



2016
info@mjr.ru
www.mjr.ru
<https://map.mjr.ru/>

Major City, 143420, Московская обл., Красногорский р-н,
вблизи д. Михалково, здание складского комплекса, лит. 1Б

Major Cargo Service



лет побед



Письмо редактора

Юлия Гудкова,
Руководитель отдела качества Major Cargo Service

“The winner takes it all” ©

И вот мы подошли к очередной знаковой цифре. За плечами компании 15 – лет на рынке – возраст основательный, юбилей. Вспомните себя в 15 лет... Первая любовь, первая ответственность, первые победы. Юные годы, когда только начинаешь ощущать вкус к жизни. Вот и мы ощущаем вкус побед, которые стимулируют нас двигаться вперед и развиваться во всех направлениях. 15 лет упорного труда, наработанного опыта и результатов – предмет нашей гордости и прочная основа для дальнейшего роста. 15 лет Побед – побед во имя, благодаря, вопреки. Побед, бесспорно, личных (ведь за каждой стоит человек), которые складываются в общие успехи и вдохновляют на новые свершения. Легко назвать яркие события в жизни компании, сложно уместить их все на 36 страницах нашего издания! Мы спросили у сотрудников о том, что изменилось за эти годы в компании, в жизни, о победах и новых планах. Ответы ищите на страницах журнала. «А причем тут дети?» – спросите вы. Ну, как же, дети – как символ личных достижений, упорного труда и непрерывного роста.



Учредитель

ООО «Major Cargo Service»
www.mjr.ru
Major City, 143420, Московская обл.,
Красногорский р-н, вблизи д. Михайлково,
здание складского комплекса, лит. 1Б.

Главный редактор – Юлия Гудкова.

Редактор – Наталья Федоритенко.

Фотограф – Василий Плотников.

Авторы: Алексей Пономарев, Татьяна Лындина, Евгений Баклан, Михаил Цветаев, Светлана Третьякова, Дмитрий Зубарев, Наталья Федоритенко, Елена Уварова, Владислав Сухоруков, Марина Пасюкова, Людмила Рязанцева, Василий Крылов, Алексей Степанов, Дмитрий Авдюхин, Александр Колсанов, Роман Хоперский, Анна Маклакова, Алексей Педро, Олег Тарасов, Игорь Тарасов, Евгения Свечникова, Полина Чернова, Елена Зуева, Михаил Эпп, Дмитрий Костромитин, Алексей Ходаковский, Сергей Соколов, Роман Жигарев, Оксана Медведева, Наталья Тренина, Антон Хвощев, Анна Былинкина, Светлана Алексеева, Ирина Кияшко, Елена Степина, Ольга Злобина, Елена Герасимова, Кирилл Ефимцев, коллективы офисов МТ – Санкт-Петербург, МКС: Владивосток, Екатеринбург, Краснодар, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Саратов, Сургут, Минск, Алматы, Ingeborg Drückler, Manal Sakr, Willem van der Brugge, Chris Chapman, Tom Davide.

Тираж 2000 экз.

Производство:
ЗАО «Кинетикс Менеджмент»

2001

Образование транспортно-экспедиционного подразделения в составе Холдинга Major.
Генеральный менеджер Транспортного Холдинга Major Алексей Пономарев

2002

Регистрация Major Cargo Service как самостоятельного юридического лица.
Генеральный директор Major Cargo Service Евгений Баклан

2003

Образование курьерской компании Major Express.
Директор по развитию Major Express Михаил Цветаев

2004

Образование компании Major Terminal, предоставляющей услуги складской логистики.
Генеральный директор Major Terminal Дмитрий Зубарев

2005

Подписание эксклюзивного агентского договора с международной компанией Expeditors International of Washington Inc.
Поздравления партнеров

2006

Major Cargo Service включен в Реестр общероссийских таможенных брокеров, и первым в РФ осуществил электронное декларирование грузов на Домодедовской таможне.
Руководитель МАУ Владислав Сухоруков

2007

Открытие склада класса «А» «Терминал М9». Внедрение системы клиентского доступа MAP.
Истории о переезде от Марины Пасюковой, Алексея Степанова, Дмитрия Авдюхина, Людмилы Рязанцевой, Василия Крылова.

2008

Открытие складского терминала класса «А» в Истре (Кулон-Истра). История открытия Major Terminal Истра.
Роман Хоперский, Анна Маклакова
Создание ключевой идеологии.
Александр Колсанов

2009

Открытие Major Terminal в г. Санкт-Петербурге. Патентование в качестве товарного знака девиза компании «Движение вперед, внимание к деталям».
История открытия Major Terminal СПб, собранная из воспоминаний коллектива

2010

Включение Major Cargo Service в Реестр таможенных представителей Таможенного Союза.
Отчет о проделанной работе от руководителей направления ж/д перевозок братьев Тарасовых

2011

Открытие офиса Major Cargo Service в Алматы, Казахстан. 10-летие компании Major Cargo Service на рынке логистики.
Менеджер по обучению Евгения Свечникова советует вступить в English Club. Ставка на обучение и развитие.

2012

Major Cargo Service прошел аудит в рамках антикоррупционной проверки организаций, ведущих интернациональный бизнес, организацией TRACE Int.
Большая семья Major, поздравления от региональных офисов

2013

Запуск Автоматического сортировщика грузов для обработки грузов Major Express. История развития Major Express.
Светлана Третьякова, Полина Чернова

2014

Открытие офиса Major Cargo Service в Минске, Беларусь. Юбилей Поволжья.
Директор по развитию Поволжского региона Елена Зуева

2015

Открытие складов класса «А» в Солнечногорском районе МО и в г. Торжке, Major Terminal.
Итоги ударной 5-летки от руководителя Отдела наземных перевозок Дмитрия Костромитина



АЛЕКСЕЙ ПОНОМАРЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
ГРУППЫ MAJOR,
ЧЕЛОВЕК, СТОЯВШИЙ
У ИСТОКОВ ОСНОВАНИЯ
КОМПАНИИ

Первый опыт работы

Инженер-конструктор Особого конструкторского бюро малого самолетостроения.

Основные увлечения

Первое – это работа. Если перечислить всё, то это: работа, семья, футбол, и хоккей. Дальше сноуборд, виндсерфинг, а остальное всё по мелочи.

Любимый вид спорта

Хоккей.

Любимое кино

Кино не смотрю совсем. Редко, если у кого-то в гостях, когда все сидят, смотрят, могу что-то посмотреть. Дома – нет.

Полезные привычки

Главная полезная привычка – заводить полезные привычки. Заводить полезные и не заводить вредные.

Отношение к путешествиям

Не сказать, что люблю путешествовать. Есть увлечения, которые связаны с поездками. Сноуборд, поэтому с семьей в горы, 2–3 раза в год – виндсерфинг. Плюс поездки с футбольной командой в Белоруссию. Плюс бизнес-поездки.

Любимые страны

Есть хорошая поговорка: где родился, там и пригодился. У нас прекрасная страна, есть и снег, и солнце, и всё так перемешано. Цените, любите именно ту родину, где вы живете.

Счастливы ли вы человек?

Да!



*Дорогие партнеры,
ваш дружный и сплоченный коллектив на протяжении длительного времени трудится успешно и плодотворно, покоряя всё новые вершины. Мы верим в сохранение сложившихся деловых и дружеских отношений и надеемся на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество. Искренне желаем вам профессионального успеха и стабильного финансового роста!*

*Алексей Смирнов,
Генеральный директор, Trussardi*

531

общее количество внешних и внутренних электронных рассылок для информирования клиентов и сотрудников о различных событиях.



Когда я пришла в Major, я почти ничего не знала про логистику. Вообще. Только теоретический курс из института. Всё было интересным, новым... Прошло 12 лет, и я до сих пор, если не каждый день, то очень часто, узнаю что-то новое. Ощущение того, что новый день / месяц / год готовит нам что-то новое, интересное, не только не ушло, но и стало постоянным. Если вдруг не появляется какой-то новый вызов, новая задача, требующая «творческого» подхода, то напрягаешься и думаешь: «О чем-то я не знаю», «Что-то проходит мимо меня»...

*Ирина Кияшко,
руководитель отдела по работе
с клиентами Major Terminal*



КАК ПРИШЛА ИДЕЯ СОЗДАТЬ КОМПАНИЮ?

Всё началось 15 лет назад. В то время я работал в другой компании, которая также занималась логистикой. И в какой-то момент стало тесно... И тогда Алексей Максимчук, Александр Колсанов и ваш покорный слуга решили создать собственный проект в логистике, где смогли бы реализоваться не только мы, но и все люди, которые будут трудиться с нами.

ЧЕМ ЭТОТ ПРОЕКТ ПРИНЦИПИАЛЬНО ОТЛИЧАЛСЯ, КАКАЯ В НЕГО ВАМИ ЗАКЛАДЫВАЛАСЬ ИДЕЯ? ЧТО УНИКАЛЬНОГО В MAJOR?

Та идея, которая закладывалась в наш проект, называется Транспортно-логистическая группа Major на сегодняшний день. Когда всё только начиналось, нам очень хотелось создать не просто новый бизнес, но и привнести в него ценности. Вот, что было главным, вот то, что нас вело по жизни. Ну и, конечно, денег заработать хотели, это само собой, потому что коммерческую составляющую никто не отменял. Сегодня эти ценности знакомы каждому сотруднику компании в виде ключевой идеологии: **постоянно развиваться, добиваться превосходных результатов, быть лучшими, получать удовольствие от собственного труда и работы в команде, быть честными и открытыми, приносить пользу и радость людям, создавать цивилизованное общество для нас и наших детей.** Это и есть главное отличие нас от других логистических компаний – наличие



идеологии, в которую все верят и которая помогает нам идти по жизни, безусловно, наши уникальные сотрудники, в которых мы вкладываем нашу любовь и все свои знания, и наши уникальные Клиенты, которые доверяют нам и разделяют нашу позицию.

ПОМНИТЕ ЛИ ВЫ ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ КОМПАНИИ? ПРОДОЛЖАЮТ ЛИ ОНИ РАБОТАТЬ С НАМИ?

Безусловно, многие из тех Клиентов, кто начинал с нами работу, до сих пор пользуются нашими услугами. И я очень признателен им за то, что поверили в нас. Они видели, как мы относимся к работе, как мы любим и уважаем их, как людей, как партнеров, дорожим их грузами и оказываем отличный сервис, – и поэтому оставались с нами.

БЫЛИ ЛИ В НАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА ЭТО ВРЕМЯ ТРУДНОСТИ? КАК И ЧТО НАМ ПОМОГЛО ИХ ПРЕОДОЛЕТЬ?

Всегда придерживался правила, что любые трудности – это, прежде всего, возможности. И таких возможностей с момента основания Компании у нас было множество. И мы всегда относились к ним с боевым настроем, с готовностью преодолеть, решить, найти выход из ситуаций и обратить в пользу как для себя, так и для окружающих.

ТРУДНО ЛИ БЫТЬ ЛИДЕРОМ?

Тут нельзя сказать, трудно это или легко. Если есть у человека желание



Александр, сын Натальи Скрипкиной

лидировать, значит, он будет к этому стремиться. Это некая суть жизни. Если ты не любишь людей, нельзя руководить, а если ты руководитель, тебе надо быть готовым приносить себя в жертву ради людей.

MAJOR ИСПОЛНЯЕТСЯ 15 ЛЕТ, ДОВОЛЬНЫ ЛИ ВЫ ТЕМ, КАКОЙ КОМПАНИЯ СТАЛА?

Да, доволен.

КАКИЕ СЕЙЧАС СТОЯТ ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ?

Наша следующая цель – это наша большая общая амбициозная цель для всей Компании – войти в 50 лучших мировых логистических компаний.

