

# Life stream

ВОПЛОЩАЯ ТВОРЧЕСКУЮ СВОБОДУ ЛИЧНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЯХ, МЫ ДЕЛАЕМ МИР СВЕТЛЕЕ



## Друзья!

Полученный в прошлом году опыт позволит нашей компании принимать нужные решения, выстраивать верную стратегию и двигаться вперед. Нам удалось справиться со всеми вызовами, мы уверенно смотрим в будущее, мы стали больше и сильнее. У нас есть четкое понимание наших целей, есть стратегия и необходимый ресурс, чтобы решить поставленные перед собой задачи. Важно не останавливаться на достигнутом, мы продолжаем развиваться и увеличивать объемы продаж.

Одной из стратегических целей «Стримера» является завоевание позиций полноправного международного игрока, способного эффективно конкурировать на мировых рынках энергетической отрасли. Основа для достижения этой цели закладывается уже сегодня.

У нас очень амбициозные планы на ближайшую перспективу: увеличение продаж по нашему основному направлению — молниезащите, в России на 10%, на зарубежных рынках до 60%, кратное увеличение по направлениям низковольтных защитных устройств и альтернативного проектирования, а также по системам Transec.

Мы прекрасно понимаем, что достижение этих задач возможно только при внедрении целого комплекса инноваций, которые предстоит реализовать в ближайшее время. «Стример» продолжает расти, расширяется линейка продуктов, растёт и увеличивается наша команда. Очень важно чувствовать свою причастность к большому делу и идти к новым горизонтам с надежным, дружным и профессиональным коллективом. В марте 2019 в нашу команду пришёл Сергей Калачин, теперь

он отвечает за развитие бизнеса Transec по всему миру. Сергей уже несколько лет является членом Совета Директоров компании, он хорошо знает «Стример» и понимает стратегию нашего развития.

Наша компания по-прежнему продолжает поддерживать спорт — как среди сотрудников, так и профессиональный. Для нас это очень важно, ведь таким образом мы инвестируем в надежное будущее.

Переходя от нашей внутренней рабочей среды к внешней, упомяну событие, которое позволит «Стримеру» стать полноправным участником китайского рынка энергетического оборудования: мы зарегистрировали совместное предприятие с компанией Shuiyuan. За использование интеллектуальной собственности в этом году мы ожидаем поступления первых платежей. Кроме того, мы планируем открыть представительство в Колумбии, которое позволит укрепить позиции на территории Южной Америки, а также создать собственный офис и зарегистрировать юридическое лицо в Индонезии.

«Стример» настроен на стратегию роста и созидание. Эта уверенность помогает с улыбкой смотреть в будущее. Знание о том, что мы работаем в сильной и стабильной компании, где есть надежные коллеги, позволяет нам строить самые смелые планы и каждый день открывать новые масштабные возможности.

**Иван Житенев,**  
Генеральный директор

## Дорогие друзья!

Начало нового года в Стримере — это время подводить итоги года и строить самые смелые планы на будущее. В прошедший год мы добились выдающегося результата. Каждый месяц мы били исторические рекорды по продажам нашей продукции. Всего за год мы продали четверть миллиона наших разрядников. Набранные темпы впечатляют: рост количества проданной в России продукции составил 30%, рост продаж на зарубежных рынках составил 38%. Да доля продаж за рубежом пока составляет чуть выше 13%, но она увеличивается с каждым годом. По новым направлениям деятельности мы тоже достигли осязаемых результатов — продали первый комплект ПКПО, первые УЗИПы, в конце года заключили первый договор на сушку изоляции трансформатора с помощью модуля TRANSEC.

В прошедшем году мы выполняли две работы по НИОКР для дочерних компаний ПАО «Россети». Работа по созданию Цифрового переходного пункта была завершена в конце года и принесла нам не только хороший финансовый результат, но и высокие оценки нашего Заказчика. Все эти успехи привели к тому, что наша выручка достигла одного миллиарда рублей. Эта историческая веха является заслугой всей нашей компании, но особенно я выделяю вклад нашего коммерческого подразделения. Мы перестроили нашу службу чуть более года назад, провели большое количество обучений в том

числе и по новым продуктам, увеличили количество семинаров у потребителей, выстроили работу с дистрибьюторами и теперь пожинаем заслуженные плоды.

Я не буду говорить подробно о планах, они прежние — мы должны создать рост по всем нашим продуктам и по всем рынкам на которых мы работаем. Я объявляю крестовый поход за вторым миллиардом! И я уверен, что мы достигнем этого быстрее, чем сами ожидаем. Желаю нам созидания, драйва и успеха на этом пути, и, конечно, сохранять свет!

**Дмитрий Терехин,**  
председатель  
совета директоров



**СОСТАВЛЯЮЩИЕ  
УСПЕХА** коммерческой  
службы. **C.2-7**

**ПРОГРАММА  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
СТАЖИРОВОК** **C.8**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ  
АКТИВНОСТЬ:**  
Продвижение. **C.9**

**НОВАЯ ПОБЕДА  
«СТРИМЕРА»:** Премия  
HR-бренд года. **C.10**

# Составляющие успеха



**Игорь Шестаков**  
Директор по развитию  
бизнеса

## Стратегическое преимущество

Мы стали тщательнее и внимательнее работать с клиентами. С 2016 у каждой территории МСРК есть свой ответственный менеджер.

Это позволяет более внимательно отслеживать происходящее, эффективнее распределять время, чтобы его хватило на всех клиентов, и значит, максимизировать распространение информации о нашем продукте, его преимуществах и получаемых от его применения выгодах.

Теперь мы лучше знаем текущую ситуацию на рынке и можем оперативнее реагировать на возникающие угрозы.

При этом стараемся слушать наших партнёров, слышать их предложения и по максимуму двигаться навстречу их пожеланиям.

## Оптимизация бизнес-процессов

Мы постарались минимизировать тенденции, препятствующие развитию бизнеса, внедрив систему правил, которые организуют работу на более справедливых началах:

- распределение объёмов продаж по территориям менеджеров, исключающее конкуренцию внутри КС;

**Финансовые результаты 2018 года стали самым наглядным подтверждением устойчивого развития бизнеса «Стримера».**

**Эти результаты были заложены работой КС в предыдущие несколько лет. Мы росли и в 2016 (16%), и в 2017 (19%), и в 2018, наконец, результат от системных изменений, проводимых в эти годы, достиг наибольшей эффективности.**

- участие дистрибьюторов в конкурсах и противодействие демпингу, когда нарушитель несёт ответственность, а пострадавший от его действий партнёр получает компенсацию.

## Автоматизация бизнес-процессов

Запущена и работает CRM система на платформе ELMA. Это упростило внесение информации о полевой работе, её анализ и использование, что, конечно, повысило эффективность взаимодействия внутри КС и с клиентами.

Система Power BI позволяет каждому сотруднику видеть в режиме онлайн все основные показатели как по себе, так и по компании. С её помощью мы вышли на уровень, когда практически не имеем просроченной дебиторской задолженности.

За то, что у нас есть эти возможности, нужно сказать большое спасибо нашей IT службе и, особенно, её руководителю Роману Ашихмину.

## Противодействие контрафакту

В рамках противодействия контрафакту мы практически завершили перевод клиентов на продукцию 2-го поколения — разрядники РМК.

Если в 2016 на РМК приходилось не более 30-35%, то сейчас их доля составляет не менее 80-85%

## Развитие команды

Не прекращается развитие сотрудников: тренинги повышают профессиональный уровень, постоянно совершенствуется система мотивации.

Мы вместе с отделом персонала завершили формирование территориальной структуры КС, закрыв вакансии территориальных и сервис-менеджеров.

## Синергия

Справедливости ради хочу отметить, что КС в одиночку не смогла бы достичь такого результата. Это стало возможным только благодаря слаженным действиям всего коллектива компании.

Я знаю, что производству нередко приходилось прибегать к экстраординарным мерам, чтобы удовлетворить заказы клиентов. И оно справилось!

