



Lifestream

ВОПЛОЩАЯ ТВОРЧЕСКУЮ СВОБОДУ ЛИЧНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЯХ, МЫ ДЕЛАЕМ МИР СВЕТЛЕЕ

Друзья!

«Стример» — это в первую очередь команда единомышленников. И без такой сильной команды у нас не было бы результатов на международной арене, которых нам удалось достичь в последние годы. Запуск продаж продукции «Стримера» за рубежом по сложности и напряжению можно сравнить с реализацией ядерного проекта в 1945-1946 годах в СССР, когда США поставили Советский Союз в тяжелые конкурентные условия. Как тогда все понимали, что развитие ядерного потенциала — это вопрос выживания страны, так и мы понимаем, что возможность свободно продавать свою продукцию на иностранных рынках — это вопрос выживания «Стримера».

После открытия международного подразделения компании в Швейцарии нам удалось сформировать надежный коллектив, который полностью соответствует нашим представлениям о командном духе. И благодаря работе этих людей в том числе «Стример» зашел на китайский рынок. Наше представительство работает в Поднебесной уже больше двух лет, и в этом году мы планируем продать на китайском рынке уже около 5 тысяч разрядников. Это можно назвать успехом.

Но нам рано почивать на лаврах, перед нами стоят другие, более амбициозные задачи. Нужно двигаться вперед с удвоенной скоростью: строить завод в Китае, бороться с контрафактом, внедрять новые стандарты и новые продукты на китайский рынок, искать дистрибьюторов и заводить друзей.

Чтобы все это стало возможным, мы постоянно работаем над построением единого сплоченного коллектива и поддержанием командного духа. Для этого мы уже изменили систему продаж, чтобы все сотрудники коммерческого отдела работали в одном юридическом лице. Моя же задача как председателя совета директоров и человека, занимающегося развитием компании, быть поддержкой для всех членов команды. В «Стримере» собрались люди творческие с похожим мироощущением, нам весело и интересно, мы чувствуем драйв. И мы вместе идем к тем ориентирам, которые были обозначены на Стратегической сессии в прошлом году. Речь идет о строительстве второго производственного корпуса в России, выходе на самоокупаемость Streamer AG и росте продаж. К 2020 году мы должны продавать нашей продукции по всему миру на 1 млрд рублей. С такой сильной командой «Стримеру» все по плечу!

*Дмитрий Терехин,
председатель совета директоров*



Основной ценностью «Стримера» всегда были и остаются люди. Именно правильно подобранная команда позволяет компании ставить перед собой амбициозные цели и достигать высоких результатов. Очень важно, чтобы каждый член такой команды находился на своем месте, чувствовал себя максимально свободно и работал от души. При этом деятельность коллектива должна быть настолько синхронизирована, чтобы свобода каждого вела к максимально быстрому совместному движению вперед.

На сегодняшний день команда «Стримера» как пазл сложена из десятков уникальных профессионалов своего дела. Мы стали международной, мультикультурной компанией, и удовлетворить потребности каждого ее члена в самореализации непросто. Мы в начале пути, но я чувствую, что ядро команды сформировано. Нам удалось набрать нужный темп, впереди у нас много планов и интересной работы. Но я доволен и рад тому, с какими людьми работаю бок о бок.

Теперь наша задача представить каждому сотруднику наиболее широкую картину того, что мы делаем и к чему стремимся. Мы стараемся показывать людям, что «Стример» — это компания, которая участвует в некоей большой глобальной игре и влияет на весь мир. И что все мы — члены большой международной команды.

Результат этой работы можно оценить по тому, с каким энтузиазмом сотрудники отнеслись к планам «Стримера» завоевать китайский рынок. Хотя все понимали, насколько это будет долго, дорого, каких инвестиций это потребует и сколько времени отнимет, люди с готовностью включились в эту непростую игру. И до сих пор никто не отступил и не стал тормозить процесс вхождения на рынок Поднебесной. Неожиданно для меня многие начали учить китайский язык, и продвинулись хорошо вперед на удивление наших китайских партнеров и коллег. Все искренне захотели стать чуть ближе к Китаю, познать его, проникнуться его культурой и миропониманием.

В этом едином порыве все службы «Стримера» поддерживают друг друга. Меня порадовало полное понимание технической службы того, что нужно разрабатывать новые виды изделий для Китая. Я увидел, что производственная служба понимает необходимость переноса части мощностей за границу. И главное — люди рассуждают о китайском рынке очень профессионально. Когда ты общаешься на эту тему с внешним миром, то видишь множество предубеждений насчет Китая. В «Стримере» же все настроены гораздо более позитивно. Мы чувствуем эту страну, понимаем наши задачи в ней и не боимся двигаться по новому пути.

*Иван Житинёв,
генеральный директор компании «Стример»*

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ —
ЛИДЕРСТВО И КОМАНДА. **C.2**

ВСТРЕЧА
КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ. **C.3**

ОТКРЫТИЕ
ОФИСА В ПЕКИНЕ. **C.4-5**

СТАЖИРОВКА
НА ПРОИЗВОДСТВЕ. **C.6**

МАРКЕТИНГОВЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ. **C.7**

СТРИМЕР И СПОРТ.
БЕЛЫЕ НОЧИ. **C.8**

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

ЛИДЕРСТВО И КОМАНДА



«Стример» — это не просто современный российский производитель устройств молниезащиты, это в первую очередь люди, профессионалы своего дела. Главное, что помогает компании добиваться успеха, — умение каждого работать в команде для достижения поставленных целей. Лидерство и команда — вот одна из ключевых ценностей «Стримера». О том, как эта ценность реализуется, насколько важна в командной работе роль лидера, рассказали сотрудники компании.



Екатерина Васина,
руководитель отдела
маркетинга

Лидер — это не тот, кто покоряет новые вершины и переплывает океаны, не звезда, затмевающая всех вокруг. Это человек, который умеет построить эффективную работу команды, являясь ее частью. Лидерство в отличие от руководства — процесса целенаправленного и запланированного — базируется на эмоциях, на двустороннем обмене энергией.

У лидера множество задач — сплотить вокруг себя людей, направить их в нужное русло, услышать и понять каждого. Он несет ответственность за всех членов своей команды. Если кто-то не выполнил поставленную задачу, виноват прежде всего лидер: не смог мотивировать, не сумел объяснить, не услышал и не поддержал в нужный момент. В свою очередь команда — это не только инструмент достижения целей, это множество экспертов, и лидер должен уметь им доверять, давать каждому то, к чему он стремится.

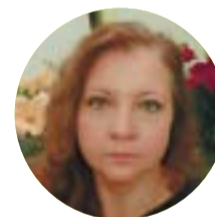
У лидера есть цели, видение будущего, но только команда может дать результат. Поэтому если компания хочет достигать целей, ей нужны лидеры и команды на разных уровнях и разного функционала. Что касается маркетинга, то он в «Стримере» всегда объединял людей из разных отделов и даже стран. Решить без единомышленников большинство наших задач было бы просто невозможно. Мне очень хочется быть marketing leader, а не просто руководителем направления маркетинга. Когда-то получается, когда-то нет. Учусь, делаю ошибки, становлюсь мудрее. Стараюсь сформировать как внутреннюю команду отдела маркетинга, так и привлечь сотрудников других отделов. И, пользуясь случаем, хочу сказать огромное спасибо команде маркетинга: вы классные, профессиональные и терпеливые. Спасибо вам, что вы есть!