ЧТО БЫ ВЫ ХОТЕЛИ ПОЖЕЛАТЬ КОЛЛЕГАМ?

Хочу всем пожелать любви, мира, веры, и удачи во всём. И, конечно, поздравляю всех с днем рождения Компании!

Беседу вела Татьяна Линдина

154

сотрудника Major Cargo Service, Major Terminal и Major Express были награждены серебряными слитками в 2015 году в честь 5-летнего юбилея работы в компании. Платиновые слитки получили 33 сотрудника в благодарность за 10 лет в Major.



Анастасия, дочь Ирины Булташевой

В 2002 году компания Major Cargo Service была официально зарегистрирована как самостоятельное юридическое лицо. Генеральный директор Major Cargo Service **Евгений Баклан** рассказывает об опыте, политике работы и планах.

О ТОМ, КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

Когда ты приходил, как воспринимал Major для себя?
На самом деле, всё началось еще даже до Major, мы начали работать в другой компании, а потом появился Major, я еще был студентом. И тогда, конечно, никто не рассчитывал, что это настоль-

Поздравляю компанию Мэйджор с пятилетием. Приятно, что руководство компании собрало под именем «Мэйджор» высококлассных специалистов в области логистики и управления цепями поставок. Желаю компании и ее сотрудникам дальнейшего развития, покорения новых географических локаций и увеличения доли рынка. С днем рождения, «Мэйджор»!

Степан Летавин,
Руководитель отдела логистики,
Calzedonia

ко затянет. Начинали мы вместе с Денисом Монташовым, учились вместе в институте, и нам Алексей Пономарев предложил попробовать себя в логистике. Мы не знали, конечно, что это такое, но попробовали. Прошло 15 лет... Пробуем до сих пор, учимся.

О ВЗГЛЯДЕ В СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ

Фактически это первая серьезная работа. Какие были планы?
Когда-то, 15 лет назад, мы сидели вместе, и в разговоре проскочила такая фраза: «Не, ну Freight Forwarding – это, конечно, не нефтяной бизнес, там больше \$10000 заработать нельзя. А уж \$100000 не будет никогда». Сейчас миллионов уже мало. Тогда мы были просто «Комсомольцами на стройке БАМа», которым просто нравилось то, что они делают. Хочется этот комсомольский задор сохранить до пенсии, и чтобы все сотрудники Major его сохранили тоже.

О ВИДАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Каким ты видишь партнера/подчиненного?
«Сотрудник» мне нравится больше, чем подчиненный, потому что любой человек, с которым я рядом работаю, не важно, выше он меня по должности или ниже, – партнер. Часто от того, кто работает под тобой, зависит больше, чем от того, кто над тобой. Поэтому есть просто сотрудники, с которыми хорошо работать.

О НЕЛЕГКОМ ВЫБОРЕ

Семейственность или четкая иерархическая структура?
Это очень хороший вопрос, потому что мы постоянно пытаемся совместить казалось бы несовместимое. С одной стороны, сетевая компания, глобальная, большая, многонациональная, а с другой – маленькая, с семейными отношениями. И то, что у нас, на самом деле, работает много супружеских пар, очень приятно. Я считаю, это укрепляет нашу сеть. Поэтому хочется продолжать и дальше совмещать несовместимое. С одной стороны, высокая требовательность к себе и ко всем сотрудникам, а с другой – семейные отношения. Это очень ценно и это надо беречь всегда.

О МОТИВАЦИИ

Как мотивировать сотрудников?
Только личным примером, потому что можно сколько угодно говорить

451 090

заказов зарегистрировано во внутренней учетной системе Neogenic с момента ее существования

лозунгов, но если у тебя самого этого внутренне нет, то это будет вызывать только отторжение. Плюс, создавать такую среду, таких людей, которые своей критической массой будут выдавливать всех тех, кто приходит сюда отсиживаться, прятаться за широкой спиной товарища с большой зарплатой, «перезимовать».

О НЕМАТЕРИАЛЬНОМ

Что есть идеология Major?
Идеология – это то, что нас объединяет. Это мысли тех, кто здесь работал и работает, и тех, кто строил эту компанию, это помогает сохранять дух. Люди, которые ее не разделяют, всё равно здесь долго не задерживаются, даже если они делают вид, что они ее принимают. Всё равно рано или поздно (обычно рано) среда сама собой их выдавливает, или они уходят сами. Поэтому, если вы собираетесь к нам на работу, прочитайте, пожалуйста, всю идеологию. Либо вы ее примете, либо не тратьте свое время.

О ТОМ, КАК СОВМЕСТИТЬ НЕСОВМЕСТИМОЕ

Кроме идеологии, должны быть дополнительные мотивирующие факторы?
Конечно, просто это опять совмещение, как я уже говорил. Если не будет хороших бизнес-показателей, не будет денег, то всё очень быстро развалится. А, с другой стороны, если смотреть только на финансовые показатели и не вкладываться в людские отношения, то и денег через какое-то время не будет. Потому что люди не будут отдаваться делу настолько, насколько они отдаются, не желая подвести себя и своих коллег, партнеров, родственников.

О ПРИМЕРАХ

На кого мы равнялись 15, 10, 5 лет назад?
Сначала просто была задача – выжить, зарабатывать хоть какие-то деньги. Потом мы начали смотреть на конкурентов, хотя и сейчас, конечно, это делаем. Соревноваться с кем-то проще, потому что проще измерить некую цель. У нас

95 760

ответов на вопросы о качестве работы мы получили от клиентов со времени начала оценки удовлетворенности



уже есть следующий БИХАГ – войти в 50 лучших мировых логистических компаний, и это просто такой показатель, измеряемый и ограниченный по времени.

О БОРЬБЕ

С кем мы сейчас соревнуемся?
Только с собой. Если мы стали лучше, чем были вчера, значит мы молодцы. Если мы не стали лучше, значит, мы просто потеряли это время. Мы действительно уникальные и на российском, и на мировом рынке, то есть таких компаний нет. Мы нашли свою уникальную нишу и вот в ней осваиваемся.

О ПОТЕНЦИАЛЕ

Как выглядит идеальный соискатель?
В первую очередь это отношение. Иностранский лозунг о том, что отношение и дисциплина всегда бьют класс и квалификацию, – вот это 100% про Major. Потому что нас никто не учил этому, и, вообще-то, сейчас нас тоже никто не учит, мы сами учимся. Человек должен идти «с горящими глазами», тем более, что сейчас у нас намного больше возможностей дать ему реализоваться, чем было 5, 10, 15 лет назад.



Когда я пришла в Major... чего только не было за эти 12 лет моей работы в «Мэйджор»! Кажется – целая жизнь)) Порой даже не понятно, как я вообще жила до того, как попала в этот коллектив. Было всё, как в любой семье: радости и разочарования, дни рождения, свадьбы и декреты... Да и сама я успела выйти замуж и двух сыновей родить)) Считаю, что каждый Человек, который работает с нами по-своему уникален и заслуживает достойного уважения! Благодарна к-а-ж-д-о-м-у, кто вкладывал в меня знания и умения, а, значит, – кусочек Души своей!

Елена Герасимова,
Менеджер по работе с клиентами, Major Cargo Service

О РАЗВИТИИ

Какие у нас перспективы?
Развитие внутри Major – это то, что мы считаем своим преимуществом. Сеть уже позволяет иметь массу позиций, где человек может проявить и реализовать себя. Внутри компании в разных офисах по должностям может себя попробовать, и там, и тут.

ОБ ЭГОИЗМЕ

Как отпускать из компании хороших людей?
На самом деле всё просто: нужно исходить из того, что самого человека делает счастливым и самореализованным, а свое эго и свой эгоизм стараться всем победить. Если мы действительно хотим добра человеку, то его нужно отпустить, может быть, логистика – это вообще не его. Мучиться бессмысленно. Бывает, что в моменте с ним комфортно работать, но я понимаю,

он здесь не раскроется, или ему нужно отдохнуть, или даже несколько лет походить по другим компаниям, чтобы понять, что здесь всё-таки лучше. У нас такие случаи были, не один и не два даже.

О ГЛАВНОМ ОПЫТЕ

Какой багаж наработал за эти годы?
Опыт общения с людьми как внутри компании, так и снаружи. Наверное, это самый ценный опыт, который я заработал за 15 лет. Я не могу сказать, что я стал каким-то гуру тут, просто это одно из самых сильных качеств, которое поможет нам всем двинуться дальше.

О ВЕЧНОМ

Как за 15 лет изменились мечты?
Как хотелось в детстве покорять мир, так это и осталось.

Интервью Юлии Гудковой

1958

детей сотрудников транспортного холдинга Major зарегистрировано в системе в течение 15 лет

Как начинался «Экспресс». Воспоминания Михаила Цветаева

СВЕТЛАНА ТРЕТЬЯКОВА:

Михаил, поделитесь, пожалуйста, воспоминаниями о том, как зарождался МЭ.

МИХАИЛ ЦВЕТАЕВ:

Помню, что в первый день работы Татьяны Дмитриевны (Т. Д. Летуновская, генеральный директор Major Express), перед ней стоял мешок с письмами из Новосибирска, и я поехал доставлять его, т. к. курьеров не было.

То есть Вас смело можно назвать первым курьером МЭ?

В принципе, можно. Были ещё водители из МКС, для которых казалось абсолютно невозможным сделать доставку по 5–6 адресам за день. (Улыбается)

Среди бывалых сотрудников этот мешок из Новосибирска называется НЛО – невиданный логистический объект...

Именно этот первый мешок изменил все планы по развитию МЭ, т. к. изначально собирались налаживать связи с агентами: собирать грузы и отправлять в регионы, три курьера и удалённая работа. А пришлось выстраивать работу в Москве, т. к. у регионов были свои грузы на доставку. Они, как утопающие, не разбираясь, есть договор, нет договора, зная, что Татьяна Дмитриевна ушла в «Мэйджор», стали отправлять свои мешки в валовом режиме. Всё пошло немного не по плану.

Кто стал первым клиентом МЭ?

Первым клиентом стала компания «Арнебия», вторым – «ЛогЛаб».

Расскажите, пожалуйста, немного про первичную систему учёта.

Первые 2 месяца использовали Excel, а потом под руководством Александра



Когда я пришла в «Major», я еще видела динозавров. Прошло 10 лет, динозавров уже нет, а Мэйджор процветает...

Ольга Злобина,
руководитель Юридического департамента



2010



2014

Колсанова программисты создали первичную систему учета на базе Access, в которой можно было завести клиента, накладную, вести взаиморасчеты с клиентами и агентами. Не было ни заказов, ни манифестов, много чего не было. Тогда и была разработана форма нашей накладной, которой мы пользуемся до сих пор.

БОЛЬШАЯ ЛИ РАЗНИЦА МЕЖДУ ПЕРВОЙ НАКЛАДНОЙ МЭ И ТЕМИ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС СОПРОВОЖДАЮТ ГРУЗЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ?

Первая мейджоровская? Один в один. Только незначительные изменения есть. У всех перевозчиков они примерно одинаковые.

КАКИМИ БЫЛИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С БЛИЖАЙШИМИ КОНКУРЕНТАМИ?

На первом этапе мы держались обособленно, опасались, конечно, негатива, если наш груз попадал в чужую консолидацию, но нам никто не вредил, просто отдавали наш груз. (Улыбается)

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТЕ ВОСПОМНИТЬ О 2003 ГОДЕ?

Самые общие впечатления, в моем понимании, – это подвиг Татьяны Дмитриевны и всех, кто с ней трудился. Когда в реальности сошлись наш опыт и инвестиции, стала понятна инфраструктура... Первое время были опасения и сомнения относительно будущего... 2003 и 2004 годы... Героический труд Татьяны Дмитриевны и сотрудников помог преодолеть все сложности и встать на путь развития и эффективности!

СПАСИБО!