Мы постоянно ощущали поддержку администрации компании, технической службы, финансов и бухгалтерии.

Отлично сработал отдел персонала.

Надеемся, что научная служба в скором времени завершит работы над третьим, значительно более совершенным, поколением разрядников и передаст его для серийного производства.

Результаты прошлого года - рост продаж 37%, каждый месяц рекордные за всю историю компании отгрузки, снижение ПДЗ с 25% в начале года до 3% в конце - настолько примечательны, что задали для КС новую планку, которую не так просто удержать.

В начале года мы столкнулись с проблемой постпраздничной инерции, когда проекты переносятся и заказы откладываются, однако, мы не собираемся сдаваться, наоборот, стремимся удержать эту планку и поднять её выше прежнего!



**Александр Корнух**  
Первый заместитель генерального  
директора

Несколько лет назад мы начали активно работать над разработкой стратегии развития продаж, построением эффективной системы продаж по всем каналам сбыта.

На рынке Стример уже приобрел репутацию надежного бизнес-партнера, но мы стараемся активно развиваться, регулярно обмениваясь мнениями и информацией, которая помогает нам более эффективно строить партнерские отношения как с менеджерами, так и с нашей дистрибьюторской сетью.

**2016 году мы продали на сумму около 515 млн. руб., в 2017 году эта цифра была порядка 630 млн. руб., а прошлый год стал для нас рекордным по объему продаж – 863 млн. руб.**

Если говорить языком цифр, то в 2016 году мы продали на сумму около 515 млн. руб., в 2017 году эта цифра была порядка 630 млн. руб., а прошлый год стал для нас рекордным по объему продаж — 863 млн. руб. Цифры говорят сами за себя - каждый год мы работаем над тем, чтобы активно наращивать продажи!

Ключевым фактором стало объединение менеджеров коммерческой службы Москвы и Санкт-Петербурга в единую команду, что существенно повлияло на общий дух, целеполагание и прозрачность в отношениях между коллегами. Есть менеджеры, которые работают в Стримере уже много лет: Максим Новожилов, Юрий Бочаров, Виталий Мельников — их опыт и знания являются чрезвычайно ценными для компании! А есть и новые ребята — Иван Конов, Станислав Рогов, Василий Трубин, которые принесли свой свежий взгляд в нашу систему продаж.

Также новой для нас ступенью стало развитие продуктового портфеля и в этом направлении важную роль сыграло созда-

ние новой позиции — product manager. Ярким представителем product manager является Андрей Мазаев, отвечающий за продвижение РИФов, он сделал принципиально новый и очень важный шаг в этом качестве. Данный подход к развитию системы продаж мы только начинаем внедрять в жизнь, но верим в его успех!

Параллельно с этим мы начали активно работать на рынке, изменили систему мотивации менеджеров коммерческой службы, наше присутствие «в полях» значительно выросло.

Мы стали более гибко подходить к работе менеджеров. Понимая, что ресурсы одного человека ограничены, мы начали расширять штат в коммерческой службе и на текущий момент, с нашей точки зрения, мы охватываем практически всю Россию и сейчас нацелены на рынки СНГ и Восточной Европы. Помимо этого, у нас появились сервис-менеджеры — наши очаровательные девушки оказывают поддержку коммерческой службе и зачастую выручают в сложных ситуациях.

Хотелось бы также отметить важность появления в нашей команде Игоря Шестакова - его положительный опыт в построении дистрибьюторской сети и эффективной, прозрачной системы управления продажами сыграл очень важную роль на этапе реорганизации нашей системы продаж.

Наши менеджеры стали большой единой коммерческой семьей, которая активно включается в деятельность компании. Сейчас Стример работает на основании четкого алгоритма, при реализации которого цели сотрудников и цели компании совпадают. Я думаю именно этот большой синергетический эффект и привел нас к таким потрясающим результатам.

# КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ



**Виталий Мельников**  
Директор по региональному  
развитию



**Александр Полюнович**  
Региональный менеджер



**Николай Климов**  
Региональный менеджер  
по продажам

Наш общий результат - это результат Команды. Наша компания растет и развивается: в 2019 году мы взяли новых сотрудников в Казахстане, ЦИП и Сибири! Вперед — дальше, выше, сильнее — вместе!

Я считаю, что успех коммерческой службы в 2018 году является итогом слаженной работы всех департаментов компании. Стремление к результату всех сотрудников нашей большой команды в рамках своих задач в сочетании с грамотным управлением приносит свои плоды, которые в нашем случае выражаются финансовым успехом «Стримера» в целом.

Для достижения успеха «нам» помогла слаженная работа всех служб: коммерческой, технической, маркетинга и производства. Только командная работа приводит к достижению поставленной цели.



В бизнесе, как и в спорте, наличие слаженной команды — один из главных факторов успеха



**Юрий Бочаров**  
Директор по развитию региона

Я считаю, что главным фактором эффективного выполнения задач в компании, в том числе и выполнения плана продаж в 2018 году, является слаженная работа сотрудников коммерческой, технической служб, производства, а также их руководителей.

Когда каждый сотрудник выполняет свою работу эффективно, с полной отдачей, имеет четкий план действий в рамках своих компетенций и уверен, что найдет поддержку в любых вопро-

сах у своих коллег, мы становимся на голову выше конкурентов.

Коммерческая служба, в которой я работаю десятый год — важная часть НПО «Стример», флагман по зарабатыванию компанией денег и освоению новых рынков, новых территорий присутствия, но мы бы не смогли достичь своих целей без участия специалистов других направлений.

В 2018 году в работу Коммерческой службы активно включился Андрей Мазаев, бренд-менеджер по направлению РИФ и очень грамотный технический специалист. Совместно с Андреем мы развиваем новое для нас направление УЗИП и расширяем не только территорию присутствия ТМ Стример, но и приходим на те рынки и к тем клиентам, которые ранее не были для нас целевыми. Тот факт, что Андрей очень глубоко погружен в вопросы защиты объектов от индуктированных перенапряжений, и готов в ходе встречи с потенциальным

**Главным фактором эффективного выполнения задач в компании является слаженная работа сотрудников коммерческой, технической служб, производства, а также их руководителей.**

клиентом с ходу объяснить, почему на его подстанции происходят отключения, несмотря на наличие дорогостоящих немецких УЗИПов, позволил нам начать взаимоотношения с новым для нас сегментом рынка — операторами сотовой связи не только по разрядникам. ПАО «Мегафон-Кавказ» выделили в 2018 году для ОПЭ разрядников и РИФ два объекта в Ставропольском крае.

Также нужно отметить Евгения Калакутского, который очень оперативно оказывает техническую поддержку при согласовании и разработке нетиповых схем оснащения ВЛ 35-110 кВ.

Подход к управлению производством Дениса Ершова обеспечивает не только выпуск качественного продукта, но и сжатые сроки производства.

Также, очень приятно работать с Мариной Коробовой, которая обеспечивает процесс отгрузки продукции со склада.

Очень большую поддержку в своей работе я получаю от наших сервис-менеджеров, в первую очередь, Светланы Анненковой и Наталии Вартанян. Находясь в командировке или на важных переговорах, я не беспокоюсь о том, сделана ли вовремя заявка на отгрузку, подписан ли договор с новым дистрибьютором и все ли в порядке с ПДЗ?

У нас амбициозные планы на 2019 год. Это отвоевывание значительной части рынка молниезащиты у наших конкурентов, продвижение РИФ, ПКПО и Transsec, и я уверен, что с такой командой нет невыполнимых задач.



**Андрей Мазаев**  
 Менеджер по развитию  
 продукта

На мой взгляд, успех КС в 2018 г. был достигнут за счёт правильно выстроенной структуры работы менеджеров по продажам на всей территории РФ и стран СНГ, профессионализма всех менеджеров КС, грамотного доведения высококачественной информации о продукте клиенту и дальнейшей работе с ними, практически круглосуточной технической поддержки, высокой производственной мощности компании, и слаженной работы всех остальных подразделений компании.



