

Мы - лидеры в инновациях, развитии, производстве и внедрении самых эффективных и надежных решений в области молниезащиты. Мы действуем оперативно и гибко, предвосхищая потребности завтрашнего дня, добиваясь высочайшего качества наших решений и обеспечивая рост ценности Компании. Мы помогаем людям решать проблемы, получать радость от общения и чувствовать себя свободными. Мы работаем единой Командой, у нас высоко ценятся компетентность, ответственность, результативность и улыбка. Мы поддерживаем имидж Компании, которая внушает доверие и уважение нашим партнерам и всему обществу.

№2 (4)

июль 2011 г.

Корпоративное издание
ОАО «НПО «СТРИМЕР»

lifestream



МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ Компании «Стример»: ФАКТЫ, МНЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕМА НОМЕРА

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Дорогие друзья!

Приветствую Вас со страниц газеты LifeStream!

Совсем недавно у нас с Георгием Викторовичем Подпоркиным, научным руководителем Компании «Стример», состоялся разговор: откуда взять нам молодых ученых для Компании? Как обеспечить преемственность поколений? Наконец, как воспитать молодые научные кадры внутри Компании? И выяснилось, что подлинно молодых ученых, кроме редких гениев «с прозрением», в природе не бывает. Чтобы стать ученым, по мнению Георгия Викторовича, нужно пройти серьезный путь длиной в двадцать и более лет — значит, настоящим ученым можно называться только, если Вам где-то около сорока лет, половина из которых посвящена науке.

Впрочем, столь отдаленные сроки достижения «максимальной формы» не мешают молодым научным сотрудникам Компании развиваться, работать и делать открытия и — кто знает? — спорить с устоявшимися мнениями и статистикой и постепенно «омолаживать» образ компетентного ученого, делая его по-настоящему молодым, тем более, что все ресурсы для этого есть.

Постоянное развитие — залог успешности Компании на рынке, а Компанию делают ее сотрудники. Мы должны и хотим все время что-то узнавать и открывать, ведь процесс познания сладок и приятен. В связи с этим вспоминается вечная мудрость о работниках, которым хозяин дал на время «таланты». И только тот работник, который свои «таланты» преумножил, заслужил благодарность и похвалу. То есть, каждый из нас на своем жизненном пути должен думать о том, как узнать новое, сделать лучше, добиться развития для себя и общего Дела. Главный стимул здесь — не материальная награда, а правильный взгляд на жизнь, удовлетворение от своего творчества, радость созидания.

Так вперед дорогие друзья, к новым достижениям и постоянному развитию! Наше призвание — каждым своим действием улучшать себя и помогать другим нести в мир Добро, Сохраняя Свет.

Дмитрий Терехин,
Председатель совета директоров.



Будучи научно-производственным объединением, «Стример» стремится развивать научное направление, сотрудничая как с учеными, уже сделавшими себе имя, так и с теми, кто только начинает свой путь в науку. Именно о них — молодых ученых команды «Стример», — пойдет речь в этой статье.

Молодой ученый сегодня — сложная и противоречива фигура. Почему так? Казалось бы, работай себе под «присмотром» старших коллег, учись, пиши научные работы, совершай открытия и получай гранты. Хочешь — отправляйся за рубеж, если есть такая возможность: никакого «железного занавеса» уже давно нет. Но, несмотря на отток за рубеж, в России работает немало молодых ученых: на кафедрах университетов, в аспирантуре, на предприятиях таких, как «Стример».

Истинный ученый — это мечтатель, а кто им не является, тот называет себя практиком.

Оноре де Бальзак

Сегодня тем, кто имеет отношение к науке и готов идти «делать научные открытия» и просто работать на благо науки и выполнять научно-практические задачи, приходится нелегко.

Проблем несколько: трудность научного исследования на современном этапе развития научной мысли (хотя это пугает меньше, но все же после

университета очень многое приходится осваивать и «домысливать» самостоятельно), желание заработать больше (а на чистой науке этого не сделаешь), ну и — тот интерес, который представляют собой другие области человеческой жизни и нашей профессии. Если говорить о примере «Стримера» — то это насыщенная коммерческая и выставочная деятельность, в которых тоже хочется принимать участие и учиться новому.

Перед ними соблазнов действительно много — сегодняшняя жизнь диктует свои правила. Все меньше остается «бесребреников» в науке, готовых заниматься исследованиями за скромные деньги, предлагаемые государством. Ведь наука — это не только фееричные открытия, но еще и долгий кропотливый труд, который поистине включает в себя один процент вдохновения и 99 процентов напряженной работы.

ЧИТАЙТЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ
НА СТРАНИЦЕ 4...

В ИЮЛЬСКОМ НОМЕРЕ lifestream

НОВОСТИ КОМПАНИИ
Иван Житенев:
Офис в Швейцарии
будет открыт осенью

СТРАНИЦА 2

ОСОБОЕ МНЕНИЕ
Дорога молодых
в Компании «Стример»

СТРАНИЦА 3

НОВОСТИ «СТРИМЕРА»
Участие в CIREД.
Перспективы
для развития
Компании «Стример»

СТРАНИЦА 5

лицо номера
Александр Корнух:
«Себя нужно развивать
во всех возможных
направлениях»

СТРАНИЦА 6

у камина
Борис Вайнзицер:
«Важна самая
малая деталь»

СТРАНИЦА 8

мамы «стримера»
Юлия Цапина:
Работающая мама
большой семьи

СТРАНИЦА 10

LifeStream продолжает следить за развитием международного направления в Компании «Стример». Мы уже писали о том, что «Стример» планирует открыть международный офис в Швейцарии. Сегодня уже сделаны первые шаги навстречу мечте.



Иван ЖИТЕНЕВ: ОФИС В ШВЕЙЦАРИИ БУДЕТ ОТКРЫТ ОСЕНЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИИ

О приготовлениях и переговорах, связанных с открытием офиса международного сотрудничества и продаж «Стримера» в Швейцарии LifeStream рассказал Иван Вячеславович ЖИТЕНЕВ, генеральный директор Компании.

— В июне состоялась встреча с представителями швейцарского агентства экономического развития, там же присутствовали глава налогового департамента и специалист по вопросам миграции — это было обусловлено тем, что при любой рабочей деятельности в Швейцарии необходимо получить разрешение местных властей, — отмечает Иван Житенев.

С главой налогового департамента руководство Компании «Стример» обсудило, как открыть международный офис, чтобы налоговые ставки были максимально выгодными для Компании. В Швейцарии действует трехуровневый налог: государственный, региональный и местный.

— Нас посветили в различные схемы налогообложения, рассказали о разных видах налогов — при каких условиях деятельности какая схема была бы для нас оптимальной. Это удивительно, но швейцарцы сами предлагают нам привлекательные условия работы — они заинтересованы в том, чтобы в выбранном нами

древнем городе — Кур, — открылось наше представительство. Такая забота и встреча радует и вселяет уверенность: осенью офис будет открыт. Мы не планируем большой офис, как «Стример» в Петербурге. В Швейцарии пока будут работать около 5 человек, включая руководителя.

Главная задача «Стримера» этим летом — написать бизнес-план, который бы отражал перспективы деятельности Компании в Швейцарии и мире на 3 года и 5 лет: в первом случае требуется более предметный, подробный план (рост деятельности, занятость персонала), «пяtilетку» допускается описать в более общих чертах. Как только бизнес-план будет готов, юристы Компании в Швейцарии адаптируют его к швейцарской действительности.

— Уже осенью мы будем готовы открыть офис Компании, — подчеркивает Иван Житенев, — Но нам нужен сильный лидер — причем, пока до конца неясно, это будет швейцарец или нет. Мы знаем, что нужен амбициозный человек, который не только владеет несколькими языками, но и готов сделать прорыв в развитии офиса.