Интервью брала Светлана Третьякова.



Николай, сын Анатолия Кулаксия



От всей души поздравляем нашего главного (Major) поставщика логистических услуг с 15-летием! Наша компания начала свою деятельность на территории России 6,5 лет назад именно с вами, и на протяжении этих лет мы растем и развиваемся, в том числе благодаря вашей замечательной команде. Команда профессионалов! Команда, которая не стоит на месте и не довольствуется достигнутыми результатами. Команда, которая всегда идет вперед, к совершенству, поддерживая во всем девиз компании: «Движение вперед, внимание к деталям». С днем рождения и желаем вам еще много долгих продуктивных лет деятельности! Выражаем уверенность в сохранении сложившихся дружественных отношений и надеемся на дальнейшее взаимовыгодное и плодотворное сотрудничество.

Major is our Major partner!
Коллектив отдела логистики
ООО «Бекмен Культер»



2012



2006



2008

3,42

года средний стаж работы сотрудников Major Terminal Истра



Константин, сын Дмитрия Яковлева



Поздравляю всех сотрудников MAJOR с 15-летним юбилеем. Ваша фирма является примером успешного российского бизнеса с высокими стандартами качества услуг и стремлением к постоянному улучшению своих процессов, предложения новых идей и оптимизации ресурсов ваших клиентов. Благодаря этим принципам компания MAJOR достигла лидирующих позиций на различных рынках по продаже товаров и оказания услуг. Я желаю вашей компании не останавливаться на достигнутом и продолжать достигать новых высот !!!

Владимир Мирошниченко,
Руководитель Департамента транспорта и таможенного оформления СНГ,
Schneider Electric

В 2004 году стартовал проект по складской логистике, который впоследствии получил название Major Terminal. Вот уже 10 лет лидером самостоятельного бизнес-направления, в составе транспортно-логистического холдинга Major, является **Дмитрий Зубарев**.

С ЧЕГО НАЧАЛСЯ МЭЙДЖОР ЛИЧНО ДЛЯ ТЕБЯ?

В 2005 году я ответил на сообщение на форуме для разработчиков Navision

о поиске консультанта по внедрению WMS системы. На тот момент у нас совместно с Максимом Репиным был хороший завершённый проект автоматизации серийного учета в «Телеком-индустрии». После пяти собеседований приступил к работе над проектом. Через 9 месяцев получил предложение подключиться к управлению складом, тогда небольшим проектом с 8 сотрудниками в штате.

КАКИЕ САМЫЕ ЯРКИЕ ВОСПОМИНАНИЯ О СТАРТЕ MAJOR TERMINAL?

В 2005 это был небольшой склад из двух маленьких неотапливаемых ангаров в Строгино. Меня встретил Дима Коротеев, в то время руководитель этого подразделения. Из первой

команды до сих пор с нами работают легендарные люди – Юра Филин и Дима Авдюхин. Это было прекрасное время, настоящий старт-ап, иногда мы по 2–3 суток непрерывно работали, сменяли друг друга, так чтобы один из нас был на работе непрерывно, 24 часа на протяжении 7–10 дней. Этот сумасшедший энтузиазм разделяли на тот момент все. Уже в 2006 году к нам присоединились Мурад Шарипов и Денис Кузьмин.

11,2 GB

весил Neogenic, когда был маленький. 215 GB – размер программы в январе 2016 года.



Когда я пришел в Major, курс доллара был 20 рублей. Прошло 13 лет...

Кирилл Ефимов,
Менеджер по работе с ключевыми клиентами, Major Cargo Service



2015

ЕСЛИ СРАВНИТЬ С ТЕМ, ЧТО БЫЛО 10, 5 ЛЕТ НАЗАД, СЕЙЧАС МЭЙДЖОР ТЕРМИНАЛ – ЭТО..?

Мы выросли почти в сотню раз с того времени, наверное, бессмысленно сравнивать. Это как ребенок на середине срока вынашивания и взрослый человек. Похожим образом и картина мира поменялась, цели, всё стало взрослым. С одной стороны, мы остепенились, с другой, научились распределять усилия для продвижения к долгосрочным целям.

КАКИЕ СЕЙЧАС У НАС ЦЕЛИ?

Конкуренция сейчас очень острая, это добавляет азарта. Главное соревнование – это соревнование с собой. Наша задача на ближайшие годы – усилить позиции в ключевых для нас индустриях, развить сильную региональную сеть. Выполнить план в пять раз за пять лет и в десять раз – за десять.

КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ И МОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ?

Нужно заниматься любимым делом. Остальное приложится. Но если ваша работа вам не нравится, не торопитесь всё бросать, загляните поглубже, всегда есть возможность повернуть карьеру туда, куда вам хочется, не растеряв наработанный за предыдущие годы багаж. Не нужно стесняться обсуждать с руководителем светлые и темные стороны вашей работы, руководитель всегда поможет, так как заинтересован в том, чтобы сотрудник раскрыл себя с сильной стороны.

ИДЕАЛЬНЫЙ СОТРУДНИК ТЕРМИНАЛА. ЕСТЬ ЛИ ТАКОЕ ПОНЯТИЕ?

На мой взгляд, самокритичный, увлеченный своим делом, уважающий и ценящий себя и коллег, открытый к новому, не боящийся работы. Такой человек будет идеальным сотрудником для любой компании.

КАК ВЫСТРАИВАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ?

Способность мысленно принять точку зрения другого человека и понять её



2014

имеет ключевое значение. Такая рефлексия создает всё остальное: уважение, эффективность, заботу, прогресс, доверие и прочее.

В ЧЁМ СХОЖЕСТЬ И РАЗЛИЧИЕ МЕТОДОВ РАБОТЫ «МКС» И «МТ»?

У нас общие клиенты, а для них услуги МТ и МКС – это часть глобального логистического процесса, поэтому у нас с МКС общая цель – предоставить клиенту безупречный сервис, поэтому у нас общая идеология и методы работы. Отличия между нами есть, но они в большей степени внутренние, МКС – это экспедитор, сознательно не имеющий своих производственных мощностей, тогда как МТ, по сути, производственная компания со своими площадями, оборудованием, производственным персоналом.

КАКУЮ ЦЕННОСТЬ ЛИЧНО ДЛЯ ТЕБЯ НЕСЕТ MAJOR? ЧТО ТЫ ПРИОБРЕЛ И ЧЕМ ГОРДИШЬСЯ?

«Мэйджор» – уникальное место, созданное настоящими энтузиастами. Прежде всего, я нашел свободу двигаться вперед к целям, которые я себе поставил сам. Нашел доверие и помощь руководителей. Нашел верных товарищей, с которыми вместе мы работаем уже много лет. Работа в условиях жесткой конкуренции с лидерами рынка сплачивает команду и создает атмосферу естественного отбора людей. У нас отличная команда,



2008

121770

уникальных посещений сайта Mjr.Ru за 2015 год

я считаю, у нас работают лучшие люди отрасли, а ведь многим еще только предстоит по-настоящему расправить крылья.

КАК ЗА 15 ЛЕТ ИЗМЕНИЛСЯ ТЫ САМ?

15 лет назад я только начал свою карьеру. Забавно вспоминать каким юным и наивным я был, сколько совершил ошибок и упустил возможностей. Говоря серьезно, за это время жизнь научила отвечать за свои решения, и легкие, и тяжелые, ценить людей, научила не бояться тяжелой дороги к выбранной цели.

О ЧЕМ ТЫ МЕЧТАЛ В ДЕТСТВЕ? НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНОСТЬ СТАЛА БЛИЗКА К МЕЧТЕ?

С детства я увлекался конструкторами, программированием, меня завораживало чувство, когда что-то написанное, сконструированное оживало и работало само по себе. В этом смысле, наверное, детские устремления осуществились: мы сами создаем свой дом, свой маленький мир, свою компанию, и всё это живет и развивается.

Интервью Натальи Федоритенко



In August, 2015 we celebrated 10 years of our cooperation with Expeditors International of Washington Inc. This was really challenge and big honor for Major to become exclusive agent of Expeditors in Russia. For this 10 years we have built very close relationship between our companies, handled much global business and projects, together we managed to get large volume increase to Russia and add also Kazakhstan and Belarus to our mutual network.

Combination of high quality service standards, professional and technology achievements of Expeditors with strong local support of "Major" in Russia and CIS branches allows to provide customers with the best service. We are big power together!

Elena Uvarova, Product Manager, Air International



When I think about working with Major, I can't help but think of them as part of the "Expeditors Family". It is a true honour to work with such a great and motivated team. Every encounter we have highlights Major's dedication to a successful partnership with Expeditors and to excellence in all they do. I visited this great team last year, and I can't

wait to visit them again. Major's hospitality and generosity was absolutely overwhelming and made me fall in love with Moscow. See you again soon!!!

Manal Sakr,
Director, Trade Compliance – Europe



During the time we were handling Cisco business from NL into Russia, I have visited Russia and Major many times. I still remember the warm welcome by the Major team in Moscow during all my visits while the temperature outside had dropped to minus 28 °C! (January). I was one of the lucky ones being present during the party around Major's

10th Year Anniversary, this was very nice and I had the chance and meet the whole Major team from all over Russia. The team at Major was always showing great hospitality especially during the traditional Russian dinners.

Fortunately, I had the pleasure once to host a few visitors from Major and had them experience the (night) life in Amsterdam, they told me that they'd loved this.

And I hope that one day I will have the opportunity again to visit you and am looking forward to it, so, please, be prepared! До свидания!

Willem van der Brugge,
Regional Account Manager – Europe, Middle East,
Africa & Indian Subcontinent



2005



2006



Congratulations to your 15th Anniversary!
What an achievement!!! 15 years on the market and one of the strongest local Logistics Providers Expeditors is proud to be part of this development over the last 10 years!

Assume a challenging year for Russia last year – and while we always say we do Logistics and not Politics we must admit that what happens in the world influences our biz and our personal lives, maybe even our perception... something we should not allow to happen and to fight

always... As at the end of the day we are People – we are Friends and we are Trusted Biz Partners. Expeditors will remain a committed Business Partner to Major. We still feel we are a strong Team together with Expeditors having the Global Network and Majors the Strength in Russia and so this year we will push again for more people to visit to leverage knowledge into each others and so provide our customers strong service offerings. Getting to know each other is for me the key in developments – Building Knowledge therefore is my personal goal this year where I want to invest more time: knowledge builds trust and trust creates confidence and confidence allows to go out and sell and built relationships...

Ingeborg Drückler,
Director European Agents, Israel & CIS Countries



My trips to Russia have always been enjoyable, mainly due to the Major colleagues taking very care of their visitors. I travelled to Moscow twice to visit the customer I helped manage and on both occasions, felt very welcomed. The Major team took their spare time to show us around their beautiful city of Moscow which will always stay in my

memory for many years to come. Thank you!

Chris Chapman,
Account Manager, Customer Retention & Development



2005



Олег, сын Оксаны Васильковской



During my trip to Moscow to visit with Jabil in Tver, we found Major Cargo staff was well organized, prepared and very professional. The Major Cargo team is warm (unlike the outside temperature which was -5 °C), friendly and very hospitable. I look forward to my next visit. Congratulations on your 15 year anniversary, and best of luck going into your next 15 years.

Tom Davide,
Manager, Global Accounts



2005



Даниил, сын Елены Поленовой



Компания CISCO от всей души поздравляет Major с 15-летием! Желаем вам приписать 0 к этой цифре.