Галина Левицкая,
главный бухгалтер

Успех не случается сам по себе, его всегда делают люди — команда, рабочий коллектив. И в этой команде одну из самых важных ролей играет лидер. В моем понимании наши учредители как раз являются теми лидерами, которые дают импульс, направление движения, правильный вектор развития. За ними следуют другие командные лидеры — руководители направлений. От них напрямую зависит, как и насколько эффективно будет работать тот или иной отдел. Руководители грамотно направляют своих коллег, каждый сотрудник знает свои функции, понимает важность поставленных перед ним задач и выполняет работу добросовестно. То, насколько слаженно будет работать вся компания, зависит от взаимопонимания не только между лидерами, но и между каждым членом команды. В командной работе важнейшим условием является умение ценить труд коллеги. Если каждый человек будет понимать, что работа другого не менее ценна, чем его личная, то все получится.

В «Стримере» нет ни одной лишней структуры, ни одного лишнего винтика — каждый человек важен. Выстоять в кризис без команды не получится. А мы выстояли. И даже пошли в развитие. Это говорит о многом.



Марина Коробова,
мастер
производственного
участка

Как лидер, так и командные игроки должны обладать набором определенных качеств. Лидеру нужно отличаться особым уровнем профессионализма, умением быстро решать трудные задачи, быть честным, умным и ответственным. А тем, кто работают под его началом в команде, необходимо слушать лидера, идти за ним, четко выполнять распоряжения руководителя. Все это есть в нашем коллективе на производстве, на котором работают 48 человек под предводительством Дениса Ершова и его заместителя Сергея Степанова. Их не просто слушаются, но и понимают с первого слова и одного взгляда. К ним всегда можно обратиться с любым вопросом, они готовы помочь даже в личной проблеме. Но самое главное, что в нашей команде нет страха перед начальством.

Вся работа построена на уважении друг к другу, и благодаря этому мы вместе идем к поставленным целям. Чувствуется командный дух, товарищеская поддержка, стремление каждого производить качественную продукцию. Могу точно сказать, что у нас по-настоящему сплоченный и дружный коллектив: если кто-то и покидает производство, то делает это с большим сожалением.



ВСТРЕЧА КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ «СТРИМЕРА»: ОБСУДИЛИ УСПЕХИ И ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ

Встреча коммерческой службы НПО «Стример», которая прошла в начале июля, позволила не только подвести итоги деятельности за первое полугодие, но и обсудить перспективы развития продуктов и бизнес-направлений компании, а также скоординировать работу двух команд из Санкт-Петербурга и Москвы. Кроме того, после встречи сотрудников коммерческой службы прошло двухдневное обучение по программе «Навыки продаж в сегменте B2B».



Коммерческая служба НПО «Стример»

Как пояснил директор по развитию бизнеса Игорь Шестаков, собрания в коммерческой службе проводятся регулярно — каждый месяц, однако, встреча менеджеров из Санкт-Петербурга с московскими коллегами стала традиционной буквально в прошлом году. Обсуждению важных вопросов посвятили целый день.

«Встреча прошла достаточно хорошо, — заметил исполнительный директор Александр Корнух. — Мы обсудили пути развития наших новых направлений, связанных с опорами ВЛ и УЗИ-Пами, посмотрели результаты работы каждого из менеджеров и результаты работы в целом по компании. Могу сказать, что первое полугодие мы прошли достаточно успешно, с небольшим опережением по плану».

Что же касается перспектив развития ассортимента компании и новых продуктов, то, как отметил руководитель подразделения «Стример Мск» Александр Боярский, у сотрудников «Стримера» стало больше понимания реализуемых идей, «однако осталось много вопросов относительно новых рынков, целевой

аудитории и спроса, технической информации по продуктам и решениям, маркетинговым мероприятиям по продвижению и инструментам продаж, но в целом поставленные задачи на встрече были решены, а оставшиеся спорные рабочие вопросы бывают во всех развивающихся компаниях», — заключил Александр Боярский.

Следующие два дня были посвящены обучению сотрудников коммерческой службы. Тренинг «Навыки продаж b2b» проводился в офисе на Невском проспекте под руководством Александра Солдатова — тренера, имеющего большой опыт создания обучающих программ для компаний с учетом их специфики, сегмента рынка, целевой аудитории и других особенностей. Мероприятие включало в себя две основные задачи: детальное рассмотрение каждого этапа продаж с точки зрения теории и создание реальных инструментов работы с разными типами клиентов.

Как рассказал Александр Солдатов, в самом начале работы участники самостоятельно определили, какие именно типы клиентов будут рассматриваться на тренинге. «Затем группа разделилась по командам в соответствии с выбранным числом клиентов. Сразу после окончания теоретического блока участники самостоятельно вырабатывали реальные действия по продажам», — пояснил тренер.

По словам директора по развитию региона Юрия Бочарова, плюс этого тренинга в том, что он был направлен не только на развитие и закрепление прикладных навыков, но и на сплочение питерской и московской команд менеджеров. «Примечательно, что сотрудники работали в смешанных командах, выполняя практические задания, напрямую связанные с реализацией продукции «Стримера», организацией и проведением переговоров, обеспечением логистики и маркетинговых мероприятий. В ходе двухдневной работы каждый сотрудник сформировал для себя четкие скрипты продаж, действенные на практике. А ввиду того, что коллектив коммерческой службы

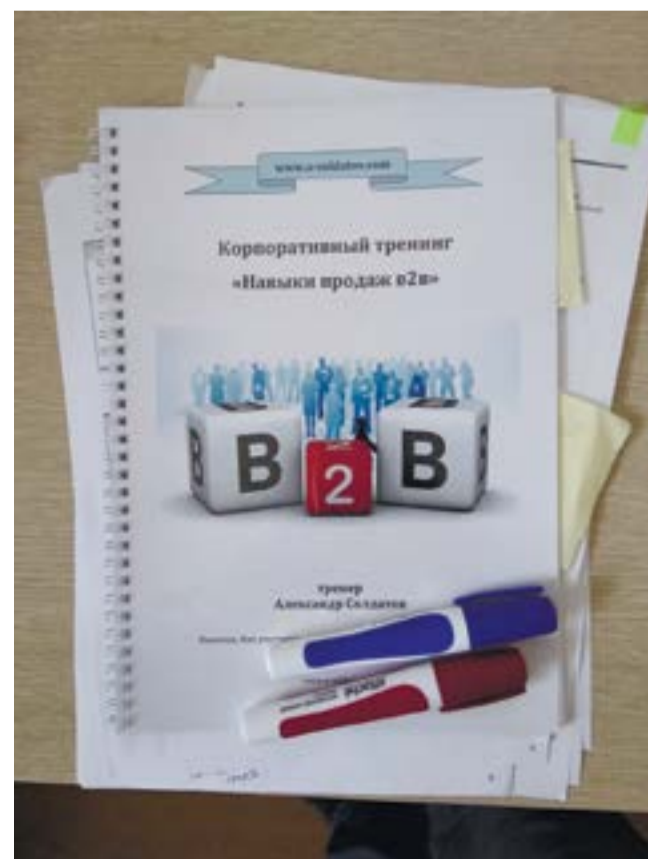
АО «НПО «Стример» пополнился новыми людьми, этот тренинг помог новым и старым сотрудникам лучше узнать друг друга, поделиться опытом и попрактиковаться в совместном решении общих задач и достижении общих целей», — заметил Юрий. Высокую эффективность тренинга оценил и Игорь Шестаков. По его словам, все, что было наработано за эти два дня, преобразовалось в краткий обучающий пакет для новых сотрудников при вхождении в должность. «Наш стандарт знаний затрагивает в основном технические особенности продукта, однако есть и коммерческая составляющая. В итоге все записи, сделанные в ходе тренинга, были собраны, переработаны отделом маркетинга и включены в стандарт знаний».