**Станислав Рогов**  
 Региональный менеджер  
 по продажам

2018 год стал щедрым на урожай. Так прирост объёма продаж нашему крупному клиенту ОАО «РЖД» составил +17% к уровню 2017 года, а продажи территории МРСК Волги взлетели сразу на +175%. Это внушительный прирост, особенно принимая во внимание то состояние региона Волги, с которого началась работа по развитию продаж территории — ещё в сентябре 2017 года в МРСК Волги действовало основанное на выдуманных причинах директивное указание топ-менеджера компании не применять разрядники «Стример».

**Прирост объёма продаж нашему крупному клиенту ОАО «РЖД» составил +17% к уровню 2017 года, а продажи территории МРСК Волги взлетели сразу на +175%.**

В Оренбургской области у специалистов был на слуху негативный опыт использования РДИШей, а дистрибьюторы не стремились продвигать наши решения из-за действовавших в то время несправедливых условий сотрудничества. Благодаря системной работе на территории нам удалось расположить к себе специалистов нижестоящих организаций — филиалов МРСК Волги, завоевать их доверие к нашим решениям, доказать эффективность технологий «Стримера», и тем самым переломить ход событий в свою пользу.

Сейчас Оренбургэнерго является лидером среди филиалов МРСК Волги по количеству покупаемых разрядников, а благодаря новым принципам защиты работы по продвижению, а также закрытию неэффективных компаний-партнёров региона, у дистрибьюторов вновь появился стимул продвигать решения «Стример», а у нас ощутимая поддержка с их стороны.



**Василий Трубин**  
 Региональный менеджер  
 по продажам

Успех на территории моей ответственности с точки зрения увеличения продаж сложился из нескольких факторов: была выстроена работа со всеми конечными заказчиками на территории ответственности через участие в научно-технических советах и других мероприятиях, информация о нормах применения изделий была внедрена в технических службах сетевых компаний, была проведена активная работа с проектными организациями территории, работающими на рынок энергетики.

Также была существенно увеличена доступность изделий в месте строительства линий через расширение работы с крупнейшими поставщиками электрооборудования — Минимакс и ЭТМ. Кроме этого, удалось познакомиться с крупнейшими монтажными организациями территории и передать информацию об общей картине рынка молниезащиты ВЛ, предоставить контакты легальных поставщиков изделий «Стример».

Хотелось бы отметить работу технической службы. Как известно, участие наших специалистов в разработке нормативной базы сетевых предприятий являются опорой и обоснованием массового применения наших решений на рынке энергетики, а связи с научным сообществом позволяют ссылаться на авторитетных ученых. Помимо этого, своевременная помощь и сопровождение также очень помогли в этом году отстоять наши предложения рынку. Большое спасибо, коллеги!

Совместная работа коммерческой и технической служб позволяет выходить на новые уровни взаимодействия с нашими клиентами. Особо могу выделить участие в работе по продвижению института продакт-менеджеров коммерческой службы.

Командная работа с Андреем Мазаевым, продакт-менеджером направления изделий под маркой «РИФ», начинает приносить свои первые серьезные результаты. Гибкий подход к нуждам и требованиям заказчиков нового для нас рынка играет в пользу нового продукта «Стример».



**Евгений Калакуцкий**  
 Заместитель технического директора  
 по молниезащите ВЛ

Свой вклад в повышение уровня продаж внесла и техническая служба, своевременно оказывая консультационную техническую поддержку клиентам Компании и сотрудникам коммерческой службы.



**Айдар Жолдыбаев**  
 Региональный менеджер

Я как человек новый не могу с точностью сказать, что именно повлияло на результат. У компании есть инновационный «Продукт», на который у конечного заказчика может быть множество контраргументов. Думаю, что сотрудники коммерческой службы плотно работали с заказчиками и доносили до них не цену, а ценность нашего продукта.



**Карина Зиновьева**  
 Сервис-менеджер

С моей точки зрения на успех в 2018 году повлияла сплоченность команды. Наша компания действует как единый механизм, благодаря умелому управлению, здоровой рабочей атмосфере и взаимовыручке. Кроме того, большие усилия вкладываются в выстраивание доверительных взаимоотношений с нашими дистрибьюторами, что играет огромную роль.



**Юлия Усачева**  
 Главный бухгалтер

Успех коммерческой службы в 2018 году (досрочное выполнение плана продаж, высокие показатели) - это показатель спроса на наши продукты (правильное направления развития бизнеса – спасибо нашим учредителям) и результат слаженной работы всех отделов компании и вклада каждого сотрудника, выполняющего свои должностные обязанности.



**Наталья Вартанян**  
Сервис-менеджер

Как мне кажется, основной секрет успеха заключается в отлаженной командной работе. Все приложили максимум усилий для достижения такого результата. В связи с этим, вспоминается высказывание известного баскетбольного тренера Филипа Джексона: «Сила команды — каждый ее участник. Сила каждого участника — команда».



**Марина Авдеева**  
Сервис-менеджер

Вернувшись в трудовой коллектив после продолжительного отсутствия (с 2016 г. находилась в отпуске по уходу за ребенком), я увидела слаженную работу людей, знающих свое дело. И вспомнила, как же это здорово работать в команде, где дружно идут к поставленной цели, где всегда есть место взаимовыручке и тебя обязательно поддержат во всех начинаниях, и дадут квалифицированный совет.



**Светлана Анненкова**  
Сервис-менеджер

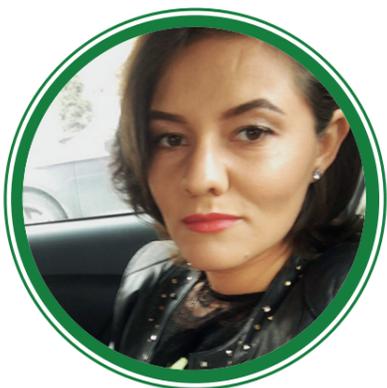
По моему мнению, достижению успеха в прошлом году способствовало как профессионализм наших сотрудников, так и сплоченная работа в команде, взаимопомощь, выручка и поддержка. В таких условиях комфортно работать и достигать намеченных целей.



**Максим Новожилов**  
Региональный директор по развитию бизнеса

Оптимистичные итоги 2018 года – результат системной и слаженной работы всего коллектива нашей Компании. Принесли свои плоды многолетнее сотрудничество с наиболее значимыми заказчиками, наработки по продвижению продуктов через проектные институты, мероприятия по расширению охвата потенциальных пользователей наших решений.

Закреплению успеха и дальнейшему улучшению результатов должны послужить конструктивные планы по работе с клиентами и дистрибьюторами, отдача от освоения новых территорий, развитие продаж новых для нас продуктов и, конечно же, слаженная работа всей коммерческой службы Компании, ориентированной на достижение общей цели и отличных результатов.



**Кристина Васильева**  
Специалист  
коммерческой службы

Думаю, успех коммерческой службы связан в основном, конечно, с отличной командной работой внутри отдела и организации в целом: каждый успешно выполнял свою работу и не забывал помогать коллеге.

Выполнение и перевыполнение плана продаж всегда связано с правильной и грамотной политикой продаж: ни для кого не секрет, что чем реальнее план, тем выше шанс его реализовать.

Считаю также важным отметить и наше трудолюбивое производство, которое все заказы исполняло ответственно и очень оперативно. Благодаря оптимизации труда производства и коммерческой службы, четкой расстановке приоритетных задач и распределению обязанностей, мы заслуженно добились этого успеха.