Надежда Кузаева,
PROJECT MANAGER.LOGISTICS-WAREHOUSE
EMEAR SC Global Operations

1760

звонков в месяц в среднем
поступает на основной телефон
Major Cargo Service 737-60-06

Офис в Шереметьево был первым и одно время единственным «местом обитания» Major Cargo Service. Чуть позже было принято решение о расширении географии в сторону второго крупнейшего аэропорта в московском регионе, был открыт офис в Домодедово. Офисы в Шереметьево и Домодедово долгое время существовали отдельно, соревновались друг с другом по показателям, прибыли. В 2015 году стало окончательно понятно: кооперация – лучше соревновательного духа в первую очередь для клиентов, а, значит, и для нас. Руководителем объединенного подразделения Московского

авиационного узла стал **Владислав Сухоруков**, который пришел на работу как раз в 2006 году.

КОГДА ТЫ ПРИХОДИЛ, КАКОЕ БЫЛО ВПЕЧАТЛЕНИЕ О MAJOR?

Я шел учиться, выбирал между несколькими компаниями, пробовал работать помощником декларанта. Помню, по ночам я сидел с сотрудником, который оформлял скоропорт, учился, как заполнять декларацию, а днем сотрудники играли в сетевые игры.

10 ЛЕТ ПРОШЛО... ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

Многое, конечно. Теперь в сетевые игры не играют.

РАБОТАТЬ СТАЛО ПРОЩЕ ИЛИ СЛОЖНЕЕ?

Сложнее, объемы растут постоянно, конкуренция высокая, приходится работать быстрее и в то же время эффективнее, снижать ставки, постоянно держать руку на пульсе.

ЗА ЭТО ВРЕМЯ, НАВЕРНОЕ, МНОГО ЛЮДЕЙ УХОДИЛО. НАУЧИЛСЯ ОТПУСКАТЬ ЦЕННЫЕ КАДРЫ?

Научился со временем. Если человек хочет уйти, он всё равно уйдет, его не удержишь ни деньгами, ни уговорами, всё это временно. Если говорить о ценных кадрах, то из офиса «Домодедово» многие выросли внутри компании, перевелись в Центральный офис, занимают высокие позиции. Очень приятно растить профессионалов. Если люди не хотят расти, развиваться, нам с ними не по пути.



2014



2014



2015

ЧТО ТЕБЕ СЕЙЧАС ГОВОРЯТ КАНДИДАТЫ НА РАБОТУ В MAJOR? ЗАЧЕМ ОНИ ПРИХОДЯТ?

Те, с кем я разговариваю, хотят развиваться. К примеру, к нам пришел бывший коллега нашего сотрудника. Когда я с ним разговаривал, спрашивал, почему он хочет работать в Major, он сказал: «Я вижу, как люди растут в профессиональном плане, я тоже так хочу». Это очень приятно.

КАК ТЫ ОЦЕНИВАЕШЬ ГЛОБАЛИЗАЦИЮ В ВИДЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОФИСОВ «ШЕРЕМЕТЬЕВО» И «ДОМОДЕДОВО»?

Рассматриваю именно как глобализацию. Мы все к этому плавно подходим. Объединение «Шереметьево», «Домодедово» и «Внуково» еще в процессе, и я сам еще в процессе становления как руководитель. Смотрю со стороны и воспринимаю МАУ как организм, который мы по кусочкам собираем, как врачи. Есть отдельные органы, которые работают сами по себе, а их нужно скомпоновать так, чтоб весь организм работал, как часы. Расставляем людей по местам, прописываем процедуры, которые, как кровеносные сосуды, должны запустить здоровый и высококачественный организм.

ЛОЖКА ДЕГТЯ: ЧТО НЕ УДАЛОСЬ, НО ОЧЕНЬ ХОТЕЛОСЬ?

Первое, что приходит в голову, – собственные продажи силами подразделения. Это очень нелегкий труд, как оказалось. Мой собственный опыт: долго обхаживали нескольких крупных клиентов, заходили с разных сторон, считали, предлагали варианты, рассчитывали, ждали... и не взяли. Но сделали выводы.

НАШИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ ОБЫЧНО ВЫЗЫВАЮТ НЕОДНОЗНАЧНОЕ К СЕБЕ ОТНОШЕНИЕ: ДОЛГО, НЕУДОБНО, БЮРОКРАТИЯ. ВЫ КАЖДЫЙ ДЕНЬ РАБОТАЕТЕ С ТАМОЖНЕЙ. ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ЭТИ ГОДЫ В РАБОТЕ С ТАМОЖНЕЙ?

Так говорят неосведомленные люди или те, кто привык постоянно жаловаться на власть. Госструктуры очень изменились, стали ближе к людям, понятнее, очень многое направлено на сокращение времени на процедуры и борьбу с коррупцией. Да просто вспомните, как раньше нужно было получать паспорт, в каких очередях отстоять, а теперь всё онлайн, выбираешь удобное время, приходишь, сдаешь документы. В таможне так же: электронное декларирование, отсутствие

617

книг по бизнес-тематике собрано в корпоративной библиотеке Major

бумаг, время на выпуск декларации минимальное.

СЕМЬЯ И ДЕТИ – ДЛЯ ТЕБЯ ЭТО...

Это часть жизни, именно часть, я сторонник баланса. Нельзя выделять и ставить на первое место какую-то сферу жизни – ни работу, ни семью, ни хобби, ни что-то другое. Читал одну книгу, в которой описывались жизни заключенных в концлагерях во время войны. Там у людей отбирали что-то самое дорогое, у многих отбирали семьи, и те, кто свою жизнь посвятили только одной части, – погибали морально, физически. Потому что больше ничего не было, потому что не оставалось цели, люди не понимали, что им делать, как жить дальше. Те, у кого был баланс, нашли в себе силы психологически пережить эти все ужасы. Я очень стараюсь распределять время и уделять всем сферам своей жизни внимание и время.

НА СКОЛЬКО ЛЕТ ВПЕРЕД ТЕПЕРЬ СТРОИШЬ ПЛАНЫ?

Когда мне было 25, я читал книгу «Как стать миллионером». Меня она тогда так впечатлила, что я, конечно, тоже поставил себе цель – обозначил сумму, обозначил срок, к которому хочу ее достигнуть. Потом, когда начал анализировать свои доходы, понял, что цель-то уже достигнута, при этом раньше времени. Сумма заработана, но при этом у меня ее нет, ведь есть постоянные расходы. Значит, при постановке цели я что-то не учел, неправильно сформулировал. Теперь нужно ставить новые цели, и сейчас я уже к этому вопросу подойду более рассудительно!

БЕЗ ЧЕГО МОЖНО ПРОЖИТЬ, А БЕЗ ЧЕГО НЕЛЬЗЯ? В БИЗНЕСЕ, В ЖИЗНИ?

Без веры. В то, что ты делаешь, в то, что ты сможешь что-то сделать, в людей, в то, что всё будет хорошо, во всем должна быть вера!



Благодарим за многолетнее сотрудничество! Major – партнер, на которого можно возложить самые ответственные задачи! Успехов и процветания!

Алексей Викторов,
Руководитель отдела логистики,
ЛИБХЕРР-РУСЛАНД



2007

Все мы знаем «Мэйджор Сити», и в частности наш офис и Склад М9, такими, какими мы видим их каждый рабочий день.

Но было время, когда всё только начиналось: поле, лесок вдалеке, после дождя непролазная грязь, стройка, но при этом энтузиазм, вера в победу и лучшее, ощущение чего-то нового и неизведанного у тех первых сотрудников офиса и склада М9. «Ведь горы покоряются отважным»...



2007

Оборачиваясь назад и вспоминая 2007 год. Тогда я был еще совсем юным сотрудником Подразделения логистики, отработал свой первый год в компании «Мэйджор» и, впрочем как и сейчас, с интересом смотрел в будущее. В 2007 году мы впервые оказались на территории складского комплекса «Терминал М9». Это был как переезд молодой семьи в свою собственную первую квартиру. С празднованием новоселья и торжественным разбиванием бутылки шампанского об угол здания. Помню, как обживали и настраивали наши новые рабочие места. Да, на дворе еще были следы стройки, не было своей столовой, и в обед собирались очереди, но... зато здесь было много места и света. Пройдет еще совсем немного времени, и наша семья вырастет. Подразделение логистики выросло в Отдел наземного таможенного оформления. Кто-то уйдет, а кто-то, наоборот, только придет в нашу семью. Но это будет потом. Пока же мы только начинали обживать наше новое уютное гнездышко.

Василий Крылов, Старший специалист по таможенному оформлению

Я пришла в компанию в марте, и уже в сентябре мы переезжали. Что я могу вспомнить о переезде? Собирали технику (компьютеры, принтеры, наши архивы) самостоятельно и грузили в машину Людмилы Рязанцевой, чтобы точно быть уверенными, что всё доедет и будет у нас в первый рабочий день... Устроили настоящее новоселье, каждому подразделению дарили атрибуты «нового дома» – цветы в вазах и горшках, накрыли стол. Все тогда сидели в одном кабинете. Единственным неудобством в первое время была грязь, приходилось реально преодолевать маршрут от сегодняшнего въезда до офиса. Но она не смогла сломить нашу решимость и желание работать...

Марина Пасюкова, менеджер Отдела кадров



2008

98 808

часов обучения было организовано Учебным центром транспортного холдинга Major для сотрудников



2014



Леонид, сын Кирилла Ефимцева

В 2007 году мы переехали на территорию М9. Тогда еще склада, каким мы его знаем сейчас, не было. Автомобильные салоны тоже были еще не достроены, а значит ни дороги, ни парковки – ничего не было. Работали мы на цокольном этаже соседнего здания. А там, где сейчас уже всё застроено парковкой, был лес с прудиком, и мы туда ходили за грибами в обеденный перерыв(!). Наш коллектив заметно подрастал, аж до 10 человек. И вот, наконец, в конце года мы въехали на «Склад М9», который мы знаем сейчас, и начался новый этап в развитии Major Terminal.

Дмитрий Авдюхин, старший смены, Терминал М9

Всех сотрудников в момент торжественного переезда встречал Алексей Львович Пономарев. У него была заготовлена бутылка шампанского, которую он удачно разбил о склад. В тот день, около 12 часов, отключили электропитание, и сотрудники не могли работать. В 16:00 приняли решение отпустить всех по домам. Но оба корпоративных автобуса ПАЗ вышли из строя. Я совершил 2 рейса «М9 – Строгино», чтобы помочь коллегам выбраться с работы.

Алексей Степанов, руководитель ИТ-департамента

Говорить о переезде и тех временах можно часами. Что запомнилось острее всего при открытии офиса? Наверно, мое первое посещение (еще до официального открытия). Мы с тогдашним руководителем отдела персонала приехали в уже готовое помещение. Правда, перил на втором этаже еще не установили. Как сейчас помню это животное чувство – посылнее прижаться к стене и не отходить от нее ни на шаг... Однажды в офис влетела летучая мышь. Сколько было эмоций, визгов, смелых «охотников»...

Людмила Рязанцева, руководитель Отдела кадров



2014



2007



15 лет побед

Born in 2001–2015

Максим, сын Елены Королевой,
родился в 2001 году

Полина, дочь Анны Былинкиной,
родилась в 2002 году

Антон, сын Людмилы Садовниковой,
родился в 2003 году

Алексей, сын Натальи Скрипкиной,
родился в 2004 году

Михаил, сына Романа Хоперского,
родился в 2005 году

Артем, сын Ирины Пахомовой,
родился в 2006 году

Софья, дочь Александра Карманова,
родилась в 2007 году

Софья, дочь Екатерины Чукалиной,
родилась в 2008 году

Владислав, сын Андрея Мельникова,
родился в 2009 году

Руслан, сын Мурада Шарипова,
родился в 2010 году

Яна, дочь Юлии Гудковой,
родилась в 2011 году

Яна, дочь Татьяны Яковлевой,
родилась в 2012 году

Ксения, дочь Дмитрия Шмелева,
родилась в 2013 году

Лев, сын Владимира Студеникина,
родился в 2014 году

Александра, дочь Людмилы Рязанцевой,
родилась в 2015 году

Продолжение следует...



