

DELIVERY INFORM

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО

Хочу в отпуск!
Куда поехать отдохнуть
в Украине?

СТР. 6-7

ПОД
прицелом

СТР. 18-19



Тема номера:

Минифутбольная команда



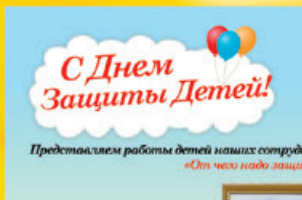
Обмен опытом
Севастополь

СТР. 4



Ваш выход из
декрета

СТР. 20-21



С Днем защиты
Детей

СТР. 24



Международная
доставка грузов

СТР. 3



СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ — ЧАСТЬ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА!

ТЕКСТ: Борщ Е.

На ранних этапах становления человеческого общества возникло и развивалось взаимное страхование, в основе которого была заложена идея коллективной взаимопомощи. Страховые операции получили коммерческий характер, когда предприниматель-страховщик, противостоя множество страхователей, стал вести страховое дело для получения прибыли.

Существенное развитие страхования произошло во второй половине XV века, когда европейцы начали активно осваивать новые земли. Эпоха великих географических открытий породила развитие судоходства, международную торговлю и новые опасности, связанные с этой деятельностью. Для защиты от морских рисков

свидетельствует о том, что в этот период уже существовало и развивалось коммерческое страхование, предполагающее предоставление страховой защиты за определенную плату (премию). В это время появились первые профессиональные страховщики — предприниматели, которые брали на себя обязательства возмещения ущерба под залог собственного имущества взамен уплаты страховой премии, которая не возвращалась, если ничего не происходило с застрахованным имуществом.

С середины XVIIIв. страховые услуги становятся неотъемлемой частью рыночной экономики. Сегодня они сопровождают торговую, коммерческую и логистическую деятельность компаний по всему миру. Современные тенденции на глобализацию мировой экономики ведут к увеличению товарооборота, а это, в свою очередь, повышает спрос, в том числе и на услуги страхования. Оно выступает как инструмент управления рисками, которым подвержены владельцы грузов, перевозчики, операторы складских комплексов и другие звенья логистических цепочек.

Любая логистическая система, от процесса движения грузов до перемещения заказов между покупателями, сопряжена с определенными рисками. Надежность является одним из основных принципов логистики, а «Риски» — страховой термин, под которым понимают вероятность возникновения страхового случая, а также примерный размер ущерба от него.

Любая логистическая система, от процесса движения грузов до перемещения заказов между покупателями, сопряжена с определенными рисками. Надежность является одним из основных принципов логистики, а «Риски» — страховой термин, под которым понимают вероятность возникновения страхового случая, а также примерный размер ущерба от него.

С целью уменьшения возможных материальных убытков наших клиентов с августа 2012 года компания «Деливери», совместно со страховой компанией «Злагода», разработала и внедрила специальную программу индивидуального страхования грузов.



Услуга индивидуального страхования груза в ООО «Деливери» предоставляется любому клиенту, пожелавшему застраховать свой груз, на следующих условиях: *Страховой сбор — 0,4% от стоимости груза и без франшизы* (дополнительного сбора при наступлении страхового события) при доставках грузов по территории Украины. Груз может быть застрахован непосредственно при его отправке — клиенту необходимо заявить о желании застраховать груз и заявить



стоимость груза. Или клиент может заключить генеральный договор страхования, наличие которого позволяет страховать все отправляемые грузы, при условии указания стоимости такого груза в момент отправки, если стоимость груза не заявля-

ется — груз не страхуется и страховой сбор не взимается.

Для обеспечения сохранности груза во время его перевозки большое значение имеет упаковка. Наличие и соответствие упаковки груза, также имеет особое значение и при его страховании. Компания «Деливери» большое значение придает упаковке, которая обеспечивает сохранность груза и его безопасную перевозку. Для транспортировки грузов на представителях используются металлические и деревянные контейнеры, гофроящики, сэндвич-панели, паллетирование и доупаковки грузов. Мы заинтересованы в том, чтобы упаковка была надёжной и обеспечивала максимальную безопасность перевозимого груза. Ведь это может существенно снизить риски, а, следовательно, уменьшить стоимость страхования для постоянного клиента, что позволяет и страховать перевозимые товары и сэкономить на страховых платежах.

ООО «Деливери» продолжает работать над повышением безопасности при перевозках грузов, а также над минимизацией затрат для клиентов при индивидуальном страховании грузов, и уверены, что в будущем мы еще не один раз сможем заинтересовать многих наших клиентов новыми предложениями и дополнительными услугами.

Менеджер
коммерческого
отдела
Борщ Е.





Международная доставка грузов с «Деливери»

ТЕКСТ: Переверзев Я.



ООО «Деливери» работает в сфере логистики уже двенадцатый год. За это время многие предприятия и организации росли, развивались и вышли на международный уровень. Каждому предприятию, занимающемуся внешнеэкономической деятельностью, регулярно приходится решать вопросы доставки грузов, будь то импорт или экспорт. И проще всего, когда все вопросы, связанные с логистикой доставки груза в конечный пункт назначения, решается с одним подрядчиком-исполнителем, ведь получение всего комплекса услуг по доставке груза от одной компании позволяет не только уменьшить стоимость логистики, но и снизить риски, возникающие при доставке груза. Поэтому предоставление услуги международной доставки грузов является логичным этапом развития нашей компании.

3 декабря 2012 года в ООО «Деливери» был создан отдел международной доставки грузов, и уже с января 2013 года мы предоставляем клиентам услуги международной доставки грузов. В настоящее время мы осуществляем международную доставку грузов автомобильным, авиационным и морским транспортом. Каждый из этих видов транспортировки грузов имеет свои достоинства и недостатки, и мы организовываем доставку исходя из потребностей клиентов и по индивидуальным, наиболее оптимальным и выгодным, видам транспорта и маршрутам.

Наша компания предоставляет возможность любому клиенту осуществить отправку или доставку из стран Европы, СНГ и Азии. Доступна и такая услуга, как транспортировка грузов под таможенным контролем по территории Украины. В зависимости от объема грузопотока, доставка продукции осуществляется как в составе сборных грузов, так и полным фрахтом

автомобилей и контейнеров.

Несмотря на то, что сейчас в компании идет наработка стандартов работы с международными поставками: правила документооборота; интеграция международной доставки в логистику перевозки грузов по Украине; порядок взаиморасчетов с учетом отличий в налогообложении. Мы активно развиваем услуги международной доставки и сейчас они доступны юридическим лицам по всем направлениям. А в скором времени подобная услуга заработает и для физических лиц.

Международное отправление грузов, в отличие от внутриукраинских перевозок, подразумевает целый ряд важных отличий. Главное отличие – это преодоление государственных границ и взаимодействие с государственными таможенными органами: таможенное оформление на территории страны-отправителя, таможенная очистка груза на



территории страны-получателя и прохождение грузов через таможенные посты на границах. Эти процедуры требуют разрешающих документов – сертификатов, договоров, счетов – инвойсов, других документов и соблюдения множества других формальностей. Это особенно важно ввиду того, что условия вывоза из страны-отправителя и условия ввоза в страну-получателя разные, ведь груз, не прошедший таможенную очистку, даже если оплачены все пошлины, налоги и другие платежи, не может использоваться или продаваться. То есть, пока не окончены все таможенные формальности, груз не может

быть выгружен из транспорта или должен размещаться в специальных таможенных зонах, причем за нахождение товаров в таких зонах приходится оплачивать стоимость хранения.

Согласно законодательства Украины, при взаимодействии с таможенными органами по международным поставкам, субъекты хозяйствования обязаны обращаться к таможенным брокерам или декларантам. Эти лица выступают посредниками между грузоотправителем, грузополучателем и перевозчиком с одной стороны, и государством в лице таможенных органов с другой. Основная задача таможенных брокеров и декларантов – собрать и предоставить в таможенно полный пакет документов, достаточный для того, чтобы груз не только выехал из страны-отправителя, пересек границы стран, но и по прибытии мог беспрепятственно выйти в свободное обращение в стране-получателе. Таможенный брокер или декларант – осуществляет оформление необходимого пакета документов, таможенное декларирование, оформление разрешающих документов, расчет таможенных платежей и занимается другими вопросами, связанными с таможенными процедурами и документами. И порой, для многих субъектов хозяйствования, таможенная очистка груза превращается в серьезное препятствие, поскольку таможенники «насчитывают» немислимые размеры таможенных платежей и «делают» ввоз товаров в страну нерентабельными, а цена на такой товар становится не конкурентной.

В связи с этим хочу рассказать о новой услуге компании «Деливери» для физических лиц – доставка готовых текстильных изделий (одежды) из Турции. Несмотря на то, что это один из видов международной доставки, данная услуга максимально приближена к нашим клиентам – получателям таких грузов. Ведь клиент сдает груз

в Стамбуле на территории Турции, ООО «Деливери» осуществляет его доставку в Украину, прохождение всех таможенных процедур и таможенную очистку, и клиент получает свой товар на любом из наших складов на территории Украины без каких-либо проблем или вопросов со стороны таможни. При этом вся процедура таможенного оформления, взаимодействия с таможенной и таможенных платежей уже включена в фиксированную стоимость доставки.

На данный момент на завершающей стадии находится разработка проекта по предоставлению услуги международной доставки корреспонденции и посылок для физических лиц в и из России. Запуск услуги по доставке грузов в Россию планируется уже в самое ближайшее время, необходимо только окончательно утрясти процедуры прохождения грузов через таможенные границы, поскольку таможенные процедуры в Украине и России имеют ряд существенных отличий. Услуга доставки грузов в Россию также будет максимально «вписана» в стандартную схему работы нашей компании – физические лица получают возможность совершить отправку и получение корреспонденции или посылок в Россию непосредственно на складах компании в Украине. В дальнейшем список стран, в которые будут осуществляться отправления для физических лиц, будет увеличиваться.

В наших планах расширение перечня стран, в которые и из которых будет осуществляться доставка грузов, увеличение количества сервисов, связанных с международной доставкой грузов, и конечно обеспечение высоких стандартов сервиса и конкурентных цен.

Менеджер
отдела
международной
доставки груза
Переверзев Я.





Обмен опытом — Севастополь

ТЕКСТ: Иванов А.

Иванов Алексей Владимирович, управляющий г. Севастополь, в компании «Деливери» работаю с февраля 2010 года. С первых же дней пришлось менять существовавшую систему доставки по городу. Судьба свела меня с компанией «Эллада» — огромное спасибо Павлу Саливанову. С тех пор количество работающих по городу машин увеличилось до трех.

Севастопольское центральное отделение официально работает с 9.00, но разгрузку магистральных машин мы начинаем с 8.00. Для этого созваниваюсь с водителями, веду их по маршруту и, в большинстве случаев, парковаться они начинают уже в 7.30. Я к этому времени уже на складе, принимаю данные с сервера. При поступлении объема в среднем около 120 м3 11.00 груз принят на склад. Этот график позволяет практически на 99% осуществлять доставки день в день.

В свое время я стал уверенным пользователем Microsoft Access, это позволило мне создать свой интерфейс подключения к базе «Деливери» и проводить логику доставки и заборов. В моем приложении есть возможность отследить историю доставки по клиенту и его контакты, которые приведены мною в соответствии с действительностью. Также я могу составить маршрут с учетом незапланированных доставок и заборов, просто добавляя их в список. К 9.00 я формирую маршруты для водителей с указанием всех необходимых данных и готовлю доставочные акты получения багажа на следующие дни, т.е. большинство актов на сегодняшний день заготовлено заранее. В актах обязательно помечаю: оплата, необходимость предоставления печати, возврат паллет или документов. Если клиент известен, акт я распечатываю из базы, что значительно экономит время из-за простой сверки документов (в случае непредвиденных

денных обстоятельств у водителя всегда при себе есть чистые акты). За день до планируемых доставок обязательно анализирую возможные проблемы с постановкой печати, оплатой, правильностью оценки стоимости доставки и стараюсь их предугадать и предотвратить. Маршруты могут меняться в течение дня, с учетом вновь добавленных доставок и заборов, если водитель в пути, для него изменения я доношу в телефонном режиме, параллельно внося коррективы в электронном виде. Проставляя в маршруте код водителя, я всегда оперативно отслеживаю маршрут каждого.

Огромное значение, на мой взгляд, имеет тот факт, что все доставочные машины принадлежат одному перевозчику, который, в случае поломки, временно предоставляет другую машину. Плюс у меня есть возможность использовать 10-ти тонную «Сканию», для доставки крупногабаритных грузов.

