы расширяем свое присутствие, продолжаем набирать сотрудников не только в России, но и в Казахстане, Индонезии, Китае и в Швейцарии.

Хочу отметить блестящую работу направления альтернативного проектирования в рамках проекта по разработке цифрового переходного пункта, выполненному по заказу ПАО «МОЭСК». Благодаря сильному лидеру, у направления есть хорошие перспективы в будущем.

С таким весомым багажом мы входим в новый 2019 год. Где бы ни работали наши специалисты – в Санкт-Петербурге, Москве, Швейцарии, Таиланде, Индонезии или Китае – нас объединяет общее дело, общие ценности. Хочу пожелать всем нам не потерять интерес как к рабочему процессу, так и к результату труда.

Спасибо вам всем! С наступающим новым годом и будьте счастливы!

Иван Житенев

Дорогие друзья!

Вот и подходит к концу 2018 год. Для нашей компании и страны он был наполнен яркими запоминающимися событиями.

Наша страна превосходно провела чемпионат мира, мы с вами были в эпицентре этого прекрасного праздника.

Мы на высоком уровне, который является нашей визитной карточкой, провели свой «чемпионат мира» по молниезащите.

Отзывы «спортсменов» и «зрителей» заставляют гордиться нашей компанией.

Год ещё не закончился, а мы уже выполнили план по продажам. На дворе декабрь, который настраивает на отпускной лад, а наше производство завалено заказами. Каждый месяц этого года мы устанавливали рекорды по продажам.

Каждый год мы уверенно растём и на международных рынках, на прошедшей 47-й сессии СИГРЭ интерес к нашей компании был весьма активным. В этом году мы начали продавать несколько новых для нас продуктов - УЗИП и ПКПО. Велика вероятность, что в декабре подпишем первый договор на установку TRANSEC в Москве.

Кроме того, в декабре мы успешно закончим большой и сложный проект НИОКР для МОЭСК – Цифровой переходной пункт ППМ-110.

Не сомневаюсь, что на ежегодной отраслевой выставке наш, как мы его называем, «скворечник» станет «гвоздём программы». Значительную работу мы проделали и по проекту НИОКР для Янтарьэнерго – Разработка УЗИП для подстанций.

Поступательно продвигаемся мы и по проектам в области определения мест повреждения на линиях. Не сомневаюсь, что в следующем году мы увидим результаты этой работы.

И вообще, в следующем году мы снова будем штурмовать новые вершины по всем нашим направлениям и, я уверен, что они нам покорятся.

Поздравляю всех с Новым годом! Желаю здоровья, добра, тепла и, конечно, света в ваших домах!

Дмитрий Терехин

ИТОГИ ГОДА 2018

Чем запомнился уходящий год перемены, достижения, планы. **С.2-5**

ИНТЕРВЬЮ

Беседа с дистрибьютором «Стримера» ООО «СИП Кабель». **С.7**

СОРЕВНОВАНИЯ МАЛЫШКО

Традиционный турнир по летнему биатлону в Сосновом Бору. **С.8-9**

ИТОГИ ГОДА

АЛЕКСАНДР КОРНУХ,

исполнительный директор

Уходящий год стал достаточно продуктивным для нашей компании, было реализовано много проектов, запущены новые направления. Продолжительное время «Стример» специализировался на выпуске молниезащитного оборудования-это был наш основной продукт, теперь же мы встали на путь диверсификации бизнеса, что позволяет нам с большей уверенностью смотреть в будущее. Каждый год компании удается улучшать финансовые показатели, 2018 не стал исключением - уровень прироста составил около 20 %, а к концу года эта цифра может увеличиться. Безусловно, для достижения таких результатов необходима эффективная команда. Наш коллектив на 100% состоит из единомышленников, помогающих осуществлять поставленные цели. Желаю всем нам оставаться такими же воодушевленными, с таким же интересом смотреть в будущее и, конечно, здоровья.

Наш коллектив на 100% состоит из единомышленников, помогающих осуществлять поставленные цели. Желаю всем нам оставаться такими же воодушевленными, с таким же интересом смотреть в будущее и, конечно, здоровья.

ВЛАДИМИР ЖИТЕНЕВ,

директор по инновациям и техническому развитию

Как обычно, работы было много, и решение текущих повседневных задач стоило серьезных усилий и затрат времени. Возможно, это в той или иной степени помешало работам, направленным на более далекую перспективу – таких, как создание принципиально новых устройств, принципиальное расширение линейки продукции за счет включения в нее принципиально новых видов изделий, более плотная работа по созданию новой лаборатории.

По всем ранее начатым разработкам и проектам есть положительные результаты, проведены сложные сертификационные испытания наших разрядников на отключающую способность по новому стандарту КНР, подготовлена база для проведения входного контроля и приемо-сдаточных испытаний линейки УЗИП, в строгом соответствии с календарным планом выполняются работы по договору НИОКР с АО «Янтарьэнерго».

Очень и очень важен для меня тот факт, что нам удалось построить системы карьерного роста для ряда специальностей нашей службы и управления результатами интеллектуальной деятельности (тому, что имеет отношение к служебным изобретениям).

Хочу отметить два последних, на сегодня наиболее ярко отпечатавшихся в памяти события, оба связаны с нашей испытательной лабораторией. Это – проведенные месяц назад испытания разрядников по новому стандарту КНР с предшествующей подготовкой лаборатории и разработка Сергеем Румянцевым программы для управления очередностью испытаний в лаборатории, выполненная по собственной инициативе, и выполненная вполне удачно.

Из служебно-личного (тут трудно оторвать одно от другого) добавлю в очередной (20-й кряду) раз организованные нами соревнования по летнему биатлону в Сосновом Бору и отличную работу коллег по подготовке и проведению этих соревнований – друзья, в очередной раз высказываю вам свою глубокую благодарность.

СЕРГЕЙ РЕДЬКИН,

директор по стратегическому развитию

2018 год мы прошли очень успешно. Планы по продажам были выполнены ещё в ноябре.

Рост по сравнению с прошлым годом значительный, а ведь и в прошлом году мы также значительно выросли.

Особо важным было решение о строительстве нового испытательного центра в Девяткино. Это важное решение для будущего компании, и оно подчёркивает, что наша компания на подъёме и уверенно смотрит в будущее.

В этом году пошли первые продажи новых для нашей компании продуктов ПКПО и УЗИП, пока не было реализации TRANSEC, но первая установка должна состояться в декабре этого года.

