



ГРУППА
КОМПАНИЙ
«ВОЛГА-ДНЕПР»

№05 СЕНТЯБРЬ 2014

Руководитель

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ:

**ИНТЕРВЬЮ С
ВИЦЕ-
ПРЕЗИДЕНТОМ
RUSLAN INTER-
NATIONAL
Д.Н.ГРИШИНЫМ** СТР.1-2

**СОТРУДНИК ИЗ
ЛОНДОНА О МУ-
ЗЫКЕ, ВОДХНО-
ВЕНИИ И РОС-
СИИ** СТР.3

КНИГА МЕСЯЦА СТР.4

**ПРИЗОВОЙ БИЗ-
НЕС-КЕЙС** СТР.4

ЦИФРА НОМЕРА:

7386 – именно столько просмотров собрали видеоролики сотрудников ГрК «Волга-Днепр», участвовавших в «Фестивале талантов».

ЦИТАТА НОМЕРА:

«Лучшее в мире образование дается в борьбе за выживание».

Уэнделл Филипс,
американский политический
деятель

ДМИТРИЙ ГРИШИН: «СПЕЦИФИКА И ДИНАМИКА РЫНКА ТАКОВА, ЧТО МЫ ОБУЧАЕМСЯ И ДОЛЖНЫ ОБУЧАТЬСЯ НЕПРЕРЫВНО»

Интервью с Дмитрием Гришиным – вице-президентом «Ruslan International» – играющим тренером команды сбыта. – Дмитрий, как Вы считаете, в чем основной вызов для коммерсантов ГрК «Волга-Днепр» сегодня?

– Прежде всего, перестроиться на другой режим работы. В предыдущие периоды мы часто занимали позицию «собирателей». Собирали в поле. Сейчас необходимо переходить в позицию «копателя», и прежде чем получить урожай, нужно сеять. Это сложно сделать с учетом консервативности человеческого мышления, которое диктует: «Если у нас много раз получалось раньше, зачем же меняться?».

А нужно пытаться отойти от старых стереотипов. Посмотреть на то, что находится за рамками известного, искать новые контакты, новые горизонты, новые методы работы. И, прежде всего, начать разговаривать друг с другом. Структура коммерческого блока была разбросана, каждый из нас работал на своем рынке. Стоит сложить мозги вместе и улучшить наше взаимодействие. Тем более, что мы работаем на рынок, который становится все более глобальным. Запросы перетекают из одного региона в другой, и развивать смежные направления можно только совместными усилиями. Общие командные усилия и успехи наших коллег в других регионах заставляют, во-



первых, равняться на лучших и поднимать собственные планки достижения, а, вторых, перенимать те подходы, которые сработали, и применять их в своей работе, приближать нас на шаг ближе к общему результату.

– Если бы год уже завершился, и Вы были очень довольны результатами коммерческой деятельности, что это были бы за результаты?

(продолжение на стр.2)

Кто лучший руководитель в ГрК «Волга-Днепр»?

ЗНАЕШЬ ХОРОШЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ?
РАССКАЖИ О НЕМ!



Скоро заканчивается первый этап конкурса мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Лучший руководитель ГрК Волга-Днепр 2014». Мы говорим огромное спасибо всем, кто откликнулся и назвал тех руководителей нашей компании, которые достойны нести звание "Лучший!"

На сегодня поступило более двух десятков предложений на звание лучшего руководителя ГрК. Но мы точно знаем – их гораздо больше! Поэтому просим вас активнее участвовать в выдвижении в номинанты тех руководителей, которые, по вашему мнению, достойны звания лучшего!

Обращаем ваше внимание: это может быть как ваш непосредственный руководитель, так и любой другой, за которого вы хотите отдать свой голос. Сделать это просто: назовите фамилию и имя руководителя и напишите, почему вы считаете его лучшим. Затем направьте заявку на электронный адрес *Corpo-*

rate Education Department / Corporate University.

Начиная с 1 октября будет проводиться голосование за одного из руководителей из списка заявленных лучшими по итогам первого этапа. Следите за ходом конкурса в наших информационных рассылках!

Будем рады ответить на любые ваши вопросы:

- *Галина Исайкина*, руководитель Корпоративного университета ГрК, (вн. тел 1116);

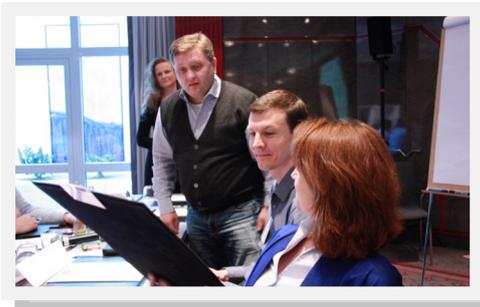
- *Евгений Патрихалка*, руководитель отдела развития Корпоративного университета ГрК, (вн. тел 1087).