Международный офис Компании «Стример» — это одна из первых ласточек на пути интеграции в международную среду, развитие продаж продукции Компании по всему миру.

LifeStream внимательно следит за развитием событий: новости о создании офиса в Швейцарии читайте в следующих номерах и на сайте «Стримера».

О молниях — устаами младенца

Сегодня мы открываем новую рубрику «Устами младенца», в которой мы будем рассказывать о том, с чем компания имеет дело ежедневно, НО простым и доступным языком, который будет понятен детям наших сотрудников и партнеров. Первое, о чем мы расскажем устами младенца — это молнии.

Молния — это сильный электрический разряд, который исходит из облака в направлении другого облака или в направлении земли. Разряд молнии может происходить или внутри облака, или между соседними наэлектризованными облаками, или между наэлектризованным облаком и землей. Разряду молнии предшествует возникновение разности электрических потенциалов между соседними облаками или между облаком и землей.

Существует также мнение о том, что молния — это нервная система Земли, так как ничто другое не может передавать мощное воздействие так быстро на большие расстояния.

Может ли молния делать что-то полезное?

Такое природное явление, как молния, помогает регулировать количество кислорода в атмосфере. Если его скапливается слишком много, то даже слабого удара молнии достаточно, чтобы вызвать лесной пожар и сжечь лишний кислород. Если содержание кислорода снижается, молнии приходится попотеть, чтобы поджечь деревья.

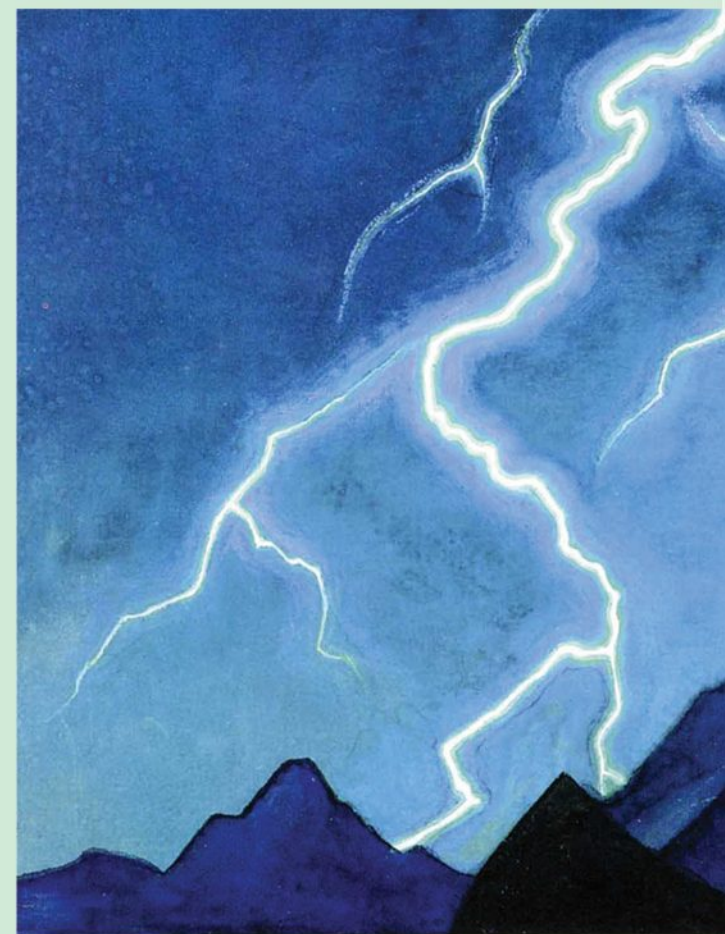
Кроме того, известны случаи, когда молния творила буквально чудеса:

- в 1856 году, интенсивный молниевый разряд, ударивший в землю в городе Кэнсингтон, штат Нью-Хэмпшир в США, образовал колодец шириной около 30 сантиметров и глубиной 3 метра, который вскоре наполнился чистой водой.

- Жителя Северной Каролины, электрика по профессии, молния поразила прямым ударом. Но он выжил и после этого полностью перестал ощущать холод. Теперь он может часами находиться на улице в летней одежде при отрицательной температуре, не ощущая никакого дискомфорта.

- Известны истории о том, что к некоторым ослепшим людям после удара молнии возвращалось зрение.

- Существует опубликованное свидетельство того, что поражение молнией привело к улучшению ин-



теллеktуальных способностей человека, что было подтверждено психологическими тестами.

Может ли выжить человек при ударе молнии?

Да. Хотя температура во время разряда очень высока, но длится он обычно недолго и не всегда приводит к серьезным ожогам. Кроме того, основной ток молнии часто проходит по поверхности тела. Поэтому большинство пораженных молнией людей не умирает. Часто жертвы удара молнии выглядят уже мертвыми, но на самом деле у них произошла остановка сердца. Немедленное применение искусственного дыхания и массажа сердца может вернуть их к жизни.

Меры безопасности:

1. Спрятаться

- Спрятаться можно в здании или в машине.
- Отойти подальше от отдельно стоящих деревьев и высоких строений.
- Избегайте холмов и других возвышенностей.
- Находиться под группой из нескольких деревьев более безопасно, чем на открытой местности.
- Если поблизости есть канава, то лучше спрятаться в ней.
- Если не удалось найти укрытие, то присядьте на корточки и обхватите руками колени.

2. Избавиться от металлических предметов

3. Во время грозы нельзя:

- разговаривать по телефону (исключая беспроводной и сотовый),
- держаться за металлические трубы,
- заниматься ремонтом электропроводки.

• **Пока вы читаете эту статью, в мире гремит 1800 гроз.**

• **70% жертв молнии – мужчины.**

• **В американский Эмпайр-стейт-билдинг молния ударяет в среднем 23 раза в год.**

• **Ударяя в песчаную почву, молния способствует образованию стекла. После грозы в песке можно найти полосы стекла.**

• **Чаще, чем в другие деревья, молнии попадают в дубы. Этому есть мифологическое объяснение: у древних греков дуб был деревом Зевса, бога-громовержца.**



Дорога молодых в Компании «СТРИМЕР»

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

О научном пополнении сегодня в Компании думают много: идет поиск путей привлечения молодых умов в «Стример», чтобы научное направление развивалось наиболее эффективно. О том, как планируется организовать привлечение ученых, в том числе - прямо с университетской (аспирантской) скамьи, LifeStream рассказал Иван ЖИТЕНЕВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример».

LS: Иван Вячеславович, достаточно ли в Компании «Стример» сотрудников, которые носят гордое «звание» молодых ученых?

И.В.: У нас в компании мало молодых ученых, по сути, из состоявшихся кадров их пока только двое - Евгений Калакутский и Евгений Енькин. Они не просто оказывают поддержку Александру Дмитриевичу Сиваеву, техническому директору, и Георгию Викторовичу Подпоркину, научному руководителю, но и закрывают множество фронтов. Без ребят сегодня - никуда: они принимают участие в коммерческих совещаниях, выставках, вникают в производственные процессы. Я верю, что в ближайшее время так же много будут значить для Компании и недавно влившиеся в нее Александра Фёдорова и Андрей Мазаев.

LS: Такая разносторонняя деятельность ученых в Компании в результате будет приносить пользу научному направлению?

И.В.: Я уверен, что будет. Они интегрированы в реальный мир, ребята уже сейчас видят, как разработки научного направления взаимодействуют с окружающей средой. Это в итоге положительно скажется на их научной работе, ведь недостаточно изобрести вещь, ее нужно грамотно представить на выставке, рассказать о ней на конференции, правильно оформить документы для продажи. Взаимодействие с миром маркетинга и бухгалтерией, юридическими аспектами сделает свое дело: молодые ученые станут буфером, мостиком между «чистой» наукой, производством, продвижением продукта, его реализацией.

LS: С какими проблемами сталкивается «Стример» в

вопросе привлечения научных кадров сегодня?