Для меня, помимо роста продаж, вывода на рынок новых продуктов, особо важным было решение о строительстве нового испытательного центра в Девяткино. Это важное решение для будущего компании, и оно подчёркивает, что наша компания на подъёме и уверенно смотрит в будущее. Всех с наступающими Днём энергетика и Новым 2019 годом!

Не сомневаюсь, что он будет более интересным и успешным.

2018

МАРИНА ЕРМОШИНА,

руководитель направления альтернативного проектирования

2018 год стал очень плодотворным. На рынок выведен новый для компании продукт – комплектный переходной пункт ПКПО-КВ, уже состоялась первая продажа. Завершён НИОКР по разработке цифрового переходного пункта (ЦПП), выполненный по заказу ПАО «МОЭСК», достигнуто соглашение о передаче «Стримеру» эксклюзивного права на распространение ЦПП на территории РФ. Четыре единицы ЦПП уже включены в проекты, реализация которых запланирована на 2019 год.

Лично для меня самым значимым событием стало разбивание бутылки шампанского о ЦПП, возведённый на ПС Горенки в Московской области. Этот момент ознаменовал завершение строительно-монтажных работ и приёмку результатов НИОКР Заказчиком, — финал работы, подготовка к которой заняла три года, а реализация — более полутора лет.

Для «Стримера» прошедший год запомнится превзошедшим все ожидания объёмом продаж, когда отгрузки каждый месяц превышали значения за весь наблюдаемый период, а производство справлялось со всеми сложностями и выдерживало сроки поставки.

В целом, год стал положительным для развития Компании, надеюсь, следующий ещё больше превзойдёт ожидания!

Для «Стримера» прошедший год запомнится превзошедшим все ожидания объёмом продаж, когда отгрузки каждый месяц превышали значения за весь наблюдаемый период, а производство справлялось со всеми сложностями и выдерживало сроки поставки.

ЕКАТЕРИНА ВАСИНА,

руководитель направления маркетинга

Я очень хорошо оцениваю результаты работы отдела маркетинга. С одной стороны, наш коллектив вырос на три человека, а это половина отдела, что накладывает дополнительные задачи: необходимо погрузиться в компанию, в продукты, стать командой. Внутри отдела появился интернет-маркетолог, уже проведены многие, пока еще не заметные, базовые работы, но в следующем году это направление станет более значимым для компании.

Все поставленные цели мы достигли, благодаря слаженной работе всей команды «Стримера». Отдел маркетинга не может работать в изоляции, у нас общие цели и достигали мы их вместе с коллегами.

Как и прежде, у нас много внутренних заказчиков: и международное подразделение, и продакт-менеджеры российского «Стримера». Считаю, что все задачи мы выполнили – от управления китайским сайтом, до проведения конференции по молниезащите и разработки материалов для новых продуктовых линеек. Также организованы два крупных мероприятия – конференция по молниезащите и конференция для дистрибьюторов, которая, надеюсь, станет нашей ежегодной традицией.

Все поставленные цели мы достигли, благодаря слаженной работе всей команды «Стримера». Отдел маркетинга не может работать в изоляции, у нас общие цели и достигали мы их вместе с коллегами.

Точнее, только вместе мы можем осуществлять все задуманное. Спасибо всем за этот замечательный год!

ИГОРЬ ШЕСТАК,

директор по развитию бизнеса

В этом году результаты работы оцениваю на 4+. Почему - будет ясно из ответа на следующий вопрос. Перед нами стояло несколько целей: во-первых, выполнить план продаж. Эту цель мы достигли досрочно, выполнение плана составило 100%.

Во-вторых, запустить продажи двух новых продуктов: ПКПО-КВ (пункт комплектный переходный опорный кабельно-воздушный) и НЗУ (низковольтные защитные устройства).

Широкое информационное освещение проектов проходит успешно, а вот выполнение планов продаж именно этих продуктов находится под большим сомнением.

ПКПО - 11 млн. из 40-ка запланированных, по НЗУ рассчитываем на 1,5-2 млн из 30-ти плановых.

Мы понимаем, что адекватный план на новый продукт поставить очень сложно по причине отсутствия статистических данных предыдущих лет, однако, коммерческая служба проделала отличную работу по нашему основному продукту – разрядникам, и это позволило выполнить общий план, включая 40 млн ПКПО и 30 млн НЗУ.

Так что все члены команды, конечно, молодцы!

Для меня два события стали знаковыми. Это дистрибьюторская конференция, проведенная в июне уже единой командой КС. Произошел широкий обмен мнениями, мы получили обратную связь от партнёров. Практически все отметили, что в этой части своей работы мы движемся в правильном направлении – бизнес-среда становится для них более удобной и комфортной. Результаты продаж косвенно это также подтверждают. И второе - запуск новой линейки НЗУ – РИФ. Была проделана колоссальная работа по созданию бренда: имя, линейка продуктов, необходимая документация, производство, поставщики комплектующих, система контроля качества, материалы для представления продукта на рынке и многое другое.

Хочу поблагодарить всех участников процесса. Особо хочу выделить вклад Андрея Мазаева, продукт-менеджера НЗУ и Наталии Кутузовой, руководителя направления НЗУ Технической службы.

ИТОГИ ГОДА

ЮЛИЯ УСАЧЕВА,

главный бухгалтер

Несмотря на то, что результаты работы бухгалтерии не всегда видны сотрудникам компании, тем не менее наш отдел выполняет очень важную роль. Каждый день, приходя на работу, мы производим бухгалтерский продукт, который:

- Измерим (имеет законченность)
- Имеет своих заказчиков (как внутренних, так и внешних)
- Имеет уровень качества, и это самое важное.

Могу с уверенностью сказать, что в этом году нам удалось выполнить все поставленные задачи вовремя. В новом году нам предстоит работать над построением более эффективно работающей бухгалтерии.

Наша компания растет, растут обороты, документооборот, количество проводок, деятельность становится все более разнообразной. Оценку уровня качества работы бухгалтерии мы получаем от налоговой инспекции, внебюджетных фондов, отделов статистики, внешних аудиторов, банков, лизинговых компаний, в форме положительных протоколов и отчетов. Могу с уверенностью сказать, что в этом году нам удалось выполнить все поставленные задачи вовремя. В новом году нам предстоит работать над построением более эффективно работающей бухгалтерии. Для этого нам необходимы две вещи – правильные технологии и уверенность в собственных силах, тогда мы обязательно справимся и доведем преобразование до конца. Кроме того, хочу отметить важное событие для компании – в этом году обеспечение потребности в денежных средствах удовлетворено за счет собственных средств. На данный момент мы не берем кредит, а, наоборот, размещаем свободные денежные средства в банке на депозитах. Это, безусловно, наш общий успех.