«Общее впечатление от семинара сложилось положительное, — заметил в свою очередь руководитель региональных продаж НПО «Стример» Василий Трубин. — Тренинг будто бы упорядочил работу, которой менеджер занимается ежедневно. Вроде бы ничего принципиально нового не услышал, но разложил собственную работу по полочкам. Почерпнул интересные приемы и особенности психологии разных типов заказчиков. В ходе работы удалось посмотреть на менеджера со стороны клиента».

Уже сейчас можно рассчитывать, что полученная информация и навыки помогут коммерческой службе «Стримера» в какой-то мере улучшить отношения со своими партнерами. «На тренинге уделялось много времени именно работе с людьми, было показано, как сделать общение более позитивным, — отметил Игорь Шестаков. — Надеюсь, что в будущем наши сотрудники, применяя новые знания, смогут добиться большего и в итоге увеличить объемы продаж, к чему мы все и стремимся».

Александр Корнух:

«Мы стараемся каждый год повышать квалификацию наших менеджеров по продажам, чтобы клиентам «Стримера» было еще удобнее и приятнее с нами работать».



«Стример» в Китае:

Летом в Пекине прошло официальное открытие китайского представительства НПО «Стример». Тот путь, который начинался с поставки молниезащитных устройств на одну ЛЭП в 2013 году, привел к крупным сделкам, собственному офису в столице и ежегодному удвоению продаж. И финал этого пути не виден как не видно конца Великой Китайской стены. Руководство компании уверено: того, кто смог стать успешным в Китае, ожидает и мировой успех. А «Стример» к этому и стремится.

Страна бескрайних возможностей

Емкость китайского рынка молниезащиты поистине огромна. КНР — это не только территория в 9,5 млн кв. километров, но и 1,38 миллиарда жителей, больше ста городов-миллионников, сотни тысяч километров линий электропередач. Темпы роста экономики Китая позволяют прогнозировать и самое масштабное в мире развитие энергетики. В 2015-2020 годах в модернизацию воздушных линий электропередачи Поднебесной планируется инвестировать более 2 трлн юаней (свыше 300 млрд долларов). За это время протяженность ЛЭП сверхвысокого напряжения (более 800 кВ) достигнет 1 млн километров, а среднего напряжения — более 4 млн километров. Добавьте к этому высокую грозовую активность, и поймете, насколько важен для производителей молниезащитного оборудования этот «клиент». Чтобы стать по-настоящему серьезным игроком, нельзя оставаться в России на 2,5% мирового ВВП и надеяться кого-то удивить, уверен генеральный директор «Стримера» Иван Житенёв. Сейчас в Китае закладывается стандарт того, как в будущем будет развиваться вся энергетика. Потенциальный спрос на китайском рынке разрядников оценивается в 8 млн единиц в год (в России, для сравнения, данный рынок оценивается в 0,2 млн единиц в год). Если вовремя не включиться в игру, бесполезно думать о своем росте через 10-15 лет. Надо брать накопленные идеи, знания, умения и идти вперед. Что же делает «Стример», чтобы закрепиться в Китае и оказаться в высшей лиге?

««Стример» очень много думает, — говорит Иван Житенёв. — Мы стараемся выделить свои самые сильные стороны, понять, что можем предложить Китаю, чем его заинтересовать. Перед заходом на этот рынок была проведена колоссальная подготовительная работа и сделано много правильных шагов. «Стример» создал для Китая отдельную линейку продукции, что помогло защитить другие рынки от контрафакта. «Стример» нашел местных партнеров. «Стример» регулярно вкладывает в это направление очень много сил, энергии, идей и финансов».

История знает немало случаев, когда в эту страну приходили серьезные компании с крупными именами, но Китай их пережевывал и выплевывал. Но также есть примеры успешного захода на китайский рынок, когда перед производителем открывались все двери. «Сейчас у нас есть все основания полагать, что мы будем там успешными. Но расслабляться нельзя, — поясняет генеральный директор. — В прошлом году я был в Китае семь раз, каждый визит это неделя. Мы изучаем китайский язык, мы проникаемся любовью к китайской истории, культуре, наследию. Мы входим в этот дом как сильная команда, но с большим уважением к хозяевам. Все это показывает, насколько сильно мы хотим стать международной командой. Ведь неправильный вход в Китай может стоить не только местного подразделения, а всей компании. Ты либо стал успешным в Китае, либо погиб».

Сближение Европы и Азии

Освоиться на таком крупном азиатском рынке было непросто хотя бы потому, что европейский склад ума сильно отличается от менталитета китайцев.

«Один из моих коллег привел показательный пример. Когда ты



Празднование открытия офиса в Китае вместе с партнерами

приезжаешь в чуждую для тебя страну, по-началу все для тебя будет непривычным. Люди могут одеваться по-другому, вести себя по-разному, говорить на незнакомом языке, но ценности семьи, бизнеса, правила коммуникации у них схожи с твоими. И довольно быстро ты начинаешь оперировать с ними одними и теми же понятиями. В Китае же все наоборот: здесь люди одеваются так же, как ты, они хорошо разговаривают по-английски, говорят понятные тебе слова, но позже оказывается, что у них совершенно по-другому сформировано мышление и взгляд на жизнь, — отмечает исполнительный директор «Стримера» Александр Корнух.

Осознание этой разницы и понимание того, что для успешного сотрудничества нужно пересмотреть свое мироощущение, стало одним из непростых моментов для «Стримера» при заходе на китайский рынок. По словам Ивана Житенёва, по началу было непросто привлечь внимание местного бизнеса, однако теперь в КНР у компании есть надежный партнер.

Существуют некоторые трудности с формированием местной команды — численность офиса растет чуть медленнее, чем ожидалось, и медленнее, нежели это было в других странах. Зато сотрудники, которые уже стали частью «Стримера» в Китае, — настоящие профессионалы, готовые к упорной и слаженной работе ради достижения поставленных целей.

За те два года, что в Пекине работает представительство, удалось продвинуться далеко вперед и практически стать местной фирмой. Как по воде идут круги от брошенного в нее камня, так начал меняться и энергетический рынок Китая под влиянием «Стримера». Фирму из Петербурга там уже знают и уважают. В 2016 году продажи в Поднебесной выросли в 2,5 раза по сравнению с 2015 годом, было отгружено около 5 тыс. разрядников. Еще один показатель признания, хотя и негативный — появле-

ние подделок продукции «Стримера».