Арина, дочь Александра Цветаева



От имени руководства компании LPP поздравляем вас с юбилеем! Желаем вам быть динамично развивающимися, современными, модными и всегда, и везде быть в тренде!

Александр Самоаев,
руководитель отдела логистики,
RE Trading

О ТОМ КАК СОЗДАВАЛАСЬ «КЛЮЧЕВАЯ ИДЕОЛОГИЯ» MAJOR

Есть замечательная книга «Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением», авторы Джим Коллинз, Джерри Поррас. Книга является глубоким исследованием причин многолетнего успеха компаний, которые существуют не один десяток лет, при этом продолжают развиваться и удивлять мир новыми продуктами и необычайным качеством сервиса. Авторы нашли одну фундаментальную причину, объединяющую эти компании. У всех этих компаний в том или ином виде были сформулированы «Ключевые ценности» и «Предназначение компании». «Ключевые ценности» — это важнейшие долгосрочные организационные постулаты, а «Предназначение» — это фундаментальные причины существования организации,

выходящие за рамки получения прибыли. Совокупность «Ключевых ценностей» и «Предназначения» и составляют «Ключевую идеологию» организации. Главная идея, которую авторы раскрыли в своей книге, это то, что люди собираются вместе и создают организацию для совместного достижения целей, которых они не в состоянии достичь по отдельности. И хотя прибыль является необходимым условием существования организации, но это не есть конечная цель — это лишь средство для достижения более важных целей. В своем анализе авторы пришли к интересному выводу: «Ключевую идеологию» нельзя придумать или навязать, её можно только выявить. «Ключевая идеология» — это генетический код организации. Нельзя навязать тигру ДНК слона, у тигра он свой, уникальный и неизменный.



2008



2012

26

юбиларов (т. е. со стажем работы 5 лет и более) работают на складе Major Terminal M9

Так, в 2008 году, возникла идея выявить и сформулировать идеологию Major, которая была бы неизменной путевой звездой на пути дальнейшего развития компании, и которая максимально отражала бы изначальное настроение, с которым создавалась компания. В связи с этим был проведен опрос ключевых сотрудников компании. Состав включал в себя не только руководителей, но также сотрудников на различных позициях, максимально лояльных к компании, разделяющих её принципы и настроение, и, кроме того,

10987

общее количество сотрудников, которые когда-либо работали в Транспортном холдинге Major

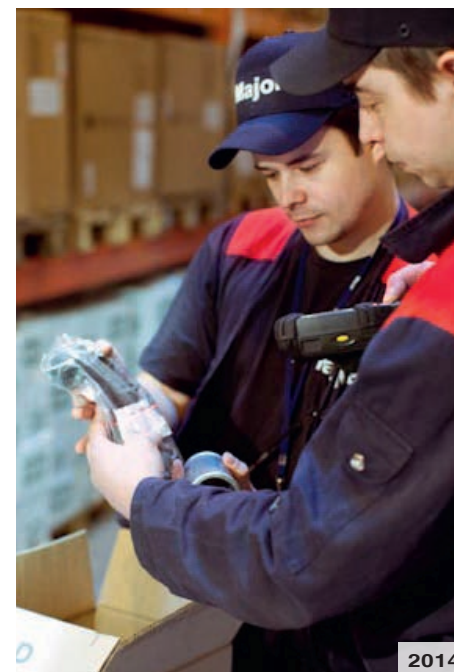
настоящих профессионалов своего дела. В анкете был всего один вопрос: «Назовите пять качеств, которые вы цените в работе больше, чем деньги». К большому удивлению выяснилось, что люди писали про одно и то же! И что 95% полученных ответов укладывались в пять емких формулировок, которые впоследствии и составили нашу «Ключевую идеологию»:

- Постоянно развиваться. Достигать превосходных результатов. Быть лучшими.
- Получать удовольствие от своего труда и работы в команде.
- Быть честными и открытыми.
- Приносить пользу и радость людям.
- Создавать цивилизованное общество для нас и наших детей.

Александр Колсанов



2009



2014



2014

Когда я пришла в «Мэйджор», в офисе «Шереметьево» оформляли не более 100 деклараций в месяц. 400 ДТ в месяц — цель, которую тогда перед офисом «Шереметьево» ставило руководство компании, казалась невероятной цифрой и несбыточной мечтой. Прошло 10 лет, и цифра 600 ДТ в месяц теперь обыденна и недостаточна.

Светлана Алексеева,
руководитель Отдела по работе
с ключевыми клиентами Major Cargo Service



О ТОМ, КАК ОТРЫВАЛСЯ СКЛАД В ИСТРЕ

А тем временем открытый в конце 2007 года терминал M9 уже к лету 2008 года стал испытывать сложности с наличием свободных площадей для предоставления услуг новым клиентам Компании. Руководством МТ было принято решение о расширении и открытии новой площадки класса «А» в Московском регионе. Уже к концу лета совместно с «Мэйджор ЛТЛ» был арендован склад на территории индустриального парка «Кулон-Истра» площадью 15 тыс. м². Первым клиентом новой площадки стала компания «Нутриция», завод по производству детского питания, которой расположен в Истре. Полноценная работа началась в октябре, когда с М9 были переведены ещё несколько клиентов, крупнейшим из которых был

«Эриксон Корпорация». Штат сотрудников на тот момент составлял всего 12 человек, многие из которых до сих пор работают в Компании. За прошедшие 7 лет эти сотрудники выросли в настоящих мастеров своего дела, достигли профессиональных высот, занимают руководящие позиции и являются непререкаемыми авторитетами для всего коллектива. Именно с этого момента началась активная самостоятельная жизнь «МТ Истра»! Впереди нас ждали бурный рост клиентской базы, решение новых задач, связанных с ним, расширение штата, переезд в новый корпус, постоянное совершенствование технологий и качества. Эти процессы продолжают до сих пор и уже никогда не остановятся!

Роман Хоперский, Анна Маклакова



От лица компании «Дикая Орхидея» искренне поздравляем вас с юбилеем. 15 лет вы своей неугасимой энергией, позитивным настроем и богатым опытом достигаете новых высот и помогаете своим партнерам реализовывать новые проекты. С годами наше сотрудничество крепнет и становится еще более плодотворным. Позвольте поблагодарить вас за всю проделанную и предстоящую совместную работу. Надежность и высокий профессионализм – это неизменные качества всех ваших сотрудников. Каждый из них вложил душу в развитие и процветание компании. Желаем вам не останавливаться на достигнутом, реализовывать новые проекты в минимальные сроки и с легкостью решать поставленные задачи!

Татьяна Одушкина,
Заместитель руководителя Отдела
внешней логистики, РозТех

30 730 603

накладных Major Express было
доставлено с 2004 года

В 2009 году группа амбициозных сотрудников отправилась из Москвы в Санкт-Петербург покорять Северную столицу. А всё потому, что в конце 2008 года руководство компании «Мэйджор Терминал» приняло решение открыть склад в городе Санкт-Петербурге. Благодаря именно их усилиям в районе Парнаса, п. Ольгино, появляется совсем небольшой склад размером в 1000 м².

Одними из первых, кто начинал работать на складе, были Иван Бодров, Артем Ананьев, Алексей Бондаренко, Алексей Алексеев и Евгений Титов. «На складе почти ничего не было, только несколько рядов металлических кейсов, которые создавали атмосферу склада, – вспоминает Евгений Титов. – На тот момент мы все были водителями,

Когда я пришла в Major, он еще не был такой крупной компанией, как сегодня. Несмотря на это, Компания была наполнена многочисленными идеями и большим желанием жить и развиваться. Меня встретил сильный и сплоченный коллектив, который искренне верил в успех своего дела. Их трудолюбие, нацеленность на результат и неиссякаемый огонь в глазах вдохновили и заразили меня желанием развиваться вместе с ними. С течением времени Major развивался, становился больше, сильнее и устойчивее к воздействиям извне. В коллектив вливались новые профессионалы и по-настоящему интересные люди. Оглядываясь назад, могу с уверенностью сказать, что Major научил меня терпению и мудрости, упорству и настойчивости, твердости в принятии решений. И это не в последнюю очередь помогло мне найти свой собственный путь в жизни. Прошло 10 лет, и я продолжаю получать огромное удовольствие от работы в Компании, вдохновляться ее успехом и гордиться ее достижениями.

Я поздравляю Major с Днем Рождения!
Желаю всем сотрудникам не останавливаться на достигнутом, снова и снова покорять новые вершины! Желаю процветания и крепких деловых отношений!

Елена Степина, Финансовый директор Major Terminal



2010



да и опыта, честно говоря, у нас было мало, но мы старались, стремились, мы учились на своих ошибках». «Могу добавить, что начиналось всё скромно, – вспоминает Иван Бодров, – но потом началось бурное развитие». А в июле 2009 года был официально открыт завод «Ниссан». Началось производство моделей Tiana, X-Trail, Murano. После запуска производства, в начале осени, был объявлен тендер на предоставление складских и транспортных услуг, который мы успешно выиграли. Складская площадь увеличилась в 12 раз, а вместе с ней появились внушительный штат, новые технологии и переносные системы работы. В апреле 2010 года была открыта площадка «Гориго». Ее первым клиентом стал уже работающий на нашем складе «Парнас проект», численность сотруд-

ников составляла порядка 25 человек. Развитие Major Terminal Гориго набирает обороты, крупный ритейлер заехал на склад в 2012 году, и численность сотрудников составила уже порядка 180 человек. В это время территория Major Terminal СПб выросла в два раза за счет увеличения складских площадей. В 2013 году на «Парнасе» произошли очень важные события. В связи с планируемым изменением технологического процесса на заводе «Ниссан» был объявлен тендер на предоставление услуг. Компания «Ниссан» во всем мире на своих заводах использует свои системы управления производством (MRP) и складом (WCS). Эта новая система должна была заработать и на нашем складе. Совместно с главным поставщиком «Ниссан» во всем



Даниил, сын Глеба Хомутова

мире внедрение этой системы было доверено Major Terminal. Сотрудники Major Terminal Парнас отправились в Англию, чтобы перенять опыт у западных коллег, и, вернувшись, быстро и качественно распространили полученные знания среди коллег в Санкт-Петербурге. С этого момента началась новая веха развития отношений с компанией «Ниссан». По прошествии 5 лет площадки «Парнас» и «Гориго» прочно заняли лидирующие позиции среди логистических операторов в городе Санкт-Петербурге. Благодаря отличной и слаженной работе такого крупного клиента, как «Шелл», в 2015 году был выигран тендер и соответственно запущен склад в городе Торжке, расположенном в Тверской области, на территории завода «Шелл». Мы обслуживаем клиента по полному циклу на его действующем производстве и делаем это успешно. И, можно сказать, что это совершенно новый этап в развитии нашей компании. Но это далеко не все результаты, впереди у коллектива Major Terminal еще много недостигнутых вершин!

Коллектив Major Terminal СПб

6340

населенных пунктов покрывает сеть
Major Express к 2016 году.





Софья, дочь Андрея и Натальи Шнайдер

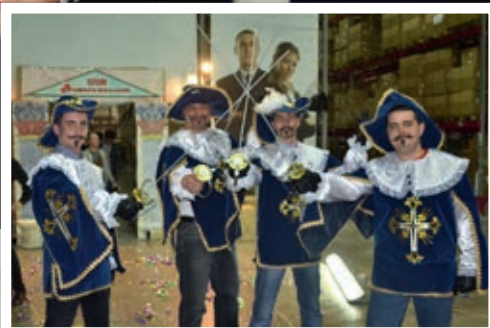
Братья Тарасовы – люди военной закалки. В созданном им подразделении НАЗЕМКАЖД очень много принципов и подходов к работе, основанных на военных законах. Решение о развитии направления железнодорожных перевозок в МКС было принято еще в конце 2009 года, и на 2010 уже стояли конкретные планы и задачи, результаты оценивались по результатам первого года работы, а потом новые планы, новые цели, новые люди. Неизменно одно все эти годы: командная работа – залог успеха, жесткая дисциплина – путь к самоконтролю для достижения целей, обучение и самообразование – фундамент профессионализма, беспрекословная подчиненность в рамках рабочих процессов. Но обо всем по порядку.