ДЖОНАТАН ЗАНБРЕХЕР,

директор Стример Электрик АГ

2018 год еще не закончился, но уже оставил у нас смешанные чувства.

С одной стороны, произошло много разных событий, которые повлияли на наши продажи. Это и упорядочение всех деловых и партнерских вопросов в Китае, временные трудности с персоналом в Индонезии, Китае и Таиланде, множественные переговоры, нестабильность в коллективе не только внутри нашей компании, но и на стороне наших партнеров. Непредвиденные ситуации скорректировали наши планы, приходилось работать в экстренных условиях, к сожалению, не следуя стратегии. Это будет неплохим уроком для нас в будущем, так как соблюдение стратегии – основа стабильности.

С другой стороны, могу отметить и много положительных моментов. Наша международная команда во Вьетнаме и Южной Африке показала отличный результат по продажам. Во многих странах, таких как Греция, Турция, Филиппины, Латинская Америка – мы также показали неплохой уровень роста.

Могу отметить и много положительных моментов. Наша международная команда во Вьетнаме и Южной Африке показала отличный результат по продажам.

Мы наладили многие организационные вопросы внутри компании, что позволит в дальнейшем с уверенностью смотреть в будущее. Хочу отметить, успешную работу с главным офисом в Санкт-Петербурге: без поддержки HR отдела нам многое не удалось бы реализовать. Кроме того, большую помощь оказали сотрудники отдела маркетинга, мы с достоинством представляли нашу компанию на международных выставочных площадках, продакт-менеджеры в Санкт-Петербурге и Швейцарии предоставляли качественную обратную связь и информационную поддержку. Хочу поблагодарить научно-исследовательский и технический отдел за актуальные разработки, а также производственный отдел, который справлялся со всеми объемами, юридический отдел и ИТ поддержку.

Сейчас, как никогда, мы видим, что наша команда - самый важный актив компании. Впереди много работы, только вместе нам по плечу самые амбициозные задачи.

АЛЕКСАНДР СИВАЕВ,

технический директор

Свой вклад в общие достижения 2018 года, который видится успешным для нашей компании, внесла и техническая служба, все сотрудники которой справлялись с решением многочисленных задач при взаимодействии с научным, производственным, коммерческим и другими подразделениями. По направлению молниезащиты ВЛ планомерно модернизировались и создавались новые разрядники на классы напряжения от 10 кВ до 110 кВ для российского и зарубежных рынков. Это – разрядники на базе существующих мультикамерных систем: экранного типа на ПФС основании, РМК-10ПУМ, с фиксированным воздушным зазором для Китая, LLPD i20 и LLPD d110 для новых зарубежных регионов. Новая технология производства МКС, разработанная в ходе проекта РМК-1СТ, позволила улучшить характеристики разрядников при уменьшении стоимости их изготовления.

Направление низковольтных защитных устройств не быстро, но уверенно обогащается необходимыми знаниями и опытом, становясь все более независимым от сторонних авторитетов. Достигнуты ближайшие цели - становление сборочного производства, получение сертификата и старт продаж УЗИП, формирование собственной УЗИП-ориентированной испытательной базы, разработка ящика управления освещением с защитным модулем, подготовка маркетинговых материалов и формирование комплекта сопроводительной документации, проведение обучающих семинаров. При всеобщей поддержке коллег из «Стримера» и дружественного «ЭМС-Проекта» успешно выполняется НИОКР с «Янтарьэнерго» по разработке комплекса УЗИП для подстанций.

Все события, проекты, решения по-своему важны и запоминаемы, но стратегически наиболее значимым является обретение уверенности в желании и возможности идти к давней заветной цели – строительству своего общего Дома в Девяткино.

Направление низковольтных защитных устройств не быстро, но уверенно обогащается необходимыми знаниями и опытом, становясь все более независимым от сторонних авторитетов.

2018

ДЕНИС ЕРШОВ,

директор по производству

Могу с уверенностью сказать, что 2018 год стал удачным для компании. Несмотря на то, что год еще не закончен, мы уже довольны результатами. Основной показатель – это продажи, нам удалось взять ту планку, которую даже не планировали взять.

Мы реализовали все мероприятия, которые были запланированы заранее: обновили парк оборудования, докупили еще два пресса, заказали новые формы и многое другое. Благодаря проделанной работе, мы выдерживаем тот объем, который на сегодняшний день поступает в производство.

Хочу отметить, что в этом году наше новое направление УЗИП существенно продвинулось – уже осуществлены первые продажи, дальше будем только наращивать объемы. Теперь продукция «Стримера» в рамках грозозащиты представлена для электрических сетей класса напряжения от 0,4 кВ. Ранее мы не спускались ниже 6 кВ.

Безусловно, радует стабильность состава коллектива, сотрудникам комфортно в компании, нет желания уходить - это говорит о том, что у нас здоровая и дружная атмосфера. Команда только пополняется новыми перспективными кадрами. И подчеркну, поддержание постоянного коллектива определяет качество продукта, который мы производим, так как люди с каждым годом становятся квалифицированней и знают все проблемы изнутри.

Хочу пожелать коллегам больше проявлять инициативы, не бояться ее, а главное - доводить до результата. В личном плане – здоровья, гармонии внутри коллектива, внутри семьи и с самими собой.

АННА ЛАПТИНСКАЯ,

директор по персоналу

Подходит к завершению ещё один год. Могу сказать, что для HR отдела 2018 год стал достаточно продуктивным, я бы даже сказала – хорошим, несмотря на то, что не все запланированное удалось выполнить. «Стример» продолжает развиваться, компания активно работает над усилением своего присутсвия на международном рынке, помимо этого мы шагнули вперед в рамках расширения продуктовой линейки. Такая работа требует энергии и сил от сотрудников, слаженности действий, дополнительных компетенций, при этом важно сделать так, чтобы атмосфера в компании не поменялась, осталась такой же теплой и открытой, а методы работы прогрессивными.

«Стримеру» удается удерживать позицию одного из лучших работодателей в энергетической отрасли.

«Стримеру» удается удерживать позицию одного из лучших работодателей в энергетической отрасли, в этом году наша команда выросла на 35 новых сотрудников – и это только в России. Мы продолжаем расширять штат и в наших международных представительствах – Китае и Швейцарии.

Мы не прекращаем поиск новых путей для роста, в этом году реализован важный проект внутри компании – программа международных стажировок. Мы надеемся, что эта программа позволит получить уникальный опыт работы с международной командой.

ОТВЕТСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЗДОРОВЬЮ

Забота о собственном здоровье, ЗОЖ, правильное питание – ведущий мировой тренд на протяжении последних 10-15 лет. За это время сформировалась база основных принципов здорового образа жизни человека, и абсолютно неважно в какой стране он проживает, какой он национальности, сколько ему лет, какого пола и вероисповедания. Отказ от вредных привычек, активная насыщенная жизнь и правильное, рациональное питание – вот универсальная основа для создания долгой и здоровой жизни. Кроме того, очень важно ощущать внутренний баланс, гармонию. Как прийти в это состояние – задача очень интересная и индивидуальная. Главное в пути к здоровому образу жизни – регулярность, терпение и позитивный настрой. Итак, какие же здоровые привычки нужно взять на вооружение уже сегодня?

10 базовых привычек

1 Физическая активность

Регулярные занятия спортом дисциплинируют, помогают держать себя в тонусе и избегать многих заболеваний. По возможности, больше ходите пешком, чаще делайте выбор в пользу лестницы вместо лифта, находясь на работе, найдите время для пятиминутной разминки каждые час-два.
Найдите тот вид физической активности, который приносит вам удовольствие, и занимайтесь им каждый день.

2 Профилактическое медицинское обследование

Осведомлен — значит вооружен. Регулярные профилактические осмотры у врача позволяют получить актуальную информацию о состоянии здоровья, а также выявить проблемы на ранней стадии. Сегодня есть множество доступных скрининговых программ для диагностики всего организма, с помощью которых можно получить всю информацию о состоянии своего здоровья.

3 Правильное питание

Сократа спросили: «В чем причина вашего крепкого здоровья в столь зрелые годы, тогда как многие люди намного моложе вас имеют множество заболеваний?». Сократ ответил: «Дело в том, что я ем для того, чтобы жить, а упомянутые вами люди живут для того, чтобы есть».
Целью правильного питания является корректировка вкусовых привычек — необходимо научиться любить здоровую пищу так, что многолетняя зависимость от нездоровой пищи отступит на второй план. Как результат - прекрасная физическая форма, красивое тело, крепкий иммунитет.

4 Полноценный сон

Сон необходим для хорошего самочувствия, эмоционального благополучия и максимальной концентрации. Полноценный сон для здоровой жизни - не менее 7-8 часов ночью.

5 Смех

Ученые доказали, что смех обладает терапевтическими свойствами в четырех сферах здоровья: физическом, интеллектуальном, эмоциональном и духовном. Смех – ваш лучший помощник в кризисных ситуациях.

6 Семья и друзья

Поддержка родных и близких может нам дать силы, энергию, веру в себя и выбранный нами путь. Прочная связь с семьей и близкими людьми является обязательным критерием в определении здоровья человека.

7 Отказ от вредных привычек

Отказ от вредных привычек – один из краеугольных камней для формирования здорового образа жизни. В данном случае под вредными привычками подразумевается не только курение, но и пищевая зависимость, злоупотребление кофеином и энергетиками, зависимость от интернета и гаджетов.

8 Внимательность. Тренировка мозга

Благодаря исследованиям ученых мы знаем, что в среднем обычный человек половину рабочего времени тратит на мысли, не имеющие никакого отношения к его непосредственной работе. И почти две трети этого времени уходит на негативные мысли или мысли «ни о чем». Тренировка мозга, воспитание внимательности, чтобы освободить голову от ненужных и негативных мыслей, сохранить разум светлым – одна из важнейших задач здорового человека. Простой и действенный способ тренировать внимательность и «включать» голову в работу: сосредоточиться на своем дыхании.

9 Умение прощать

Ученые доказали, что умение прощать (отказ от обид, горечи и негодования) уменьшает стресс, беспокойство и враждебность, а также снижает кровяное давление и предотвращает депрессию.

10 Благодарность

Умение быть благодарным за эмоции и события каждого дня, за новые знакомства и общение, за обладание малым и стремление достичь большего – настоящее искусство. Но без этого невозможно быть в некотором смысле здоровым человеком, ни эмоционально, ни физически.

ИНТЕРВЬЮ С ДИСТРИБЬЮТОРОМ: ООО «СИП КАБЕЛЬ»

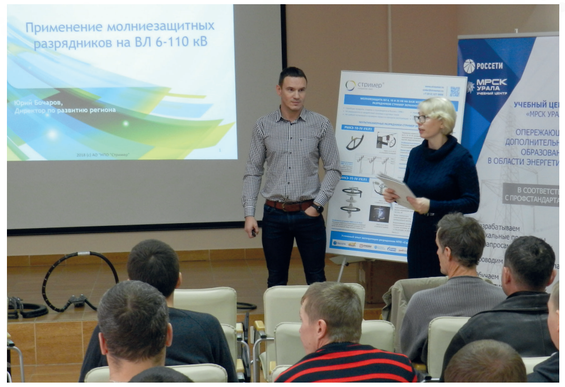
Мы продолжаем рассказывать о наших ключевых партнерах. Успех бизнеса во многом зависит от командной работы, от взаимодействия партнеров, поддержки и доверия. Компания «СИП кабель» - один из основных дистрибьюторов «Стримера» в Уральском, Сибирском, Северо-Западном и Южном федеральных округах. «СИП кабель» специализируется на поставках электротехнического оборудования, приоритетным направлением компании является комплексная поставка комплектующих для воздушных линий электропередачи: провод СИП, линейная арматура, изоляторы и т.д.

«С компанией «СИП кабель» мы сотрудничаем около 10 лет. Центральный офис компании находится в Челябинске. Также открыты несколько филиалов в Москве, Краснодаре, Ижевске, Екатеринбурге и Новосибирске. С каждым годом «СИП кабель» усиливает свои позиции на энергетическом рынке России, расширяя географию своей работы и номенклатуру поставляемого оборудования», - отметил Юрий Бочаров, директор по развитию региона.

В «СИП кабеле» большое внимание уделяют уровню подготовки специалистов, сервису. Уже более 9 лет компания проводит техническое обучение специалистов по корректному проектированию, применению и обслуживанию поставляемой продукции непосредственно у заказчика, систематически проводит учебные курсы Санкт-Петербурге и Челябинске.