**Светлана Лукина**  
Менеджер по продукту

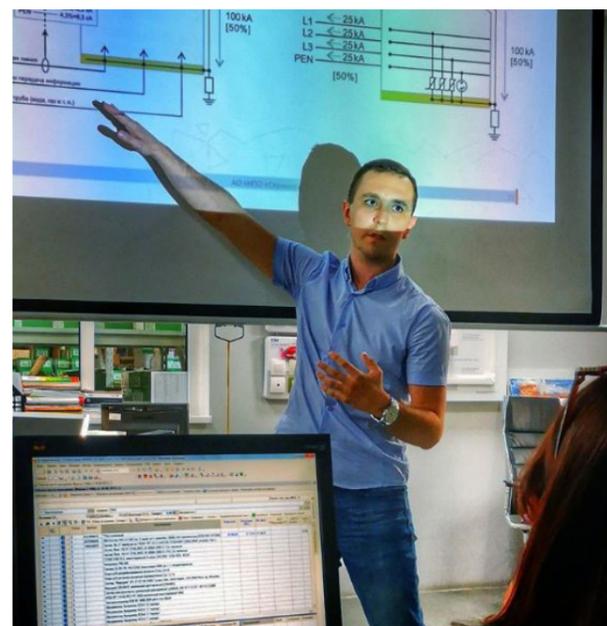
Впечатляющие показатели 2018 года - это, конечно же, заслуга всей команды «Стримера». И как мне кажется, немалую роль сыграл и кумулятивный эффект - успех 2018 года явился результатом многолетней плодотворной работы всех сотрудников компании, благодаря чему клиенты видят в «Стримере» надежного партнера с безупречной деловой репутацией, поставляющего инновационную продукцию высокого качества, и как показал прошедший год - в любых объемах. И все же, мне бы хотелось особо отметить заслугу менеджеров коммерческой службы. Ведь именно они находятся на «передовой», именно они представляют в своём лице НПО «Стример» на презентациях и переговорах с клиентами, и именно от их профессионализма, компетенции и, конечно же, личных качеств во многом зависит успех всей компании. Так что, спасибо вам большое, коллеги, и - так держать!



Встреча на Юго-Западной ТЭЦ по Трансе



Семинар «МРСК Урала»



Презентация продукции «Стримера»



**Екатерина Васина**  
Руководитель направления  
маркетинга

Специалисты отдела маркетинга активно взаимодействовали с коммерческой службой и внесли свою лепту в общий успех прошлого года. В 2018 году мы выросли в два раза: появился второй дизайнер, интернет-маркетолог, все они работали и на российский рынок. Кроме этого, мы провели ряд мероприятий: конференцию для дистрибьюторов (последняя была в 2014 году и вот теперь после перерыва возобновили), конференцию по молниезащите, на которую мы пригласили многих ЛПР из «Россетей», международный конгресс «Электрические сети», а также выставку в Узбекистане.

«Стример» стал намного активнее в интернет-пространстве: мы ведем рекламные кампании, которые уже приносят клиентов. Все наши социальные сети — это тоже небольшая монетка в копилку известности «Стримера», а известность превращается в доверие (при правильной работе), а чем выше доверие, тем выше продажи. В 2018 году мы начали масштабное исследование нашей целевой аудитории и окружения — надеемся, в 2019 году результаты этой работы помогут сделать маркетинговую активность «Стримера» еще более эффективной.

Для поддержки коммерческого запуска продаж двух новых продуктовых линеек мы выпустили для них комплекты маркетинговых материалов. В целом, мы стали больше изготавливать печатной продукции (и по номенклатуре, и по количеству) и распространять раздаточные материалы, заказывать сувениры для поддержки коммерческой активности.

Специалисты отдела маркетинга активно работали над репутацией и менеджментом бренда, как результат — второе место в номинации «экспортер года».

Помимо работы с собственными интернет-ресурсами, мы провели аудит сайтов дистрибьюторов: создали правила, подготовили обновления и теперь следим, чтобы сайты партнеров были максимально актуальными.



**Анна Лаптинская**  
Директор по персоналу

Мы гордимся успехами наших сотрудников из коммерческой службы, они всегда мотивированы на работу и результат: показатели прошлого года тому подтверждение. Безусловно, достигнутые успехи были бы невозможны без слаженной работы команды единомышленников. Каждый отдел внес свой вклад в общее дело.

**В 2018 году HR-департамент принял восемь новых сотрудников в коммерческую службу.**

Ранее мы никогда не привлекали людей из регионов, по мере расширения старались отправлять туда своих специалистов. А с недавнего времени такой опыт у нас случился, было очень интересно узнавать новый рынок. Работа с регионами имеет свою специфику, например, в Казахстане очень развита нефтедобывающая отрасль и нам приходится конкурировать с компаниями в этой сфере, там кандидаты по-другому ищут работу, кроме того, нам пришлось изменить систему заключения договоров с сотрудниками. В Сургуте тоже есть свои нюансы, например, северные надбавки к зарплате, которые мы должны указать в момент заключения трудового договора. В этом регионе немного другой рынок, люди иначе относятся к работе, там мало специалистов, которые интересны нам и которым интересны мы. Поэтому основной вызов года для HR-департамента — подобрать нужного человека, удержать и понять его потребности на расстоянии.

Кроме того, для специалистов коммерческой службы мы провели тренинг, направленный на укрепление и развитие навыков ведения переговоров. Летом проводили Центр развития для оценки и исследования сильных и слабых сторон менеджеров, в результате которого каждому был предложен индивидуальный путь развития.



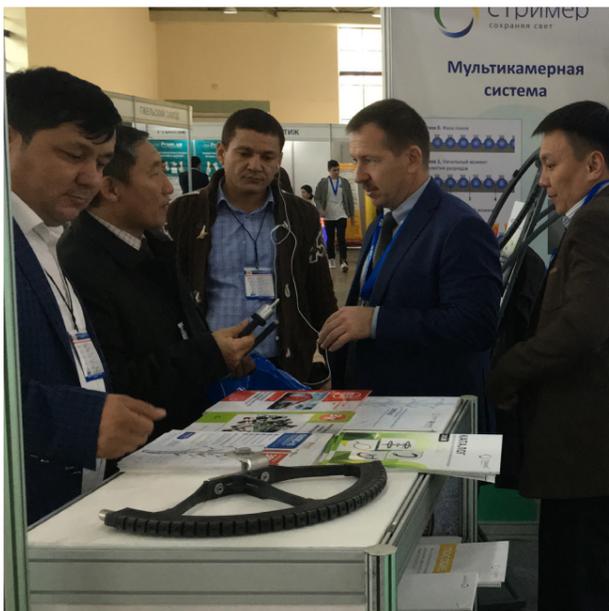
**Наталья Кутузова**  
Руководитель направления  
низковольтных защитных устройств

Направление УЗИП, скорее, проба пера для коммерческой службы, новый горизонт, освоить который трудно, но интересно. Сфера применения УЗИП практически необъятна — это энергетика, промышленность, транспорт, связь. За один день можно обсудить установку защитных устройств и с владельцем коттеджа, и с представителем нефтегазового концерна. Такие возможности вряд ли оставят наших коммерсантов равнодушными. Но и конкуренция в этой нише высокая. Поэтому для того, чтобы клиенты доверились именно РИФу и продажи шли в гору, кроме уверенных технических знаний, определенно, нужна харизма.

Сегодня именно ребята из коммерческой службы и Андрей Мазаев, в первую очередь, являются локомотивом для развития отдела УЗИП. Они задают вопросы и ставят задачи, которые нас мобилизуют к освоению технологий производства и производства испытаний, погружению в процесс сертификации, получению маркетинговых навыков, проведению обучающих семинаров и т.д.

Хорошо продается то, что хорошо работает. По этому вектору и двигаются совместно коммерческая служба и отдел УЗИП.