2014

Когда я пришла в Major, я думала, что всё еще впереди... Прошло 10 лет, и я до сих пор думаю, что всё еще впереди...

Анна Былинкина,
Менеджер по работе с ключевыми клиентами, Major Cargo Service



2015



ОТЧЕТ О ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЕ. 6 ЛЕТ СОБЫТИЙ И ДОСТИЖЕНИЙ

2009 год. В ноябре 2009 года руководителями МКС было принято решение о формировании Отдела железнодорожных перевозок. В группу вошли 4 человека с целью организации ЖД перевозок как профессионального сервиса для клиентов Компании. Основными задачами на 2010 год было сформировать устойчивое подразделение по оказанию услуг по внутрироссийским перевозкам, и как можно быстрее заработать свой первый миллион.

2010 год. В течение года произведены доработки во внутренней учетной системе NEO, чтобы контролировать выполнение заказов по ЖД. В течение года нас стало на 2 человека больше. Внутрироссийские перевозки осуществляются в двух направлениях: КОНТЕЙНЕРЫ и ВАГОНЫ. Планы на 2011 год – продолжение развитие внутрироссийских перевозок и начало выполнения международных перевозок.

2011 год. Объединение продуктов «ЖД. Внутренние» и «ЖД.Международные». В компании единый продукт – ЖД Перевозки. В отделе 8 человек. Запуск и развитие внутреннего продукта «Международные». Планы на 2012 год – начало развития региональной сети ЖД, формирование Регионального корпуса. Увеличение финансовых показателей на 20%.

2012 год. В отделе 10 человек. За год заработано на 60 % больше, чем за 2011 год. За год перевезено 15 тысяч тонн нефти, отправлено 120 полувагонов, 1568 контейнеров, 180 крытых вагонов, 582 контейнера из Китая. Запущен проект «Сборные жд перевозки», и перевезено 51 тысяча тонн сборного груза. На 2013 год поставлены задачи по увеличению про-

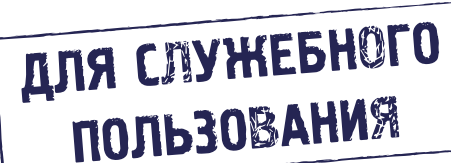
1

выговор был сделан сотруднику за «сон в коробке на складе»

изводственных мощностей и увеличению финансовых показателей на 30 %.

2013 год. В отделе по-прежнему 10 человек. Принято решение продолжать двигаться вперед существующим личным составом, не увеличивая штат. Запущен новый внутренний продукт АВТО по организации перевозок автомобилей всеми видами транспорта (контейнеры, сетки, платформы, эвакуаторы, автово-зы). На первом этапе выполнялись заказы «Мэйджор Авто», но вскоре данный сервис стал востребован как у частных лиц, так и у других дилеров. План по прибыли выполнен, прирост к 2012 году – более 50 %. Создание группы Клиентской поддержки, группы Расчета и Экономического блока с целью оптимизации и контроля процесса перевозки для достижения максимальной эффективности.

2014 год. Отдел увеличился на 4 человека. Теперь нас 14. По результатам года основные финансовые показатели увеличены с 25 до 35 %. Уверенное движение вперед. Начинаем особое внимание



77914

заявок на доставку документов
осуществили штатные пешие курьеры
Major Cargo Service и Major Terminal
за 7,5 лет.



2015

уделять опросам клиентов, документообороту, выполнению запланированных операций. Заключены прямые договоры с генеральными перевозчиками РФ: РЖД, ТрансКонтейнер. В планах на 2015 год – реорганизация подразделения с целью готовности к федерализации.

2015 год. Можно сказать, этот год, один из самых результативных. Переименование отдела в Департамент ЖД перевозок с созданием Дивизионов Международных и Внутрироссийских перевозок, отдельных служб обеспечения. Открытие Представительств ЖД на станциях Московского узла (с офисом на Кунцево-2), в Нижнем Новгороде (Костариха). Отправлен первый контейнер из Москвы, где грузоотправитель – «Мэйджор Карго Сервис». Тесная работа с жд специалистами на территориях в Санкт-Петербурге, Саратове, Екатеринбурге. Уверенное развитие международного направления: доля международных перевозок составляет 50 % общего бизнеса. Запущен проект сборных и экспресс-перевозок из Китая. Начало работы группы Специальных проектов. По итогам года прирост к 2014 году по РП составил 40%.

Планы на 2016 г. На 2016 год взят план по увеличению финансовых показате-



СЕКРЕТНО
ЗАПОЛНЕНО СОБСТВЕННОРУЧНО



May
All Year be full of
Joy
Original ideas and
Rich clients

Молодые
Энергичные
Деловые
Жизнерадостные
Ответственные
Результативные

Татьяна Ковальчук,
Emerson Process Management

лей относительно 2015 года в два раза, создание и развитие региональной сети ЖД с обширным вовлечением в проекты Территорий МКС. Создание Европейского и Азиатского Корпусов в рамках развития Дивизиона Международных перевозок. Запуск проекта «Сборный контейнер» в Службе Сборных Перевозок. Создание представительств на жд станциях городов Краснодар, Новороссийск, Тюмень и Новосибирск. Уверенное движение к БИХАГ департамента: «В 2020 году создать “Сухой порт Major” с возможностью отправки/приема грузов по железной дороге».

Братья Тарасовы,
Руководители МКС.ЖД ПЕРЕВОЗКИ

БИХАГ
НАЗЕМКАЖД
до 2020 года (5 лет)

Создать
"Сухой порт Major"
с возможностью
отправки/приема
грузов по
железной дороге



Стать сильным игроком на международном рынке? Конечно! Мы идем к этой цели стремительно! Знание английского языка играет роль в достижении этой цели? Да, это залог успеха компании. С 2007 года мы вступили на путь к знаниям и открыли корпоративные курсы английского языка для наших сотрудников. Спустя несколько лет, в 2011 г., появился проект English Club – возможность раз в неделю практиковать английский язык с коллегами и позитивно проводить время, общаясь на свободные темы. English Club долго был особенностью только Центрального офиса, но теперь уже в Санкт-Петербурге,

Краснодаре, Нижнем Новгороде, Алмате, Минске, МТ – Истра, МТ – Парнас еженедельно проходят встречи в English Club. К 2015 году ежемесячная отчетность руководителей стала проходить на английском языке, пятница официально объявлена English Friday, когда вся внутренняя переписка ведется только на английском языке. Почему мы выбрали именно пятницу? Просто потому, что с далекого 2011 года именно в этот день каждую неделю проходит English Club! Гордимся ли мы? Конечно! Ведь тогда никто и подумать не мог, что этот «проект» станет Традицией...



3006

билетов на транспорт было куплено для рабочих поездок с 2011 года

Сколько раз ты получал приглашение на встречу в English Club и нажимал «Отклонить»? Наверное, в этот момент в голове крутилось: «Какая мне польза от этого будет?!» Сегодня мы рекламируем English Club по принципу «Вредных советов»: «Не любишь слушать чужие рекомендации, читай “вредности” и делай наоборот!»

ВРЕДНЫЙ СОВЕТ #1

Не пытайся заниматься английским языком в English Club! Зачем тратить свое драгоценное время? Занимайся языком только с преподавателем, ведь ты ему платишь за это!

Полезный совет

Говори! Пытайся говорить на языке с самого начала его изучения. Забудь отговорку «у меня еще слабый уровень»! Вспомни, как ты учил русский язык: сначала учился произносить звуки, потом складывал их в слова, далее в простые предложения, постепенно ты улучшал свой навык. Составь пару предложений и озвучь их в English Club.

ВРЕДНЫЙ СОВЕТ #2

Приходи в English Club просто деликатно помолчать. А что? Ведь целых 16 % информации воспринимается через слух.

Полезный совет

Невозможно научиться танцевать, наблюдая, как пары кружат в вальсе, нужно самому пуститься в пляс! Не только пассивно слушай, как говорят другие, но и активно общайся, развивая все навыки одновременно.

ВРЕДНЫЙ СОВЕТ #3

Даже не пытайся произнести звук на встрече в English Club. Разговаривая на английском языке, ты рискуешь совершить ошибку! А ведь участники English Club и все окружающие только и ждут момента, чтоб посмеяться над тобой.

Полезный совет

Поверь, лучший способ побороть страх – идти ему навстречу, об этом, кстати, рассказывает Юрий Павлюк на своих лекциях. И еще послушай, как говорят иностранцы на английском, – страх как рукой снимет. Несмотря на акцент и словарный запас, люди из разных стран понимают друг друга.

ВРЕДНЫЙ СОВЕТ #4

Если тебе хочется сказать в English Club что-то сложное, подумай! Даже

не пытайся выразиться простыми словами. «Загугли» новые слова, которые ты не знаешь, повтори и тут же забудь.

Полезный совет

Небольшой словарный запас – это не повод огорчаться, а, наоборот, проявить смекалку, фантазию и совершенствовать разговорные навыки. Если ты научишься пользоваться грамотно своим лексическим запасом, то сможешь найти выход из любой ситуации. Даже если ты не можешь вспомнить конкретное слово, постарайся его просто описать, ведь мы так поступаем и в русском языке.

ВРЕДНЫЙ СОВЕТ #5

И, конечно, а cherry on a cake («вишенка на торте») – никакой регулярности и подготовки! Ты же не ведущий клуба, вот пусть он готовится. Главное – прийти, послушать, – и можно забыть про язык на неделю, а то и на две.

Полезный совет

Дорогой наш коллега, ты уже неоднократно слышал: ежедневные занятия даже по 15–30 минут будут намного эффективнее однократного многочасового занятия. Попробуй хотя бы одну неделю позаниматься в таком режиме, и ты уже заметишь результат. Перед встречей в English Club подготовь предложения на объявленную тему и обязательно произнеси их!

Евгения Свечникова,
менеджер Учебного центра



Екатерина и Александр, дети Михаила Эппа



Уважаемые партнеры!
От лица компании «Фрай Вилле» примите самые теплые и искренние поздравления С Днем Рождения! Мы работаем вместе с вами уже более 10 лет и твердо знаем, что лучшего партнера для делового сотрудничества нам не найти. Это большая удача – отыскать такого верного и надежного партнера в мире бизнеса! В компании «Мэйджор Карго Сервис» трудятся замечательные люди, душой и сердцем преданные своей профессии, отдающие ей свой богатый опыт, знания и силы. Позвольте поблагодарить вас за плодотворное сотрудничество и пожелать процветания и успехов в реализации новых проектов!

Юлия Мялькина,
Руководитель отдела ВЭД и логистики, Frey Wille

1692

года – общий рабочий стаж сотрудников Major Cargo Service на сегодняшний день





Анастасия, дочь Дмитрия Костромитина

Дорогие коллеги, 15 лет – чудесный возраст. Всё еще впереди. Все пути открыты. Желаем не останавливаться, расти, набираться сил и опыта, творить добро, нести радость!

Коллектив офиса, Минск

15 лет. Если вдуматься в эту цифру, начинаешь понимать её масштабы, сколько всего может случиться за столь продолжительное время! И, действительно, чего только не пережил «Мэйджор» за 15 лет, каждая новая перевозка и каждый новый клиент помогли Компании окрепнуть и стать в своей отрасли непоколебимыми и надежными как скала! «Мэйджор» – это громкое, узнаваемое имя! Это надежная защита и опора не только для наших партнеров и клиентов, но и для самих сотрудников, и невольно испытываешь гордость, осознавая, что являешься частью такой сильной Компании.