И.В.: Проблемы Компании — это отражение трудностей, которые сегодня есть в научной среде: отсутствие средневозрастной, базисной прослойки. Есть либо маститые ученые, в багаже у которых огромный опыт и регалии, либо совсем молодые ребята, у которых нет ни опыта, только что вышли с университета, ни четкого ориентира в науке. Но нам деваться некуда — надо растить самим, искать, имея рядом такую базу, как Политехнический университет. Главное — наладить процесс «фильтрации» специалистов, которых бы мы хотели видеть в лоне Компании.

LS: Как Компания планирует привлекать новых сотрудников в научной сфере?

И.В.: Сегодня «Стример» окончательно вышел из кризиса, и нам нужны молодые научные кадры. Сейчас мы работаем над тем, как наладить механизм привлечения умов, прежде всего, из вузов Петербурга. Нам нужно было бы создать механизм, который бы привлекал, например, двух выпускников технических вузов в год. Например, проводить конкурс среди студентов на право стать сотрудником или стажером в Компании. Этот опыт широко применяется за рубежом и постепенно приходит в Россию — почему бы им не воспользоваться такой мобильной и восприимчивой ко всему новому Компании, как наша?

LS: Стив Джобс, глава компании Apple, ищет новых сотрудников таким образом: тот, кто приведет новых людей в компанию, получает материальное вознаграждение.

И.В.: Это интересный подход и здравая мысль. Хотя она для нас нова, я не исключаю, что и такой вариант может быть рассмотрен.

LS: Что предлагает «Стример» молодым ученым?

И.В.: Мы предлагаем настоящую науку: в Компании есть возможности для роста молодого ученого. Постоянная смена задач, необходимость самостоятельной постановки целей, которые не имеют готового и четкого разрешения. Как известно, именно такие обстоятельства способствуют тому, что молодой специалист растет как ученый и становится более решительным и перспективным сотрудником. Почва Компании «Стример» в плане постановки задачи и увлекательного поиска ее решения для молодых амбициозных специалистов очень плодородна.



ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО НА СТРАНИЦЕ 1...

Молодые ученые Компании «Стример»: ФАКТЫ, МНЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕМА НОМЕРА

Ученикам, чтобы преуспеть, надо догонять тех, кто впереди, и не ждать тех, кто позади.

Аристотель

Справедливости ради стоит заметить, что вышесказанное в большей степени относится не к «Стримеру» - наоборот, работа в «Стример» сегодня создает комфортные условия для деятельности молодых ученых. Какие именно?

- Работа в «Стримере» - это большое преимущество молодых ученых, поскольку они заточены под решение определенных научных задач, - убежден **Александр СИВАЕВ, технический директор ОАО «НПО «Стример»**. - Известно, что проще выполнять ту работу, которая понятна и результат которой легко спрогнозировать. Деятельность научного подразделения - иная, мы должны самостоятельно задачу поставить и ее решить. Сейчас подготовка молодых ученых в «Стримере» как раз направлена на выработку такого важного умения - сформулировать вопрос, ответить на вопрос, выбрать для этого методы работы.

Казалось бы, все логично и удачно продумано. Но и на этом пути обучения и сотрудничества есть свои сложности:

- У нас нет тактики «выжидания» - то есть, мы не можем позволить молодому ученому долго работать над решением задачи, их надо ставить и решать быстро - таковы временные рамки деятельности Компании, - Подчеркивает **Александр Дмитриевич**. - Но в молодых ребятах нашей компании есть азарт и желание работать, поэтому я убежден в том, что все сложности в решении научных проблем преодолимы.

- Я скажу общеизвестную вещь - у ученых не такая легкая жизнь, как кажется со стороны: это серьезная работа, которая занимает все время, - говорит **Георгий ПОДПОРКИН, научный руководитель Компании «Стример»** и «наставник» молодых научных кадров. - Это работа, которая мешает спать и отвлекает от других приятных сторон жизни. Если молодые ученые понимают, что для занятий наукой надо пойти на определенные жертвы, то у них все получится, каким бы трудным не казался путь. Мне сложно говорить об отличиях между нашим поколением ученых, аспи-



рантов, докторантов и сегодняшним. Что я вижу отчетливо - это дыхание времени: ребята хотят больше зарабатывать и развиваться в других областях, помимо научной. Они - больше прагматики, чем романтики, каковыми были мы: хотели просто что-то изобрести и принести пользу, в нашей среде не было принято говорить о деньгах. Но времена меняются.

Самое прекрасное и глубокое переживание, выпадающее на долю человека, - это ощущение таинственности. Оно лежит в основе всех наиболее глубоких тенденций в искусстве и науке. Тот, кто не испытал этого ощущения, кажется мне если не мертвецом, то, во всяком случае, слепым.

А. Эйнштейн

Георгий Викторович уверен, что основное назначение ученого не просто в том, чтобы написать диссертацию, а сделать полезное дело.

- Можно написать диссертацию, можно даже купить ее и стать «кандидатом наук», только какая польза от этого людям? Научная работа - сверхизнурительна. Это не 8 часов работы, а 16 - и в выходные тоже. Но защищенная диссертация, особенно по интересной теме, - это пропуск в научное сообщество, а значит, новые контракты, гранты, возможность развития. Я бы очень хотел, чтобы наши научные сотрудники - Евгений Енькин и Евгений Калакутский, - защитили научные работы, тем более, есть, что защищать. Например, у Евгения Калакутского уже собран материал на две диссертации - осталось оформить. Евгений Енькин загорелся идеей создания полимерного изолятора-разрядника - мы сейчас выиграли грант Министерства образования и науки России. Это классная тема, по ней можно защититься - и молодой ученый вдохновился.

Георгий Викторович признается, что вдохновить молодого ученого и вселить в него надежду, что все получится в итоге и работа не будет проделана зря - самое трудное, но результаты стоят того, и сегодня молодые ученые Компании «Стример» в сотрудничестве с опытными учеными решают задачи грозозащиты линии электропередачи так эффективно, как это должно быть: испытывают установки, работают над описанием результатов, выдвигают собственные идеи.

Для ОАО «НПО «Стример» важно, чтобы молодые ученые в Компании развивались и постепенно из «звездочек» превращались в «больших звезд» научного сообщества: современных, увлеченных наукой, по «подкованных» в организации дел Компании. За их комплексными знаниями и умениями - успех в будущем.

Наука - это драма идей.

А. Эйнштейн



Евгений Калакутский



Инициатива: поддержка и бонусы в Компании

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Проектное управление, о котором LifeStream писала несколько месяцев назад, активно внедряется в жизнь Компании. Уже есть первые результаты и первые бонусы! Подробнее о том, как система «личных инициатив» находит свое место в «Стримере», рассказывает Андрей ЗОЛОТЫХ, директор по развитию ОАО «НПО «Стример».

- Любой проект направлен на развитие Компании, - подчеркивает Андрей Георгиевич. - Поэтому так важно уделять каждому проекту максимум внимания. Для этого создан Совет по развитию Компании, в который входят Юлия Цапина, Екатерина Васина, Андрей Судник, Светлана Дронова и я. Основная функция Совета - рассматривать инициативы наших сотрудников по развитию Компании в независимости от занимаемой должности, места работы. Причем Совет работает с инициативами не только сотрудников, но и наших партнеров, заказчиков.

Каков механизм работы Совета, в ходе действий которого может быть рассмотрена любая инициатива? Прежде всего, дается оценка соответствия интересной задумки стратегическим целям Компании, затратам средств, времени и предполагаемым результатам. Это творческая работа, в ходе которой Совет формирует решение - «пойдет» ли дальше эта инициатива, будет ли она воплощена в жизнь, какую рабочую группу стоит сформировать под решение задачи.