В настоящее время китайскими электросетевыми компаниями наиболее востребованы молниезащитные устройства, произведенные специально для этого региона, — РМК-10-КР, так называемый «Красный дракон». Кроме того, приятным сюрпризом оказался активный старт продаж модифицированных для Поднебесной РМКЭ-35 — установка первой партии разрядников прошла в марте этого года. «Клиенты очень хорошо приняли эту продукцию, хотя она относительно новая, и еще не накоплен достаточный опыт ее применения, — отмечает Иван Житенёв. — Сначала мы планировали поставить небольшое количество устройств для оборудования одной линии электропередачи, но в итоге годовой план был выполнен уже зимой, и сейчас до конца года мы оборудуем еще несколько линий».

Борьба с контрафактом

Каждый производитель, заходя на рынок Китая, понимает, что ему не уберечь свою продукцию от копирования местными умельцами. И количество и даже качество подделок зависит от масштаба и значимости фирмы.

«Опасения по поводу контрафактной продукции начинают потихоньку оправдываться, — говорит Александр Корнух. — К счастью, у нас очень сильная юридическая служба, которая имеет большой опыт борьбы с подделками в России. Мы большое внимание уделяем патентованию, тратим время, силы, деньги, и это позволяет нам чувствовать себя чуть более спокойно. Стоит отметить, что Китай постепенно меняет свое отношение к интеллектуальной собственности, к ценности изобретений, у них начинает работать патентное право».

По словам Ивана Житенёва, в борьбе с контрафактной продук-

«Мы пришли всерьёз и надолго»



Праздничный банкет

цией важно вести последовательную и регулярную работу. Это, может, и не решит проблему полностью и навсегда, однако сократит масштабы копирования и позволит держать ситуацию под контролем.

Обмен знаниями

«В настоящее время в представительстве в Пекине работают три постоянных сотрудника. Кроме того, туда регулярно наведываются коллеги из Бангкока. А недавно было принято решение назначить ответственным за взаимодействие китайского офиса с научным подразделением «Стримера» в Петербурге Михаила Житенева. Он уже проработал в Китае три месяца, и теперь в качестве продакт-инженера будет летать в Поднебесную три-четыре раза в год, чтобы осуществлять техническую и коммуникационную помощь коллегам в Пекине.

«Мы хотим максимально поддержать китайский офис, — отмечает гендиректор Иван Житенёв. — Михаил имеет хороший багаж знаний технической специфики оборудования, у него большой опыт установки наших устройств, поэтому он сможет отвечать на многие вопросы на месте. Он станет связующим звеном между китайскими специалистами и нашим научным отделением и производством. Зачастую для монтажа оборудования необходимы дополнительные аксессуары, которые влияют на работу разрядников. Михаил будет оперативно дозаказывать все необходимое у российских специалистов. А значит, что и китайский офис сможет двигаться вперед быстрее».

Как поясняет сам Михаил, еще одна существенная проблема во взаимодействии с китайскими коллегами: серьезная разница во времени.

«Ежедневно у нас есть всего три часа общего рабочего времени, так как разница с Пекином составляет пять часов. И если коллеги в эти три часа уже уставшие, то мы только включаемся в работу. На данный момент решено, что я буду проводить там не менее двух недель в каждый из визитов и отвечать на возникающие вопросы коллег, а также передавать поступающие запросы в научную и техническую службы компании», — поясняет он.

Но будет у Михаила Житенева и другая задача: обогащение «Стримера» новыми знаниями и умениями китайских специалистов. В мире существует огромное многообразие линий электропередачи: они отличаются геометрией, материалами, параметрами электрики, а также свои правила диктует климат. И каждый раз специалистам «Стримера» необходимо адаптировать устройства молниезащиты под эти характеристики. Как отмечает Иван Житенёв, техническая служба в Питере должна впитывать знания со всего мира, чтобы одну и ту же проблему не приходилось решать дважды. Все новые сведения, полученные во время работы в Китае, будут интегрированы в Петербурге и собраны в единый внутренний каталог знаний.

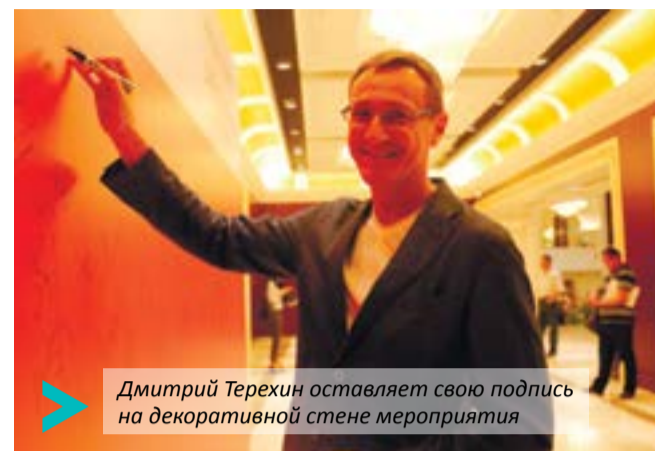
Успех делают люди

Несмотря на то, что дочерняя компания Streamer Beijing Electric Equipment Ltd., Co была создана в Пекине еще в 2016 году, официальное открытие офиса состоялось в середине 2017 года. И это мероприятие стало важным событием в жизни как НПО, так и китайского подразделения. Таким образом «Стример» решил показать, что пришел в Китай всерьез и надолго.

«На встрече нам удалось поблагодарить тех партнеров, которые прошли с нами немалый путь, поверили в нас. Ведь надо обладать определенной смелостью, чтобы взять на себя продажи нового, неизвестного продукта, какими являлись разрядники «Стримера» вначале. Теперь же наши продажи быстро растут, по китайскому направлению мы вышли на самокупаемость. Мы двигаемся в хорошем темпе, а наши результаты коррелируют с поставленными целями», — отмечает Александр Корнух.

Все это было бы невозможно без сотрудников, которые работают в китайском представительстве. Пьер Хе трудится в «Стримере» с первого дня существования офиса в Пекине. Его опыт, знания и увлеченность помогли компании получить важные проекты по молниезащите.

«Пьер очень умный, вдумчивый, честный и работоспособный человек, искренне переживающий за дело, — говорит Иван



Дмитрий Терехин оставляет свою подпись на декоративной стене мероприятия

Житенёв. — Он буквально «нырнул» в «Стример» с головой и погрузился в работу. Пьер регулярно проводит переговоры, совершает множество перелетов и переездов, получает огромное количество информации. И я очень рад, что сейчас рядом с ним работают Гуатао и Эйприл.

Прошедшее в июле официальное открытие офиса также позволило показать местным сотрудникам, как они ценны для «Стримера», заключает Иван. Когда представительство находится далеко, у людей нет ощущения причастности к чему-то большому и важному. Но именно они помогают компании двигаться в нужном направлении и покорять новые вершины, на которые нацелился «Стример».

Пьер Хе, руководитель официального представительства «Стримера» в Китае:

«Первые 64 устройства «Стримера» в Китае были установлены на тестовой линии провинции Гуандун в августе 2013 года. К настоящему времени китайские линии напряжением 10 кВ защищают уже 10 тысяч разрядников, и спрос на продукцию «Стримера» постоянно растет. Помимо РМК-10-КР «Красный Дракон» мы начали поставлять в Поднебесную РМКЭ-35. первые установленные в апреле этого года устройства уже ярко показали себя в работе.