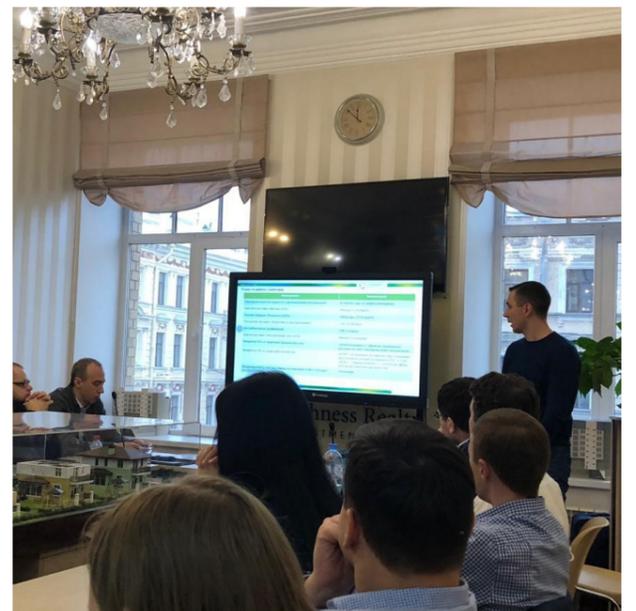
**Сегодня именно ребята из коммерческой службы и Андрей Мазаев, в первую очередь, являются локомотивом для развития отдела УЗИП.**



Компания расширяет деловые контакты



Технический семинар для сотрудников сетевых и проектных организаций в Тюмени



Годовой отчет коммерческой службы



**Елена Бартенева**  
Заместитель генерального директора  
по экономике и финансам

Хочется поздравить коммерческую службу с отличной работой и вместе с ребятами порадоваться за наши общие результаты.

Финансовая служба осуществляет взаимодействие с коммерческой службой по следующим вопросам:

- управление ценами: мы предоставляем информацию о себестоимости наших изделий, анализ которой позволяет принять решение об установлении или повышении цен на них;

**Хочется поздравить коммерческую службу с отличной работой и вместе с ребятами порадоваться за наши общие результаты.**

- управление дебиторской задолженностью: совместный контроль за соблюдением сроков платежей и работой с просроченной задолженностью покупателей;
- бюджетирование: ежемесячный бюджет расходов коммерческого подразделения, предоставляемый коммерческой службой и встроенный финансовой службой в общий бюджет платежей компании дает возможность оценки необходимых денежных ресурсов;
- управление платежами: выстраивание графика платежей в соответствии с бюджетом, а в дальнейшем, своевременная оплата командировочных, логистических расходов, выплата заработной платы работникам коммерческой службы является немаловажным фактором ее успешной работы;
- анализ показателей деятельности: финансовая служба готова предоставлять необходимые аналитические данные коммерческой службе, которые позволяют оценить те или иные показатели ее деятельности и компании в целом; не могу здесь не отметить, что сейчас благодаря IT службе в компании существует панель важнейших показателей работы коммерческой службы и всей компании, которые автоматически обновляются, получая данные из различных источников учета.



**Денис Ершов**  
Директор по производству

В прошлом году коммерческая служба показала очень хороший результат, я думаю большая заслуга в этом Игоря Шестака и Александра Корнуха. Они целый год занимались реорганизацией коммерческой службы и надо сказать, это был тяжелый процесс, никто не мог заранее предвидеть результатов реорганизации, но, тем не менее, итоги года показали, что все было сделано правильно.

Производство приняло активное участие в общем успехе, мы подготовили продукцию, своевременно подготовили производство, в нужный момент сформировали годовые планы, вследствие чего смогли встретить год в полной готовности. Несмотря на такую подготовку, мы практически на протяжении года грузили продукцию «с колес». Объемы были существенные, особенно большой всплеск наблюдали в октябре-ноябре, при этом очень равномерно прошли весну и лето, был постоянный спрос и регулярные отгрузки, мы даже не могли сформировать запасы на складе. Большим плюсом послужило наше взаимодействие с коммерческой службой на раннем этапе, благодаря чему мы успели своевременно подготовить производство: купили оборудование и снабдили оснасткой.

За весь период плотной работы не допустили ни одной задержки и не подвели наших коллег, все запросы своевременно удовлетворяли. Наша заслуга состояла в том, что мы выдержали этот темп, и помогли коммерческой службе реализовать запланированные объемы.

**За весь период плотной работы не допустили ни одной задержки и не подвели наших коллег, все запросы своевременно удовлетворяли.**



**Александра Федорова**  
Директор по качеству

Безусловно, успех коммерческой службы зависит от того, насколько четко и слаженно будет работать каждое подразделение в своей сфере ответственности.

Каждый год команда ОТК Любовь Григорьевна Рубан, Янина Ударова и Михаил Рожков успешно справляются с основной задачей службы качества — не допустить попадания некачественной продукции потребителю. Заместитель директора по качеству Пузырева Ирина Алексеевна своевременно обеспечивает проведение сертификации нашей продукции, а также оказывает поддержку коммерческой службе по любым вопросам сертификации и техническим требованиям различных стандартов.

**Безусловно, успех коммерческой службы зависит от того, насколько четко и слаженно будет работать каждое подразделение в своей сфере ответственности.**

Также, служба качества обрабатывает все обращения от потребителей (в большинстве своем от лица сотрудников коммерческой службы), а благодаря содействию производства и технической службы своевременно выполняются оперативные и внедряются корректирующие действия.

Отмечу, что в прошлом году служба качества усилилась двумя сотрудниками. Инженер ОТК Марина Данкова, вышедшая из декретного отпуска в конце года, активно вошла в работу команды ОТК по всем вопросам и направлениям. Специалист по охране труда, пожарной безопасности и экологии Владимир Захаров обеспечил успешное прохождение внешних проверок Ростехнадзора и Государственной инспекции по труду.



Презентация продукции «Стримера»



Семинар для филиала АО «ДРСК» - «Электрические сети Еврейской Автономной области», г. Биробиджан



Николай Климов на техническом семинаре в Тюмени

# Программа международных стажировок

**Идея запуска программы стажировок для сотрудников «Стримера» в международных представительствах компании возникла в начале 2017 года. Программа стажировки дает возможности инвестировать в долгосрочное развитие сотрудников, принимающая сторона получает новые ресурсы для использования в своих проектах, а сам стажер учится решать новые задачи. Выгода очевидна всем сторонам. Кроме того, стажировка — это уникальный шанс увидеть мир, познакомиться с новыми людьми из разных стран и получить интересный опыт работы с международной командой.**

Принять участие в программе мог любой сотрудник «Стримера». Для этого нужно было подать заявку-эссе, в котором необходимо сформулировать определенную профессиональную цель, определенную задачу, для решения которой нужно получить ресурсы международного представительства компании. В финал вышли те заявки, чья идея находила одобрение комиссии. Соответственно, на стажировку был приглашен тот сотрудник, которому удалось доказать, что его цель состоятельна и в дальнейшем поможет развитию бизнеса.

«Всего было подано 12 заявок от сотрудников из разных подразделений. На начальном этапе были решены все организационные вопросы, касающиеся длительности командировки, уровня знания английского языка у кандидатов, актуальности и значимости проектов. Затем все полученные анкеты мы рассматривали совместно с Иваном Житеневым, Александром Корнухом и Джонатаном Занбрехером. Главным критерием для отбора служили актуальность миссии для бизнеса и актуальность результатов стажировки для российского рынка», — рассказывает организатор программы, директор по персоналу Анна Лаптинская.

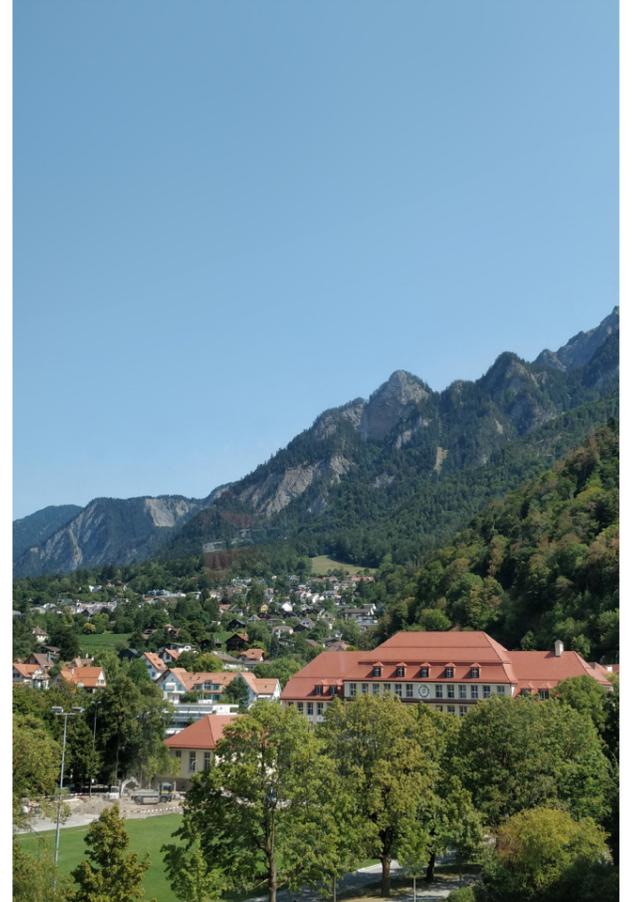
В результате тщательного отбора определились два финалиста: Виталий Мельников и Дмитрий Белько. Виталию Мельникову еще предстоит повышение уровня английского языка, поэтому предусмотренная поездка в Китай откладывается, а Дмитрий уже прошел стажировку в швейцарском представительстве компании.