- Я хотел бы обратиться ко всем сотрудникам Компании: пожалуйста, формулируйте свои инициативы и предложения! Для начала можно в произвольной форме, но на корпоративном портале уже доступны образцы проектной документации, с помощью которых заявку в Совет по развитию можно оформить грамотно и четко, - призывает Андрей Золотых.

С осени 2010 года в «Стримере» действует рабочая группа по ОП ИРМК для Федеральной сетевой компании. Уже «закрыто» 5 этапов, участники рабочей группы пять раз получали премии (бонусный фонд составил более 1 миллиона рублей).

- Проектное управление, активно поддерживаемое руководством Компании, положительно скажется на инициативности сотрудников и поможет наладить систему материального поощрения - уверен Андрей Золотых.

Для Компании же в целом важно, чтобы качественных инициативных проектов, добровольно выдвигаемых сотрудниками, было как можно больше - именно так «Стример» будет поддерживать образ инновационной и современной, динамично развивающейся Компании.

Участие в CIREД:

перспективы для развития Компании «Стример»

Делая свои первые шаги на международном рынке, «Стример» продолжает укреплять международные связи, наращивать контакты с зарубежными партнерами, участвовать в международных научно-практических мероприятиях - конгрессах, выставках и конференциях.

Очередное «выступление» нашей Компании на международной энергетической арене - участие в Международной конференции-выставке по распределительным электрическим сетям (Congress International des Reseaux Electriques de Distribution - CIREД), которая прошла во Франкфурте-на-Майне с 6 по 9 июня 2011 года.

CIREД - одна из крупнейших конференций-выставок в мире, которая проходит раз в два года и посвящена среднему и низкому классам напряжения. CIREД - «младшая сестра» выставки CIGRE (конференция в сфере высокого класса напряжения), в которой «Стример» уже неоднократно принимал участие. Теперь, после перерыва длиной в несколько лет, настал черед и CIREД.

- «Стример» начинал свою деятельность в области энергетики именно с низких и средних классов напряжения, поэтому конференция нам интересна и близка, в первую очередь, с профессиональной и научной точек зрения, - отмечает Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример». - Мы ставим перед собой цель наладить контакты с зарубежными партнерами, исследовать ситуацию на рынке с точки зрения сбыта нашей продукции и конкуренции, а также еще раз рассказать о наших инновационных разработках, дополнительно заявить о Компании «Стример» - то есть, подготовить базу для активного вхождения на европейский рынок в самое ближайшее время.

За годы участия в различных выставках «Стример» завоевывал все больше места для размещения своих стендов и образцов - в последнее время все привыкли к тому, что Компания занимает до 40 кв. метров выставочного пространства. В этот раз размеры скромнее - всего 9 кв. метров отведено Компании для того, чтобы заявить о себе.

- Для международных выставок 9 кв. метров - это нормально, поскольку, как правило, международные выставки менее имиджевые, зато более информационные, - отмечает Екатерина Васина. - Нам будет достаточно этого пространства для того, чтобы продемонстрировать ИРМК и РМК-20 - наши основные выставочные образцы, разместить информационную и рекламную печатную продукцию.

В состав делегации Компании «Стример» на CIREД во Франкфурт-на-Майне вошли Евгений Калакуцкий - инженер,

технический эксперт и знаток немецкого языка, Светлана Дронова, руководитель отдела перспективного развития, - с целью информационной поддержки, Александр Боярский, коммерческий директор Компании «Стример», его основная задача - получить как можно больше контактов для продажи продукции, а также найти европейских партнеров для возможной дистрибуции их продукции в России, Иван Житенев, генеральный директор Компании «Стример», Георгий Подпоркин, научный руководитель Компании, Екатерина Васина, руководитель направления маркетинга.

CIREД - место встреч представителей энергетического бизнеса и компаний-производителей оборудования для электрических сетей. То, что «Стример» постепенно осваивает и это «поле» влияния и контактов, говорит о еще большем внедрении нашей Компании в международную среду и мировой бизнес.

- CIREД - это место обсуждения идей, а не продажи продукта. Мы будем участвовать в этой конференции и дальше для того, чтобы быть постоянно на виду. Это прекрасный вариант для приложения сил молодых специалистов Компании, прежде всего, научных: с одной стороны, там не заключаются миллионные контракты и не определяются долговременные пути развития научной отрасли, но в то же время - на CIREД есть возможность сделать доклад, обменяться мнениями и идеями с международной аудиторией, - комментирует перспективы участия Компании в CIREД Иван ЖИТЕНЕВ, генеральный директор ОАО «НПО «Стример».

Георгий ПОДПОРКИН, научный руководитель ОАО «НПО «Стример»:

Одно из ярких впечатлений от CIREД - это встречи. Более 10 лет назад я предлагал технологию длинно-искровых разрядников на выставке одной американской крупной фирме из Чикаго. Им эта идея понравилась, мы ее долго обсуждали, но не договорились о цене, за которую мы бы хотели продать им свою идею. В итоге, не договорившись с американцами, мы решили, что пришло время создавать свою фирму. И вот случай: на июньской выставке 2011 года присутствовал вице-президент той компании, с которым мы тогда общались. Он оценил положительно наши успехи и предложил начать сотрудничество на новом уровне.



Стенд Компании «Стримера»
на конференции-выставке,
Германия, июнь 2011

Александр КОРНУХ:

«Себя нужно развивать во всех возможных направлениях»

ЛИЦО НОМЕРА



LifeStream встретила с менеджером Компании «Стример», который воплощает в себе образ современного молодого ученого, стоящего на перекрестке двух дорог: коммерческой и научной. Александр Корнух, руководитель проектов в коммерческом отделе, пришел в «Стример» с аспирантской скамьи: в следующем году у него должна состояться защита кандидатской диссертации по технической специальности. В нашей Компании Саша не только ведет коммерческие дела, но и активно продвигает вперед сотрудничество с ОАО «Российские железные дороги», а также возглавляет рабочую группу по реализации государственного контракта с Министерством образования и науки.

О том, каково быть «соединяющим звеном» между научным и коммерческим направлениями, Александр Корнух рассказал корреспонденту LifeStream.

Вы представляете в Компании человека, можно сказать, «новой формации» - ученого с коммерческим уклоном. Ваши собственные ощущения совпадают с тем определением, которое уже закрепилось за Вами: звено между научным и коммерческим подразделениями Компании «Стример»?

Все так и есть: я себя сейчас ощущаю звеном, которое соединяет коммерческую и научную деятельность Компании. Я уверен в том, что соединение этих двух направлений, коммерции и науки, в результате только пойдет на пользу и тому, и другому. Сегодня поддержка государства в научной сфере недостаточна, поэтому путь коммерческого подхода для науки становится тем самым фактором, который поможет ученым воплощать свои идеи — не только в стенах лаборатории, но и в жизнь. Я убежден, что коммерческий интерес дает возможности для развития науки в целом.

На Ваш взгляд, как привлекать молодых ученых, которым не чужд научный и коммерческий интерес, в Компанию «Стример»?

Нужен лидер — и у нас он есть: Георгий Викторович Подпоркин, научный руководитель Компании, создает не-

обходимую научную базу. Вопрос в том, как найти молодых сотрудников, увлеченных наукой и техникой. На мой взгляд, нужно предлагать варианты, заинтересовывать студентов, аспирантов, и не только в Петербурге, но и в других городах. Одним словом, расширять диапазон поиска, и я уверен, что он даст свои результаты.

Когда в 2003 году, после окончания школы, Вы поступили в университет, почему выбор пал именно на Университет путей сообщения? Это была мечта детства?

У меня классическая семья, папа — военный, мама — учительница, и это не в первом поколении, но меня не ориентировали в направлении военной карьеры. Правда, Университет путей сообщения считается полувойнным вузом. Я учился на военной кафедре, являюсь лейтенантом запаса, но по семейным стопам не пошел.