По словам Юрия Бочарова в последнее время мы начали очень активно сотрудничать с компанией «СИП кабель» в направлении проектных продаж в различных регионах РФ. Совместными усилиями нам удалось реализовать ряд крупных проектов, в которые было включено оборудование для молниезащиты ВЛ 6-10 кВ, в частности, мультикамерные разрядники РМК-20.
О том, как проходит сотрудничество с нашей компанией, о планах на будущее и результатах работы расскажет Вячеслав Сорокин, заместитель генерального директора ООО «СИП кабель».

«Кроме того, мы ведем активную совместную работу с ПАО «Россети» в Уральском ФО, которая заключается в участии в научно-технических советах, организации и проведение обучающих семинаров для филиалов «МРСК Урала» в Челябинске и Екатеринбурге. Сотрудники «СИП кабеля» проявили большой интерес к нашим новым линейкам продукции, таким как РИФ и ПКПО, и сегодня проводят большую маркетинговую и техническую работу по продвижению данных решений на российском рынке. Команда «СИП кабеля» ставит перед собой амбициозные цели на 2019 год в этом направлении, а мы, со своей стороны, готовы оказать техническую, информационную и дружескую поддержку», - комментирует Юрий Бочаров.



Добрый день, Вячеслав. Расскажите, пожалуйста, как давно ваша компания представляет на рынке продукцию нашего производства? Почему именно «Стример» был выбран в качестве партнера?

Добрый день. Наша организация представляет на рынке продукцию производства «Стример» с 2003 года. Но, справедливо заметить, тогда мы эту продукцию реализовывали под торговой маркой ENSTO. А вот первый прямой договор со «Стримером» был заключён в 2011 году.
Относительно выбора компании «Стример» в качестве партнера – все просто. Ваша продукция отличалась несомненными преимуществами по сравнению с изделиями других производителей. Качество, менеджмент, техническая поддержка – все было на самом высоком уровне.

Как вы оцениваете партнерские отношения со «Стримером»?

Отношения со «Стримером» мы оцениваем именно как партнёрские. Это даёт большие преимущества для всех сторон в цепочке: производителя, канала реализации, конечного потребителя. Только открытость и уважение к интересам всех сторон, присутствующих на рынке, даёт положительные результаты работы.
Безусловно, всегда есть пожелания для улучшения качества работы, для оптимизации некоторых процессов, так как всегда есть к чему стремиться, главное идти вперед и развиваться.

Какие совместные мероприятия проводите?

Мы регулярно проводим обучающие семинары для проектировщиков, монтажников и конечных потребителей, а также проводим обучающие курсы для нашего персонала. Причем формат может быть любой: как выездные мероприятия, так и используем возможности видеоконференций.

Расскажите о планах на следующий год по продвижению продукции «Стримера»?

Мы планируем проведение обучающих семинаров, так как очень пристальное внимание уделяем уровню компетенции наших сотрудников. И более тесное сотрудничество с лицами, принимающими решения у заказчиков о внедрении продукции «Стример».

Как вы оцениваете результаты работы в 2018 году?

Могу сказать, что этот год был одним из продуктивных, если не самым продуктивным в нашей работе со «Стримером». Мы открыли вашу компанию для себя заново. Открытость и готовность к изменениям есть у сотрудников «Стримера» всех уровней. Я считаю, что это должно и может служить примером всем компаниям на нашем рынке.

Что пожелаете в Новом 2019 году?

В Новом году компании «Стример» желаю реализовать все намеченные планы совместно с «СИП кабелем».

20-Е ВСЕРОССИЙСКИЕ СОРЕВНОВАНИЯ ПО ЛЕТНЕМУ БИАТЛОНУ НА ПРИЗЫ МАЛЫШКО

На старте - пасмурно, на финише - дождь, настроение – отличное! Так, несмотря на типично-осеннюю погоду, 5 октября в Сосновом Бору стартовали соревнования за Призы Малышко 2018. Дождь, то затихая, то становясь проливным, не смог помешать празднику спорта, и соревнования все равно оставили чувство радости и единения. Ведь не зря говорят, что биатлон объединяет людей, что на время соревнований все участники становятся большой и дружной семьей. Для «Стримера» спортивный турнир по летнему биатлону на призы Дмитрия Малышко давно стал неотъемлемой частью жизни. Всё началось в далеком 1999 году и с каждым годом соревнования становятся на ступень выше. В этот раз в соревнованиях приняли участие более 400 спортсменов из 15 городов России.

Состязания торжественно открыли Михаил Воронков, глава Сосновоборского городского округа и Дмитрий Малышко — олимпийский чемпион по биатлону. Именно за его призы боролись спортсмены все 3 дня соревнований. Состязания проходили в спортивном комплексе «Малахит» на современной трассе, подготовленной как к летним, так и к зимним занятиям и соревнованиям. Начался турнир с роллер-гонки, свои навыки проверяли юноши и девушки 2000-2007 г. рождения. Во второй день спортсмены участвовали в кросс-спринте, а на третий - в кросс-эстафете, а также забеге для детей до 6 лет, парных стрельбах для ветеранов и дуэли для почетных гостей.

Хорошие результаты во всех видах программы продемонстрировали воспитанники ШВСМ «Малахит» из Соснового Бора, отличились ребята из петрозаводской школы СКА и ижевской ССШОР.

Прекрасное впечатление на судей, зрителей, участников и организаторов произвела восемнадцатилетняя мастер спорта Анастасия Батманова из Южно-Сахалинска, которая выиграла роллер-гонку в своей возрастной группе и заняла третье место в кросс-спринте. «Она продемонстрировала отличную стрельбу, невзирая на тяжелые погодные условия. Умение совладать с нервами и волнением – это признак настоящего спортивного мастерства. А вот, если спортсмен наряду с нервами еще и с порывистым ветром справляется – это действительно круто», - отметил идейный вдохновитель и один из организаторов соревнований по летнему биатлону, директор по инновациям и техническому развитию НПО «Стример» Владимир Житенёв, в прошлом кандидат в мастера спорта по биатлону.

В этом году существенно увеличилось и количество зрителей. Если в прошлом за юных спортсменов «болели» только их родители, то в этот раз за гонками внимательно следили около 200 человек. Среди участников были и знаменитые Антон Шипулин – один из лучших биатлонистов России на данный момент, а также многократный чемпион мира Иван Черезов, уже завершивший карьеру.

На огневом рубеже

На старт, внимание, марш! Эстафета мастеров

В этом году соревнования стали по-настоящему массовыми

Добрая традиция соревнований — забег самых маленьких участников

Любовь к спорту прививается с детства

Одним из самых запоминающихся моментов соревнований был традиционный забег малышей. Будущие биатлонисты смело преодолели все трудности в забеге на дистанцию 200 метров: кто-то самостоятельно, кто-то с помощью родителей, а кто-то верхом у папы на шее. Так малыши завершили свою дистанцию и получили заветные призы из рук спортсменов.