Отдельное внимание я уделяю привлечению клиентов. У меня есть практика работы по схемам: каждая десятая доставка-забор — бесплатно, все доставки-заборы по минимальному тарифу и т.д. Осуществляя доставку, я не взимаю плату за встречный забор. Все машины брендированы, у водителя всегда с собой визитки компании.

Буду очень рад, если кто-то вынесет что-нибудь полезное для себя из того, что я написал. С удовольствием отвечу на звонки, всего не напишешь. Не напишешь, потому что «Деливери» наряду с предоставлением самой интересной работой в моей жизни, напрочь забрала все свободное время (-:)).

Управляющий
складом
г.Севастополь
Иванов А.



НОВАЯ ЛОГИСТИКА

СТРАТЕГИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ, РЕЗУЛЬТАТЫ

В апреле 2013г. Департамент по транспорту и логистике презентовал глобальный проект по пересмотру и изменению логистики в рамках всей компании. Коротко о сути этого проекта. Действующая логистическая схема доставки грузов и движения транспорта существенно устарела, правила установленной логистики, систематически приходилось нарушать — сроки, время и место прибытия грузов, и в рамках действующей логистики невозможно каким-либо образом снизить транспортные издержки.

Концепция «Новой» логистики разрабатывалась исходя из выявленных нами проблем в работе существующей. Основными проблемами для нас были — сроки доставки груза, перегруженность транзитных складов, наложение грузовых и транспортных потоков друг на друга. Исходя из этих проблем, мы и ставили себе задачи, которые необходимо решить при построении логистики в компании.

Абстрагировавшись от того, что есть на сегодняшний день, мы создали абсолютно новую схему логистической модели, где в основу положен принцип — «Центр сходящими лучами». Где «центр» — наш узловой транзитный склад в каждом регионе, и «лучи» — склады-сателлиты, использующие такой транзитный склад. Далее мы заново построили связи между «центрами» — транзитными складами. И в результате такой работы были созданы прямые связи между восточной и южной Украиной, между восточной и центральной Украиной, Крымом и Киевом, обеспечили ускоренное движение груза из восточных областей в западные, и как результат получили сокращение сроков доступности груза для выдачи на складах и сокращение сроков адресной доставки на 12-24 часа. Для реализации новой логистики будут задействованы 30 транзитных складов по Украине. Используя новую модель, мы частично разгружаем существующие на сегодняшний день транзитные склады, и распределяем грузопотоки между новосозданными транзитными складами.

Образовывая прямые связи между транзитными складами, мы сокращаем количество перегрузов в пути, а значит, снижаем вероятность повреждения груза. Новая логистика разработана и внедряется с учетом использования системы штрихкодирования грузов, мы проводим работу со складами по изменению порядка работы с грузами на каждом складе.

В итоге нашей работы новая логистическая модель даст нам ряд преимуществ:

- экономии времени на перевозку и перегрузы в пути
- сокращение сроков доставки грузов;
- уменьшение вероятности повреждения или пересортицы груза в пути;
- минимум ошибок при выгрузке и загрузке грузов.

Внедряется Новая логистика будет поэтапно. Это даст нам возможность избежать ошибок, доработать неучтенные моменты и, конечно, обеспечить на каждом этапе материально-ресурсную базу — сотрудников на складах, порученную технику, транспорт. *Всего на внедрение всех этапов «Новой» логистики предполагается инвестировать около 7 миллионов гривен.* И естественно, что такие затраты должны себя окупить в самые короткие сроки. А реализацией «Новой» логистики мы должны обеспечить не только повышение уровня конкурентоспособности компании, но и вывести нашу компанию на новый уровень производительности и грузооборотов.

Одним из основных качеств логиста должно быть умение планировать, но самое главное — обеспечить выполнение запланированного. И все наши силы в настоящее время направлены на сокращение сроков движения грузов и обеспечение 100% своевременности доставки грузов получателю.



1 транспортный
Департамент





ЖИЗНЬ В ОФИСЕ

ПРОДОЛЖЕНИЕ

ТЕКСТ: **Алешина Е.**

Девять десятых нашего счастья зависит от здоровья.
Шопенгауэр А.

Офис — территория особой опасности для здоровья. И это не шутка. Восемь часов сидения на стуле, раздражающий глаза монитор, сладкие булочки в магазине, батончики из автомата, стрессы... И в итоге — проблемы со здоровьем, а для меня лично это вылилось в п-ое количество лишних килограммов. И в одно прекрасное утро я поняла, что нужно что-то менять, и побыстрей. Свободного времени, чтобы «конкретно» уделить внимание здоровью не было. Нужно было что-то такое, чтобы позволило совмещать с моим ритмом жизни. Прогугировав Интернет, я вывела для себя оптимальную модель ежедневной жизни. За три месяца результат стал виден не только мне, но и окружающим. И в этой статье я бы хотела поделиться своими небольшими «секретиками», при выполнении которых вы сможете хотя бы отчасти компенсировать весь вред от работы в офисе.

Берите еду с собой и употребляйте безвредные снеки.

Если Вы не успеваете позавтракать дома, берите его с собой на работу: фрукты, хлебцы с сыром, йогурт или другой кисломолочный продукт — это всегда лучше печенья или булочки. Далее перекусы. Перекусить хочется часто, но это не должны быть конфеты или печенье. Всегда берите с собой яблоко, банан, пачку орешков или сухофрукты и держите их в ящике стола. Вкусно и полезно.

Выходите из офиса на обед

Это позволит размяться и немного разрядить атмосферу. Выйдите из здания и немного пройдите пешком.

Ухаживайте за вашим личным пространством.

Клавиатура и телефонная трубка — настоящий рай для микробов, а за монитором постоянно скапливаются тучи пыли, которой вы и дышите в течение дня. Содержите рабочий стол в чистоте — для этого



заведите тряпку и очищающую жидкость, или же просто используйте влажные салфетки. Перед началом рабочего дня обязательно сделайте «влажную уборку». Также необходимо протирать монитор, хотя бы раз в неделю, но ни в коем случае не спиртосодержащими салфетками или средствами.

Пейте больше воды и меньше кофе.

Конечно, некоторые без кофе просто не могут жить. Но, тем не менее, стоит отнестись к злоупотреблению им к разряду вредных привычек. Кофе дает мнимый заряд бодрости, после



которого организм истощается еще больше. Тем более, что кофе и чай являются мочегонными средствами, обезвоживающими вас, а это может вызвать головные боли. Попробуйте выпить стакан воды вместо кофе — увидите, почувствуете себя намного лучше. Минеральной воды необходимо выпивать не менее 1,5 литра в день.

Отдыхайте.

Это не призыв саботировать работу, но вы сами знаете, чем чревато бескомпромиссное погружение в процесс. Усталость, сведенные мышцы спины, умственный застой и раздражительность. Проходите изредка по коридору, по лестнице, про-

сто две-пять минут не делайте ничего.

Делайте зарядку для глаз.

Используйте 5 минутный перерыв, чтобы сделать расслабляющую зарядку для глаз. Это позволит рабочее время, проведенное за компьютером, увеличить почти в два раза!

■ Вытяните вперед руку с поднятым большим пальцем. Сфокусируйте на нем взгляд в течение нескольких секунд. Затем переместите свой взгляд на задний план. Например, на дальнюю стену или дерево за окном. При этом поворачивать голову или глаза нельзя. Взгляд должен скользить параллельно пальцу. То есть, при фокусировке на дальнем предмете изображение большого пальца должно раздваиваться. Попеременно переводите прямой взгляд на большой палец, а затем на дальний предмет в течение полуминуты.

■ Обрисуйте глазом контуры нескольких объектов из окружающей среды (например, цветы, мебель и т.д.).

■ Поднимите указательные пальцы, разместив их на расстоянии примерно 60 см от лица. Расстояние между пальцами — около 40 см. Посмотрите сначала на палец правой руки, затем на левый. Медленно начните сводить пальцы друг к другу. Непрерывно следите за ними взглядом до того момента, пока они не соприкоснутся. Повторите упражнение 10 раз.

Угощение.

Чаевничание в офисе, дни рождения сопровождаются очень часто не слишком полезным угощением. Постарайтесь ограничить себя в такой еде. Не обязательно быть затворником, просто всегда выбирайте себе меню — на каждом столе най-

дутся фрукты.

Лестница вместо лифта.

О пользе такого физического упражнения, как подъем по лестнице, давно уже знают все: многие тренажеры имитируют эти движения, и практически все тренировки содержат подобные элементы. Отказ от эскалаторов и лифтов — еще один шаг к здоровому образу жизни, не требующий от вас колоссальных усилий. Просто вместо одной привычки приобретите другую.

Тайм-менеджмент.

Тайм-менеджмент — управление временем. А если проще — это умение так распределить свое время, чтобы не приходилось работать по вечерам и по выходным. Он позволит вам сделать работу в более сжатые сроки, что даст вам немного больше свободного времени и сэкономит кучу нервов, а также поможет в организации всей вашей жизни.

Прогулка после работы.

Возьмите за привычку прогуливаться до или после работы. Выходите на одну-две остановки раньше вашей. С утра это позволит окончательно проснуться и добавит бодрости на весь день. В вечернее время, прекрасная возможность успокоиться, переключиться с рабочих задач на дела домашние, насладиться вечерним городом и подышать свежим воздухом.

Будьте здоровы!

Специалист по программному обучению
Алешина Е.





ХОЧУ В ОТПУСК!

Куда поехать отдохнуть в Украине?

ТЕКСТ: Савченко Е.



Лето - пора отпусков. У большинства из нас возникает вопрос «Куда поехать летом отдохнуть?» Этим вопросом к середине весны озадачен практически каждый работающий человек. Те, кто помнят известную фразу «Хорошо работает тот, кто умеет правильно отдыхать» - знают, что от того, где и как вы отдохнули, зависит ваша работоспособность на протяжении целого года.

Где отдохнуть в Украине? - введите этот вопрос в любом

ботно провести заветные отпускные недели, оторвавшись от рутины и забот. Но как разобраться во всем этом разнообразии, которое предлагают нам туристические агентства, пансионаты, дома отдыха и туроператоры? Я попыталась провести небольшой мониторинг и отобрать наиболее интересные места отдыха в Украине.

Итак, первое место по популярности летнего отдыха зани-

пляжный отдых, включающий в себя море, ласковое солнце, теплые ночи, яркие звезды и массу удовольствия, но и много других видов туризма — лечебно-оздоровительного, спортивного, экскурсионного и т.д. И, если в других регионах с местом отдыха у вас не будет особого выбора, то Крым настолько разнообразен, что каждый найдет для себя именно то место, которое будет соответствовать всем его запросам. Каким бы ни был ваш отдых, есть, на мой взгляд, такие места, которые обязательно нужно посетить, приезжая в Крым: Ялта, Судак, город-герой Севастополь, Воронцовский и Ливадийский дворцы, гора Ай-Петри, руины Херсонеса.

Однако, кроме Черного моря, в Украине есть еще много прекрасных уголков, где можно отлично отдохнуть.

Отправляясь на **Западную часть Украины**, будьте готовы к тому, что красота природы этих мест покорит вас навсегда. Побывав раз в Закарпатье, вы еще не раз вернетесь сюда, чтобы насладиться зелеными лесами, чистым воздухом, минеральными источниками и чрезвычайно величественной красотой Карпатских гор. Вольнь, этот край живописных рек и голубых озер, прохладных источников и зеленых лесов запомнится вам Шацкими озерами (около тридцати

озер, общая площадь которых достигает 70 квадратных километров). Можно устроить себе экскурсию и проехать по маршруту Черновцы — Тернополь — Ивано-Франковск — Ужгород — Львов. Несколько дней в каждом городе вам вполне хватит, чтобы окунуться в атмосферу этого края и ощутить приветливость закарпатских людей. Кстати, любителям исторических памятников будет интересно знать, что на территории Закарпатья находятся строения и руины двенадцати средневековых замков.

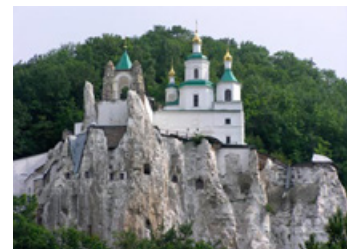
Есть еще одно место в Украине, богатое историческим наследием. Это **Запорожская область**. Помимо уникальной достопримечательности этого края Каменной могилы, которая находится на территории одноименного историко-архитектурного заповедника, лю-



Ласточкино гнездо (Крым)

поисковике и подучите массу предложений и широчайший выбор мест, где можно безза-

мает **Южное побережье Крыма**. Отпуск на ЮБК обеспечит вам не только полноценный



г. Святогорск

бители исторических памятников культуры могут посетить знаменитый остров Хортица — колыбель украинского каза-





г. Луцк

чества. На песчаных берегах Азовского моря расположено множество санаториев и баз отдыха, так что любителям пляжного отдыха в этом теплом регионе тоже очень понравится.