О том, как проходит стажировка рассказывает Дмитрий Белько: «Стажировку я проходил в нашем швейцарском офисе в городе Кур — это небольшой городок в часе езды от Цюриха. По срокам стажировка была рассчитана на пять месяцев. Основная цель — помощь в проекте разработки устройства по определению мест повреждений линий (или SEFL — Single End

Fault Locator). На самом деле, главная особенность устройства в сложном методе обработки сигнала и алгоритме расчета места повреждения. Так что большая часть работы — это использование софта LabVIEW и оптимизация алгоритма расчетов в MTP-RV. Эти программы как раз пришлось изучить».

«Больше всего я работаю с Азией Кодино из Италии, так как она руководитель проекта и, по сути, только она одна занимается разработкой устройства. В условиях работы за границей есть свои плюсы и минусы. Коллектив небольшой и дружный, как и полагается в «Стримере». Особенно интересно, что собрались представители 5 стран: Швейцарии, Германии, Франции, Италии и я из России. Такое разнообразие представителей из разных стран влияет на ход наших дискуссий и мнений» — рассказывает Дмитрий.

«Впечатления от поездки у меня очень положительные! Я подтянул английский, изучил полезные программы, побывал на швейцарской подстанции. Но самое главное, очень помог с проектом, по словам коллеги Азии. У нас был званый ужин у Азии в Цюрихе, мы делали традиционное швейцарское фондю и хорошо проводили время. Но больше всего с погружением в швейцарскую жизнь помогла Селин, офис-менеджер. Мы бегали, ходили в ближайшую невысокую гору и с её друзьями ездили загорать на популярное у местных озеро Саута»



Вид из окна.



Швейцарский офис



Дмитрий в уютном офисе «Стримера» в Швейцарии

# Международное развитие

**Все большее значение для своей успешности «Стример» придает дальнейшему активному выходу на международные рынки. Мы продолжаем расширять свою деятельность за границей, это позволяет быть ближе к нашим заказчикам по всему миру. О наших международных проектах, перспективных направлениях развития для компании и продвижении за рубежом рассказали наши коллеги – руководитель международного направления Александр Нефедов и руководитель отдела маркетинга Екатерина Васина.**

## Перспективные направления:

### Индонезия

«Стример» уже давно работает на рынке Индонезии, для нас это перспективный и приоритетный регион. В настоящее время налажен канал поставки разрядников в эту страну, разработан альбом стандартных решений, соответствующий спецификациям местной энергетической компании PLN. Основная задача сегодня — существенно нарастить объемы продаж. У нас есть специалист, которому поставлена задача сформировать команду, на начальном этапе это будут офис-менеджер для оперативного управления отгрузками и отслеживания состояния склада и продакт-менеджер, который будет заниматься развитием продукта, сопровождением всех продаж, а также технической поддержкой клиентов и дистрибьюторов. Перед нами также стоит глобальная задача: переформатировать нашу дистрибьюторскую сеть, много поменялось с тех пор, как мы начали работать в Индонезии. Основной партнер «Стримера» в Индонезии — Preformed Line Products (PLP) полностью сменил команду и изменил свою бизнес-модель. В связи с этим, территория Индонезии будет поделена на регионы, за которыми будет закреплён свой дистрибьютор.

На конференции СИГРЭ в 2016 году мы познакомились с Муртаки Сиамсуддином, директором по планированию индонезийской Государственной электроэнергетической компании (Perusahaan Listrik Negara, PLN). Позднее в ходе переговоров с господином Сиамсуддином специалистам «Стримера» удалось обсудить необходимость изменения текущих стандартов проектирования и эксплуатации электросетей в Индонезии. Результатом встречи стало распоряжение одного из топ-менеджеров PLN о разработке нового стандарта по защите воздушных линий электропередачи от столь частых в регионе грозных воздействий, который должен был рекомендовать и обосновывать целесообразность установки инновационных решений группы компаний «Стример». К сожалению, в силу разных обстоятельств, разработка нормативных документов была приостановлена, в этом году нам необходимо возобновить эту работу.

### Юго-Восточная Азия

Традиционно Юго-Восточная Азия для нас остается наиболее коммерчески успешным регионом с точки зрения отгрузок и реализованных проектов. У нас амбициозные планы по локализации продукции в Китае. Надо отметить, что после организации совместного предприятия, это будет первый серьезный опыт взаимодействия с китайскими партнерами.

Кроме того, мы поставили перед собой серьезные цели на Вьетнам, в этом году предстоит большая и кропотливая работа в этом направлении.

### Африка

Мы были приятно удивлены Африкой, она выстрелила со своими многочисленными угольными шахтами, так что в этом году есть все основания ожидать существенного увеличения продаж в этом регионе, пока все наши визиты заканчивались успешно — выставлением коммерческого

предложения. Дорога к клиенту в этом регионе гораздо короче, заказчик заинтересован в нашей продукции и быстро принимает решения.

В дальнейшем, мы будем анализировать и присматриваться к сопредельным странам, таким как, например, Ботсвана. Она тоже богата полезными ископаемыми, месторождениями алмазов, немаловажен и тот факт, что там говорят по-английски и очень заинтересованы в отсутствии отключений.

### Латинская Америка

Латинская Америка является важнейшим для нас регионом, где уже сложились стратегические, доверительные отношения с целым рядом стран, которые планируется поддерживать и развивать. Правда, есть ряд нюансов, связанных с местонахождением инфраструктурных объектов электроэнергетики на высоте свыше 3000 метров. Для дальнейшей работы нам необходимо будет провести ряд экспериментов по выявлению работоспособности разрядников на такой высоте.

У Латинской Америки есть потенциал, но его нужно правильно раскрыть, а для этого, очевидно, нужен кто-то, кто будет постоянно там находиться. Для создания офиса туда будут отправлены два специалиста, чтобы с нуля создать перспективное направление и наладить связи. Учитывая отдаленность региона, нашим коллегам придется проявлять инициативу и оперативно принимать решения.

### Международные испытания

Стоит отметить, что в этом году мы запускаем международные испытания нашей продукции в лаборатории CESI, которая находится в Италии и входит в топ-3 лабораторий мира, и представляет собой современный испытательный центр. Будут проведены испытания трех продуктов: на 35 кВ, 69 кВ и изделия на 20 кВ.

### Продвижение

Отраслевые международные выставки являются одним из элементов позиционирования, которое способствует достижению стратегических целей, в том числе и коммерческому росту.

«Стример» по-прежнему принимает участие в выставках, совмещая шаги к коммерческому успеху то есть, завязыванию контактов на международной арене и научному, обмениваясь опытом с учеными из разных стран.