Я не мечтал с детства о работе, связанной с железной дорогой, но когда в 2003 году выбирал свой путь, то Университет путей сообщения был одним из самых сильных в Санкт-Петербурге, и сейчас держится на хорошем уровне. Я хорошо сдал математику и физику, занял второе место по всему вузу. Поступил на специальность «Силовая и информационная электроника». Через 3 года ее закрыли, и я перевелся на другую — «Электрический транспорт». Так что, вопросы электрического снабжения мы изучали, хотя и в общих чертах, поэтому деятельность «Стримера» мне изначально была знакома.

Как знания, полученные в вузе, помогают сегодня в работе в «Стримере»?

С точки зрения технической реализации проектов знания, полученные в университете, помогают. А ком-

мерческие данные у меня, наверное, от природы, точнее, родом из детства. Хотя я вырос в Гатчине, много времени проводил в Одессе, где живут мои родные, — там были очень колоритные персонажи, и сама атмосфера могла повлиять на развитие моих коммерческих способностей. Безусловно, в «Стримере» у меня хорошие учителя — Александр Боярский, руководитель коммерческой службы, Владислав Попов, заместитель руководителя коммерческого направления. Я ощущаю их поддержку и помощь во всем, что связано с коммерческой деятельностью.

Какие качества помогают достигать успехов в коммерческой деятельности?

Общительность, незамкнутость, целеустремленность, желание дойти до результата в оптимальные сроки с определенными трудозатратами. Я думаю, это те качества, которые воспитываются с детства.

Почему Вы решили учиться в аспирантуре на технической специальности, если обнаружили в себе коммерческие способности и получили возможность их применить?

В аспирантуру я решил пойти потому, что считаю: себя нужно развивать во всех возможных направлениях, да и коммерческие способности я обнаружил в себе не сразу. Хочется не забывать о развитии в техническом направлении и перенимать опыт от своего научного руководителя, с которыми мы начали работать еще на втором курсе. В следующем году у меня должна состояться защита диссертации по теме «Переходные процессы в асинхронном электроприводе» — над ней я усердно тружусь в свободное от работы время.

И теперь появилась возможность применить свои коммерческие и научные знания и навыки — подписан государственный контракт с Министерством образования и науки России...

Проект с Министерством образования и науки у нас подписан 13 мая — это государственный контракт, сформирована рабочая группа. Цена вопроса — 217 миллионов рублей. В 2013 году мы должны представить полимерный изолятор-разрядник мультикамерный на 35 и 110 кВ. Наша основная задача сегодня — провести патентные изыскания, разобраться с макетированием, создать макеты и испытать их. Сейчас полным ходом идет разработка и корректировка конструкторской документации под макеты, начались работы по созданию пресс-форм.

Легко ли выходить на государственные контакты, искать заказчиков и клиентов?

Клиентов находить проще, они слышаны о «Стримере» как о Компании, которая выпускает качественную продукцию. Больше тех людей, которым мы отказываем, чем тех, кто нам отказывает. В плане грантов работа



И мы - счастливы!
С женой на отдыхе, 2010 год

сложнее — нужно время, чтобы понять, подходит ли тебе именно этот партнер, а времени всегда в обрез. Но все эти проблемы решаемы.

Удовольствие от работы возникает в какой момент?

Все зависит от того, о какой части моей работы идет речь. В гранте пока что самое большое удовольствие и неожиданность в том, что меня выбрали руководителем этого проекта. Нужно много работать для того, чтобы закрыть первый этап и идти дальше. В плане работы коммерческого отдела — доставляет радость то, что регион, который мне дали под развитие, Дальний Восток, уже приносит свои, хоть и маленькие, но «плоды» — моя работа выливается в конкретные деньги, поступления на расчетный счет. Это показатель того, что я работаю и способствую развитию Компании.

Но отдыхать же иногда выдается возможность, несмотря на важные ответственные проекты?

Лучший отдых — время, проведенное рядом с родными. Вопросами, куда сходить в выходные и что посмотреть, занимается жена: она — активный человек, который находит интересное. На прошлых выходных мы сходили на фильм в 5D. Я люблю кино, преиму-

щественно — комедии. Не смотрю драмы, их хватает в жизни, ведь абсолютно счастливых людей нет.

Вы любите рисковать — в работе, по жизни?

В коммерческой деятельности есть постоянные риски. Например, мы работаем по предоплате с некоторыми компаниями — и это риск. Есть план, который нужно выполнить, — это риск, ведь нет ничего стабильного. Работать без риска и напряжения не получается. К риску я готов, но он должен быть разумным и оправданным, если есть варианты продвижения и личностного, и Компании, то стоит рисковать.

Каким Вы себя видите через 2 года?

Через 2 года я вижу себя руководителем рабочей группы — грант Министерства образования и науки длится два с половиной года. Но если придется перейти на другую деятельность, я готов перестроиться.

Что для Вас счастье?

Счастье — это здоровье моих близких. Деньги можно заработать, а здоровье — нет. В целом, у меня все хорошо: есть любимая работа и близкие, а трудности — переживем.



Молодожены, осень 2010 г.

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

**Александр БОЯРСКИЙ,
коммерческий директор
Компании «Стример»**

Александр Корнух — человек, на которого нужно ориентироваться в Компании. Он показал замечательный пример карьерного роста — еще позавчера трудился на должности сервис-менеджера (преимущественно — работа с документами коммерческого отдела), а сегодня он не просто менеджер коммерческой службы, а управляющий серьезным проектом, бюджет которого переваливает за 100 миллионов рублей. Весь этот грандиозный рост, произошедший за полгода, его характеризует лучше всего.

Борис Вайнзи́хер:

«Важна самая малая деталь»

У КАМИНА



Сегодня в гостях у LifeStream Борис Вайнзи́хер – человек, с именем которого созвучна история современной российской энергетики. Его профессиональный путь связан с такими «гигантами», как РАО «ЕЭС России», Ленэнерго, Киришская ГРЭС (крупнейшая на Северо-западе). Совсем недавно Борис Вайнзи́хер вошел в Совет директоров Компании «Стример». Каким нужно быть, чтобы достичь успеха в энергетической отрасли? Как создавать проекты, которые будут работать? В чем сильные стороны «Стримера» сегодня и над чем еще предстоит поработать? Об этом и о многом другом Борис Вайнзи́хер рассказывает читателям LifeStream.

Правила работы Бориса Вайнзи́хера

Пожалуй, главный принцип ведения бизнеса, который четко прослеживается в беседе с Борисом Вайнзи́хером – не бояться неизвестного. Он знает, о чем говорит:

- Мой первый самостоятельный крупный проект – управление Киришской ГРЭС: громадный коллектив в 1500 человек, непростые условия. Именно там я понял, что я могу управлять и всех мобилизовывать.

Изначально Киришская ГРЭС была в составе Ленэнерго, у электростанции не было собственной системы продаж, финансовой и экономической самостоятельности. С приходом Бориса Вайнзи́хера в 2001 году все изменилось: 1 января 2003 года Киришская ГРЭС стала акционерным обществом.

- Это был серьезный процесс становления акционерного общества – в энергетике в то время новых акционерных обществ не возникало вообще, – поясняет ситуацию Борис Феликсович. – Мы оказались в правовом и управленческом вакууме, никто не понимал, как с нами работать: ни РАО «ЕЭС России», ни Федеральная служба по тарифам. Мы пережили непростой период. Например, мне 1 января 2003 года платеж за газ нужно было сделать в размере 50 миллионов рублей, а на счете было всего 5, и при этом – ни одного договора с потребителями. Но уже через год, в 2004-м, станция признавалась одной из лучших в РАО «ЕЭС России» – мы продемонстрировали бурный рост за счет перевода станции с мазута на газ.

Вместе с тем, Борис Вайнзи́хер твердо убежден: энергетика – не для тех, кто торопится. Это консервативная отрасль, в которой все происходит не скоро, любое решение требует длительной апробации, поэтому «торопыгам» здесь не место. Впрочем, только излишне торопливым, а вот активным и стабильно развивающимся – самая дорога.