Для «Стримера» соревнования на призы Дмитрия Малышко имеют особое значение. Уже 20 лет компания помогает сосновоборской школе биатлона и поддерживает ее тренера. Причем сам олимпийский чемпион Дмитрий Малышко также начинал свой спортивный путь в Сосновом Бору и подростком участвовал в осенних турнирах по летнему биатлону, которые проводил «Стример».

Владимир Житенёв каждый год принимает участие в турнире. В этом году он «бежал» трехкилометровый кросс-спринт и занял шестое место в общем зачете в категории «старше 46 лет». Компанию ему составил директор по производству «Стримера» Денис Ершов, финишировавший одиннадцатым.

Своей любовью к биатлону Владимир Житенёв «заразил» многих сотрудников «Стримера». Многие из них в качестве волонтеров помогают ему в длительной многоэтапной организации этого турнира и в его проведении.

> *«Сам Дмитрий производит хорошее впечатление скромного, спокойного, трудолюбивого и эрудированного человека, и, на мой взгляд, заслуженно является кумиром молодых биатлонистов. Его фигура на этих соревнованиях крайне важна»*

«Если бы меня попросили охарактеризовать соревнования по летнему биатлону на приз Дмитрия Малышко двумя словами, то я бы сказал: искренность и бескорыстие. Сам Дмитрий производит хорошее впечатление скромного, спокойного, трудолюбивого и эрудированного человека, и, на мой взгляд, заслуженно является кумиром молодых биатлонистов. Его фигура на этих соревнованиях крайне важна. Надеюсь, сам Дима это понимает и никогда не предаст доверия своих поклонников», - рассказывает старший научный сотрудник НПО «Стример» Евгений Енькин, который в этом году уже второй раз участвовал в соревнованиях в качестве волонтера.

> *«Я люблю спорт, и мне всегда была интересна внутренняя «кухня» организации соревнований. Поэтому я с радостью согласилась поучаствовать в подготовке такого большого спортивного турнира в качестве волонтера. Во время этой работы я познакомилась с биатлоном как с видом спорта и поняла, насколько он технически сложен и психологически непрост. Очень интересно видеть, как разные спортсмены готовятся к старту, как преодолевают волнение и страх и достигают своих результатов», - делится впечатлениями еще один волонтер соревнований, директор по персоналу компании «Стример» Анна Лаптинская.*

В этом году впервые в рамках соревнований профессиональных спортсменов был организован мини-турнир для волонтеров. Он проводился для шести команд в виде парной стрелковой эстафеты, в ходе которой команда из двух участников должна была, передавая друг другу эстафету после каждого выстрела, как можно быстрее поразить пять мишеней, использовав для этого не более восьми патронов.

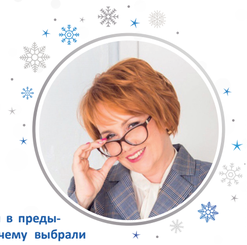
«Ветераны» биатлона

Победитель — Дмитрий Малышко

До встречи в следующем году на пьедестале победителей

СОТРУДНИКИ 2018

В любой крупной компании работают совершенно разные люди, у нас у всех уникальный характер, мы отличаемся темпераментом, взглядом на работу, образованием и возрастом, должностью и опытом. И это наша сила. Все вместе мы образуем фантастическую команду «Стримера». В преддверии Нового года мы попытались узнать у новых сотрудников, о чем они думают и мечтают, чтобы побольше узнать друг о друге. Мы такие разные, но все-таки мы вместе!



СВЕТЛАНА ЛУКИНА,
менеджер по продукту

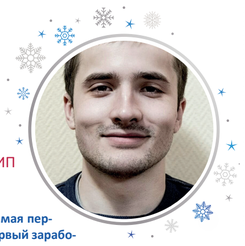
Какую книгу брали в предыдущий отпуск? Почему выбрали именно ее?

Предыдущий отпуск я провела в компании подруг, путешествуя на арендованном автомобиле по Италии. А так как мне было поручено выполнять обязанности штурмана, то с собой в отпуск я взяла атлас автомобильных дорог Италии. (естественно, скачав на смартфон).
Я не очень люблю «овощной отдых» - с книжкой в шезлонге. Стараюсь в отпуске, посещая новые места, узнать как можно больше интересного, познакомиться с достопримечательностями, культурой и историей. Готовясь к поездке, читаю о стране или городе, заранее составляю список мест, которые планирую посетить. Времени на книги не остаётся.

ГАЛИНА НИЛОВА,
бухгалтер-экономист

Ваша любимая фраза (цитата или поговорка), которой руководствуетесь в жизни?

«Добро и правда-два крыла. Над мелочами-будем. Спасибо жизнь, что ты дала любовь к земле и людям».
Позволяет быть и оставаться в гармонии с самим собой.



ЮРИЙ РАДОМСКИЙ,
инженер направлений УЗИП 3 категории

Какой была ваша самая первая работа и ваш первый заработок?

В 10-ом классе летом я работал вожатым в детском лагере. Первый заработок был около 6-7 тысяч рублей. Мне понравилось.

НАТАЛЬЯ КАШИНА,
специалист по патентной работе

Кем, будучи ребенком, вы хотели стать, когда повзрослеете? Это желание осуществилось?

В детстве мечтала стать модельером - очень привлекал творческо-технический характер работы. В принципе, мечта сбылась, хоть и в другой области - сейчас моя деятельность связана с инновациями и их правовой охраной, что и предполагает творческо-технический уклон.

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ,
менеджер по продукту

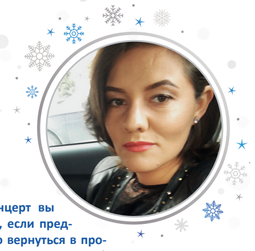
Если бы была такая возможность, какой суперспособностью вы бы хотели обладать?

Единственной суперспособностью, которой я бы хотел обладать - это телепортация, мгновенное перемещение в пространстве. Захотел - и ты уже на работе, без толкотни в дорожных заторах, в полдень вмиг можно оказаться на пляжах Карибского побережья, а вечером уже ужинать в ресторане с видом на Эйфелеву башню.

СВЕТЛАНА АННЕНКОВА,
старший сервис-менеджер

Есть ли в вашем телефоне какие-либо приложения, без которых почти не обойтись?