Говоря о местах отдыха **Восточной Украины**, нельзя не упомянуть о Святогорске – популярном курорте, который расположился на побережье реки Северский Донец. Здесь вы окунетесь в уникальную красоту Национального заповедника — парка «Святые горы», насладитесь запахом хвои и незабываемыми видами меловых гор, почувствуете святость древних пещер, Святогорского монастыря и известной Свято-Успенской лавры. С жильем здесь не будет проблем, т.к. помимо многочисленных баз отдыха, комфортабельные номера предлагают и местные жители, которые уже давно приспособились к ритму курортного городка.

Для тех же, кто предпочитает отдыхать в городах, посещая достопримечательности, советую обратить внимание на Киев, Львов, Одессу, Луцк. Рассказывать об этих наиболее популярных у туристов городах Украины можно очень много, но я ограничусь комментариями, которые наиболее ярко характеризуют стиль каждого конкретного города.

Итак, **Львов** — один из интереснейших городов Украины. По своей красоте он может конкурировать с любой европейской столицей. Здесь царит своя особая атмосфера средневекового города. Узкие улочки, величественные католические храмы, уютные кафе — музеи, все это навеивает неповторимый «аромат» старины. Гуляя по улицам Львова, можно каждый раз



г. Львов памятник Адам Мицкевич

открывать для себя что-то новое.

Киев настоящая находка для туристов, любящих активный отдых. На вопрос «Что посмотреть в Киеве?» каждый ответит по-своему, потому что выбрать тут есть из чего: старинные храмы и соборы с тысячелетней историей, мно-

Итак, из наиболее интересных мест Киева хочу посоветовать Золотые ворота, Киево-Печерскую лавру, Андреевский спуск, Крещатик, Музей народной архитектуры и быта Пирогово, Владимирский и Софийский соборы.

Одесса – по праву является



г. Одесса

жество музеев разной тематики, парки, заповедники и т.д.

одним из лучших городов для туристов. Здесь есть все, что



г. Киев «Родина Мать»

вам понадобится для полноценного отдыха — море, пляжи, музеи, театры, множество кафе и ресторанов.

Одесса, как и Львов, относится к тем немногим городам Украины, которые имеют свою неповторимую атмосферу и шарм. Из достопримечательностей наиболее ярко запоминается Одесская национальная опера — одна из лучших в мире, и Потемкинская лестница, которая входит в десятку самых красивых лестниц Европы.

Одним из самых красивых городов Украины считается

Луцк.

Это древний и в то же время современный город, который объединяет европейскую утонченность и настоящее украинское гостеприимство. Старый город — та часть Луцка, которая является историко-архитектурным заповедником, в котором расположены памятники архитектуры XII-XVIII столетия. Луцк — известный культурный центр, в котором проводятся различные фестивали, национальные ярмарки и рыцарские турниры.

Каждый регион и уголок нашей страны особенный, и, куда бы вы не отправились, главное — провести это время с пользой для себя: отдохнуть, набраться энергии и здоровья, открыть новые места, завести интересные знакомства и с новыми силами вернуться к любимой работе!

Специалист
отдела
станд. и
кач. услуг
Савченко Е.





Для чего нужна реклама и как она работает

текст: Саморокова Ю.

«Вести бизнес без рекламы — все равно, что подмигивать девушкам в полной темноте»

Стюарт Хендерсон Бритт

Долго не знала, с чего начать эту статью... Но, пожалуй, нужно начать «сначала». Давайте разберёмся, что такое реклама как таковая. Для этого обратимся к Закону Украины «О рекламе».

Итак, **Реклама** - информация о лице или товаре, распространённая в любой форме и любым способом и предназначенная сформировать или поддержать осведомленность потребителей рекламы и их интерес относительно таких лица или товара.

Из этого определения и «выплывает» основная функция рекламы - информировать. Любая реклама должна нести от нас информацию и при этом она действительно должна обладать одним или несколькими главными свойствами:

- она должна быть понятна потребителю;
- она должна вызывать интерес у потребителя;
- она должна быть направлена именно на потребителя.

Да, основная функция рекламы - информировать, но в современном мире тесной конкуренции просто информировать недостаточно. Поэтому наша реклама должна обладать такими свойствами, чтобы она могла выделиться среди общей массы всех реклам.

Способы выделить свою рекламу мы поделим на 2 блока - технический и эмоционально-чувственный.

Рассмотрим составляющие первого, технического блока:

- текст (информация, шрифты, цвет текста и т.д.);
- заголовок текста, слоган (шрифт, «жирность», выделения и т.д., как и в простых текстах);
- изображения (цвет, яркость, чёткость и т.д.);
- звук (громкость, чёткость, резкость и т.д.);
- запах (в магазинах, на дегу-стациях);
- форма (размер, угловатость, объёмность и т.д.);
- другое (мерцание, виде и т.д.)

Эмоционально-чувственный:

- веселье, юмор (в рекламе их используют довольно часто);
 - страх (его используют в социальной рекламе, например, реклама безопасности дорожного движения);
 - сопереживание (реклама благотворительности);
 - стыд (перхоть, запах изо рта, прыщи - всё стыдно);
 - совесть (например, социальная реклама о пожилых людях или детских домах);
 - эротизм (вожделение, похоть);
- Некоторые бизнесмены утверждают, что реклама им не нужна, что их бренд/товар/услуга и так знают все. Это, конечно, хорошо, что «их знают все», но, тем не менее, реклама нужна всё равно. Все знают Coca-Cola — её продукты давно представлены на рынке. Но данная торговая марка, несмотря на это, активно размещает рекламу о своих продуктах и бренде, так как намного легче рекламу просто поддерживать, чем каждый раз все начинать с самого начала.

Поэтому, не смотря на то, что ваша торговая марка, бренд, продукт или услуга в данный момент известен широкому кругу потребителей, рекламе нужно поддерживать, в противном случае освободившееся информационное пространство займут ваши конкуренты или информация «доброжелателей».

Кто-то утверждает, что для успешного бизнеса необходимо всего лишь делать свои товары и услуги качественно, и без денег не останешься, а реклама это всего лишь деньги на ветер. Качество — это одна из составляющих успешного ведения бизнеса, но как тогда об этих качественных товарах и услугах узнает потребитель, если не рекламироваться?! Наивно рассчитывать на то, что в XXI веке хороший продукт сам найдёт своего потребителя и тем более займёт некую долю рынка.

В бизнесе также важен эффект сарафанного радио. Но если маркетинговые планы строятся на долгосрочный период, только на сарафанное радио ставку делать нельзя. В идеале, когда 70% маркетинговых действий осуществляется непосредственно сама компания, а 30% — приходится на долю СМИ, сарафанное радио, довольных клиентов и т.д. А для успешной реализации 70% маркетинговых действий очень важна такая комбинация как: идея + реализация. Ведь 99% хороших идей не имеют дальнейшей реализации. Так как маркетинговая реализация, которая принесёт результат, это правильно рассчитанный бюджет, профессионализм исполнителя, командная

работа, нестандартный подход, умение правильно определять целевую аудиторию, и распределять бюджет между разными форматами рекламы, а также постоянное обеспечение стабильной стимуляции продаж товаров и услуг на рынке, где конкурент не дремлет.

Итак, давайте подведём итоги. Реклама информирует потребителей, стимулирует совершенствование существующих товаров и разработку новых, способствует конкуренции и снижению цен на товары и услуги, делая их доступными для различных слоев общества, служит общественным нуждам, например, являясь одним из основных источников финансов для средств массовой информации, популяризирует новейшие достижения науки и техники, ускоряет адаптацию всего нового, тем самым продвигая ускоренными темпами технический прогресс и т.д. В целом же, не забывая об отрицательных сторонах рекламы, необходимо понимать, что реклама способствует улучшению «качества» жизни человека, информирует потребителей о новых товарах и возможностях, способствует удовлетворению разнообразных потребностей человека и оказывает положительное воздействие на движение технического прогресса и развитие экономики.

**Начальник
отдела
рекламы**

Саморокова Ю.





ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НА КОЛЕСАХ
областная адресная доставка

текст: **Огилец Д.**

По финансовым показателям работы в 2011-2012гг. ООО «Деливери» уверенно занимает одну из лидирующих позиций на рынке логистических услуг в Украине. Но чтобы стать безусловным лидером в этой отрасли - необходимо дальнейшее развитие. Одна из первоочередных задач Компании – охват логистическими услугами максимального количества населенных пунктов Украины. Однако открытие новых представительств в небольших городах связано с серьезными капиталовложениями и текущими затратами, а работа в таких городах не гарантирует рентабельности, но для дальнейшего развития компании все равно необходимо реализовывать потенциал таких населенных пунктов. Учитывая это, компания «Деливери» дает старт новому сервису — *Областная адресная доставка*.

Областная адресная доставка (ОАД) – доставка и забор грузов клиентов, расположенных в небольших населенных пунктах, в которых нет представительств «Деливери» и через которые, на постоянной основе, с графиком прибытия и отправления, проложен маршрут движения нашей доставочной машины.

Особенностью работы с областной адресной доставкой является тот факт, что взвешивание, замер, оценка стоимости услуг, предоставление дополнительных услуг осуществляется непосредственно водителем, работающем на маршруте, по месту нахождения клиента и груза. На маршруте работает брендированный автомобиль, грузоподъемностью от 2 до 5 тонн, оборудованный весами. Водитель обязательно в фирменной спецодежде.

Выбор населенных пунктов, в которые осуществляется «Областная адресная

доставка», основывается на анализе данных по населенным пунктам: количество населения, наличие и количество работающих предприятий, наличие других курьерских и логистических компаний и т.п.;

Дополнительные услуги, предоставляемые клиенту в рамках «ОАД»:

- упаковка груза;
- подъем груза на этаж;
- индивидуальное страхование груза.

19 марта 2013года в Донецкой области запущен первый маршрут Донецк—Зурзес—Торез—Снежное!

Доставка и забор грузов в указанных городах осуществляется по вторникам и пятницам.

С момента первого выезда нашего транспорта на маршрут прошло совсем немного времени, но уже первые показатели проведенной работы в марте-апреле 2013г. говорят о том, что избранная стратегия развития целиком оправдывает себя и для максимального территориального покрытия без существенных затрат необходимо продолжать развитие именно через областную адресную доставку. Не используя значительных материальных ресурсов, мы можем подготовиться к открытию в небольших населенных пунктах наших представительств.

В мае 2013г. запланировано открытие следующего маршрута с областной адресной доставкой.

Представительство на колёсах — это разведка боем перед нашим территориальным ростом.

**Специалист
отдела
франчайзинга**
Огилец Д.



История одного представительства - Луганск

текст: **Калибаба Е.**

Сотрудники-старожилы каждой успешной компании помнят, с чего и как начиналось становление и развитие их предприятия: первые представительства, первых клиентов, первые неудачи и первые успехи. Многие знают, что «Деливери» начиналась с представительств в Киеве и Донецке. Логичное начало – родной город компании и столица, промышленный центр Украины и самый популярный город страны. А что же открывалось дальше? Не каждый знает, что третьим в счету открытым представительством нашей компании стал город Луганск. Склад, который с момента своего открытия вносил свой ежедневный вклад в становление и дальнейшее развитие компании. В Луганске в настоящее время работает один из старожилов компании — Юхтанов Валерий Корнилович, со стажем работы почти 10 лет.

За годы своей работы в Луганске были открыты новые представительства, которые пережили многое: периодическая необходимость увеличивать складские площади заставляла искать новые помещения, осуществить несколько переездов центрального склада, неоднократную смену руководителей складов, открытие регионального офиса центра, падение грузооборотов и их рост. Всегда неизменным оставался дух сотрудников, дружелюбие коллег и стремление к лучшему.