«Стример» — инновационное предприятие, и старается постоянно совершенствовать свои устройства защиты ВЛ от молний. А электросетевые компании Китая в большинстве своем консервативны, и им трудно принять новый продукт. Наша основная задача — убедить потенциальных клиентов в необходимости использовать наши разрядники и договориться о тестовой установке устройств на линии. С этой целью за последние 2,5 года мы посетили 11 регионов, 36 городов и пообщались с представителями более 100 электроэнергетических предприятий.

Второй важной задачей китайского подразделения «Стримера» является развитие сети региональных дистрибьюторов. Сегодня мы сотрудничаем с 11 дистрибьюторами в 12 регионах страны. В июле этого года мы организовали первую конференцию со всеми нашими китайскими партнерами.

Результатом всех усилий и накопленного опыта стал все возрастающий интерес предприятий Китая к нашим молниезащитным устройствам. Нам поступает все больше предложений по оснащению линий электропередачи, в некоторых областях мы стали получать заказы по местному централизованному конкурсу. Конечно, нам уже пришлось столкнуться с копированием «Красного дракона» «Стримера». Как говорят в Китае, «продукт, который подделывают, — хороший продукт». Но мы готовы жестко бороться против контрафакта.

Прошло уже два года с открытия в Пекине китайского подразделения «Стримера». Бизнес этот тяжелый и интересный. Мы уже видим результаты работы, и продолжаем делать все возможное, чтобы их улучшить. У нас есть компетентная команда, и в скором времени мы планируем расширить состав офиса в Китае».

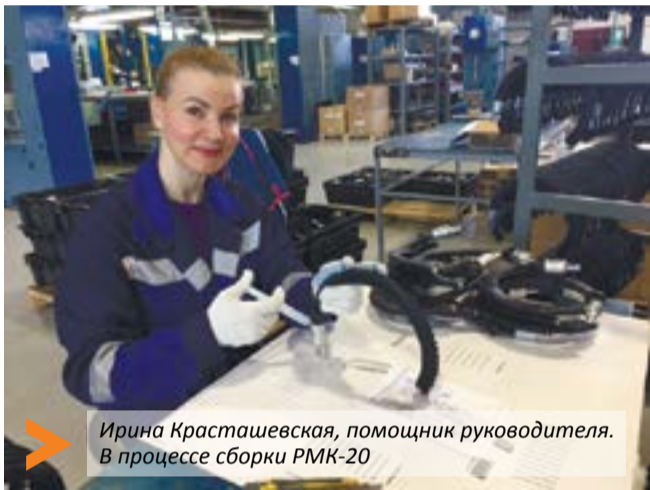


Иван Житенев и Пьер Хе произносят приветственную речь на открытии праздника

Начинаем с основ.

Чтобы понимать изделия, нужно сделать их самостоятельно

В компании «Стример» работает много сотрудников. У всех разные функции и должностные обязанности, но задачи и цели едины: создание качественных разрядников и защита линий электропередач от молнии. Те, кто работают на заводе в Девяткино, прекрасно знают продукцию компании, ведь создают ее своими руками, а вот управленческим кадрам иметь дело с технической частью приходится нечасто. Чтобы лучше понимать тот конечный продукт, вокруг которого строится вся работа «Стримера», служба персонала предложила интересный эксперимент: на один день направлять офисных сотрудников на производственную практику. Уже нескольким управленцам удалось примерить на себя спецодежду и поработать за станком.



Ирина Красташевская, помощник руководителя. В процессе сборки РМК-20

К работе новичок приступает после инструктажа, под контролем опытных коллег и только на том участке линии, где не сможет нанести непоправимого ущерба, поскольку безупречное качество устройств является важнейшим приоритетом компании. «Мы договорились, что к нам придут работать прежде всего те, кому такой опыт нужен по объективным причинам: это сотрудники, которые напрямую имеют дело с нашей продукцией и с кем мне непосредственно нужно решать разные производственные вопросы», - рассказал руководитель производственного подразделения Денис Ершов. - В техническом плане работа не представляет большой сложности: мы обеспечиваем формой, проводим инструктаж и всему учим. Но с психологической точки зрения труд очень тяжелый, нужно быть к этому готовым».

В числе первых прошла курс молодого рабочего автор этой инициативы HR-директор «Стримера» Анна Лаптинская. «Когда в конце дня ставишь свою подпись в технической документации на собственноручно собранные РМК-20, огромную усталость сменяет не менее сильное волнение. Ведь это настоящие изделия, которые отправятся к заказчику. Конечно, скорость работы у меня была крайне низкая. В то время как план на день составляет 700 разрядников, и моя коллега-наставница справляется с этой задачей, я успела сделать только 90 штук! Премия у меня точно не получила», - пояснила Анна.

Анна отметила, что люди, работающие в кабинетах, не всегда понимают, что такое монотонный труд на производстве. Например, дизайнер Грета Гладкова призналась, что за день на заводе она ясно поняла, что не создана для подобного монотонного труда. «Такая работа требует особых навыков. Но было интересно поэкспериментировать со своими способностями, время пролетело незаметно. Несмотря на то, что я довольно хорошо знакома с продукцией компании и отличаю приборы друг от друга, мне было очень интересно увидеть, насколько чистое, приятное у нас производство».

Впрочем, по мнению некоторых сотрудников «Стримера», возможность создавать нечто полезное своими руками иногда привлекает больше офисной работы.

«Труд интересный, может, даже более интересный, чем в офисе, - считает региональный менеджер по продажам Станислав

Рогов. - Все-таки работа в офисе более рутинная, однообразная, а на производстве ты в команде, постоянно общаешься то с мастером, то с коллегой до своей операции, то с коллегой на следующей операции, можно обсудить проблемы, с чем-то помочь. Кроме того, это еще и физическая активность: просто приятно что-то делать своими руками».

Станислав заметил, что у него, конечно, большой опыт работы на производстве, в том числе на линии, однако в любом случае такая практика помогает лучше прочувствовать тот конечный продукт, ради которого все трудятся. «Ты можешь посмотреть все этапы процесса, можешь поддержать в руках свои изделия, понять, насколько тяжело его потом монтировать. Безусловно, это очень показательно, и «Стример» большой молодец, что вводит в программу обучения молодых сотрудников такой шаг как один день производственных работ», - считает он.

А вот директор по стратегическому развитию Сергей Редькин впервые стоял за станком, и ему этот эксперимент очень понравился. «У меня такого опыта не было ни в одной предыдущей компании, где я работал. Считаю, что это очень правильная история. Конечно, я не могу назвать это стажем на производстве, потому что мы погрузились в новую сферу всего на один день, но тем не менее мы очень подробно ознакомились со всей производственной цепочкой по нашей продукции. Прошли от поступления комплектующих до испытаний готовых изделий и попробовали выполнять несколько технологических операций. Считаю такую практику очень полезной, потому что, во-первых, это дает управленческому работнику хорошее представление об изготовлении устройств, а во-вторых, менеджеры начинают больше ценить труд тех, кто работает на заводе, ведь многие технологические операции - это достаточно непростой и тяжелый труд. Эту практику обязательно нужно продолжать, она делается в позитивном ключе».