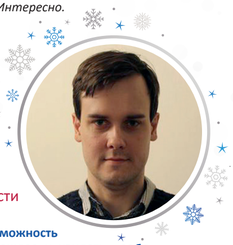
Я регулярно использую приложение Whats up, мне оно нравится тем, что можно вести переписку, отправлять эмоциональные сообщения, украшенные смайлами, отправлять голосовые послания.
Направлять фото, скрин экрана - все эти возможности упрощают общение, благодаря этим функциям обмениваться информацией можно очень быстро и легко.



КРИСТИНА ВАСИЛЬЕВА,
специалист коммерческой службы

На чей живой концерт вы бы хотели попасть, если представить, что можно вернуться в прошлое (если речь не о современниках)?

Отмечу, что я не поклонница классической музыки и не связана с религией, но если представить, что мне необходимо перенестись в прошлое, то, наверное, я бы хотела оказаться на первых григорианских пениях.
Именно они включены в песни групп Enigma, Era, которые мне по душе, и в них есть некая мистика, загадка и ощущение фатальности. Интересно.



ВЛАДИМИР ЗАХАРОВ,
специалист по охране труда и технике безопасности

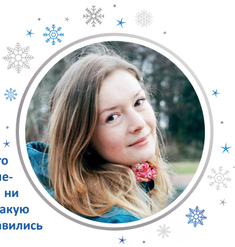
Если бы была возможность попасть обратно в прошлое и увидеть себя, например, в подростковом возрасте, то какой бы совет вы дали самому себе?

Если бы у меня была возможность увидеть себя в подростковом возрасте, совет, который я бы дал себе - это не тратить впустую время, потому что в более зрелом возрасте хочется многое сделать, но на это катастрофически не хватает времени.

ОКСАНА ТРОФИМОВА,
бухгалтер

К какому типу людей вы себя больше причисляете: онлайн и офлайн? Что в приоритете: кинотеатр или фильм/сериал на ноутбуке, поход на выставку или онлайн лекция, разговор по телефону или текстовое сообщение?

Офлайн, кинотеатр, поход на выставку, текстовое сообщение.



МАРИЯ ЗАГРЕБИНА,
графический дизайнер

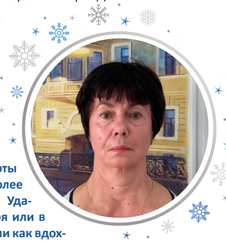
Если представить, что нет никаких ограничений, ни финансовых, ни временных, то в какую страну и город отправились бы прямо завтра?

Если бы я могла прямо завтра поехать куда угодно, наверное, я бы выбрала Рио-де-Жанейро, как Остап Бендер. Думаю, там сейчас прекрасно, там лето.

АЛЕКСАНДР ПОЛУЯНОВИЧ,
региональный менеджер

Ваш топ-5 фильмов, которые посоветуете посмотреть каждому? В двух словах, за что любите каждый из названных фильмов?

Предпочитаю фильмы с минимальным количеством спецэффектов, фильмы, в которых актерская игра и простые человеческие эмоции формируют теплый ламповый сюжет. Вообще, кино смотрю очень редко. Мне интереснее проводить время с семьей, путешествовать, ковыряться в автомобилях и мотоциклах. Вот мой список: «Плутовство (хвост виляет собакой)» — почти что пособие по антикризисному управлению репутацией, «Дело Румянцева» — старый добрый советский фильм, «Два Федора» — фильм о жизни и судьбе двух поколений, о двух Федорах — старшем и младшем в послевоенное время. И «В джазе только девушки» — прекрасный фильм о временах «Великой Депрессии» в США. Музыка, гангстеры, Мерлин Монро. Добавлять больше ничего не надо.



НЕЛЯ ПУТЯТО,
офис-мнеджер

Какой график работы был бы для вас наиболее предпочтительным? Удаленно на берегу моря или в офисе, пятидневка или как вдохновение появится, 8 часовой рабочий день или как в Испании с перерывом на сиесту?

Я бы работала в офисе, пятидневка, с 9.00 до 16.00.

СТАНИСЛАВ ГЛИНСКИЙ,
главный инженер направления альтернативного проектирования

Если бы была такая возможность, кого бы из известных людей вы бы выбрали себе в менторы (наставники)?

Ингмара Бергмана. Он был очень умным и неординарным. Как-то в одном из интервью он сказал: «В молодости я был очень неприятным молодым человеком. И если бы сейчас я встретил молодого Ингмара, я бы сказал: «Ты очень талантлив, и я постараюсь тебе помочь, но я не хочу иметь с тобой ничего общего». Я бы выпил с ним чашку кофе. А в наставники не надо – пожалейте нас обоих.

НИКОЛАЙ КЛИМОВ,
региональный менеджер по продажам

Какой язык хотели бы знать в совершенстве? Почему?

В совершенстве хотел бы знать французский язык. Он мне нравится по произношению и звучанию. К тому же, как известно, французский язык - это язык любви и дружбы.

НИКОЛАЙ БАРСУКОВ,
менеджер по развитию продукта

Если бы была возможность выбирать, в какую эпоху и в каком веке хотели бы пожить? Почему?

Я хотел бы жить во времена золотой лихорадки на Аляске в самом начале двадцатого века. Суровая, но прекрасная природа, авантюризм и приключения — вот то, с чем она у меня ассоциируется. Я сам люблю путешествия, неприхотлив и лёгок на подъём, люблю рисковать, поэтому считаю, что смог бы найти своё место в том мире. И если Клондайк в двадцатом веке был рекой, на берегах которой старатели вымывали золото, то Клондайк двадцать первого века — это Интернет, с помощью которого любой может разбогатеть. Но, как и в условиях крайнего севера, чтобы выжить на современном конкурентном рынке необходимо быть готовым быстро адаптироваться, быть целеустремлённым, верить в себя и в своё дело, уметь тонко чувствовать ситуацию и быстро принимать решения. Верю, что эти качества способны помочь преодолеть любую трудность в любые времена в любом уголке земли.

АЙДАР ЖОЛДЫБАЕВ,
региональный менеджер по продажам

Если бы была возможность за очень короткое время получить дополнительное образование, то специалистом в какой области вы хотели бы стать?

У меня мечта построить дом для своей семьи и строить я хотел бы его сам, т.е. полностью его спроектировать и далее осуществлять подбор материалов для строительства, контролировать процесс стройки как профессионал. Скорее всего, хотел бы получить знания в области дизайна архитектуры, проектирования и строительства зданий, инженерных коммуникаций.