Сейчас можно с уверенностью говорить об этом регионе, как об одном из успешных в Украине, регионе, в котором есть полноценный транзитный склад, обслуживающий всю Луганскую область, включая такие города, как Краснодон, Алчевск, Северодонецк, Свердловск, Стаханов, Первомайск. Конечно, так стало не сразу, чтобы добиться хороших показателей в работе и открыть новые представительства, потребовался не один месяц и даже не год. Два года потребова-

лось только для того, чтобы найти складское помещение, соответствующее требованиям компании и клиентов. Несколько месяцев ушло на то, чтобы новый центральный склад Луганска вышел на показатели по грузообороту, но оно того стоило. Уже сейчас из Луганска отправляются 2 прямые машины в Киев и 3 киевских рейса ежедневно прибывают. Хотя еще год назад о такой возможности приходилось только мечтать. В ближайшее время планируется запуск прямых рейсов на Краматорск и Харьков.

Почти все сотрудники представительства и регионального центра – люди, прошедшие по нескольким ступеням карьерной лестницы в «Деливери». Здесь те, кто был грузчиком, а становился приемщиком, логистом, был оператором, завскладом и, наконец, менеджером регионального центра. Да, да, здесь следует вспомнить менеджера региона Ирину Ивашову, которая запускала в плавание многих сотрудников луганских представительств и является любимцей многих клиентов, и, конечно, Юхтанова Валерия, который начинал свою карьеру в компании с грузчика и стал логистом региона. Вот один из отзывов клиентов: «Очень приятно было общаться. Люди ответственно относятся к своей работе».

Стабильность – это то, к чему все мы стремимся, развитие компании – в переменах. Хорошо, когда есть те, на кого равняешься, и те, кто с гордостью носит погоны «Деливери». Хорошо, когда есть те, кто умеет внедрять новое, применять полученный опыт и знания и обеспечивать успех дела, которым занимаешься.

**Специалист
по первичному
обучению**
Калибаба Е.





История Успеха - Власова Елена

ТЕКСТ: Савченко Е.

Считается, что профессия IT-специалиста является преимущественно мужской территорией. Но в нашей компании уже несколько лет работает девушка, чья работа в «Деливери» является ярким примером того, что это не всегда так. Я хочу рассказать об истории успеха руководителя подразделения программного обеспечения Центра обучения – Елене Власовой.

В центральном офисе «Деливери» работает много ярких личностей, но Елена запоминается не только неординарной для девушки профессией - системного администратора, но и своей открытостью, манерой общения и удивительной рассудительностью. Поэтому я с удивлением восприняла тот факт, что решение сделать карьеру в сфере информационных технологий пришло к ней не сразу. Работая на должности бухгалтера, Елена столкнулась с необходимостью совмещать свою основную работу с задачами специалиста по поддержке программного обеспечения (ПО) фирмы. Заинтересовавшись этим направлением, она

решила изучать эту область и поступила в Донецкий филиал Европейского университета на специальность «Информационные управляющие системы и технологии».

Как показывает опыт, самый ценный сотрудник тот, кто не только знает, но и лю-

бит свое дело. Именно поэтому Елена уже на третьем курсе университета стала частью команды «Деливери», получив должность первого в компании системного администратора. Благодаря своей открытости и коммуникабельности она стала незаменимым сотрудником для представительств компа-

нии, как десятилетиями компании, как сотрудника, получившего наибольшее количество благодарностей от представительств.

Опыт работы с базой данных и постоянное консультирование сотрудников представительств подтолкнули Елену стать претендентом на должность руководителя Центра обучения. Создание этого отдела было одним из этапов развития компании, и позволило обучать новых сотрудников опытным специалистам непосредственно в центральном

«Елену знаю с первых дней ее прихода на работу, она постоянно повышает свой профессиональный уровень, всегда стремится узнать больше. Очень ответственно относится к любому порученному ей делу. Она настоящий профессионал. Еще не было случая, чтобы она не помогла разобраться в проблеме или отказалась оказать помощь. Кроме того, Елена прекрасная мама, заботливая жена и дочь, замечательная коллега и настоящий друг. С таким человеком можно смело отправляться в разведку!»
(Лукошкина Л.А., руководитель отдела менеджеров)



ни. Работа с любой базой данных требует постоянной поддержки со стороны системного администратора. Современные IT-технологии позволяют с помощью удаленного доступа решать все вопросы с ПО за максимально короткие сроки. В начале же своей работы в «Деливери» Елене приходилось в телефонном режиме анализировать проблему и искать пути ее решения. Рациональный и методичный подход в работе давал свои результаты. Серьезные требования к себе и к результатам своей работы стали залогом высокого уровня профессионализма, инициативы и ответственности Елены. Об этом свидетельствовала и ее победа в номинации «Выбор регионов»





«Лена – человек, который не перестает удивлять. Своей энергией, противоречивостью эмоций, на которые иногда не сразу сообразишь как реагировать. Но самое главное – это сильный и ответственный человек. Любому вопросу, который решается во взаимодействии с Леной – это вопрос, по которому просто нет необходимости беспокоиться. Всегда и на 100% можно быть уверенной, что все будет сделано и отработано до мелочей»

*(Герасименко Н.М.,
руководитель отдела обучения
и развития персонала)*



офисе. Изучение базы данных было основой всего первичного обучения, которое дополнялось знаниями об услугах, предоставляемых компанией, стандартами сервиса, правилами общения с клиентами и т.д. Именно опыт Елены и ее знание ПО стали теми факторами, благодаря которым она стала руководителем Центра обучения компании «Деливери». Проект деятельности отдела, который она разработала с самого начала, до сих пор является основой его деятельности. Быть руководителем означает отвечать не только за результат работы всего отдела, но и за своих подчиненных, поэтому назвать себя либе-

ральным руководителем Елена не смогла, но, тем не менее, ее подход к каждому сотруднику индивидуален и важными остаются такие качества, как уважение и взаимопонимание.

Вскоре после старта работы Центра обучения Елена стала руководителем отдельной ветки этого подразделения – отдела по разработке программного обеспечения. Основой ее деятельности в этом отделе стала разработка и тестирование нового программного обеспечения компании. Огромнейшая работа была проведена по разработке технических заданий на программное обеспечение всех бизнес-процессов компании, консультирование и контроль

выполнения каждого этапа разработки ПО. Тестирование работы и выявление проблем в новом ПО – все это лежит на плечах Власовой Елены. Вместе с сотрудниками офиса ее отдел тестировал новую базу, корректировал выявленные несоответствия или недоработки. После тестирования – этап промышленного внедрения и разрешение серьезной проблемы – обучение всех сотрудников работе в новой базе. На мой взгляд, работа очень сложная и ответственная. И когда я спросила Елену, насколько она была уверена в своих силах, приступая к этой работе, она с улыбкой ответила: «Пришлось быть уверенной! Другого выбора не было».

Сейчас, когда виден колоссальный результат проделанной работы, понимаешь,

сколько сил и энергии в нее было вложено. И невольно задаешься вопросом, а оставалось ли время у нашей героини на личную жизнь, семью, ребенка? Ведь не зря существует мнение, что работа программиста слишком тяжелая и непредсказуемая и другие интесресы или деятельность, кроме профессиональной, мешают основной работе. Но, несмотря на свою любовь и преданность компании, самым важным для Елены остается семья. И в этом плане ей очень повезло с любящим и понимающим супругом, который поддерживает ее и помогает в сложных ситуациях. Безусловно, вдохновением и источником энергии для нее является дочь Маргарита, с которой они проводят практически все свободное время. Остается время и на отдых. Елена относится к тем людям, которые не смотрят телевизор, а предпочитает почитать книгу, послушать музыку, просто прогуляться с ребенком в хорошую погоду. Для Елены успех означает заниматься любимым делом, быть окруженным хорошими людьми и радоваться жизни.

Каждая история успеха уникальна, но объединяет всех ее героев одно – целеустремленность и любовь к своему делу. На мой взгляд, Елена Власова – яркий пример того, какой должна быть карьера успешного человека.



**Специалист
отдела станд. и
кач. услуг
Савченко Е.**

Tag:

8/9/2012 17:21

«Я очень хорошо помню появление Лены в нашем коллективе. Молодая бойкая девчонка, мы даже прозвали ее сразу же «электровеником», моталась по кабинетам как заводная. Она очень быстро влилась в наш коллектив, так как всегда приятно работать с человеком, который никогда не откажет в помощи, который очень исполнительный. И тому же она очень быстро изучила нашу базу данных и взяла часть функций по программированию на себя. Когда стал вопрос о создании Центра обучения, то взвесив все «за» и «против» единогласным решением стало, что именно Лена возглавит отдел. Сегодня на ней лежит большая ответственность, так как она курирует проект по внедрению нового программного обеспечения в компании. Она практически заново создает операционные стандарты работы, поэтому даже нет смысла говорить о важности работы этого человека. Я уважаю ее за многие качества, но главное – за работоспособность, преданность своему делу и человечность»

(Самарина Е.С., исполнительный директор).





Деливери – сила, Деливери – успех,
«Деливери» - команда лучше всех!!!

Деливери (слева на право): Лебединский Денис, Шрамко Александр, Алиев Роман, Бабич Артур, Маковей Юрий, Давиденко Евгений, Дмитренко Олег, Какта Богдан, Самойленко Сергей, Пиримов Роман

Минифутбольная команда



ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

В жизни нашей компании появился новый раздел, историю которого будут писать все любители спорта, работающие в Деливери, а также все те, кому интересен активный отдых. День 18 мая можно считать днем рождения корпоративной футбольной команды «Деливери». Именно в этот день состоялась первая официальная игра. С чего же все началось?

На корпоративную почту компании пришло электронное письмо с приглашением поучаствовать в турнире по мини-футболу среди крупных предприятий и организаций Донецка и Донецкой области. Бизнес Лига по мини-футболу в 2013 году собрала самое большое количество участников, среди которых нашлось место и команде «Деливери». Действующими лицами в каждой команде могли быть только сотрудники этого предприятия. Имея уже опыт проведения соревнований по футболу между складами компании, решение об участии в этом мероприятии было принято незамедлительно. Основу команды составили сотрудники киевских подразделений. Также на предложение стать игроком сборной Деливери откликнулись двое сотрудников из Луганска и один работник центрального офиса. Именно на плечи этих ребят и выпала честь представлять компанию на спортивной арене. Несмотря на статус новичка в этом турнире, перед командой поставили задачи не просто поучаствовать в соревнованиях, а заявить о своем существовании, и заявить громко. И, забегая наперед, скажу - нас запомнили.

О БОЛЕЛЬЩИКАХ

Немного о поддержке нашей команды. Объявление о создании команды вызвало немалый интерес со стороны всех сотрудников. Многие выразили желание поддержать команду своим присутствием на трибунах. ➤



Команда «Деливери» и болельщики





Когда же дело дошло до реализации всего вышесказанного, организаторы турнира признались, что такого еще не было ни на одних соревнованиях ранее. И действительно, та торсида болельщиков, которая прибыла на матч, впечатлила даже руководителей команд других предприятий. Баннеры, речевки, плакаты, флаги и разрисованные корпоративными цветами лица болельщиков дают повод гордиться таким корпоративным духом в компании. А выступление в перерыве матча черлидеров Деливери завело публику еще больше. В такой атмосфере невозможно играть плохо, как следствие — уверенная победа наших футболистов 6:3 в первой игре турнира.



Фанаты Команды «Деливери»



Юные фанаты Команды «Деливери»

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ТУРНИР

Завоевав в первый день своего существования, как минимум, симпатии всех команд соперников, спортивный клуб «Деливери» пошел дальше. На следующий день Донецким городским молодежным центром проводился однодневный благотворительный турнир по мини-футболу в помощь нуждающимся детским домам. Команда Деливери стала одним из четырех участников этого турнира. Сотрудники компании активно участвовали в благотворительной помощи. На собранную сумму было куплено много трусиков, маечек, носочков, памперсов и других необходимых детям-сиротам вещей. Все эти подарки были переданы детским домам. Ну а занятое по итогам соревнований второе место позволило положить в музей Деливери первые награды – малый кубок и медали.

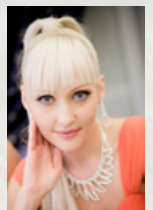
ДЕНЬ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ

Один из матчей группового турнира волей жребия надо было сыграть первого июня – в День защиты детей. Это, естественно, и стало главным не футбольным событием субботнего вечера. На игру прибыла значительная армия детей, для которых уже были заготовлены воздушные шары, аквагрим и различные конкурсы в перерыве матча. Несмотря на вмешательство сил природы в виде проливного дождя и резкого понижения температуры, все молодые болельщики остались на трибунах, чтобы поддержать свою команду. Некоторые детки даже во время дождя успели перекрасить свои лица, став похожими на своих супергероев. А когда матч закончился и все перешли в помещение, организаторы провели конкурсы. Все дети были отмечены подарками от компании «Деливери». Каждый ребенок получил право на визит в дельфинарий, а также набор для творчества. Как ни старалась погода в этот вечер испортить футбольно-детский праздник, у нее это не получилось. Все дети остались довольны и подарками, и результатами команды.