Корпоративный университет

(окончание интервью с Д.Н. Гришиным)
 – Прежде всего – это выполнение плановых показателей по уровню прибыли и маржинальному доходу Подгруппы Чартер. И, конечно же, хотелось бы увидеть успехи наших коллег в РГП, поскольку в прошлом году мы видели очень много перекрестных усилий в продвижении совместной линейки продуктов. Можно смело сказать, что синергия двух бизнесов заработала в этом году наиболее эффективно – мы доказали делом, что, благодаря такому подходу, можно более качественно управлять расписанием и выполнять чартеры, а чартер получил поддержку со стороны клиентской базы РГП.

– А каков тот идеальный коммерсант, который смог бы выполнить эту задачу? В чем дельта сейчас?

– Коммерсант, способный справиться с вызовами сегодняшнего дня, – это, прежде всего, великолепный коммуникатор, способный донести нужды рынка и заказчиков до внутренних поставщиков и потребителей внутри ГрК для максимально эффективного и безупречного удовлетворения потребностей наших заказчи-



ков. Во-вторых, он должен быть креативен и постоянно искать новые направления и скрытые рынки, где мы еще не проявили себя.

В современной транспортной индустрии мы наблюдаем процесс вытеснения посредников из цепочки поставок, что можно интерпретировать, как оптимизацию затратной части поставщиков. Но наиболее успешными остаются посредники, которые способны предоставить технический и консультационный сервис, способный помочь клиенту принять информированное решение об использовании воздушной логистики. Ведь если тратить больше денег, надо понимать, для чего, и как это повлияет на всю затратную часть того или иного проекта в целом. Поэтому коммерсанту необходимо быть подкованным во всех областях нашего производства, начи-

мая с технической, операционной и заканчивая финансовой частью. Но в то же время не быть скованным рамками наших внутренних ограничений и постоянно создавать, быть инициатором появления новых решений, способных раздвинуть рамки применимости нашего продукта. Уметь оценивать риски и понимать пути их минимизации.

– Вы - заказчик для корпоративного университета. Чему еще надо учиться сегодня, чем дополнили бы заказ для университета?

– Процесс обучения – вещь непрерывная. Специфика и динамика чартерного бизнеса такова, что мы обучаемся на рабочем месте непрерывно. Процесс двусторонний – изменения внешней среды (бедствия, катаклизмы, политические процессы) инициируют реакцию поставщиков, и мы предоставляем наши продукты для позиционирования себя на рынке. География наших запросов поистине глобальная, и ежедневно работая над разными запросами, обязательно узнаешь что-то новое даже на тех маршрутах, где, казалось бы, уже летали неоднократно.

Необходимо обучаться универсальным подходам построения и поддержания отношений, регулярному общению с клиентами таким образом, чтобы понимать и предугадывать их потребность на шаг вперед.

Многому предстоит обучиться и в области знания внутреннего продукта, чтобы понимать продукт РГП так же хорошо, как и чартер, и при общении с клиентом помочь ему сделать информированное решение в пользу того или иного продукта, который мы предлагаем в рамках ГрК.

Важно и искусство подготовки и представления презентаций. Именно искусство, поскольку многие из нас знают, насколько могут быть скучными презентации, но как их сделать запоминающимися и не похожими ни на что другое? А искусство и техники ведения переговоров – бесконечная тема для совершенствования своих навыков. И актерское мастерство, умение держать себя перед незнакомой аудиторией.

– Кто такой глобальный руководитель, каковы его черты? Как стать таким руководителем?

– Глобальным может быть рынок, кризис и нечто подобное. Руководитель всегда присутствует в той или иной точке и управляет коллекти-

вом на месте. Руководитель должен обладать умением абстрагироваться от задач, которые ставятся перед его подразделением, и думать, как сделать так, чтобы у его сотрудников получилось реализовать эти за-



дачи. Применимо к продажам, проще, казалось бы, самому все сделать, но в таком случае, беря ответственность за выполнение задач всего подразделения на себя, ты автоматически переключиваешь на себя персональную ответственность каждого отдельного сотрудника за достижение личных и командных показателей. Ведь даже на подсобном уровне такое стремление может считываться сотрудниками, которые с радостью переключают свою ответственность на руководителя. Задача руководителя упрощается, когда он отворачивается от цифр и поворачивается лицом к сотрудникам. Тогда он становится специалистом в поддержке людей. И этому тоже надо учиться.

– Что объединяет два понятия: коммерсант и руководитель? Где разница, что общего? Как удаётся объединять?

– Любой руководитель, на мой взгляд, сочетает в себе качества коммерсанта. Ведь по-настоящему вовлечь и заинтересовать коллектив в достижении общей задачи требует мастерства «продать» саму идею. Но при этом необходимо отстраниться от самого результата и дать команде почувствовать ответственность за результат, поддерживая и направляя в нужный момент.

Это – в идеале, а в жизни, конечно же, сложно бывает выпрыгнуть из рутины и не поддаться искушению продать очередной чартер, или подтвердить нечто трудновыполнимое самому, а затем «скинуть» задачу на своих подчиненных. Борюсь с искушением, но часто все же бываю в позиции «играющего тренера», чтобы не потерять навык.