ЕКАТЕРИНА ЯКУБОВА,
интернет-маркетолог

Какая страна, в которой вы побывали, стала для вас настоящим гастрономическим открытием? Где вам было вкуснее всего?

Италия и Испания делят мое сердце поровну. Моя слабость - это спагетти с морепродуктами и такосы, но самым необычным и вкусным был сэндвич с требухой на рынке Флоренции. Мы увидели, что к одному из прилавков стоит огромная очередь. Оказалось, там готовят традиционные Флорентийские сэндвичи с требухой, называется Лампредотто. Рецепту более 500 лет, для местных ремесленников - это был главный деликатес. Удивительно, что такая неприятная, на первый взгляд, закуска оказалась очень вкусной. Сэндвич поливается бульоном и подается вместе с овощами и травами. Получается сочно и сытно.

МАРИЯ ЗАХАРОВА,
специалист по персоналу

Первый день нового года - 1 января для тебя - это мечтательное ничегонеделание или же практичное составление планов и активное времяпрепровождение?

1 января, в первую очередь, для меня день семейный с его особенной атмосферой воодушевленного умиротворения: суета уходящего года осталась в прошлом, и появляется место новым мечтам, планам и надеждам. Я люблю встречать 1 января в своей новогодней пижаме, вместе с семьей доедать прошлогодний оливье, говорить о разном. Также у нас есть традиция: 1 января мы всей с семьей идем вместе в кино, а уже вечером встречи с друзьями, катания с горки, игра в снежки.

ВЛАДИСЛАВ ЛИ,
инженер направления УЗИП 2 категории

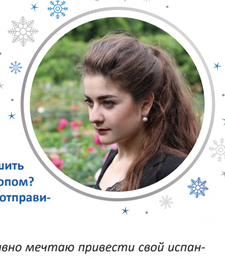
Есть такой формат интервью, когда вопросы задает не журналист, а обычный человек. Например, режиссер задает вопросы актеру. Если провести аналогию, то в рамках бизнеса, с кем бы вы хотели поговорить и задать свои вопросы?

Меня заинтересовал проект Игоря Шестака по бизнес-экспансии Средней Азии. Хотелось бы узнать поподробнее об осуществлении этого проекта.

МАРИНА АВДЕЕВА,
сервис-менеджер

Какой самый экстремальный поступок вы совершили в жизни? Может быть, хотите когда-нибудь прыгнуть с парашютом или переплыть Ла-Манш?

Не могу сказать про себя, что я экстремалка. Единственное событие, которое, на мой взгляд, как-то можно отнести к экстриму - муж уговорил сдать на права и сесть за руль автомобиля.



ЕЛЕНА РАХМАТУЛИНА,
юрист

Смогли бы вы совершить путешествие автостопом? Если, да, то куда бы отправились?

Точно смогла бы. Я давно мечтаю привести свой испанский в приличное состояние, поэтому выбрала бы Испанию, поскольку автостоп- это все-таки про коммуникацию, думаю, было бы очень полезно.

РОЖДЕСТВЕНСКИЕ НАПИТКИ: ВКУС ПРАЗДНИКА

Год пролетел, наступила праздничная новогодне-рождественская пора, которая у нас в России ассоциируется со снегом, ароматом ёлки и мандаринов, с боем курантов и выстрелом пробки от шампанского в полночь. Мы готовимся к главной ночи в уходящем году, стараясь соблюдать новогодние традиции, создаем себе праздничную атмосферу важными мелочами: готовим праздничные блюда, смотрим определённые фильмы, которые никогда не надоедают и слушаем новогоднюю музыку. Традиционны и напитки на новогоднем столе. ***В России праздничное новогоднее застолье трудно представить без шампанского****, а во многих зарубежных странах отдают предпочтение вкусным рождественским коктейлям.*
Каким? Сейчас мы это узнаем!

Швейцария: **Winter-Bier**

Специально к Рождеству в Швейцарии принято варить пиво, которое называется Winter-Bier или Weihnachtsbier. «Weihnachten» в переводе с немецкого обозначает Рождество, соответственно «Weihnachtsbier» - рождественское пиво. Как правило, оно варится из темных сортов пива, надо заметить, достаточно крепких (6-8%), с добавлением разных специй. Те, кто попробовал это пиво отмечают его яркий, густой и достаточно многогранный вкус.

Китай: **Сливовое вино**

Перефразировав знаменитую фразу, можно сказать, что Китай – страна контрастов. В Китае особым образом переплетаются любовь к традициям и всему новому. По традиции в преддверии Нового года китайцы собираются за семейным столом, чтобы поднять бокал сливового вина за праздник. При этом ни одно застолье не обходится без традиционного зеленого чая.

Индонезия: **Брем**

Индонезия отличается не только своей богатой и неповторимой культурой, но и количеством Новых годов. Официально отмечают три подобных праздника: Ниепи, Хари Натал и Имлек. Такое праздничное ассорти стало возможным, благодаря соединению китайских, индийских и европейских традиций. В связи с этим выделить какой-то один новогодний напиток достаточно сложно, их много. Например, одним из традиционных местных напитков является брем. Это экзотический напиток, который готовят с использованием ферментированного чёрного или белого риса, за что его иногда называют рисовым вином.

Франция: **Крюшон**

Крюшон – в переводе с французского означает «кувшинчик». Легко можно догадаться, в какой посуде подают этот напиток. Свой рождественский крюшон французы готовят из сухого белого вина, коньяка, сахара и свежих апельсинов. Но стоит заметить, что сейчас можно найти не один десяток рецептов этого освежающего напитка. Как говорят сами французы: сколько ценителей крюшона – столько и его рецептов.

Таиланд: **Сиам сато и Йа-донг**

Как и во всех восточных странах, в Таиланде празднуют двойной Новый год: совместно с европейцами 1 января, а также свой национальный Новый год -Сонгкран в апреле. Сонгкран – праздник, в который тайцы соблюдают традиции. Одна из них - угощение напитками сиам сато и йа-донг.
Сиам сато - рисовое вино, изготовляемое по мотивам традиционного тайского напитка сато и очень похожее по рецептуре на японский сакэ. А йа-донг, в отличие от сиам сато, напиток достаточно крепкий и представляет собой настойку из сбора местных трав на любом недорогом алкоголе.

Корпоративное издание
АО «НПО «Стример»
Стример LIfeStream
Распространяется свободно

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

Редакционная группа:
Дмитрий Терёхин
Иван Житенёв
Анна Лаптинская
Людмила Вишнякова
Мария Захарова

Журналист:
Арина Царёва
Дизайнер:
Мария Загребина