Даже для тех, кто в «Стримере» уже не первый год, один день на производстве оказался не только интересным, но и полезным опытом. Личный помощник руководителя Ирина Красташевская проработала в компании около 10 лет и помнит, как на месте нынешнего завода было просто здание и поле. «А сейчас я вижу современное производство, наблюдаю, как все постоянно меняется. Да, я там была раньше, но одно дело просто посетить завод - посмотреть и забыть, а когда поработал, начинаешь продукт понимать. А еще очень важно увидеть, как работают люди, познакомиться, ведь мы с ними практически не встречаемся», - призналась Ирина.

Экономист Юлия Патрикеева рассказала, что ей опыт работы на ленте тоже помог понять технологию производства молниезащитных устройств. «Я отчасти изучаю комплектацию каждого устройства, занимаюсь их себестоимостью. Мне было важно лично увидеть материалы, готовую продукцию, чтобы, например, при наборе комплектующих знать, можно ли отнести конкретную номенклатуру к определенному изделию или нет». Такие же положительные эмоции от посещения производства остались и у бухгалтера по учету НИОКР Ольги Мальцевой. По

ее словам, после работы на линии начальник ОТК Любовь Рубан провела для нее подробную экскурсию по заводу. «Любовь Григорьевна в течение почти двух часов мне обстоятельно все показывала и рассказывала. Мы буквально пробовали на ощупь каждое изделие, рассматривали образцы сырья. А мне как бухгалтеру важно это знать, так как в своей работе занимаюсь списанием тех или иных материалов в рамках научных проектов. Мои теоретические знания о разрядниках подкрепились практикой, после этого дня многое разложилось по полочкам».

С точки зрения профессиональной пользы оценила эксперимент и менеджер по развитию персонала Людмила Вишнякова: «За те четыре с лишним года, которые я работаю в «Стримере», я много занималась подбором персонала для нашего производственного подразделения. И помню, когда мы с Денисом Ершовым обсуждали вакансии, он рассказывал, насколько это непростая работа, которая требует выполнения одних и тех же операций изо дня в день. Когда тебе просто об этом говорят, то, конечно, не складывается такое сильное впечатление, как от настоящей смены на производстве. Оказалось, что самое сложное не кропотливый труд, а необходимость сохранять одинаковую скорость сборки в течение всего дня. В целом, мне очень понравилось, как организован весь процесс, как оптимально сочетается рабочее время и время для отдыха. В будущем мне пригодится этот опыт, чтобы подбирать на новые вакансии людей, которые будут обладать не только всеми необходимыми навыками работы на производстве, но также будут иметь определенным, подходящим именно для этой работы, склад характера».

Сотрудники производственного подразделения не имеют ничего против подобной практики управленческих работников. Даже несмотря на то, что ради новичков им приходится менять свой обычный темп и отказаться от возможности сделать в этот день повышенную норму. Мастер участка Марина Коробова рассказала, что лично у нее не было никаких опасений: «Во-первых, мы старались присматривать за коллегами. Во-вторых, люди, которые к нам приходили, производили впечатление очень ответственных работников, видно было, что они настроены трудиться по-настоящему. Конечно, чтобы полностью освоиться и начать выполнять установленную дневную норму одного дня не хватит, нужно две-три недели, но многие и с первого раза неплохо справлялись. Главное в нашей работе - усидчивость, доброжелательность, умение концентрироваться и сохранять спокойствие. Если эти качества есть, то у человека хорошие шансы очень быстро, что называется, «набить руку»».

Планируется, что в дальнейшем на производственную практику будут отправлять новых сотрудников компании, менеджеров по продажам и всех, кто имеет дело с продукцией «Стримера». Делать это будут один-два раза в месяц, чтобы не отвлекать рабочих от их непростого труда. Как говорят специалисты, такой HR-эксперимент имеет большое значение и для внутреннего климата: ведь ничто так не объединяет людей, как совместный труд и понимание сложности и важности работы коллег.



Станислав Рогов – региональный менеджер. Обжим оконцевателя на петле РДИП-10

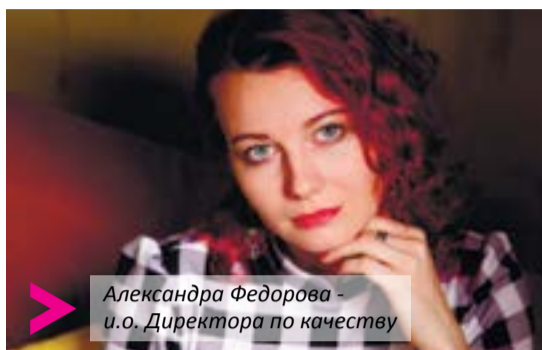
«Стример»: есть идея?

В современном мире успешность компании все больше зависит от внедрения инноваций. Это касается как производства, так и системы управления. Зачастую руководители забывают,

что источником свежих идей могут быть их же коллеги, которые знакомы с работой предприятия изнутри. Но «Стример» понимает, насколько важно вовлекать каждого сотрудника в модернизацию компании, поэтому с этого года запускается проект под кодовым названием «Есть идея!», целью которого как раз и является сбор интересных предложений по улучшению работы.

Как рассказал директор по качеству Михаил Вагин, подобная практика применяется в передовых компаниях разных стран уже давно, и имеет свои положительные результаты. Например, в японских компаниях часто генеральный директор лично анализирует и отбирает поступившие идеи, в российских, европейских и американских фирмах этим занимается специально созданная комиссия. По словам Михаила, люди на местах лучше всего знают слабые точки в организации и способны внести действительно ценные идеи. И не использование этого потенциала может стать большой потерей для компании.

Автором предложения выступила менеджер по качеству Александра Федорова. «Мысль внедрить такую систему в нашу компанию возникла еще в прошлом году, но предварить



Александра Федорова - и.о. Директора по качеству

жизнь мы с директором по качеству Михаилом Вагиным решили только недавно, после того, как побывали на заводах «Балтика» и «Хендэ». Там данная система уже давно успешно внедрена и помогает оптимизировать различные процессы. На встрече молодых ученых с генеральным директором я озвучила наше предложение и получила одобрение от Ивана Вячеславовича и коллег. И сомнений больше не возникло», — пояснила она. Система под названием «Есть идея!» будет внедрена в этом году. На трех площадках — на производстве в Девятино, на Гжатской улице и на Невском проспекте — появятся

яркие стенды с ящиками для сбора предложений, бланками для заполнения и краткой инструкцией. В дальнейшем, как пояснила Александра, на стенде будут размещаться фотографии сотрудников-лидеров. В настоящий момент разрабатывается регламент, чтобы процесс рассмотрения предложений был четко определен и понятен для всех. Ожидается, что от сотрудников будут поступать совершенно разные предложения по трем основным направлениям, заметил Михаил Вагин. Идеи могут касаться системы управления компании, производимой продукции или технологии ее производства. И соответственно, менеджеры возлагают на новый метод много надежд.

«Во-первых, мы надеемся что за этим нововведением последуют качественные изменения в жизни компании. Либо наша продукция, либо наша организационная система, либо работа на производстве будут становиться эффективнее, быстрее, с меньшими затратами. Второе ожидание — вовлеченность людей в рост и развитие «Стримера». Хочется подтолкнуть наших сотрудников на местах не только к привычной, рутинной работе, но и к улучшению компании на всех уровнях. Третье ожидание напрямую связано со вторым — повышение мотивации людей. Сотрудник, который вовлечен не только в выполнение своих функций, но и в размышление о том, как его сделать окружающую среду приятнее, а деятельность эффективнее, и лучше относится к своей работе. Он становится в определенном смысле сообщником», — полагает директор по качеству.