- Терпение и выдержка – самое главное, – отмечает он. – Нельзя делать быстрых выводов, решения нужно принимать обдуманные и взвешенные.

Но терпение – это далеко еще не все на пути к достижению высоких результатов, есть еще одно, принципиальное правило жизни:

- Прежде всего, оставайтесь самими собой. С комфортным для компании размером, оборотом, темпами развития. «Стример» вызывает уважение тем, что не пытается в одну секунду стать супербольшой компанией – постепенность в этом деле важна.

«Стример»: сила Компании в развитии и... душевности

Сильные стороны «Стримера» – наличие широко продаваемого продукта, отмечает Борис Феликсович. Когда у компании имеется, что продавать, то у нее есть перспективы.

- «Стример» не просто продает то, что уже есть, он не останавливается, пытается найти новые решения – как они будут развиваться, покажет время. Это правильно – нельзя чем-то одним пытаться зарабатывать вечно, – говорит Борис Вайнзи́хер. – И еще – важно стараться быть первыми во всем: выпускаете разрядники – будьте лучшими, стремитесь к самой большой компетенции в области молниезащиты. Я уверен в том, что когда будет создан Институт Молниезащиты, то вопрос продвижения в лидеры отрасли станет решаться еще более динамично. А позитивная и добрая атмосфера в Компании, которую я уже успел заметить, ощутить на себе, будет только способствовать активному развитию.

Знакомство

Знакомство с нашей Компанией у Бориса Феликсовича состоялось традиционно: через совместные проекты.

- Я работал директором по техническому развитию Ленэнерго, когда мы познакомились с Иваном Житеневым. Иван Вячеславович вместе с Георгием Викторовичем Подпоркиным пришли ко мне с предложением, связанным с изготовлением длинноискрового разрядника. Оно нас заинтересовало. Мне тогда, в далеком 1999 году, очень понравилась их позиция независимости во всем: Вы можете помочь? Если да, то хорошо, а если нет, то и сами справимся. В них было столько решимости, что они бы справились и без сотрудничества с Ленэнерго просто на это могло бы уйти больше времени. Я рад, что тот контракт помог развитию «Стримера» на начальном этапе.

После памятного подписания контракта с Ленэнерго, профессиональные дороги «Стримера» и Бориса Вайнзи́хера разошлись: Борис Феликсович долгое время вообще не работал в области электрических сетей. Правда, дружеские контакты с Иваном Житеневым сохранились.

- Предложение войти в Совет директоров от Ивана Житенева поступало ни один раз, но пока работал в ТГК-1, я отказывался. Сейчас представилась такая возможность – поработать со «Стримером», и если Компании важно, чтобы я был в ней, я только «за».

Предельная прозрачность решений

Говоря о своем управленческом опыте, в том числе – в Киришской ГРЭС и РАО «ЕЭС России», Борис Вайнзи́хер отмечает: самые правильные решения, проекты, которыми сейчас он может особенно гордиться и которые считает знаковыми в своей карьере, это – прошедшие через недоверие окружающих трудные обоснования, серьезно «кристаллизующиеся» в процессе обработки и корректировки.

- Года три назад я понял, что если ты не можешь обосновать свое действие перед ВСЕМИ – самим собой, советом директоров, работниками, акционерами, потребителями, то лучше его не воплощать в жизнь, пока оно не будет доработано.

Решения, о которых пойдет речь, из таких – обдуманных, которые потребовали огромного напряжения сил и энергии в работе над ними: соглашение Киришской ГРЭС с ООО ПО «Киришинефтеоргсинтез» – крупным нефтеперерабатывающим заводом, и план по урегулированию энергетической ситуации в Москве после аварии в 2005 году. Первое достижение произошло, когда Борис Вайнзи́хер работал директором Киришской ГРЭС, второе – во время его деятельности в РАО «ЕЭС России».

- ООО ПО «Киришинефтеоргсинтез» собирался питаться от собственной электростанции, подключаться отдельно от нас к новым мощностям, но мы долго их убеждали заключить контракт с нами. Мне казалось, что все очевидно и просто, а реально у меня ушло больше года на то, чтобы уговорить компанию, в итоге мы подписали соглашение на высоком уровне. Такие достижения – действительно решающие в карьере. Второе достижение – это заключение соглашения между РАО «ЕЭС» и Правительством Москвы, первый за постсоветские годы долгосрочный комплексный план развития энергетики региона. Благодаря его исполнению сегодня Москва считается энергетически безопасным городом.

Безопасность как привычка

Помимо работы со «Стримером», Борис Вайнзи́хер сегодня начинает новый проект: в области так назы-



ваемой независимой энергетики. Главная идея – снижение зависимости потребителя от энергосистем.

- Не отказ, а частичная заменяемость, - подчеркивает Борис Феликсович. - Большая энергетика ни в коем случае не будет заменена локальными устройствами, но частичная замена – возможна, и она снизит нагрузки, в итоге, на большие энергосистемы.

Деятельность «Стримера» наш собеседник определяет как «чистую надежность».

- В конечном итоге, любое твоё действие, связанное с надежностью, имеет экономический эффект. «Стример» много работает на будущее. В связи с печальными событиями на Саяно-Шушенской ГЭС я часто говорю: нельзя готовиться к аварии, которая была, надо готовиться к аварии, которой еще не было. Мы никогда не знаем о последствиях, и даже самая маленькая деталь может быть важна. Например, случилась беда: «легли» все линии электропередачи, но одна, оснащенная разрядниками «Стримера», «осталась в живых», благодаря ей потом вся энергосистема может быть раскручена.

Борис Вайнзихер уверен в том, что безопасность – это полезная привычка, которую нужно прививать – и она уже прививается.

- Привычка может быть привита, и растущий бизнес «Стримера» – тому пример. Ведь что такое безопасность? Это еще и качество энергоснабжения. Качество в электроэнергетике измеряется всего несколькими параметрами, один из которых – бесперебойность. И бесперебойное снабжение без подобных устройств, как у Стримера, невозможно, поэтому у Компании – есть серьезное будущее, в том числе – и на международном рынке.

Ориентир на клиента – работа коммерческой службы

КОММЕРЧЕСКИЕ НОВОСТИ

Итоги работы коммерческой службы Компании «Стример» за первое полугодие радуют – коммерсанты выполняют амбициозный план: общий план в отгрузках составляет 300 миллионов рублей (превышает объем продаж 2010 года в 2 раза!). В первом полугодии продали продукции на 110 миллионов рублей – это нормально, поскольку, как показывают статистика и опыт, во втором полугодии продажи идут активнее. Пока сохраняется высокая доля длинноскровых разрядников в линейке продукции, которую предлагает «Стример» на рынке.

Как отмечает **Александр БОЯРСКИЙ, коммерческий директор ОАО «НПО «Стример»**, погрешность колеблется в пределах 20 процентов, но уже сегодня ясно, каким образом эту погрешность удастся компенсировать – как только Компания доведет ряд проектных продаж до конца, то погрешность исчезнет.

- Есть объективные трудности, связанные с узким сегментом, в котором реализуются разрядники на основе мультикамерной системы, - делится с LifeStream Александр Борисович. - Связаны они с изменением технических требований к мультикамерной системе со стороны партнеров и заказчиков.

Как только ИРМК будут доработаны согласно новым техническим требованиям, это направление Компания планирует развивать очень активно,

«Стример» выйдет «широким фронтом» на рынок высоких классов напряжения. Для «Стримера» такой шаг будет очень серьезным и перспективным.

- Из успехов «личных» - хотелось бы отметить, что в первом полугодии 2011 года коммерческая служба стала более активно принимать участие во всех бизнес-процессах Компании, мы взаимодействуем с научным сектором, вникаем в маркетинг, в ход работы по выходу на мировой рынок. Коммерческая служба плотно интегрируется в общую деятельность Компании, «Стример» за счет этого становится более клиенто-ориентированным – а это путь к успеху, - считает Александр Борисович.