И НАПОСЛЕДОК....

Проект «Футбольная команда Деливери» только набирает свои обороты, но уже сегодня можно смело сказать, что это проект удачный. А такая организация всего процесса, начиная от самой команды и заканчивая высококлассными болельщиками, только подтверждает правильность этого дела. Неформальное общение, зрелищный футбол и море разных эмоций – вот залог сплоченного коллектива. Те эмоции и радость побед, которые испытывает каждый из нас, лишь укрепляют наш корпоративный дух. Один за всех и все за одного!!!

Исполнительный директор
Самарина Е.С.



Я действительно полагаю, что большинство людей не хотят, чтобы Google отвечал на их вопросы, они хотят, чтобы Google говорил им, что делать дальше.
Исполнительный директор Google Эрик Шмидт



Google подскажет, Google поможет

ТЕКСТ: **Кораблева Е.**

Корпоративная культура для сотрудников любой организации — это то, что связывает их воедино, то, что заставляет и мотивирует их работать в вашей компании согласно принятым правилам. В основе корпоративной культуры находятся истории и легенды, все значительное, от возникновения организации, до того, что новенького рассказывают: «А вот у нас был такой случай...» Это некий фольклор. Компания Деливери так же имеет свою определенную корпоративную культуру и традиции. У нас есть своя корпоративная газета «**Delivery Inform**», которую смело уже можно назвать периодическим изданием, вошли в традицию ежегодные конкурсы для всех сотрудников Компании, детские конкурсы — для детей сотрудников и т.д. Надежным тылом, пожалуй, любой динамично развивающейся компании

с родословным древом — по мере появления новых «поколений» любая организация обрастает новыми традициями.

В современном мире сложно представить, как раньше люди обходились без Интернета, без IT-технологий, и без Google — одного из лидеров поисковых интернет систем в мире. Сейчас это всемирно известная корпорация со своими традициями и культурой, но как же все начиналось?

Основателями компании Google стали Лари Пейдж и Сергей Брин — два аспиранта Стенфордского университета. Они познакомились весной 1996 года на автобусной экскурсии по Сан-Франциско для выпускников Стенфордского университета. Вместе ребята запустили небольшой поисковый сервис BackRub, функционирующий на базе оборудования учебного заведения. На рынке поисковых

За блеском рекламы они потеряли свою цель — помочь пользователю найти необходимую информацию в растущей сети Интернет. Можно было провести целый день, вводя в строку поиска различные словосочетания, но так и не найти необходимой информации. Система поиска Google была поистине уникальной, в её основе лежал процесс ранжировки (сортировки) найденных страниц по количеству их популярности и точности совпадения запроса.

Со временем о проекте стало узнавать всё больше и больше пользователей, соответственно увеличилась и нагрузка на техническую базу Университета. А когда ежедневная посещаемость BackRub достигала 10 000 уникальных посетителей, руководство учебного заведения поставило Брину ультиматум — либо он закроет проект и продолжит обучение, либо ему придётся покинуть Университет. «В какой-то момент мне пришлось делать выбор: начинать свое дело или продолжать учебу», — говорит Сергей Брин.

Сергей и Ларри встречались с топ-менеджерами существующих на тот момент поисковых систем, таких как Excite, и предлагали купить их проект всего за 1 млн долларов, по меркам Силиконовой долины (Юго-Западная часть Сан-Франциско, США) — сущие «копейки», но ни один из «поисковиков» не смогли рассмотреть будущее за Google. Отчаявшиеся Сергей и Ларри обратились к профессору из Стенфорда Дэвиду Черитону, который и организовал решающую для Google встречу ребят с

Энди Бехтольшаймом, одним из основателей Sun Microsystems (разработчик Java Machine). «Это очень интересно, — прервал его Энди, когда Сергей начал демонстрировать ему возможности своего поисковика, — но я очень спешу. Как, вы говорите, называется ваша компания?». А через 5 минут Брин и Пейдж держали в руках чек достоинством 100 тысяч долларов, выписанный на имя тогда ещё несуществующей компании Google. Следом за Бехтольшаймом последовали чеки других «инвестиционных ангелов» на общую сумму 1 млн долларов. Уже через неделю Сергей Брин и Лари Пейдж официально зарегистрировали Google Inc., обладающую уставным фондом в 1 000 000 долларов. (Google — искажённое написание английского слова «google» (гугол), придуманного Милоном Сироттой, племянником американского математика Эдварда Каснера для обозначения числа, состоящего из единицы и ста нулей. Произносить его следует так же, как и «гугол», но в разговорной речи прижились также и другие искажённые формы. Также слово «google» переводится с английского как «тарашить глаза», что связано с поисковой деятельностью системы «Google».)

Перед Лари и Сергеем, а также сотрудниками компании, стояла невероятная задача — как зарабатывать на поисковой системе и при этом не превращать ее в «рекламный портал», как это сделали их конкуренты. Молодые люди не были против рекламы как таковой, но хотели сделать ее более «дружественной» и «по делу». Время и деньги утекали, а



Штаб-квартира GooglePlex

являются прежде всего кадры. Корпоративную культуру и традиции отдельно взятой компании можно сравнить, наверное,

систем на тот момент преобладали Yahoo и Excite, но в погоне друг за другом они постепенно отошли от первоначальной идеи.



решения все не было. В итоге они поступили как истинные жители Силиконовой долины – скопировали идею у другой компании. На техническом языке слова, которые Вы вводите в поисковую строку, называются ключевыми. Таким образом, анализируя часто задаваемые ключевые слова, появилась возможность проводить маркетинговые исследования по изучению потребностей пользователей. Отсюда возникла идея продавать «ключевые слова» рекламодателям. К примеру, компания BMW наверняка заплатила бы неплохие деньги, чтобы ссылка на их сайт появлялась вверху списка каждый раз, когда пользователь набирает в поисковике «автомобиль». Таким образом, Google не просто проложил дорогу к коммерческому успеху компании, но и заложил основу рекламы в Интернете.

Поисковая система Google 19 августа 2004 года, начала продажу своих акций на фондовом рынке (IPO), то есть стала публичной. Разошлись почти 20 миллионов акций на общую сумму в 1,67 млрд долларов США. Собственно Google досталась только \$1,2 миллиарда. Лидер поисковых машин Интернета, Google занимает более 70 % мирового рынка, а значит, семь из десяти находящихся в сети людей обращаются к его странице в поисках информации в Интернете. Сейчас регистрирует ежедневно около 50 млн поисковых запросов и индексирует более 8 миллиардов веб-страниц. <http://youtu.be/8Nof9ChDEXw>

Корпорация Google в 3-м квартале прошлого года заработала более 7 млрд долларов и ее руководство прекрасно понимает: залог таких успехов в сотрудниках, на которых экономить нельзя. Не зря офисы Google считаются лучшими в мире – тут вам и всевозможные средства для снятия напряжения (включая капсулы для сна, бассейн и массажные комнаты), и полный комфорт для творчества, и много чего еще, о чем может только

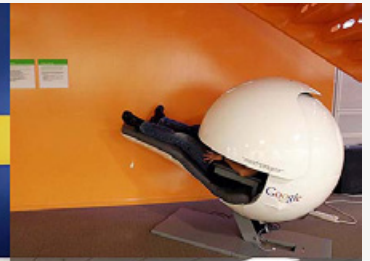
мечтать офисный планктон.

В Googleplex (штаб-квартира Google Inc.) развивалась уникальная корпоративная культура. Для создания атмосферы открытого, нестеснительного общения в офисе были убраны традиционные перегородки, разбивающие рабочее пространство на ячейки, а вместо стульев использовались большие резиновые гимнастические шары. На рабочих столах офиса были установлены мощные современные компьютеры, но в качестве самих столов были использованы деревянные двери, которые стояли на паре козел. В компании нет жесткого дресс-кода. Вы можете приходить в офис в любой, удобной для вас одежде. Так же отсутствует жесткая вертикальная иерархия. На своем сайте Google декларирует, что, несмотря на бурный рост, продолжает всеми силами поддерживать у себя атмосферу маленькой компании. Google явно переросла свои мечты сохранить прежний дух, но в том, что она неизменно поддерживает свою уникальную корпоративную культуру, сомневаться не приходится. Сегодня на Google работают тысячи людей в десятках офисов как на территории США, так и во многих странах мира. И хотя в культуре Google наметились перемены, все же стоит отметить, что базовые принципы, с самых первых дней заложенные в технологическую деятельность и в структуру внутренних взаимоотношений, несколько не изменились:

1. Первым делом – пользователь
2. Лучше делать что-то одно, но делать это очень и очень хорошо.
3. Чем быстрее, тем лучше.
4. Нужно верить в интернет-демократию.
5. Чтобы пользоваться Интернетом, не нужен компьютер (мобильность).
6. Бизнес должен быть полезным для всех.
- 6.1. Реклама должна появляться рядом с результатами по-



Штаб-квартира GooglePlex



иска, которым она соответствует тематически.

- 6.2. Реклама не должна раздражать или мешать.
- 6.3. Рекламные объявления на сайтах Google всегда четко определены как «рекламные ссылки».
7. Информации много не бывает
8. Информация должна быть доступна для всех
9. Серьезным можно быть и без галстука
10. Отлично – это ещё не предел

Ларри Пейдж верит, что залогом сохранения духа и культуры Google была и остается ее способность организовываться в естественные, то есть «правильного размера», рабочие группы. Несколько иной взгляд высказывает Сергей Брин: «На самом деле я не считаю, что сохранение культуры нужно возводить в ранг целей компании. Таковым, на мой взгляд, должно быть совершенствование культуры. Мы не должны все время быть одними и теми же, оглядываться назад и горестно восклицать «Ах, я мечтаю, чтобы все оставалось как прежде».

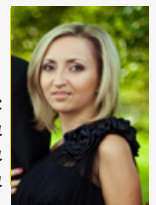
Авторитетный журнал Fortune всего лишь одно из целого ряда изданий, которые объявляют Google самым лучшим в мире местом работы. Офисы Google разбросаны по всему миру и предлагают своим сотрудникам множество разнообразных и полезных льгот, хотя их набор немного разнится в зависимости от местоположения офиса. Так, почти во всех имеются прачечные, где ваши джинсы и футболки вновь приобретут опрятный вид. Здесь вас подстригут и сделают прическу, в вашем автомобиле поменяют масло, а вы в любой момент, «не отходя от кассы», можете немножко размяться. Кроме того, есть массаж, волейбольные площадки, бассейны и, конечно, питание – это предмет постоянных

забот руководства, и будьте уверены, что в офисах Google всегда полно полезной, вкусной еды. Один из сотрудников отмечает, что, воздавая должное щедрым льготам, которые предоставляет Google, превыше всего он ценит возможность работать и общаться с самыми лучшими, самыми одаренными людьми в атмосфере коллегиальности и сотрудничества. С самого начала парни из Google постарались придать рабочей среде своей компании атмосферу свободы и веселья университетского кампуса, только с более качественным сервисом. В обстановке жестокой конкуренции за таланты, ни на минуту не затихающей в области IT-технологий и интернет-индустрии, остальные игроки все время обочиваются на Google, стараясь воспроизводить по мере возможности то, что делает она.

Про Google можно говорить долго, про их корпоративную культуру и традиции, про лояльность Корпорации к своим сотрудникам и лояльность сотрудников к Корпорации, и, конечно же, про их популярность. Наверное, каждый из нас неоднократно отвечал на какой-то вопрос «Не знаю, спроси у Google». У них есть чему поучиться. Безусловно, важные факторы мотивации и поощрения, но, как по мне, куда значимей климат в коллективе. Давайте помогать и поддерживать друг друга в рабочих процессах, ведь все мы являемся неотъемлемой частью одного целого механизма, только вместе мы сможем покорять все новые и новые вершины!