С ним согласна и Александра Федорова. «Я считаю, что для развития компании очень важно, чтобы каждый сотрудник не только выполнял свою работу качественно, но и постоянно думал над улучшениями в различных направлениях, будь то перестановка оборудования с целью рационального использования пространства или изменение технологического процесса для повышения качества продукции или уменьшения издержек. В первую очередь система сбора предложений от сотрудников даст возможность каждому высказаться и быть услышанным, что должно позволить оптимизировать работы, сократить затраты и повысить качество продукции».



«Во-первых, мы надеемся что за этим нововведением последуют качественные изменения в жизни компании. Либо наша продукция, либо наша организационная система, либо работа на производстве будут становиться эффективнее, быстрее, с меньшими затратами. Второе ожидание — вовлеченность людей в рост и развитие «Стримера». Хочется подтолкнуть наших сотрудников на местах не только к привычной, рутинной работе, но и к улучшению компании на всех уровнях. Третье ожидание напрямую связано со вторым — повышение мотивации людей. Сотрудник, который вовлечен не только в выполнение своих функций, но и в размышление о том, как его сделать окружающую среду приятнее, а деятельность эффективнее, и лучше относится к своей работе. Он становится в определенном смысле сообщником», — полагает директор по качеству.

«Выставка — лучший способ заявить о себе»



«Стример» на Asian Power Week, Бангкок

Международные выставки и конференции давно стали неотъемлемой частью жизни «Стримера». Поэтому сотрудники предприятия не упускают возможности рассказать о своей продукции потенциальным клиентам и партнерам за рубежом. В конце июня такая возможность предоставилась на CIRED-2017. Эта конференция посвящена распределению электроэнергии, техническим аспектам электроснабжения, а также вопросам сокращения затрат, использования ИТ-систем и молниезащиты.

«Стример» на своем стенде презентовал все линейки выпускаемой продукции: разрядники для разных классов напряжения, включая самый популярный РМК-20, ИКЗ (российские Lodestar, разработчик и производитель МНПП «АНТРАКС», и английские Pathfinder) и Transec — систему непрерывного мониторинга, дегидратации, дегазации и очистки от механических примесей трансформаторного масла. Одной из ключевых тем CIRED-2017 стала проблема определения мест повреждений на ВЛ среднего напряжения. В связи с этим доклад специалиста международного подразделения «Стримера» Екатерины Кореновой вызвал интерес у аудитории. В первой части своего выступления она сделала обзор особенностей применения ИКЗ в сетях с различной системой заземления нейтрали, подробно рассказав, какие особенности сети нужно учитывать при настройке и установке ИКЗ. Вторая часть доклада была посвящена результатам уникальных полевых испытаний устройств в реальных условиях ПАО «Ленэнерго» с использованием ИКЗ четырех разных производителей.

Международная конференция CIRED-2017 показала, что ин-

терес к продукции «Стримера» за рубежом становится все более очевидным. Энергосистемы постоянно находятся в поиске наиболее эффективных устройств, способных как можно более точно и надежно определять место аварии. И в этом сегменте компания имеет одно из лучших предложений на рынке.

В начале сентября из Петербурга в Джакарту на международную выставку EPRE Indonesia (Electric, Power & Renewable Energy Indonesia) отправился специалист по монтажу молниезащитного оборудования Михаил Житенёв. Его поддержали трое сотрудников офиса компании в Бангкоке — Jutharat Wichakul, Tanavut Sudhivoraseth и Matthieu Zinck. Там же присутствовали и местные дистрибьюторы, в первую очередь, основной партнер «Стримера» в Индонезии — Preformed Line Products, PLP.

АО «НПО «Стример» уже давно работает на рынке Индонезии. В настоящее время налажен канал поставки разрядников в эту страну, разработан альбом стандартных решений для соответствующих спецификаций местной энергетической компании PLN. Так, в 2016 году в Индонезии было реализовано около 5 тыс. разрядников РМК-20. Тогда же удалось провести первый монтаж системы Transec в регионе. Кроме того, «Стример» участвует в научно-исследовательском проекте Технического Университета города Бандунг (Institute Technology Bandung, ITB). И в ходе выставки удалось обсудить продолжение этого сотрудничества.

А в середине сентября «Стример» продемонстрировал свои технические решения на Asia Power Week. Это мероприятие, прошедшее с 19 по 21 сентября в столице Тайланда, традиционно выступает единой площадкой для проведения двух крупнейших азиатских энергетических выставок: Power-Gen Asia и Renewable Energy World Asia. Там специалисты «Стримера» представили собственные технические решения, ориентированные на мониторинг и защиту сетей. В частности, присутствующим была презентована система Transec и модифицированная система EasyQuench.

Каждый сотрудник, представлявший «Стример» на той или иной международной выставке или конференции, отмечает важность участия в подобных мероприятиях.

«Если в таких выставках не участвовать, то покупатели и не узнают о нашей продукции, — поясняет Михаил Житенёв. — Большую часть контактов мы как раз получаем на крупных международных встречах, где собираются люди со схожими интересами и целями. Кроме того, выставка — это идеальная возможность поговорить с десятком нужных тебе людей

из разных стран за один день».

Поэтому у подразделения маркетинга АО «НПО «Стример» уже значатся в планах на эту осень участие в нескольких важных специализированных выставках. Так, с 5 по 8 ноября в испанском городе Сиджес на мировом энергетическом конгрессе производителей оборудования для линий электропередачи INMR WORLD CONGRESS выступят Екатерина Коренева и ее коллега из швейцарского подразделения Jens Bothe. Екатерина представит доклад на тему «Most Effective Lightning Protection of Lines with Diverse Modifications of LLPD», а Jens Bothe расскажет присутствующим о системе EasyQuench и инновациях в области молниезащиты. Кроме того, сотрудники «Стримера» презентуют свой стенд с информацией о системе Transec и новых разрядниках для линий напряжением 45 и 69 кВ.

Также в ноябре «Стример» во второй раз примет участие в EP Shanghai 2017, которая будет особенно важна для развития китайского подразделения компании. Это мероприятие является самой крупной выставкой оборудования электроснабжения в КНР. На ней ожидается около 26 тыс. участников из 50 стран мира.

Ну и уже вовсю идет подготовка VI Российской конференции по молниезащите и надёжности электрических сетей. Это очень значимое мероприятие в сфере энергетике. Ежегодно в нем участвуют ведущие отечественные и зарубежные учёные и практики, изучающие природу грозных явлений и эффективные инновационные методы молниезащиты.



Сотрудники «Стримера» на EPRE Indonesia, Джакарта

Белые ночи в Петербурге

Многие сотрудники Стримера увлекаются спортом, поэтому компания не могла пропустить спортивное мероприятие международного уровня – марафон «Белые Ночи».

9 июля на старт вышли 9 сотрудников «Стримера», восемь из которых заявили на дистанцию в 10 километров, а директор производства Денис Ершов решил пробежать полный марафон. Участники соревнований рассказали, как проходили их тренировки, довольны ли они своими результатами, и насколько важны такие мероприятия в жизни компании.