Светлана Дронова, руководитель отдела перспективного развития ОАО «НПО «Стример» рассчитала емкость рынка, то есть, максимальный объем продаж, которого могут достичь все компании на рынке в течение определенного временного периода. На основании этих расчетов были созданы удвоенные планы производства продукции Компании и работы коммерческой службы. Сегодня успешно выполняются оба плана, непосредственно связанные между собой: продукция в первом полугодии и произведено продано на 110 миллионов рублей – это почти половина от запланированного на 2011 год.

Юлия Цапина:

работающая мама большой семьи

МАМЫ СТРИМЕРА



Рубрику «Мамы Стримера» продолжает Юлия Цапина, юрист «Стримера». Мамы, работающие в нашей Компании, успевают многое: и быть лучшими в своей профессиональной области, и растить детей, которые одерживают многочисленные победы. Дети наших сотрудников гордятся не только их родители, но и «Стример».

Юлия Цапина в своем интервью поделится секретом, как вырастить настоящих победителей, а также ещё расскажет, что секрет успешной многодетной мамы заключается в многодетном папе.

В нашей семье четыре ребенка: два мальчика и две девочки. Два старших мальчика и две младших девочки. На мой взгляд, идеальное разделение.

Старшего сына зовут Евгений, ему 14 лет. Одно из его последних достижений — получение паспорта. Женя очень добрый, настоящая душа компании. Может, и не лидер, но в компании всегда ждут его появления и рассказов о чем-то интересном.

Женя занимается спортивным ориентированием. Совсем недавно занял третье место на соревнованиях.

Тимофей, 9 лет. Очень активный, сообразительный мальчишка. Помимо школы занимается и шахматами, и горными лыжами, и ТРИЗом. У сына очень большая нагрузка. Но меня радует то, что у него есть желание везде успевать. Мой сын старается не просто успевать, а добиваться результатов в своей деятельности. Вот, например, недавно он одержал победу на Всероссийской Олимпиаде по ТРИЗу среди школьников.

Дальше расскажу о наших принцессах.

Антонина, 8 лет. Она, как и Тимофей, занимается горными лыжами, а еще, по настоянию мамы, — музыкой (дочь у меня поет в хоре). По зову души Антонина увлекается рукоделием, ходит на занятия в кружок. Делает замечательные поделки из пластилина, вышивает, вяжет крючком.

Мне кажется, что именно в этой области стоит ждать от дочки каких-то более заметных достижений. А пока она радует всю семью подарками ручной работы, а в ответ получает наше искреннее восхищение. Мне кажется, что такая любовь к рукоделию передалась Антонине от моей бабушки, которая, сколько ее помню, кроила-шила, раз-раз — и уже выходит из дома в новом платье.

Самой маленькой нашей принцессе 4,5 года. Ее зовут Таисия. Она занимается в садике, пробовала заниматься фигурным катанием. Таисия у нас поет и даже пытается танцевать. Думаю, что к осени, когда начнутся занятия, мы определимся с направлением для нашей младшей дочери.

В воспитании детей нам помогает няня, воспитатель детского сада с музыкальным образованием. Она — наш надежный тыл. С ней я могу быть полностью спокойна за своих детей. Кроме того, она занимается с детьми музыкой, которая, несомненно, важна для развития детей.

Что касается спорта, то мы выбирали для своих детей именно те виды спорта, которыми можно заниматься на улице. У нас с мужем есть глубокое убеждение, что занятия на свежем воздухе гораздо полезнее. Отдавая детей заниматься спортом, мы ставили задачей не достижение спортивных результатов, а оздоровление. Кроме того, что спорт полезен для здоровья, он формирует

характер. Я, в отличие от мужа, никогда не занималась спортом, но полностью поддерживаю мнение, что спорт закаляет мужчину. Кроме того, считаю, что спорт также полезен и для девочек.

Некоторые родители, воспитывая своих детей, считают, что очень важно проводить с ними как можно больше свободного времени. Однако мне кажется, что качество проведенного времени здесь гораздо важнее. Что касается меня, то я не вижу себя сидящей дома с утра до вечера. Для меня важно развиваться. Иначе не только я потеряю себя, но потеряют меня и мои дети. Поэтому изначально для себя решила, что буду работать и совмещать работу с семьей. По этой причине я постоянно нахожусь в поиске золотой середины. Пока мне кажется, что у меня это неплохо получается. Однако когда на работе приходится задерживаться, чувствую, как вторая часть меня, которая зовется мамой, тянет домой. Очень важно, что здесь меня поддерживает муж, который, так же, как и я, считает, что большая семья — это не причина сидеть дома и не работать.

Свободное от работы время мы с мужем стараемся проводить с нашими детьми. Особенно, если речь идет об отпуске.

Мы обязательно куда-то едем, показываем детям что-то интересное. Наш отдых получается очень интенсивным и насыщенным. Мы с мужем считаем, что время нужно стараться проводить с максимальной пользой. Однако никогда не строим четких планов относительно нашего досуга с детьми. Много получается спонтанно: можем и в музей сходить, и в кино, и на выставку. Но выходные проходят исключительно на даче, где дети проводят время на свежем воздухе.

У нас в семье существует некое разделение воспитания. Папа отвечает за его физическую составляющую — приучает ребят к спорту. Я же стараюсь привить детям любовь к искусству. Со старшим сыном, например, мы ходим в филармонию по абонементу. Но не могу сказать, что в этот момент остальные дети ревнуют меня к Жене. С каждым я стараюсь провести время с максимальной пользой для ребенка. Да и вообще, наши дети живут дружно. Помогают друг другу, готовы вместе проводить свободное время. Конечно, не обходится без каких-то стычек, «деленок», но это дело житейское. Думаю, что в дальнейшей жизни, они будут помогать и поддерживать друг друга.

Секрет семейного счастья вовсе не секрет. Это, прежде всего, любовь между супругами и между детьми. Это внимание друг к другу, помощь друг другу.

Секрет успешной мамы — это искреннее желание быть успешной мамой. А еще, успешная многодетная мама — это многодетный папа. На мой взгляд, нет многодетной мамы, есть — многодетная СЕМЬЯ.



I ♥ English

В середине мая в компании «Стример» стартовало обучение английскому языку. Занятия проходят два раза в неделю по два академических часа прямо в офисе Компании. Все сотрудники прошли тестирование, по результатам которого были разделены на группы в зависимости от уровня подготовки. Занятия проводят опытные преподаватели школы «Мастер класс». Изучение сотрудниками «Стримера» английского языка связано с выходом на международный рынок и проходит в рамках долгосрочной стратегии. На данный момент участие Компании в событиях международного масштаба перестало быть чем-то новым и удивительным. Компания активно развивается, и выход компании на международный рынок является задачей №1. Сейчас английским уверенно владеют не все сотрудники «Стримера», однако знание иностранного языка способствует эффективному и уверенному ведению дел на новом для Компании рынке.

Редакция Life Stream постаралась выяснить отношение руководства и сотрудников «Стримера» к занятиям английскому, а также впечатление преподавателя от своих новых учеников.

Дмитрий Терехин: «Компания осознает, что мир гораздо больше, чем Россия. Россия занимает на мировом рынке только 2%, поэтому перед нашей Компанией открываются очень большие перспективы роста и развития. В связи с этим, осознавая необходимость изучения иностранного языка, компания готова оплачивать занятия для своих сотрудников. Для «Стримера» важно, чтобы английский знало не только руководство Компании, которое непосредственно ведет переговоры с представителями иностранного бизнеса, но и все сотрудники Компании, которые постепенно будут задействованы в новых международных проектах».