Штаб-квартира GooglePlex



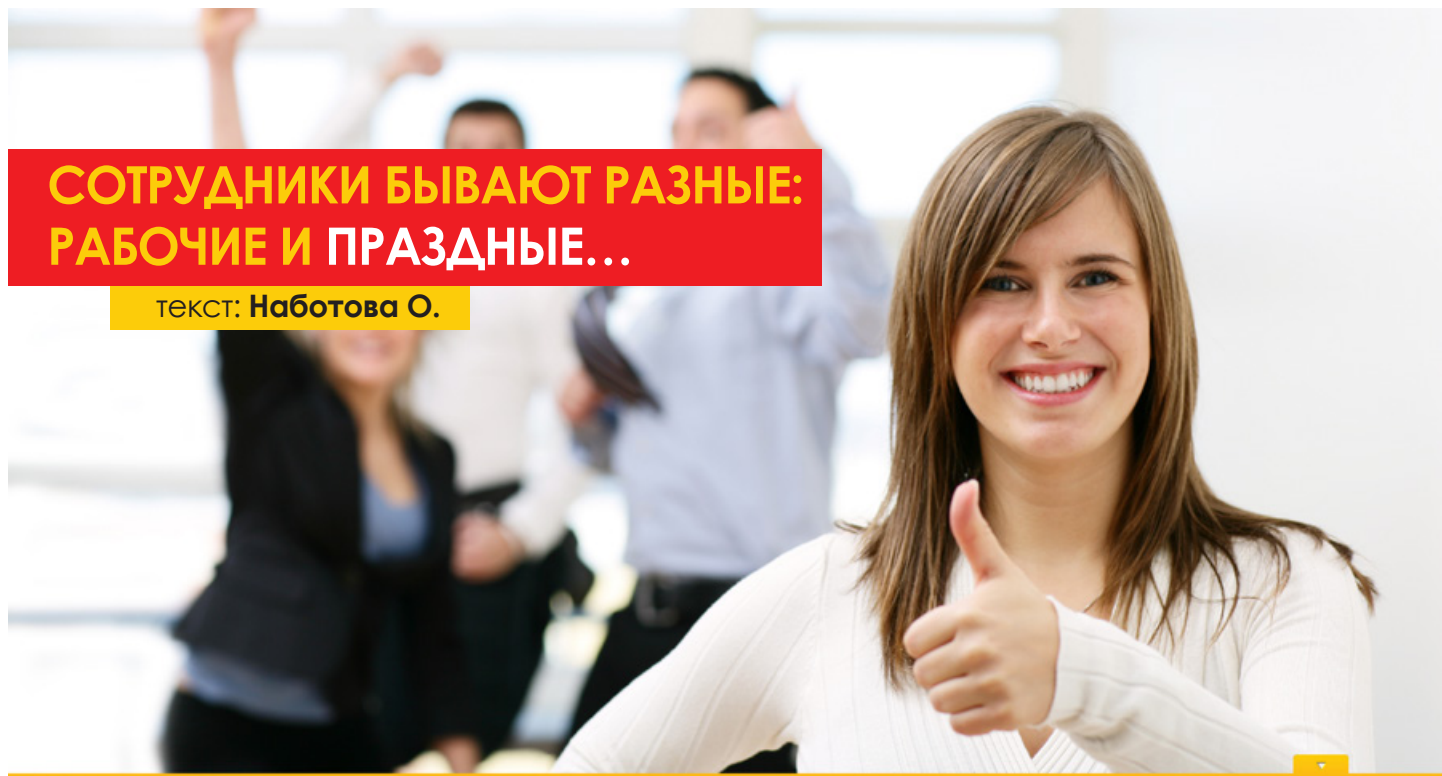
Начальник отдела стандартизации и качества Кораблева Е.





СОТРУДНИКИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ: РАБОЧИЕ И ПРАЗДНЫЕ...

ТЕКСТ: **Наботова О.**



Насколько похожими иногда кажутся компании, предоставляющие одни и те же услуги, настолько разными они оказываются при более пристальном изучении, как с методами работы, так и непосредственно с сотрудниками. Ведь компания – это не товар, не прибыль, а люди, которые создают всё от А до Я — Сотрудники. Все они очень разные как по своему внутреннему мировосприятию, так и по отношению к работе, которой они занимаются. Согласно теории менеджмента существует несколько типов сотрудников. Хотя следует отметить, что деление на типы всегда условно и сотрудники в процессе работы часто могут сменить один тип на другой. А наиболее часто встречаются:

- «Работяжки»
- Мыслители
- Творцы
- Массовики-затейники
- Друзья-товарищи
- Карьеристы
- «Пофигисты»

Теперь более подробно остановимся на вышеперечисленных.

«Работяжки» приходят на работу не ради самореализации или финансовых благ. Эти люди получают удовольствие именно от процесса выполнения своих служебных обязанностей без претензий на карьерный рост. Для них новые задачи – это способ доказать себе и окружающим, что «МОГУ», «СПРАВЛЯЮСЬ», «УСПЕВАЮ». И они действительно стараются работать «выше, сильнее, быстрее». Не за премию, а за идею, как говорились

в старом и добром СССР. Это они первыми выйдут на работу в выходной и задержатся сверхурочно. «Работяжки» обычно показывают КПД гораздо выше, чем некоторые, но так как ведут они себя тихо, не высовываются, заметить их вклад в общее дело бывает предельно сложно. Таких людей заметно скорее, когда их нет на месте (отпуск или больничный). Всем становится как-то очень тяжело, появляются «сезонные» факторы ухудшения показателей... А они-то в это время ни отдохнуть, ни поболеть толком даже не могут. В лучшем случае совесть дает о себе знать, руки рвутся в бой, а в худшем – мобильные консультации и пожелания скорейшего выздоровления как никогда искренни и регулярны.

Такие люди не нуждаются исключительно в финансовом вознаграждении. Им гораздо важнее быть признанными, оцененными, похваленными. Вручите «работяжкам» грамоту за неоценимый вклад в работу фирмы – и они в следующем месяце перевыполнят план, доказывая, что могут больше.

«Мыслители» — люди тонкой душевной организации. Ни в коем случае торопить их не стоит! Они работают не руками, а головой. Обдумывая каждый шаг, прикидывая возможные последствия и угрозы, «мыслители» иногда просто спасают от заведомо неверных решений и сделок. Они скромные и незаметные «серые кардиналы» в команде. И если Вы сомневаетесь в правильности решения – Вам

к ним. Зачастую «мыслителями» оказываются старожилы с большим жизненным и корпоративным опытом или работники с приращенной интуицией и мудростью. Отличительной чертой «мыслителей» является их молчаливость и безинициативность. То есть зачастую самый дельный совет они озвучат только после того, как их спросят об этом. Со стороны немного странноваты; в коллективе, как правило, «белые вороны»; в кровеносной системе компании – просто незаменимы.

Но «мыслители» как раз знают цену своим трудам, поэтому недооценить их – значит не признать в них верного штурмана, а за такое и обидеться можно. Тихо. Незаметно. Но больше ответственность за жизненно-важные решения принимать они не станут. Думать будут; озвучивать нет. Так что в случае обнаружения в коллективе реальных «мыслителей» очень полезно к ним прислушиваться и достойно оценивать (в том числе и финансово) их верные советы.

«Творцы», само собой разумеется, люди творческие. Причем как раз совсем не важно, в какой сфере они трудятся. «Творцов» заметно как среди журналистов, так и среди преподавателей. Это они вносят свежие идеи на общих собраниях, это они выдвигают самые смелые теории и пытаются креативно решить стандартные задачи. С ними легко, весело. Они заряжают энергией и позитивом, доказывают вновь и вновь, что сегодня может быть не похоже на вчера. Начальство, как правило, при-

слушивается к «творцам», если не хочет глотать пыль позади своих конкурентов. Наш век слишком динамичен, чтобы привязываться к бесполезным традициям и методам решения проблем. И только «творцам» дано поломать устои, успев за течением времени.

Но обратной стороной их полезности может стать «звездная болезнь», которой «творцы» подвержены как никто другой. Иногда могут быть заносчивы, резки, высказывая правду-матку даже там, где звучать бы ей не следовало или просто смело предполагать не совсем корректные версии происходящего. На замечания реагируют резко, особенно на публике. Критика должна быть конкретной, кратко по факту с указанием реально возможных репрессий и только наедине!

Вне коллектива и вне какой-либо системы они не могут существовать. Должны быть проблемы, чтобы их решать как-то необычно. И должен быть результат их творческого подхода. Финансовая оценка таких талантов иногда не столь принципиальна, если созданы все условия для творческого развития «творцов», восторженные комплименты их блестящим идеям.

Продолжение следует...



**Специалист
транспортного
отдела**
Наботова О.





ТАЛАНТ ВЫИГРЫВАЕТ ИГРЫ

ТЕКСТ: Гришина Е.

**«Талант выигрывает игры, а команда - чемпионаты»
Майкл Джордан.**

Последние деньки зимы и 42 дня весны, прошли у меня в путешествии по нашим представительствам с презентацией проекта «Октоберфест Деливери». За время путешествия, я познакомилась с нашими коллегами, нашими клиентами, а главное с командами Деливери :-)

Каждая команда искренне переживает за успехи своего представительства. Помогают и поддерживают друг друга.

Каждая моя поездка дает

очень много тем для размышлений, открывает новое, позволяет взглянуть по-другому на обычные вещи, рождает новые идеи. За время путешествия «Октоберфест Деливери», я лично для себя открыла несколько интересных моментов:

Кто верит, тот и выигрывает! Очередной раз убедилась - на сколько мы верим, на столько все и сбывается. Многие клиенты и наши сотрудники с недоверием отнеслись к промежуточным розыгрышам призов, не



верили, что можно «просто так» получить подарок, но были и те, кто четко верил, что именно они получат подарки, и некоторые даже загадывали какие именно. И что самое невероятное, те, кто верили, те и получили подарки ;-)

Не всегда есть время вникнуть в проект, мы все постоянно спешим, а порой достаточно клиенту просто предложить заполнить анкету на участие, и благодаря этому наш клиент сможет получить подарок и даже не единичный. Вы не представляете, сколько радости доставляет подарок, насколько меняется человек, его голос, его речь, ведь мы на самом деле дарим не какую-то «вещицу» от компании, мы дарим «веру», наши клиенты начинают доверять нам, верить нашим проектам, верить в нашу компанию, а

пессимисты становятся оптимистами.

Главное верить и участвовать, главное хотеть выиграть, хотеть победить и тогда все обязательно получится.

Факты активности по проекту.

- Уже 1600 заполненных анкет;
- Активные регионы по подаркам: г.Киев - 67 счастливиц, г.Харьков - 39 счастливиц, г.Донецк - 30 счастливиц;

«Перлы» из поездки - На некоторых представительствах куклам Октоберфест Деливери дают имена, например Света, причем на вопрос почему именно Света, ответ порадовал еще больше имени -: «Похожа она на Свету» (думаю сотрудники одного Киевского представительства, читая эти строки, узнают себя и улыбнуться).

PS: есть в наших рядах особо активные представительства, их сотрудники, приславшие нам фотографии с куклой, получают подарки - за неподдельный интерес к проекту.



Маркетолог
Гришина Е.





ПОД прицелом

*Стрельба учит нас, как надо искать истину.
Когда стрелок промахивается, он не винит других,
а ищет вину в самом себе.*

Конфуций

Пожалуй, в нашей компании не найдется сотрудника, который не знал бы, кто такая Юлия Саморокова — начальник отдела рекламы. Вся наружная реклама представительств: баннеры, обновление новостей на корпоративном сайте и многое другое — все эти процессы контролирует Юлия. Но в этой статье мне хотелось бы рассказать о ее хобби. Мало кто знает, что Юля уже много лет увлекается стрельбой и принимает участие в любительских соревнованиях по дисциплине «Пневматическое троеборье».

У Юлии необычное хобби, думаю, вам, как и мне, будет интересно узнать, откуда появилось такое увлечение. Любовь к оружию появилась еще в детстве. Некоторое время, которое выпало на переходный возраст Юлии, ее папа работал в школе военруком. В школе был оборудован тир для стрельбы. Юля часто бывала у отца на работе и однажды попросила попробовать «стрельнуть». С тех самых пор Юля с винтовкой «на ты».

Рассказывая о своем хобби, с азартом в глазах Юля вспомнила интересную историю из детства: «Как-то в детстве, будучи дома вдвоём со старшим братом, мы решили пострелять. У нас в квартире был длинный коридор — примерно метров семь в длину — в один конец «залегли» мы с братом, в другом решено было соорудить мишень. Но т.к. стрелять в листик формата А4 было чревато получить по шее от родителей за испорченные обои, мы сняли со стены медную картину (мне кажется, у всех в 90-х были такие «чеканки»), перевернули её картоном к нам, нарисовали точку и стреляли в неё.

Когда настроились, винтовку положили на место, картину повесили обратно. И всё вроде бы хорошо, но тут возникло одно «НО»: на картине было ничего не разобрать, потому что наши пульки выдавили «свой узор»... Самое интересное, что родители ничего не заметили и картина висела у нас ещё лет пять».