### В прошлом году «Стример» успел принять участие сразу в нескольких международных мероприятиях:

- Международной выставке электротехники, электрооборудования и контрактных поставок **EP China**, местом проведения которой стал Пекин;
- **Power-Gen Asia**, состоявшейся в столице Индонезии, городе Джакарта;
- **CEPSI-2018**, которую принимал малазийский мегаполис Куала-Лумпур;
- **Electra Mining Africa 2018**, которая состоялась в деловой столице Южно-Африканской Республики, городе Йоханнесбург
- Крупнейшем мероприятии мировой энергетической отрасли **CIGRE 2018**, которая прошла в августе в Париже.
- **Asia Utility Week**, прошедшей в Бангкоке и собравшей посетителей со всей Юго-Восточной Азии

Самый важный результат участия в подобных крупных выставках: нас начинают узнавать, — уверена Екатерина Васина. — Мы формируем имидж Компании, но и сами лучше узнаем локальные рынки, общаясь с партнерами и потенциальными клиентами из разных государств. «Стример» все увереннее себя чувствует в международной среде, и участие в крупных отраслевых мероприятиях становится еще одним шагом на пути к укреплению позиций и продвижению продукции «Стримера» на международном рынке.

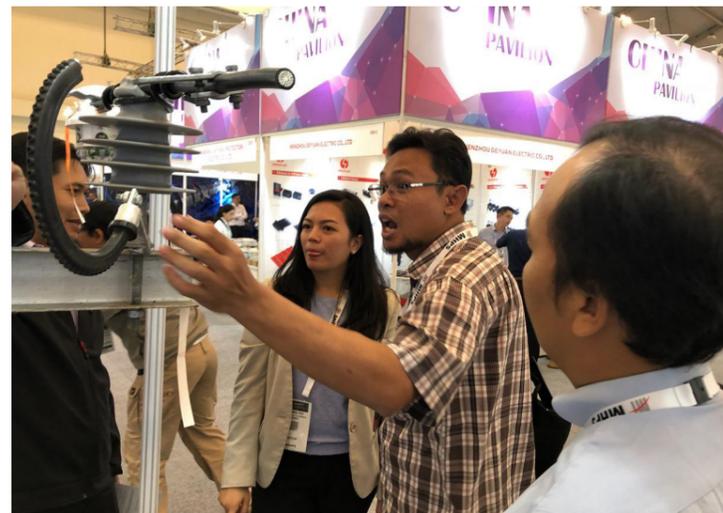
С сентября был создан комплексный пакет презентационных маркетинговых и имиджевых материалов по всем основным линейкам продукции, а также обновлен стиль и формат презентаций.



Международная команда «Стримера» на CIGRE 2018



Выставочный стенд «Стримера»



Посетители проявляют интерес к продукции компании



Сотрудники «Стримера» возле выставочного стенда компании

# Новая победа «Стримера»



**Для всего HR-сообщества «Премия HR-бренд» — один из самых престижных российских конкурсов в области управления персоналом. Ее получают компании, которые задают тренды, компании, которые показывают, как HR помогает бизнесу. Благодаря ей лучшие HR-проекты получают признание и известность, а профессионалы — возможность обмена опытом и знакомства с лучшими HR-практиками. Обладателями статуэток премии в этом году стали 22 компании и среди них — «Стример».**

В Московском международном Доме музыки 19 февраля состоялась церемония награждения российских компаний за лучшие проекты в области управления персоналом. «Стример» победил в конкурсе «Премия HR-бренд 2018»: наш проект «Карьера в бизнесе для ученых» занял первое место в категории «Малый бизнес».

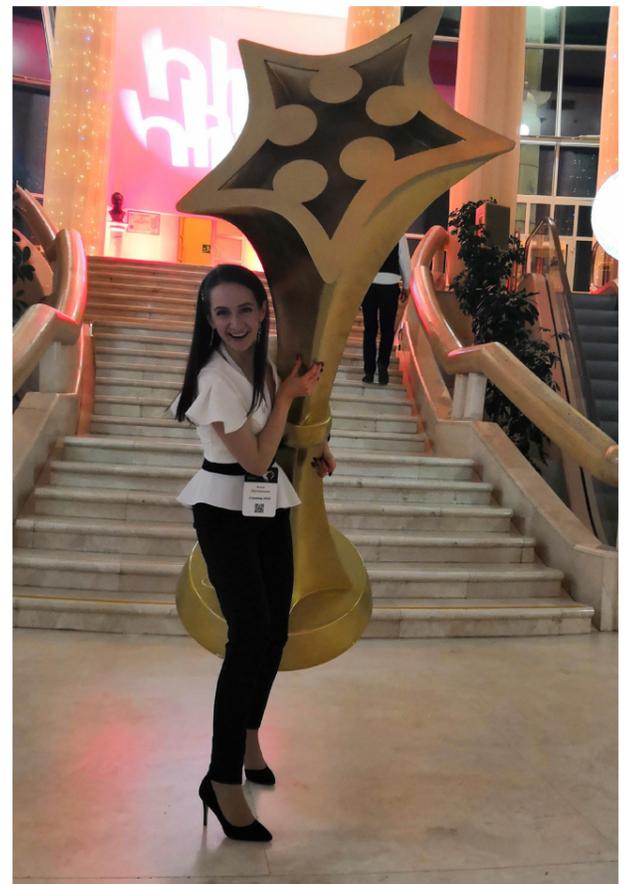
Мы приняли участие в конкурсе впервые и сразу достигли такого высокого результата. Примечательно, что номинация «Малый бизнес» — новая и примкнула к традиционным категориям только в этом году.

Проект, который мы реализовали своими силами, без какого-либо существенного бюджета, не только обратил на себя внимание, а заявки подали более 1000 компаний, но и выиграл эту престижную премию.

«Нам важно признание коллег, ведь это говорит о том, что мы сделали что-то большое и нужное для всего HR-сообщества.

Я очень рада, что малый бизнес в HR-сообществе занимает достойное место и его принимают во внимание. В малом бизнесе HR ближе всего к людям, поэтому может быть полезен профессионалам из крупного бизнеса, которые эту связь теряют. Я рада, что премию выиграл именно «Стример», мы действительно решаем сложные задачи в области развития науки, при этом нам удается оставаться коммерчески успешным предприятием и сохранять состояние счастья людей в их ежедневной деятельности. Сочетать эти три компонента одновременно достаточно сложно, но у нас это получается», — комментирует итоги конкурса Анна Лаптинская.

За этой победой стоит долгая и кропотливая работа всей нашей команды, дальше только вперед к новым наградам и свершениям!



Победа наша!



Фрагмент из каталога премии «HR-бренд года 2018»

Крупнейший российский производитель устройств молниезащиты «Стример» разработал систему карьерного роста для сотрудников научного подразделения. Она не только позволяет руководству компании учитывать и прогнозировать реальные достижения ученых и инженеров, но и мотивирует R&D-персонал на более эффективную научно-исследовательскую деятельность. Новые изобретения и уникальные технологии, имеющие практическое промышленное применение, внедряются на собственном производстве и ведут к росту бизнеса.



**Дмитрий Сиваев**  
Технический директор

**Евгений Калакутский**  
Заместитель технического директора по молниезащите ВЛ



**Анна Лаптинская**  
Директор по персоналу



**Владимир Житенёв**  
Директор по инновациям и техническому развитию



**Георгий Подпоркин**  
Научный руководитель



**Александр Корнух**  
Первый заместитель генерального директора



**Екатерина Васина**  
Руководитель направления маркетинга



Анна Лаптинская и Екатерина Васина на церемонии награждения

# Холодные игры - 2019



Фотограф: Валентин Беликов

**В феврале наша компания приняла участие в зимних корпоративных спортивных соревнованиях «Холодные игры - 2019» в рамках проекта «Здоровый бизнес». Два раза в год газета «Деловой Петербург» проводит мероприятие, в результате которого определяется самая сплоченная команда города.**

Успешный и эффективный бизнес — бизнес здоровый во всех отношениях. Честность и открытость, социальная ответственность, взаимопонимание и слаженная командная работа. Для «Стримера» это не просто слова, это — реальность.

В феврале наша компания приняла участие в зимних корпоративных спортивных соревнованиях «Холодные игры - 2019» в рамках проекта «Здоровый бизнес». Два раза в год газета «Деловой Петербург» проводит мероприятие, в результате которого определяется самая сплоченная команда города. В этом году соревнования проходили на курорте «Игора» среди 16-ти команд петербургского бизнеса, а наставником команд стал известный фигурист Александр Жулин.