Пожелаем же друг другу продолжать двигаться только вперед, развиваться, покорять всё новые и новые вершины! С Днем Рождения!

Коллектив офиса, Санкт Петербург

15 лет – это подростковый возраст, поэтому желаю нам его достойно перерасти. Я желаю, чтобы мы также оставались компанией с человеческим лицом. Мы научились друг друга слышать, договариваться, мы пришли к какому-то единению офисов, территорий, и хотелось бы, чтобы мы дальше это развивали. Громкие слова о том, что вместе мы – сила, тем не менее являются правдой. Я желаю всем нам гармонии, единения, здоровья.

Коллектив офиса, Поволжье, Саратов

Дорогой, любимый Major! С днем рождения тебя! 15 лет совсем не много, но уже достойно уважения и признания! Приумножая опыт и богатство этих лет, желаем сносшибательных побед!!!

Коллектив офиса, Краснодар

Сургут

Шаг за шагом становились мы на ноги. Были падения, но мы сумели подняться, что характеризует нас только с сильной стороны. Наша гордость и залог успеха – это дружная команда, опытный предводитель и общее дело, которым мы занимаемся. Пускай же стремительным будет наш рост и доходы, а атмосфера между сотрудниками остается такой же семейной и теплой.

Коллектив офиса, Сургут,

Алматы



Огромное спасибо компании Major за поддержку, внимание ко всем нашим потребностям, стремлению к оптимизации всех процессов в соответствии с нашими потребностями! Надежный партнер – огромная ценность, и мы рады найти такого партнера в вашем лице!»

Альбина Хайдарова, Manager Logistics and Customer Service, NGK Spark Plugs (Eurasia)

СОВМЕЩАЯ НЕСОВМЕСТИМОЕ...

В сфере услуг, к которым относится и логистика, существует старая шутка. На запрос Клиента о сервисе ему предлагается выбрать из трех вариантов «Быстро. Дешево. Качественно» любые две комбинации.

И действительно, вполне логично предположить, что качественный и оперативный сервис по доставке грузов авиатранспортом не может быть дешевым. Или перевозка морского контейнера за умеренную стоимость не может быть очень быстрой.

Но часто бывает так, что Клиенты просят нас совместить несовместимое, и вот уже в тендерном задании на авиaperевозку фигурируют фразы «минимальная стоимость», или в запросах на доставку товаров из Китая через порт Санкт-Петербурга основным критерием являются «оперативные сроки доставки». Быстро меняющийся рынок выдвигает всё новые и новые требования ко всем участникам как со

стороны производителей и конечных потребителей, так и к логистическим компаниям. И то, что еще несколько лет назад для нас было новым или невозможным, сейчас уже является стандартным и логичным.

И именно в такие моменты изменений и перестройки логистических решений, как никогда важным становится Клиентский сервис, когда компания, оказывающая услуги в сфере логистики, не просто оказывает услуги по доставке грузов из точки А в точку Б, но делает это исходя из нужд и потребностей своих Клиентов. Когда любой запрос, поступающий от Клиента, анализируется не с точки зрения «как мы можем это доставить?», а с позиции «как Клиент хотел бы, чтобы мы это доставили?». Когда менеджер, работающий с Клиентом понимает структуру бизнеса своего Клиента, ориентируется в специфике перевозимого груза, оценивает и прогнозирует возможные для Клиента риски в ходе транспортировки, то все это позволяет заранее избежать и воз-

можных случаев повреждения груза, и устранить задержки в сроках таможенного оформления, и обеспечить точное время доставки на склад получателя. Ведь, по сути, для наших Клиентов комбинацию всех трех составляющих «быстро, дешево и качественно» можно охарактеризовать одним словом – Оптимально. А оказывать оптимальный сервис для наших Клиентов – не такая уж сложная задача.

Важно лишь, что бы каждый сотрудник Компании, вовлеченный в Клиентский сервис, понимал потребности и желания своих Клиентов и всегда был готов помочь им в решении возникающих проблем. Ведь именно желание помочь в первую очередь и помогает отыскать то самое единственное и верное Оптимальное решение, которое для Клиента будет и быстрым, и доступным, и качественным.

Михаил Эпп, руководитель клиентского сервиса Major Cargo Service

Рады возможности поздравить любимую компанию с 15-летним юбилеем! Желаем процветания, дальнейших успехов и новых интересных проектов. Пусть количество довольных клиентов продолжает множиться с каждым годом, а стабильность и надежность остаются синонимами работы МКС. Всем коллегам желаем осуществления намеченных планов, здоровья, сил и усердия в труде!

Коллектив офиса, Екатеринбург

Дорогие друзья, коллектив офиса Владивостока искренне хочет поздравить Вас с 15-летием компании!!! Пусть наши будни будут наполнены яркими событиями и добрыми делами, а жизнь, как яркая мозаика, складывается из светлых красок радости! С Днем Рождения!

Коллектив офиса, Владивосток

Владивосток

Коллеги, мы работаем вместе уже столько лет, Прошли с Волколуповым Максимом море дел, С Уваровой Леной небо побед, С братьями Тарасовыми тысячи путей, С Женей Чернавиным километры дорог, С большим боссом – Евгением Бакланом – галактику, С регионами (Лена Зуева, Катя Григорьева, Лев Гайдай, Ваня Флюг) – не буду всех перечислять, но знаете, что каждого люблю. И сегодня у нас юбилей, у нас всех, Предприятие наше ждет только успех!

Пусть работа приятно будет для нас, С юбилеем поздравим друг друга, еще и не раз!

Коллектив офиса, Ростов-на-Дону

15 лет – очень хорошая круглая цифра, и она говорит о том, что Компания успешна, с устоявшимся а коллективом, который был проверен на прочность на волнах жизни. Сегодняшний юбилей – дата примечательная: мы уже много добились и еще многого предстоит добиться. У нас много замыслов и надежд, так давайте дружно пожелаем, чтобы все они осуществились. Процветания, успехов и новых побед!

Коллектив офиса, Алматы



« Когда я пришел в Major, то думал, что это надолго...
Прошло 10 лет, и теперь я точно могу сказать,
что не ошибался... »

Антон Хвощев,
руководитель КРУ

2014



2013 год для MAJOR EXPRESS был ознаменован двумя значительными событиями.

Первое – это десятилетие компании!

10 лет, как:

- пришла первая консолидация с конвертами из г. Новосибирска;
- были подписаны первые партнерские соглашения с Агентами в регионах;
- было оформлено юридическое лицо ООО «Мэйджор Экспресс»;

- были заключены первые договоры с Клиентами, некоторые работают с нами до сих пор(!);
- были приняты первые сотрудники, некоторые работают до сих пор!

Празднование 10-летия Компании состоялось **6 июля 2013 г.** в Конгресс-парке «Волыньское». Это событие собрало около 500 сотрудников, в том числе и наших коллег из регионов, которые приехали из 50 разных городов нашей необъятной Родины. Праздник прошёл в кругу друзей и на особом позитиве! На протяжении всего мероприятия царила атмосфера тепла и юмора.



Уважаемые партнеры! Примите наши теплые поздравления с Днем Рождения! Желаем больше творческих идей и возможностей для их воплощения! Будьте на гребне волны – идите в ногу со временем, заглядывая в будущее и помня о прошлом! С благодарностью за сотрудничество и наилучшими пожеланиями на будущее.

Сергей Кравченко,
Менеджер Департамента Продаж,
Вимм Билль Данн Тимашевск

23582

договоров заключено с поставщиками
и клиентами за 15 лет



2010

Много воспоминаний, подведение итогов, планы на будущее. Можно с уверенностью заявить, что праздник удался! Все события, которые произошли за 10 лет, не уместить в целой книге, но ключевые всё же стоит отметить.
Осенью 2006 г. МЭ переехал в Сокольники, новый офис поражаал тогда своими размерами и наличием удобств после первых трёх лет в железных ангарах с температурой +8 °С внутри зимой и туалетами на улице. Думалось, что этой площади нам хватит лет на 5, но уже через полгода пришлось делать пристройку, т. к. возросли объемы груза, что также стало предпосыл-

кой к введению клиентского удаленного доступа (УД). Кстати, МЭ – первая российская компания-перевозчик грузов, которая стала использовать этот функционал!

В 2007 году МЭ сделал сразу два значительных шага. Летом был подписан эксклюзивный долгосрочный договор на предоставление услуг по доставке, забору, обработке грузов FedEx (мирового лидера в этом сегменте!) на территории РФ. А в ноябре наши курьеры стали выезжать на маршрут со сканерами, связанными с базой МЭ, на тот момент ни у одной российской курьерской компании такого не было!

А в 2009 году руководство уделило внимание новому имиджу компании – начался Ребрендинг! Была проделана огромная работа: лучшие умы и глаза выбирали форму и цвета нового логотипа! После долгих размышлений и полугодовых опытов решили остановиться на сером варианте с оранжевыми элементами. К октябрю всё было оформлено в единых цветах: форма сотрудников, бланки, конверты и внешняя стена офиса!

В 2010 году началось слияние МЭ и ЛТЛ, объединение производственных мощностей двух продуктов. Первым шагом была протянутая дружеская рука, затем прошла масштабная реструктуризация работы на всех этапах и уровнях, которая позволяет сегодня говорить с уверенностью, что продукт «Экспресс-доставка сборных грузов» – рентабельный и развивающийся.

Второе событие 2013 года – это переезд двух офисов на одну территорию!

Строительные работы начались **в 2012 году**, и уже в середине августа **2013 года** начали переезжать подразделения из офиса на Магистральной. К октябрю все московские сотрудники въехали в новые кабинеты. Новый офис потряс наше воображение! Просторные комнаты, огромный склад, своя столовая, мини-кухни и гардеробные на каждом этаже, несколько переговорных и, конечно же, Автоматический Сортировщик Грузов. АСГ – предмет нашей особой гордости, т. к. мы первые среди российских курьерских компаний

2006

год – Major Cargo Service подал первую электронную декларацию в Домодедовскую таможню

приобрели такой инструмент для работы с грузами клиентов!

Вот таким масштабным был **юбилейный, 2013** год существования Major Express, который открыл новые горизонты и дал старт новым проектам. Уже во второй половине **2014 г.** МЭ расширился благодаря присоединению Северо-Западного региона. Таким образом, основным вектором развития **в 2014 г.** стало внедрение наших технологий на новых территориях: Санкт-Петербург, Архангельск, Вологда, Мурманск и Череповец. Мы получили первый опыт объединения в рамках региональной сети, научились управлению фактически удаленной компанией. И этот опыт, безусловно, пригодится нам в будущем для наших новых амбициозных свершений!



Светлана Третьякова, Полина Чернова ■ Максим, сын Алексея Степанова



2010



2013



Данила, сын Василия Крылова

В 2014 году на берегу реки Волги прошло торжественное мероприятие. Гости со всех уголков страны приехали поздравить коллег, преподнести памятные подарки и просто отдать дань уважения самому первому из региональных офисов, открытых под флагом Major в 2004 году. 1:0 в пользу Поволжья. История от Елены Зуевой.

ЕЛЕНА, С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ, КАК ВСЁ ЭТО БЫЛО, КАК ВСЁ СТАНОВИЛОСЬ?

Начиналось всё достаточно интересно: с одной стороны, всё просто, с другой – всё сложно. 11 лет назад открывались в Саратове под одного «якорного» клиента. Тогда вхождение нового таможенного представителя в Саратовской таможне не рассматривалось вообще,



2009

Когда я пришла в Major после окончания Университета, без опыта работы, в меня поверила Елена Зуева. Прошло 10 лет, и я с удовольствием и гордостью заглядываю в 2005, я выросла от менеджера до руководителя; но без веры в меня, поддержки, наставничества Елены я не смогла бы создать вокруг себя такую крепкую и трудолюбивую команду специалистов, единомышленников.