В студенческие годы Юлия позабыла про свое хобби — учеба в университете и параллельная работа занимали все время. Повезло в том, что муж Юлии тоже увлекается стрельбой и это стало их семейным досугом. В тёплое время года они часто выезжают за город, расставляют мишени и стреляют почти до самого вечера. Это позволяет расслабиться, в тоже время тренируется способность держать равновесие, развивается глазомер.

С 2010 года Юлия с мужем стали ездить на любительские соревнования по дисциплине «Пневматическое троеборье», которые организовывались такими же стрелками-любителями для души и общения. Обычно в году проводится 2 слёта — в июне и сентябре. Принимает славный посёлок Щурово. Все участники перед соревнованиями проходят инструктаж по технике безопасности. Место стрельб ограждается предупреждающей лентой. С утра — стрельбы, вечером — шашлыки и посиделки под соснами и звёздами. Романтика!

Итак, что же это такое «Пневматическое троеборье»? Данная дисциплина позволяет на качественном уровне оценить умение человека стрелять из самых распространенных положений — стоя, сидя, лежа. Как показывает практика, наиболее сложными





для стрелков-любителей является результативная стрельба в положении стоя, поэтому при подготовке к «Пневматическому троеборью» стоит уделить особенное внимание именно этому положению.

При выполнении данного упражнения:

- Запрещено использовать какие-либо приспособления, облегчающие удержание винтовки.
- Принимать участие в данной дисциплине может любой желающий, ознакомленный с правилами проведения дисциплины и соревнований.
- Подача заявки на участие автоматически означает согласие с настоящими правилами.
- При подготовке и выполнении упражнения особое внимание необходимо уделить технике безопасности.

К участию в дисциплине допускаются стрелки старше 18 лет. В дисциплине можно использовать любые пневматические винтовки калибра 4.5 мм и выше (при наличии разрешений на них). Техническое ограничение по расстоянию от оси канала ствола до нижней точки цевья (не более 15 см). Перед стрельбой необходимо приготовить и отложить 15 (пятнадцать) пуль для зачетных мишеней в одной серии. Расстояние от огневого рубежа до мишеней равняется 25 метрам.

Стрельба ведется из трех

позиций поочередно:

- Стрельба стоя. Стрельба ведется в положении стоя, с рук.
 - Стрельба с колена. С колена, разрешено использовать развернутый каримат или подстилку. При стрельбе с колена запрещено использовать валик под голеноstop.
 - Стрельба лежа. Стрельба ведется с упором на локти, винтовка земли не касается, разрешено использовать развернутый каримат или подстилку.
- Запрещено использовать:**
- стрелковые ремни и сбруи.
 - спортивные стрелковые перчатки (помогающие зафиксировать винтовку).
 - после выхода на первую стрелковую линию, менять какие-либо настройки в оружии (высоту цевья, приклад и т.п.);
 - Использование ФТ подушки.
 - использовать ремни для стабилизации стрелковой позиции.
 - крюки на затыльнике приклада.
 - ЛЦУ
 - сошки
 - уровни
 - указатели ветра

Дисциплина выполняется группами, по необходимому количеству человек одновременно.

Первая группа отмечается у Судей и занимает огневой рубеж, стрелки сообщают судьям о готовности к выполнению дисциплины. После сигнала судьи можно приступать к выполнению дисциплины. Первая

группа стрелков выполняет дисциплину в положении стоя. Ее заменяет вторая группа, которая выполняет дисциплину в положении стоя. Потом снова первая – в положении сидя, и далее по аналогии. При большем количестве групп действует аналогичное правило очередности. Стрельба ведется сериями по 15 обязательных выстрелов (15 зачетных, по 1 на каждую мишень). Выполнение пристрелочных выстрелов не является обязательным. Количество пристрелочных выстрелов в пристрелочную мишень не ограничивается. Время на выполнение одной серии 20 минут. После завершения серии выстрелов стрелок сообщает об этом Судье на рубеже. После того как дисциплину выполнит вся группа, стрелки покидают огневой рубеж, Судьи заменяют мишени, относят их к расчетной группе, закрепляют новые.

На самом деле, со стороны может показаться, что стрелять не так уж и сложно, учитывая, что бывают оптические прицелы с большой кратностью приближения, когда «видишь» мишень в метре от себя. На самом деле все совсем не так – вес винтовки со всем снаряжением примерно 5 кг. Попробуйте как-нибудь взять в руку гантель в 5 кг и подержать перед собой минут 5-10 – руку начнет водить. А теперь представьте,

что в этом время вам нужно смотреть в прицел и наводить «крестик на точку». Юлия рекомендует новичкам начинать со стрельбы с упора.

Вот так, на первый взгляд, хрупкая девушка, оказалась вовсе «не промах». После Юлиного рассказа все стало на свои места. Теперь понятно, как ей удается все контролировать и успевать на должности начальника отдела рекламы Деливери. Дисциплина и характер позволяют организовать рабочие процессы таким образом, что во всех сферах деятельности отдела есть порядок. Естественно, кому же захочется оказаться «под прицелом»? Юлия доказывает нам, когда действительно «болеешь» делом – нет ничего невозможно. Находишь и время, и силы для самореализации. И это касается не только увлечения и личной жизни — на работе Юлия такая же! Только вперед! Только на все 100%!

P.S. Следующий сбор стрелков-любителей состоится 7 июня в поселке Щурово.



Начальник отдела стандартизации и качества Кораблева Е.





Ваши Выход из Декрета

ТЕКСТ: Калибаба Е.

Во время корпоративного празднования праздника 8 марта, мы вспоминали о гендерном соотношении сотрудников в нашей компании. Являясь сотрудницей центрального офиса, я вижу, что в офисе женскую часть компании составляет не половина, и даже не две трети, о нас говорят «цветник». И правда — мужчины у нас в центральном офисе на вес золота. Как ни крути, в жизни каждой женщины наступает момент, когда она уходит в отпуск, который длиннее обычного — декрет. Несмотря на то, что мысленно о работе в такой период посещают редко, что все крутится вокруг маленького чуда, наступает момент, когда

выйти на работу надо или необходимо. Работая в компании более 3 лет, я видела, как уходят в декрет и как из него возвращаются — кто-то быстрее, кто-то, задерживаясь на более длительный срок. У многих причины разные: кому-то нужны деньги, кто-то хочет работать, а не только сидеть дома, кто-то из-за необходимости общения с коллегами, кто-то хотел построить карьеру и реализовать себя или просто скучал за любимой работой. У нас в компании много и тех, и тех.

Сложно просто сидеть дома, когда постоянно была в динамике, с нестихающими телефонами, постоянными планирова-

ниями, задачами, решениями, когда слышишь от коллег, которые в строю, как все быстро меняется и динамично развивается. Конечно, мама — это всем работам работа, но многие отмечают то, что в декрете жизнь останавливается, вернее, останавливается общественная жизнь.

Существует много мнений и мифов о декрете, о выходе из него. Мы постарались развеять их с помощью реальных фактов и мнений тех, кто уже обрел счастье материнства и прошел через декретный «отдых».

Миф 1. Молодых мам не берут на работу или назад из декрета из-за частых больничных по уходу за ребенком, отпрашиваний с работы «потому что воспитатель позвонила» и пр.

Только в центральном офисе компании работают 52 сотрудницы, у которых есть несовершеннолетние дети. Многие мамы отмечают, что опасения часто страшнее, чем реальность. Выходы всегда находятся, ребенок растет и болеет реже, как будто помогаешь маме не переживать и не отвлекаться на прогулки и больничные.

Многие работодатели берут на работу именно молодых мамочек из-за того, что знают, что у них есть стимул сделать свою работу вовремя — в рабочее время, чтоб не оставаться внеурочно, вот и получается, что работоспособность и ответственность у них довольно высокая и мотивация выше, чем у остальных. Когда я задала нашим молодым

мамочкам вопрос о том, когда они были на больничном в последний раз, они задумались — редко!

Миф 2. Возвращаться на работу нужно как можно позже. Рано возвращаться на работу из декрета не комфортно. Тебя никто не ждет — уже забыли, и все, чем ты занималась до отпуска, уже совсем не так.

Вот что говорят по этому поводу наши коллеги:

Алешина Екатерина.
Дочь Алена 3, 5года. Время в декрете 2 года.

Я считаю, что время, проведенное в декрете, очень индивидуально. Каждая мамочка должна сама решать, но обязательно учитывать потребности ребенка. Я старалась дотянуть до того момента, когда Аленке будет без меня более-менее комфортно. Если ты внутренне готова «отпустить» от себя ребенка, то и выход из декрета будет комфортным.

Самарина Елена. Сын Алексей 2 года. Время в декрете 6 месяцев.

Считаю, что в декретном отпуске надо находиться с ребенком минимум два года. Ребенку особенно необходимо присутствие матери в первые годы его жизни. Но современная жизнь диктует свои условия, поэтому я выбрала тот путь, когда мой ребенок, повзрослев, будет гордиться и радоваться успехам своих родителей. Думаю, что это намного важнее, чем мое пребывание с ним в декретном отпуске.



Алешина Екатерина. Дочь Алена





Миф 3. Карьера и ребенок – два несовместимые понятия.

Каким-то чудесным образом или по счастливой случайности наши сотрудницы выходят из декрета или на повышение или вскоре его получают.

Самым ярким примером, несомненно, являются исполнительный директор Самарина Елена, начальник подразделения программного обучения Власова Елена и замначальника отдела менеджеров Кошик Оксана. Главное, говорят девушки, не делать проблему из своего материнства.

Самарина Елена. Сын Алексей 2 года. Время в декрете 6 месяцев.

Совмещать работу и домашние заботы — легко. Особого дискомфорта я не ощущаю и не вижу проблем, а если они и есть то совсем мелкие. Проблемы возникают только тогда, когда необходимо вечером поработать и мой сын залазит мне на руки и «помогает» работать. Обычно такая работа заканчивается испорченными файлами или поломанной клавиатурой.

Миф 4. Мне некуда будет вернуться.

Все девушки, уходившие в декрет, работая в «Деливери» в один голос говорят, что этого они не боялись, даже удивились, откуда взялась такой миф, «явно не о нашей компании».

Приходько Евгения. Дочь Елизавета 5 лет. Время в декрете 2, 5 года.

Уверенность была, и она не подвела. Долго ждать возможности выхода на работу не пришлось. И место мне предложили, на которое можно вернуться, главное было бы желание работать.



Самарина Елена. Сын Алексей

Власова Елена. Дочь Маргарита 5,5 лет. Время в декрете 1 год 1 месяц.

Мне повезло, у меня была твердая уверенность, что я смогу вернуться на свое рабочее место.

Алешина Екатерина. Дочь Алена 3, 5года. Время в декрете 2 года.

Это на 100%. Слова руководства вселяли не то что надежду, а реально уверенность. Правда вернулась не на ту должность, с которой уходила, но очень скоро все стало на свои места.

Самарина Елена. Сын Алексей 2 года. Время в декрете 6 месяцев.

В этом я не сомневалась ни на секунду. Большое спасибо Константину Владимировичу. Перед моим уходом в декрет мы обговорили все нюансы, и я точно планировала свой декрет. И даже во время декрета я готовилась к выходу на работу, тем более меня ждала уже новая должность в этой компании. Поэтому во время декретного отпуска я успела побывать на тренинге в Киеве и пополнить свои знания.

Миф 5. Ребенку и мне будет некомфортно, если я выйду на работу рано.

Наши мамочки отвечают:

Приходько Евгения. Дочь Елизавета 5 лет. Время в декрете 2, 5 года.

«Выход будет комфортным, если и Вы и ребенок будете готовы к самостоятельному пребыванию друг без друга какое-то время. Иначе будет нелегко и ему и вам. Хорошо, если рядом в этот момент окажется близкий человек, который сможет Вас подменить во время работы. Тогда Вы будете спокойны и за себя и за ребенка».

Самарина Елена. Сын Алексей 2 года. Время в декрете 6 месяцев.

В любом случае материнское сердце беспокойно, когда оставляет свое чадо, уходя на работу. В идеале выходить из декрета надо постепенно, чтобы этот процесс не стал для ребенка и матери стрессовым. В каком-то смысле мне было легче это делать, так как я выходила из декрета, когда моему ребенку было всего 4 месяца, и он еще не осознавал, что мамы нет рядом. Но со временем и у меня стало все как у всех, каждое утро уговоры ребенка, что мама ушла на работу, но совсем скоро вернется и будет играть с ним целый вечер.