Элина Владимировна: «Очень нравится. Есть желание учить язык, знать больше. Мы начали учить английский с нуля, и вся наша группа очень довольна. Хочется узнать что-то новое, совершенствоваться».

Татьяна: «Мне все нравится. Очень хорошая преподавательница, группа, которая стимулирует к изучению языка. Остается только сидеть и учить».

Владлен: «Я в восторге. Каждый день жду занятий. И я им так рад, что даже забываю сделать домашнее задание. И каждый раз, когда я прихожу на урок, мне стыдно смотреть в глаза преподавательнице. Я знаю, что в ее глазах будет читаться вопрос: «Владлен, ты сделал домашнее задание?» А мне лишь останется смотреть на нее своим взглядом, вызывающим бесконечное умиление...».

Катя: «Мы очень долгое время находились в поиске преподавателя. И думаю, что на данный момент уже

определились. У нашей группы очень хороший преподаватель - англичанин, болельщик регби. Его занятия проходят очень интересно, эмоционально».

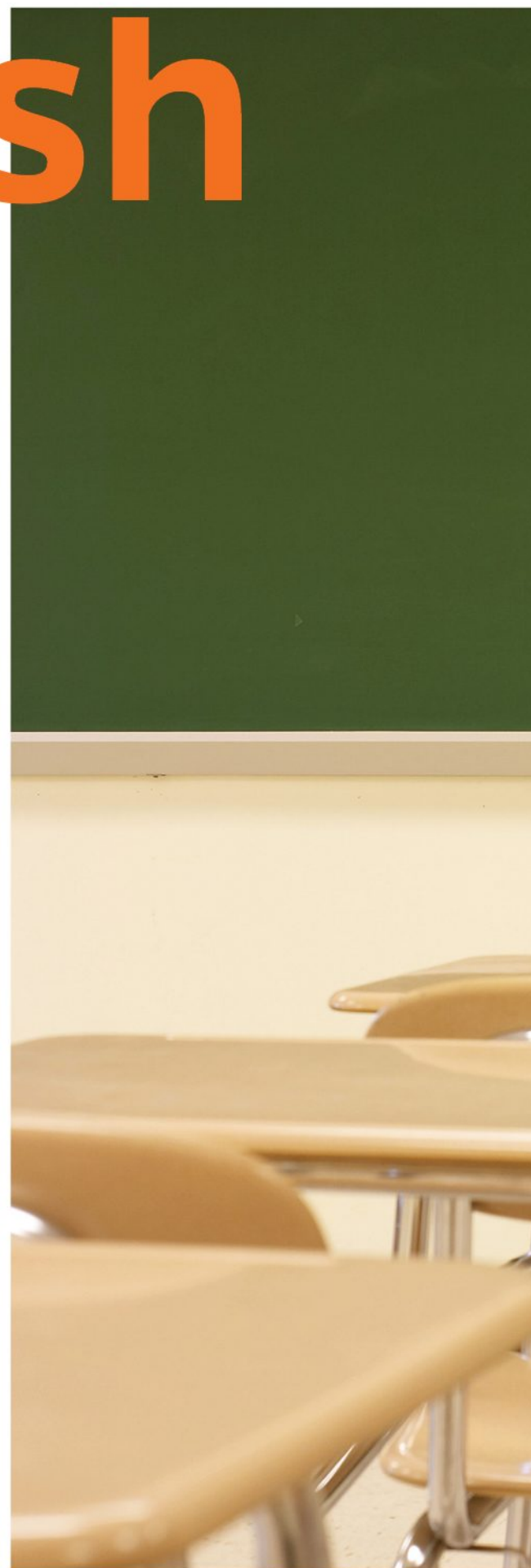
Преподаватель Марина: «Могу сказать, что группа довольна сильная. Еще на первом занятии они показали себя очень хорошо. Домашнее задание выполняют, конечно, не все... Может, дело в новой теме или в том, что у них и так много работы. Но они стараются. Молодцы».

Дорогие коллеги!

Давайте поддержим друг друга в этом важном деле. И тогда все сотрудники «Стримера» будут speak English very good.

Пока вы читаете этот текст, 700 миллионов человек по всему миру изучает английский язык.

- первое слово, которое человек произнес на Луне, было слово OK;
- Около 2/3 ученых в мире читают на английском языке;
- 3/4 всей почты в мире пишут на английском;
- Самое длинное слово английского языка - «floccinaucinihilipilification» («давать низкую оценку чему-либо», «оценивать что-то как бессмысленное»).



Несколько слов. Много улыбок.

Life Stream открывает новую рубрику «Несколько слов. Много улыбок», в которой вы, дорогие коллеги, сможете поделиться друг с другом своими улыбками, заснятыми в совершенно разных обстоятельствах. Редакция газеты, в свою очередь, осознавая важность улыбки и ее благотворное влияние на производительность труда, будет составлять фотоколлаж из ваших улыбающихся лиц.

Несколько слов:

- Улыбка - поцелуй души. М. Антрим
- Улыбаться приятно, это физически приятно. Ещё приятнее смеяться. А хохотать – это же просто удовольствие!
Е. Гришковец
- Нужно немного, чтобы вызвать улыбку, и достаточно улыбки, чтобы все стало возможным.
Жильбер Сесброн

Делитесь радостью со своими коллегами. Подарите им улыбку и свое хорошее настроение. И они-то уж точно к вам вернуться. Редакция Life Stream гарантирует.

Улыбки собирала: Анна Надеждина



PostScriptum

В самом разгаре лето – время грозовой активности и перезагрузки: построения новых планов и их свершения.

Номер LifeStream, который Вы сейчас держите в руках, как всегда, особенный: он полон новостей, перспектив, мнений и позитива. Его главная тема, которой так или иначе посвящено большинство статей, – молодые ученые и их роль в Компании «Стример».

Каков он, молодой ученый «Стримера»? Это постоянно развивающийся в различных направлениях человек, которому не чуждо как изучение английского (этот язык пригодится на многочисленных конференциях и международных встречах, которые еще впереди), так и работа в коммерческой отрасли, так и собственно научные интересы. Мы становимся свидетелями зарождения в «Стримере» нового типа ученого – ориентированного не только на «чистую» науку, но и на коммерческий успех разработок Компании. Молодые ученые Компании – те люди, которые готовы расти быстро (пример Александра Корнуха, за полгода сделавшего головокружительную карьеру от помощника менеджера до руководителя крупного проекта – наиболее свеж и показателен), писать и защищать диссертации (научная работа Евгения Енькина и Евгения Калакутского, я уверен, приведет ребят к этому важному этапу – к

защите), продуктивно работать на благо Компании, проявляя инициативу, активность, настойчивость в том, чтобы довести свою инициативу до победного итога.

Я рад, что в Компании становится больше молодых ученых и ученых-менеджеров, которые привносят новую струю воздуха в «Стример», способствуя повышению конкуренции внутри Компании, при которой работать с большим азартом становится проще.

«Стример» постоянно бросает вызов – себе и отрасли: это и создание нового корпоративного портала, и установка ИРМК на линии электропередачи (совсем скоро первый сезон подойдет к концу – и можно будет говорить о результатах), и успешно выполняемый план по удвоению производства и продаж. Мы все правильно рассчитываем и прогнозируем – значит, у нас отличное Настоящее и большое Будущее: с точными экспертами, талантливыми учеными, удачливыми коммерсантами, эффективными сотрудниками производства и отгрузки, дальновидными менеджерами. Мы амбициозны и не привыкли останавливаться на достигнутом – впереди новые вызовы: это и выставка в Дубае, и продолжение сотрудничества с РЖД, и новые гранты правительства.

За работу, друзья! Тем более, что грозы с каждым годом, как показывает статистика, становятся еще более интенсивными. Значит, наша работа сегодня, как никогда, востребована по всему миру.

Андрей Судник,
коммерческий директор ОАО «НПО «Стример»