«Как-то на встрече генерального директора Ивана Житенёва с молодыми учеными «Стримера» обсуждался вопрос о поддержке спортивных увлечений сотрудников, — рассказала HR-директор Анна Лаптинская. — Идея всем понравилась, и мы начали думать, к какому виду спорта нам удастся привлечь как можно больше людей. Самым демократичным является бег, он доступен практически каждому. Центральным событием в беговой жизни Петербурга считается марафон «Белые ночи» — на него приезжают из разных городов и стран, поэтому решили начать подготовку к участию именно в этом соревновании. Так как я выступила инициатором этой идеи, для меня было важно, чтобы все подготовились без травм и пробежали свою дистанцию радостно и спокойно. Чтобы те, кто еще не занимается спортом, познакомились с бегом, а у тех, кто занимается давно, была возможность продвинуться в своих тренировках. Для этого мы пригласили профессионального тренера, чемпионку Европы на средней дистанции Ольгу Костецкую».

Дмитрий Белько:

«Еще в прошлом году я пообещал себе, что буду участвовать в этом соревновании, очень хотелось начать свой небольшой беговой путь. И невероятно рад своему результату, считаю, что выложился по-максимуму. Совместные тренировки с коллегами были очень продуктивны, тренер нас не жалела и помогала добиться правильной техники бега. Единственной преградой для тренировок для меня была ужасная погода этого сезона, но зато в день соревнований отсутствие солнца сильно помогло участникам. Планирую участвовать в следующем году и улучшить результаты, но всё же не на 42 километра, пока к таким испытаниям я не готов».

Тренировки под руководством профессионала проходили в любую погоду два раза в неделю. Как признались начинающие спортсмены, поначалу они были неприятно удивлены, насколько быстро заканчивались силы, сбивалось дыхание и начинало бешено колотиться сердце. Но уже к шестой неделе тренировок стал очевиден прогресс.

«Ребята большие молодцы: после работы все идут домой, а они собирали вещи и выходили на полуторачасовую тренировку, — рассказала Ольга Костецкая. — Все проделали очень большую работу. При беге на 10 километров техника очень важна. Я учила их, как расправить плечи, чтобы бежать свободно, экономно, на

каком пульсе нужно делать разминку и другим тонкостям. У нас было достаточно времени, чтобы подготовиться к старту на 10 километров, и в итоге все пробежали очень достойно. Хотя от них никто не требовал результата. Главное, что они в некотором смысле преодолели себя и сделали это с удовольствием».

Денис Ершов:

«Мне очень хотелось пробежать марафон именно внутри нашего прекрасного города, в окружении потрясающей архитектуры. Конечно, любоваться ей получается лишь до 30 километра, после же начинаешь думать о каждом шаге, о каждом сделанном метре, вступаешь в борьбу со своим организмом. Несмотря на это, дистанция мне понравилась, атмосфера очень приятная».

Занимавшиеся в группе сотрудники «Стримера» отметили, что подпитывались спортивным духом и энергетикой от своего тренера. «Ольга Ивановна научила нас многим особенностям этого вида спорта: как нужно правильно ставить ногу, как необходимо дышать. И она просто потрясающе выглядит и сама является примером того, как бег оздоравливает и молодит, — поделилась мнением технический консультант Екатерина Коренева. Девушка рассказала, что в прошлом году уже участвовала в этом забеге, и теперь ей удалось преодолеть дистанцию на 5 минут быстрее. Однако намного важнее Екатерина считает тот факт, что у нее благодаря регулярным тренировкам ни разу не сбилось дыхание.

Для младшего научного сотрудника Александра Чусова «Белые ночи-2017» тоже стали не первым соревнованием, и в этот раз он улучшил свой прошлогодний результат, пробежав 10 километров за 42:23. А специалист по маркетингу Татьяна Мокшина рассказала, что занимается бегом уже два года и не намерена останавливаться.

«Для меня 10 километров — оптимальная дистанция, чтобы поддержать физическую форму и сохранить здоровье. Мне очень понравилось бегать с коллегами: это придавало энтузиазма и азарта. Вообще я считаю, что совместное занятие спортом способствует налаживанию коммуникаций в рабочем коллективе, укрепляет командный дух, ведь узнаешь людей совсем с другой стороны. Для компании участие в соревновании девяти сотрудников — хорошее достижение. «Стример» это характеризует не только как инновационное, научное производство, но и как спортивный коллектив», — считает Татьяна.

Директор по IT Роман Ашихмин заметил, что решил участвовать в забеге именно благодаря тому, что была организована коллективная подготовка под руководством тренера. Раньше он занимался бегом в основном на беговой дорожке и участвовать в подобных соревнованиях никогда не планировал, но тут появилась отличная возможность научиться бегать правильно. В этот раз Роман показал время 57:05. Этим результатом, учитывая, что это был первый подобный опыт, доволен, но уже думает об улучшении своего показателя на соревнованиях в будущем году.

Но не все спортсмены остались довольны своим достижением. Конструктор Константин Безгодков признался, что из-за простуды пропустил три недели тренировок, поэтому показал не лучший свой результат — 1:00:07. Однако он намерен в следующем году подойти к старту во всеоружии и пробежать значительно быстрее. Одним из героев минувшего марафона стал Денис Ершов, пробежавший все 42 километра.

«Идея преодолеть марафон возникла после того, как я узнал результаты Ивана Житенёва, который также пробежал эту дистанцию. Я решил тоже попробовать себя в этом виде спорта и возобновил интенсивные тренировки. Хотел бежать еще в 2016 году, но в результате увеличения нагрузки начали болеть колени, и старт пришлось отложить, — пояснил Денис Ершов. — Когда же Анна Лаптинская объявила, что приглашает коллег поучаствовать в спортивном соревновании, я решил заявиться на 42 километра. Опыта бега на длинные дистанции у меня не было, поэтому все тонкости я познавал в процессе тренировок. И понял одну истину: тот, кто бежит на 30 километров, ничего не знает о 35-ти, тот, кто бежал на 35 километров, ничего не знает о 40, а тот, кто бежал 40, ничего не знает о 42-х километрах».



Так случилось, что впервые осилить всю марафонскую дистанцию Денису удалось именно в ходе соревнований. По его словам, последние 5-7 километров — это испытание воли и подготовленности к старту. В этот момент играет роль каждая деталь вплоть до питания во время забега. Денис пришел к финишу с результатом 3:39:34 и остался им доволен. Но повторять этот путь снова он пока не готов — слишком большая нагрузка на организм.

Будут ли организованы коллективные тренировки к «Белым ночам-2018», Анна Лаптинская пока не знает. Но то, что «Стример» не перестанет мотивировать и максимально поддерживать своих сотрудников в их стремлении заниматься спортом, — это точно. Видов спорта очень много, и попробовать хочется как можно больше.

Наталья Гроль:

«Я получила невероятный заряд эмоций от людей, участвовавших в соревновании. Атмосфера «Белых ночей» была потрясающая! Благодаря этим положительным эмоциям дистанция далась мне довольно легко. Я поставила перед собой цель пробежать 10 километров и достигла ее, чем осталась очень довольна. Конечно же, помогла поддержка коллег. Не было никакого соперничества — мы все искренне желали друг другу удачи. Могу точно сказать, что совместные занятия спортом укрепляют командный дух».



Дмитрий Белько, младший научный сотрудник

Денис Ершов, директор по производству на дистанции 42 километра