Наталья Тренина,
руководитель офиса Саратов
Major Cargo Service



2014

но мы открылись, мы начали работать и это, конечно, большая заслуга тех, кто был рядом. Мы были в тот момент первой компанией «московского разлива», которая представляла интересы в регионе.

СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ ВСЕГО БЫЛО В НАЧАЛЕ?

На момент открытия – 2 человека, через год нас было уже 6 человек. Сначала мы открывались чисто под таможенные услуги, через год мы начали активно заниматься перевозками.

ТЫ ПРИХОДИЛА В MAJOR КАК БЫВШИЙ КЛИЕНТ, КАК БЫВШИЙ ПАРТНЕР? КАК ТЫ НАШЛА MAJOR, КАК MAJOR НАШЕЛ ТЕБЯ?

Я нашла Major по рекомендации Major Express. Понимание компании произошло после того, как мы познакомились и провели несколько встреч с Алексеем Пономаревым и Алексеем Максимчуком. На каком-то интуитивном уровне мы поняли, что мы можем быть единой командой, которая может идти, не взвешивая ни на что, вперед.

УЖЕ ПРОШЛО БОЛЬШЕ 10 ЛЕТ. ЧТО ПОМЕНЯЛОСЬ, СТАЛО ТЯЖЕЛЕЕ, СТАЛО ЛЕГЧЕ?

Стало интереснее от того, что мы стали профессиональнее, здесь нет какого-то отдельного развития, люди развиваются вместе с компанией. Почему у нас на территории Поволжья очень много сотрудников с большим стажем работы? Платина, золото, серебро – с каждым годом юбиларов становится всё больше.

А СКОЛЬКО СЕЙЧАС СОТРУДНИКОВ В ПОВОЛЖЬЕ?

На сегодня порядка 30 человек. Из них за последние годы мы сильно восстановились в плане молодежи, и это тоже является плюсом, потому что свежее восприятие и желание развиваться дает определенные плюсы как нам, так и тем людям, которые вливаются в наш коллектив.

145 552

различных заявок выполнил
отдел IT за 15 лет



Поздравляю весь коллектив ООО «Мэйджор Карго Сервис» с 15-летним юбилеем!

Желаю постоянного и динамичного развития, исполнения всех планов и профессиональных сотрудников, которые помогут сохранять и укреплять лидирующие позиции на рынке.

Владимир Чесноков,
Менеджер по логистике,
Данлоп Тайр СНГ

59

ноутбуков было залито кофе и чаем.
18 из них удалось спасти



ООО «Мантрак Восток» характеризует компанию ООО «Мэйджор Карго Сервис» как профессионального и надежного поставщика в сфере логистических услуг, прикладывающего все силы к решению поставленных задач.

Андрей Семенов, Logistics Manager,
Мантрак Восток

КОГДА БЫЛО ЛЕГЧЕ БРАТЬ НА РАБОТУ ЛЮДЕЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ УРОВНЯ, НАШИХ ТРЕБОВАНИЙ К НИМ, 10 ЛЕТ НАЗАД ИЛИ СЕЙЧАС?

Я думаю, что сейчас. Потому что на тот момент, когда мы открывались, основная часть сотрудников была «заточена» на таможенное оформление, и уровень логистических услуг был недостаточен для профессионального роста. Сейчас молодежь приходит другая, уже с пониманием, чего они хотят, с пониманием, чего мы хотим от них.

НА ЧТО ДЕЛАЕШЬ СТАВКУ ПРИ РАЗВИТИИ БИЗНЕСА, НА



ТАМОЖНЮ ИЛИ НА ПЕРЕВОЗКИ?

На комплекс. 10 лет назад основная часть сотрудников состояла из специалистов по таможенному оформлению. Сейчас для нас очень интересна логистика в целом, и на следующий год мы себе ставим уже более глобальные задачи. Это уже аутсорсинг услуг, и можно сделать вывод, что сам рынок логистических услуг становится более объемным. Сейчас невозможно разделить на таможню и экспедицию. Это общее слово «логистика». Она стала понятна клиенту, она удобна клиенту.

ЗА ЭТИ 10 ЛЕТ ЕСТЬ ЛИ ПОНИМАНИЕ, ЧТО ОЧЕНЬ ХОТЕЛОСЬ СДЕЛАТЬ, НО НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ?

Есть понимание по некоторым городам, наверное. У нас обширная география, и есть города, по которым не сделали то, что хотели сделать. Есть амбиции, которые мы еще не осуществили, которые хотели бы сделать в будущем точно. Для этого у нас есть все ресурсы, и, самое главное, – для этого у нас есть люди.

ЧТО, НА ТВОЙ ВЗГЛЯД, ВАЖНО В ЛЮДЯХ, С КОТОРЫМИ ТЫ РАБОТАЕШЬ?

Важен профессионализм и ощущение команды. Ощущение того, что мы вместе, мы друг друга понимаем в разные моменты жизни, потому что на работе



2009

мы проводим большую часть времени, мы вместе проживаем и плохие, и хорошие моменты своей жизни, и здесь важно друг друга слышать, договариваться, идти вперед, делать какие-то выводы и дальше развиваться.

ЖИТЬ НА РАБОТЕ ИЛИ РАБОТАТЬ ДОМА?

Должна быть гармония. Жить и работать с удовольствием и для этого как-то правильно строить свой рабочий день, делать это настолько эффективно, чтобы можно было и домой прийти в хорошем настроении, и на работу прийти с хорошим настроением.

ЧТО ДЛЯ ТЕБЯ ЯВЛЯЕТСЯ МОТИВИРУЮЩИМ ФАКТОРОМ, ЧТОБЫ ТЫ С УТРА БЫЛА В ХОРОШЕМ НАСТРОЕНИИ?

Меня мотивирует понимание, что я могу что-то сделать для компании. Для меня есть объем работы и улыбки людей. То, что они хотят, и то, что они тоже пришли на работу с удовольствием.

НАМ 15 ЛЕТ В ЭТОМ ГОДУ, А ГДЕ ТЫ ВИДИШЬ ПОВОЛЖЬЕ К 30-ЛЕТИЮ?

Присутствие в тех же городах, где мы есть, и более глобальное укрупнение здесь. Покрыть все поволжские города, наверное, было бы не совсем верно с точки зрения бизнеса. А вот выделение каких-то глобальных городов, тех, которые мы можем развить в той степени, в которой мы хотим, и быть эффективными, наверное, самое главное. То, что нас знают, нас уважают и к нам обращаются как к профессионалам своего дела.

Беседу вел Михаил Эпп





Дмитрий Костромитин пришел в компанию в то самое лето 2010, когда горели торфяники, в Москве стояла невыносимая жара, смог укрывал город и всё вокруг. И в Major вскоре тоже стало жарко. Результаты ударной пятилетки в Отделе внутрироссийских перевозок под руководством Дмитрия говорят сами за себя, но в этот раз – не о цифрах. Пора ставить новые амбициозные цели, и кто еще, как не заместители, тот первый круг доверия, помогут их осуществить? Все ли готовы? Дмитрий поделился и своими мыслями, и заодно мыслями замов. Сходятся ли они? Конечно!

ВЧЕРА

Когда я шел, я знал, что Major – это большая логистическая компания, считал ее одной из самых крупных в России. Пришел и удивился... Реальным объемам, и что в действительности она такая большая, потому что все компании, где я работал до этого, были намного меньше. И по объему перевозок, и по количеству сотрудников, и по целям, которые они перед собой ставили. Конечно, я захотел здесь работать.

СЕГОДНЯ

Прошло 5 лет, и мы стали больше. Стал гораздо больше и разностороннее коллектив, мы стали делать больше процессов, зарабатывать больше денег, команда движется вперед.

ЗАВТРА

Я бы хотел, чтоб мы все стали умнее,



2015



2014

225 000

среднее количество запросов в месяц в поисковых системах по слову Major

потому что действительно за те годы, которые мы здесь работаем, мы поднялись на определенный уровень, личный, профессиональный, стали лучше, но это – не предел. Поэтому можно еще больше в себя вложить и стать еще лучше, потенциал точно есть. И не для кого-то, а в первую очередь для себя. Это можно реализовывать, и задача именно такая. Становиться умнее.



Многоуважаемая команда Major Cargo Service,

Искренне и сердечно поздравляем с юбилеем! Желаем всем вам добра, процветания, успехов в вашем бизнесе и крепкого здоровья! Мы знаем Major Cargo Service много лет как надежного делового партнера, высокопрофессиональную команду и будем рады дальнейшему долгосрочному сотрудничеству с Major Cargo Service. Успехов и удачи! С юбилеем!

Департамент логистики,
NEC Нева Коммуникационные системы

РОМАН ЖИГАРЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО ВНУТРИГОРОДСКИМ ПЕРЕВОЗКАМ:

Я знал про компанию Major Авто, что занимаются продажей и обслуживанием автомобилей. Про Major LTL тогда уже слышал. За это время мы точно все изменились, это хорошо, опыта набрались, стали профессиональнее. Сейчас хочется стать номером 1 на рынке дистрибуции в России.

АЛЕКСЕЙ ХОДАКОВСКИЙ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО FTL-ПЕРЕВОЗКАМ:

Когда я пришел в Major, я не знал ничего. Только видел машины Major Express, я тоже был удивлен объемами. И до сих пор не разочарован, потому что объемы всё растут благодаря общим усилиям. Это, конечно, смешно, но тогда я думал, что знал про перевозки всё. А сейчас понимаю, что вообще ничего не знал. Как меня взяли, я не понимаю... Сейчас хочется, чтоб мы стали примером для подражания для любого нашего конкурента и чтоб нами даже восхищались!

СЕРГЕЙ СОКОЛОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО LTL-ПЕРЕВОЗКАМ:

Для меня Major ассоциировался с Major Express, а о Major Express я узнал, когда курьер компании, в которой я работал, начал приезжать к нам в офис на машине Major Express. Потом оказалось, что один из моих старых знакомых работает в Major Cargo, что для меня стало таким

знаком... знаком качества компании. За это время я узнал очень много новых людей и понял, что долгое время существовать в одном мире сложно. Стоит иногда что-то менять, чтоб на многие вещи посмотреть по-другому. В будущем я бы делал акцент на развитии коммуникаций, чтобы люди вокруг понимали тебя. Чтобы они могли высказывать свою точку зрения, ты – свою, и вокруг было понимание. И в личном плане, и в профессиональном.

ОКСАНА МЕДВЕДЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ:

Я знала, что Major – большая компания, одна из самых крупных, и я даже не думала, что Major – это компания с полностью российским капиталом. Это было открытием на самом деле. За время работы в Major даже внутренне изменилась глобально, не говоря о профессиональном уровне. Очень много новых качеств приобретаешь в Major, но тут каждый приобретает свое. Чего мы хотим? ... Чтoб через 3 года мы сами продавали свою ERP-систему для учета и контроля наших перевозок в компанию, которая профессионально занимается разработкой ПО. Чтoб мы пришли, и они от удивления развели руками. Век технологий, как-никак.

Контрольный вопрос: Можно ли возить грузы своим друзьям? Хором – «Нужно!» Дмитрий: Многие мои друзья обраща-



Тимур, сын Максима Зайретдинова

34

года – средний возраст сотрудника Major Cargo Service

лись за помощью в вопросах перевозок, и за всё время у меня не было ни одного инцидента, чтобы что-то произошло, потому что своим друзьям ты хочешь сделать всё по высшему разряду. Так пусть все наши клиенты будут нашими друзьями, пусть у каждого будет в голове, что никого нельзя разочаровать, тогда все планы осуществляются.



2014



2015