На самом деле при поддержке близких, при грамотном планировании своего времени даже самый скорый выход на работу после рождения малыша будет удачным и комфортным. Если же обратиться к статистике, то 67% работающих мам испытывали сложности с адаптацией на работе после перерыва. Многие из них, выходя из декретного отпуска, чувствуют

в себе прилив сил, будто готовы свернуть горы. Однозначно выше уровень мотивации, лучше реакция (с подвижным малышом это отлично тренируется), натренированная память и начало с чистого листа, как после курорта, только долго и продуктивного.

В нашей компании есть не только те, кто уходил в декрет и вышел из него — достаточно много тех, кто устроился в компанию уже имея ребенка.

Кому-то легко оставлять дом, игрушки, малыша, кому-то сложнее, но то, что объединяет всех, — это желание развиваться и идти вперед, возможность позволить ребенку то, что хочешь, и счастье в глазах ребенка, который мо-



Кошик Оксана. Дочь Валерия

жет гордиться своей мамой, не только самой лучшей мамой в мире, а и мамой-профессионалом.



Власова Елена. Дочь Маргарита



Специалист по первичному обучению Калибаба Е.





ЗНАКОМЫЕ НЕЗНАКОМЦЫ

ТЕКСТ: **Алешина Е.**

Современный мир торговли и грузоперевозок трудно представить без некоторых «помощников», которые стали настолько родными, что уже и не вспомнишь, когда они появились. О некоторых из них я бы хотела рассказать и «освежить память», а может, и сообщить новые факты.

Поддон — плоская транспортная структура, сделанная из дерева или пластмассы (и в некоторых случаях из металла), предназначен для перемещения разнообразных товаров удобным способом, будучи снятым любым передвижным грузоподъемным устройством. Поддоны, используемые для перемещения товара, также называют «паллетами».

Поддоны, которые большинство людей знает как европаллета (паллеты), на самом деле впервые начали использоваться не в какой-нибудь европейской стране, а в Соединенных Штатах Америки около ста лет назад.

Первым толчком к появлению поддонов было представление первой платформы с электроприводом для перевозки багажа в 1906.

Многие люди считают, что предками поддона были деревянные коробки, корзины, бочки и т.п. Но это не совсем так. Возможно, деревянный короб и был очень далеким предшественником поддона, но уже к началу 20-го столетия в промышленности начала широкое

использоваться другая деревянная тара. Это были бруссы, скрепленные сверху досками.

Промышленная революция внесла неоспоримый вклад в совершенствование поддонов. Находили более компактные, легкие и пластичные материалы для перевозки и хранения различной продукции — в основном гофрированный картон, поэтому первые паллеты использовали для группирования и защиты грузов, завернутых в тонкую упаковку.

Развитие и усовершенствование поддонов происходило стремительно, уже к 20-м годам 20-го века они выглядели как современные (примерно к 1926г). Это было тесно связано с техническим прогрессом. В первую очередь с развитием техники для погрузочных работ. Совершенствование конструкции погрузчика потребовало скорейших изменений в конструкции поддона.

На американских фабриках первые паллеты, близкие по виду к сегодняшним, появились уже в 1925 году. Изначально они состояли из двух досок по краям, которые сверху были скреплены поперечными досками, а с увеличением веса и объема перевозимых грузов, добавилось количество досок.

Первой фирмой-производителем паллет стала американская компания NWPCA. Специалисты этой компании разработали собственную шкалу размеров поддонов, которая является первым стандартом размеров, признанным в мире.

К 1926 году с помощью погрузчика можно было сделать вертикальную укладку груза на



территории склада, что повлекло за собой совершенствование складских помещений и формы поддонов.

Как многое в то время, из-за Великой депрессии на своей американской родине паллета, не обрела повсеместного распространения. Паллета получила широкую распространенность лишь с во время Второй мировой войны и после нее в Западной Европе, куда доставлялась американская военная помощь и куда на этих деревянных поддонах доставлялись грузы с боеприпасами и продуктами питания. В тот момент было главным в короткие сроки проводить погрузку и разгрузку больших объемов грузов без использования большого количества людей. Именно подобные причины принудили к широкому использованию механизации и модернизации, бывшей в то время погрузочно-разгрузочной техники. Тогда-то и пригодились превосходства деревянной тары: низкая стоимость, дешевизна и удобство при работе с вилочной техникой. А со временем использование паллет приобрело еще большее распространение по всему миру, в тех местах, куда доставлялись американские военные грузы и гуманитарная помощь, к примеру, в Азию и Африку.

Общепринятые габариты стандартной американской паллеты составляют 1200x1000x120 мм (мы ее и называем «американка»); в европейских странах, правда, они несколько иные - 1200x800x120 (европаллета): такие габариты поддона являются оптимальными при погрузке как в грузовой полуприцеп, так и в морской контейнер или железнодорожный вагон.

Рокла — верная подруга любого грузчика. Универсаль-

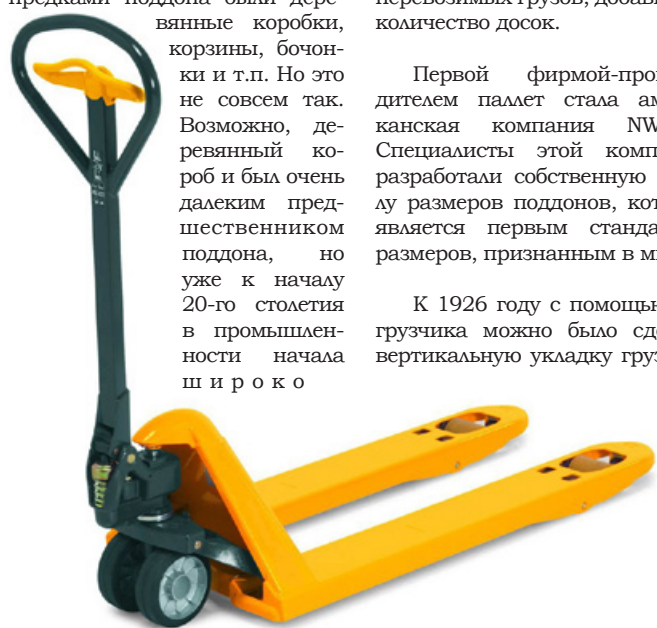
ный вид складской техники для осуществления погрузочно-разгрузочных работ. От обычных тележек отличается наличием гидравлического домкрата, который с помощью тяг и рычагов поднимает и опускает вилы тележки. Ее используют для перемещения грузов на небольшие расстояния. Для пользователей не требуется специальных знаний или большой физической силы.

Появилась рокла ещё в прошлом веке. Производитель — финский концерн «Rocla», именно от названия фирмы и было дано имя этой тележке. За прошедшее время в ней мало что изменилось. Если не считать, что появились механические и электрические гидравлические тележки. Встретить её можно везде, где предусмотрены подъёмы и перемещение тяжелых грузов. Ведь при её помощи можно поднять и переместить грузы весом в три тонны, а иногда и больше. Небольшие габариты, манёвренность движений позволяют работать с ней на небольших территориях, а также в кузове грузового автомобиля. Сложностей в управлении она не представляет. С ней прекрасно управляются как мужчины, так и женщины, не имеющие никаких навыков. Посмотрел, как делают другие, и сделал сам. Это — весь принцип обучения.

Они такие незаметные и будничные, но без них было бы очень сложно обеспечить скорость, надежность, безопасность и качество передвижения грузов.



Специалист по программному обучению
Алешина Е.



Благотворительность - мы и государство

ТЕКСТ: **Ивасив А.В.**



Появление «Благотворительности» как вида помощи нуждающимся, тесно связано с развитием христианства. Ведь основные принципы христианства - любовь к ближнему, сострадание, милосердие, лежат в основе понятия благотворительности. Именно при христианстве в Римской империи появляются многочисленные богоугодные заведения. К благотворительности стали призывать отцы церкви, считавшие её одной из самых главных добродетелей, а сама благотворительная помощь носила индивидуальный характер и осуществлялась в форме милостыни. В те времена церковь развивала и поддерживала заведения занимающиеся благотворительностью и целые христианские монашеские ордены создавались именно для оказания помощи нуждающимся. Один из таких орденов существует и до нынешнего времени - «Мальтийский орден» или орден «Госпитальеров Св. Иоанна Иерусалимского Родоса и Мальты», который был создан в 1080 году с целью оказания

альные программы помощи неимущим. И фактически именно тогда появилась общественная благотворительность. Правительство назначало специальных лиц, в обязанности которых входили сбор и распределение пожертвований по приходам, а церковь и мировые судьи обязывали к уплате милостыни тех, кто по их сведениям мог и должен был жертвовать на благотворительность. При этом поначалу частная благотворительность запрещалась, поскольку считалось, что она способствует росту числа профессиональных нищих.

В современном виде, благотворительность появилась в Германии в середине 19 века, она сочетала обязательную общественную помощь с личной. В основе этой системы лежит убеждение, что каждому нуждающемуся необходимы индивидуальный подход и индивидуальная помощь. Система попечительства, основанная на индивидуальном подходе, легла в основу большинства ныне действующих западных благотворительных обществ и организаций.

на благотворительные цели, приходилось на частные пожертвования. Основными жертвователями, и меценатами были представители аристократических родов.

В Украине частная благотворительность в настоящий момент только развивается. Государство занимается поддержкой социальных программ, содержанием детских домов и спецприютов для бездомных и беспризорных детей, поддержкой инвалидов и малоимущих. Однако, если говорить о помощи остро нуждающимся, то государственные программы рассчитаны на обеспечение только самым необходимым и совершенно не позволяют каким-либо образом исправить ситуацию или решить проблему. Поэтому-то огромное значение и имеет частная благотворительность.

Однако оказание частной благотворительной помощи имеет несколько особенностей: Так сбор частных пожертвований непосредственно тем, кто нуждается - например родители собирают средства на лечение ребенка, это необходимость уплаты подоходного налога - 15% с сумм пожертвований превышающих размер минимальной заработной платы в месяц (сейчас - 1147,00грн.). Конечно многие просто не предоставляют в налоговые органы деклараций о получении пожертвований или благотворительной помощи, и до сегодняшнего дня не было прецедентов судебных преследований получателей такой помощи, но законодательная норма существует, и рано или поздно вопросы по уплате налогов с полученной помощи могут возникнуть. Поэтому, во избежание вопросов о налогообложении полученной помощи, можно оплачивать счета напрямую в лечебные учреждения, в таких случаях помощь считается «целевой» и не подлежит

налогообложению. Для тех же кто оказывает помощь, законодательство позволяет уменьшить налогооблагаемый доход на сумму оказанной благотворительной помощи, но при этом сумма благотворительности для физических лиц не должна превышать 4% от общего налогооблагаемого годового дохода. Т.е. если вы оказали благотворительную помощь и имели доходы, которые подлежат обложению налогами, вы имеете право уменьшить свой совокупные доходы на сумму затраченную на благотворительность.

В заключение хочу сказать, христианские заповеди учат нас совершать добрые дела, но при это очень многие остаются равнодушны к чужому горю или проблеме. Не будь равнодушны, не проходите мимо чужого горя и тогда, вы сами всегда сможете рассчитывать на то, что с вашим горем или проблемой вы не останетесь наедине.

ООО «Деливери» оказывает частную благотворительную помощь детскому дому малютки «Пташеня» в г. Макеевке, а также участвует в различных мероприятиях связанных с оказанием благотворительной помощи или сбором пожертвований на благотворительные цели. Мы призываем всех неравнодушных оказывать возможную и посильную помощь нуждающимся и всегда откликаться на просьбы о помощи.



помощи неимущим, больным или раненым пилигримам в Святой земле - Иерусалиме.

В начале 16 века в Англии появились первые соци-

Частная благотворительность особенно широко развивается во второй половине 19 века. К концу века 75% средств, израсходованных

**Заместитель
председателя
совета
директоров
Ивасив А.В.**





С Днем Защиты Детей!

Представляем работы детей наших сотрудников на тему
«От чего надо защищать детей?»

**Посухова Анна, 8 лет
(Константиновка)**

«Солнце из ладошек»



Посухова Анна, 8 лет
г. Константиновка Донецкой области
конкурс «Дни защиты детей»
работа «Солнце из ладошек»



**Никита Удодов,
7 лет (Архив)**



Слащев Дмитрий 5,5 лет (Харьков)

От чего родители должны защищать своих детей?!



Полет совы над городом



Петровский Андрей, 7 лет (Киев - 3)

«Літуча сова»

От машин на дорогах. Ответил и нарисовал