Спортивный «Стример» в итоге представляли 10 человек: Игорь Завьялов, Виталий Юдин, Наталия Кутузова, Евгений Енькин, Александр Чусов, Роман Никифоров, Александр Сиваев, Анна Лаптинская, Ирина и Кирилл Красташевские. За них болела вся компания: кто-то поехал поддержать своих в «Игору», кто-то переживал, сидя на рабочем месте, одним словом, равнодушных не было.

Соревнования начались с разминки и небольшой тренировки. Ее провел специальный гость мероприятия, знаменитый фигурист Александр Жулин. Петербургские менеджеры катались на коньках, играли в хоккей, демонстрировали свои творческие способности, лепили из снега композиции и многое другое.

Результат закономерен: победителем стала команда АО «НПО «Стример», набравшая 30 баллов и значительно опередившая соперников.

Во многом победу компании определила не только замечательная физическая форма всех спортсменов, но и великолепная сплоченность, взаимопонимание и настоящий командный дух. Все участники прочувствовали это на себе.

«Подобные соревнования, особенно когда в них побеждаешь, здорово поднимают настроение и заряжают позитивом, а эти позитивные эмоции очень полезны для работы. С удовольствием еще раз поучаствую», — комментирует **Игорь Завьялов**.

«Мы победили потому, что у нас не было одного лидера. В каждом конкурсе был свой лидер, это участник, который лучше всех знает, умеет и понимает, что нужно сделать для выигрыша именно на этом этапе. Мы подбадривали друг друга, помогали, объясняли, поддерживали, мы были «один за всех и все за одного», и это в конечном итоге привело нас к победе», — поделилась впечатлениями личный помощник руководителя **Ирина Красташевская**.

«Я очень доволен выступлением — и своим, и всей нашей команды. В будущем я с удовольствием буду принимать в подобных соревнованиях активное участие. Однако прекрасно

понимаю, для того, чтобы подобный результат стал закономерностью, придется плотно поработать», — с оптимизмом смотрит в будущее научный сотрудник **Евгений Енькин**.

«Выступлением команды, как и самими соревнованиями, полностью доволен, результат говорит сам за себя — 1 место, куда уж лучше?» — комментирует **Виталий Юдин**.

«Мероприятием в целом доволен, затея интересная, буду рад принять участие еще раз, если будет возможность», — делится впечатлениями **Александр Чусов**.

«Команда выступила отлично, очень интересный и веселый турнир. В дальнейшем участвовал бы в подобных мероприятиях с удовольствием», — поддерживает своих коллег **Роман Никифоров**.

«Поскольку выше первого места ничего не разыгрывалось, безусловно — доволен», — шутит об итогах соревнований Александр Сиваев. «Особенно понравилось через сущие полвека снова встать на коньки. Постараюсь участвовать и в следующий раз, особенно, если удастся улучшить спортивную форму», — рассказывает **Александр Сиваев**.

«Холодные игры» оказались жаркими и эмоциональными, ведь в каждой игре есть лишь доля игры. Полный спектр переживаний во время соревнований, эйфория от победы — именно этой встряски не хватало в конце зимы для поднятия тонуса. Благодарна каждому члену команды за вклад в победу, за веру в наши силы!» — поделилась **Наталия Кутузова**.

«Для нашей компании это первый опыт участия в «Здоровом бизнесе» и, надеюсь, не последний. Всем нашим спортсменам очень понравился такой формат мероприятия, и они уже ждут летних соревнований. Ну а мы поняли, что поддержка руководством компании спортивных увлечений и здорового образа жизни сотрудников очень полезна и приносит ощутимые и видимые результаты», — заметила HR-директор АО «НПО «Стример» **Анна Лаптинская**.

«Организация соревнований была на высоком уровне, особенно хочется отметить конкурсы, которые проходили на льду, мне они показались самыми захватывающими. Мне понравилось участвовать, в первую очередь из-за того, что у нас была спортивная, дружная и креативная команда. С таким составом единомышленников побеждать было не так уж и трудно. Ещё хочу отметить присутствие тренера Олимпийских чемпионов по фигурному катанию Александра Жулина. Здорово, что можно было пообщаться с великим тренером и задать вопросы в неформальной обстановке», — рассказывает участник нашей команды **Кирилл Красташевский**.



Соревнования на льду



Кофейная пауза для победителей



Самая сплоченная команда в городе

# 7 советов для того, чтобы держать себя в форме

Согласитесь, каждый человек хочет быть в хорошей физической форме, но немногие располагают достаточным количеством времени для долгих тренировок в спортивном зале. Для занятых людей, а в «Стримере» других просто нет, есть выход — короткие интервальные тренировки: быстрые, эффективные и очень результативные.

В книге «7 минут на фитнес» известный тренер Бретт Клика объясняет основы 7-минутных интервальных тренировок и предлагает читателям упражнения, для которых требуется только стул и секундомер. Мы подобрали вдохновляющие цитаты из книги, которые помогут начать заниматься спортом и приводить свою физическую форму в порядок уже сегодня.

## ➤ Все свое время

Многим людям сложнее всего именно начать, поэтому быстрая тренировка на 7 минут поможет им втянуться.

## ➤ Укрепление здоровья

Согласно данным центров по контролю и профилактике заболеваний, регулярные тренировки — одна из самых эффективных мер для укрепления здоровья.

## ➤ Сокращение рисков

У тех, кто часто упражняется, снижается риск развития сердечнососудистых заболеваний, диабета, депрессии, расстройства сна и множества других проблем.

## ➤ Тренировка без затрат

Наслаждайтесь процессом сохранения здоровья и отличной формы, используя лишь собственное тело.

## ➤ Делайте зарядку

Рецепт сохранения отличного здоровья и долголетия незамысловат: встаньте и сделайте зарядку.

## ➤ Когда и где угодно

Эффективная тренировка не требует специального оборудования, ничего не стоит и доступна любому человеку.



## ➤ Совершенствуйтесь

Вместо десятисекундных передышек после каждого упражнения попробуйте выполнять два-три подряд.

# Победа российского биатлона

Январь 2019 года, однозначно, войдет в историю российского биатлона: впервые за 13 лет мужская и женская команды России выиграли эстафетные гонки в рамках одного этапа Кубка мира. Мало кто ожидал, что россияне способны на такой ошеломительный результат, но биатлонистам удалось преподнести любителям этого вида спорта подарок и одержать две уверенные победы.

Биатлон стал неотъемлемой частью жизни «Стримера», поэтому новость о триумфальной победе России в одном из самых престижных этапов Кубка мира по биатлону в немецком Оберхофе мы приняли с особой радостью и гордостью. Особенно мы рады за нашего большого друга Дмитрия Малышко, который вернулся в элиту биатлона и вошел в 30-ку сильнейших по результатам текущего сезона.

Эта долгожданная и заслуженная победа, добытая впервые за 13 лет - на вес золота. Сначала победу в эстафете одержала женская сборная России. Мужской сборной после такого успеха девушек оставалось лишь повторить его, что они с блеском и сделали. Надо заметить, что российская команда обошла французскую команду, ставшую второй, больше чем на минуту. А австрийцы, занявшие третье место, и вовсе уступили россиянам более двух минут. Представители нашей мужской команды Максим Цветков, Евгений Гараничев, Дмитрий Малышко и Александр Логинов рассказали представителям СМИ, что успех наших девушек-биатлонисток их вдохновил, и они не могли показать другой результат.

Мы желаем нашим биатлонистам, девушкам и ребятам, новых побед и надеемся, что в этом сезоне мы не раз еще увидим финиш наших спортсменов с российским флагом!

Фото: «РИА Новости»



Дмитрий Малышко на огневом рубеже



Долгожданные и заслуженные золотые медали российских биатлонистов



Победа в эстафете для женской сборной стала первой за 7 лет



Золотая четверка российских биатлонистов с заслуженными медалями

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

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

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

Журналист:  
Арина Царёва  
Дизайнер:  
Ольга Зубцова