Корпоративный университет

АЛАН ДОУСОН: «ВДОХНОВЕНИЕ—ВОКРУГ НАС»

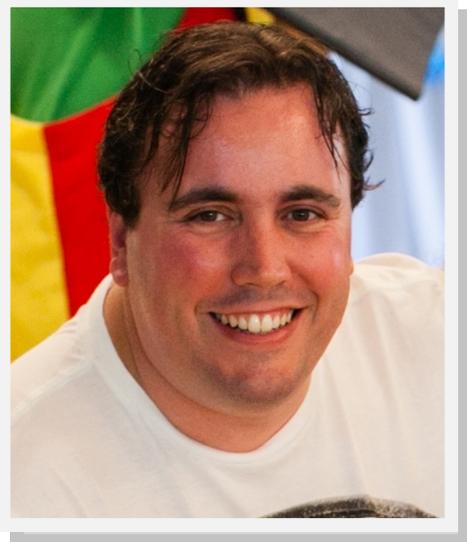
Более 30 сотрудников ГрК «Волга-Днепр» со всего мира приняли участие в «Фестивале талантов ГрК», показав уникальные номера: стихи, танцы, песни, рукоделие, и многое другое. В числе участников конкурса был и Алан Доусон, сотрудник по обеспечению полетов авиакомпании ВД в Лондоне. За исполнение прекрасных песен собственного сочинения он получил специальный приз президента ГрК Алексея Исайкина, а также был награжден поездкой в Москву на День рождения компании и персональной экскурсией в Музеи Кремля. Мы поговорили с Аланом о музыке, вдохновении, а также о впечатлениях от России.

– Алан, Вы занимаетесь музыкой уже 25 лет. С чего все началось?

– Я рос очень музыкальным ребенком, и в возрасте семи лет родители отправили меня на уроки игры на фортепиано. Я узнал достаточно о музыкальной теории, чтобы понять, как создается музыка. А когда мне исполнилось тринадцать, я и трое моих двоюродных братьев решили создать собственную рок-группу. Никто из нас в то время еще не умел играть на музыкальных рок-инструментах, но братья решили, что я – «самый умный», и должен стать нашим менеджером и основным гитаристом. Мы были довольно успешной группой в нашем районе, отыграли немало концертов.

– А как Вы пришли к сольному исполнению песен?

– В общей сложности я играл в семи или восьми музыкальных группах, но, несмотря на успешность, все они распадались, поскольку кому-то из участников это надоело, и он просто уходил из группы. В те времена я упорно развивал себя, научился играть на новых инструментах, стал лучше писать тексты песен, обучился навыкам звукорежиссера и музыкального продюсера. Но, несмотря на упорство, проекты, над которыми я работал, распадались с уходом участников. В конце концов мне это надоело, и я решил записать альбом своих песен под названием «Killing Time». Первоначально планировалось создать песни с участием различных музыкантов, но они не смогли принять уча-



стие в записи, так что я сам исполнил все песни. Это стало поворотным моментом, и я сосредоточился на сольной карьере. С того момента вышло еще три моих альбома, включая крайний – «Start Again», который, как и другие, доступен для скачивания на iTunes и моем сайте allandawson.com. А сейчас я работаю над пятым альбомом «Reflections of your Face», который выйдет до конца года.

– Как Вы создаете песни? Откуда черпаете вдохновение?

– Вдохновение я вижу во всем, что нас окружает. Мои песни в большинстве своем о том, что происходит в моей жизни, но иногда я стараюсь абстрагироваться от конкретных событий, чтобы люди могли почувствовать связь с идеей песни.

– Можете вспомнить наиболее запомнившееся выступление? Случались ли забавные моменты?

– Мой самый лучший концерт был в Lauren Tree в лондонском районе Кэмден. Я был хэдлайнером мероприятия, и передо мной для разогрева выступали две группы. Одна из них – глэм-рок группа из Лос-Анджелеса – привезла с собой кучу фанатов. В итоге аудитория клуба была заполнена наполовину моими фанами наполовину – их. Я волновался, потому что не знал, как отреагируют на мою музыку новые слушатели. В итоге я отыграл свой лучший концерт: все были в восторге от шоу, атмосфера была просто сумасшедшей, словно на концерте Битлз в 60-х! Это стало для меня самой большой наградой. Пожалуй, самым забавным стал случай, когда я еще играл в подростко-

вой рок-группе. Наш бас-гитарист жаловался, что недостаточно вовлечен в наши обсуждения по поводу выбора мест для выступлений, и мы разрешили ему выбрать любое место. Он забронировал частный клуб для семей отставных военных. И когда мы приехали туда, осознали, что все собравшиеся там старики – и есть наши зрители. Вскоре стало очевидно, что смесь хард-рока и хэви-метал, которую мы играли, – совсем не то, чего пенсионеры ожидали после игры в Бинго, и им явно не понравились наши фаны-подростки, которые приехали вместе с нами. В итоге менеджер остановил нас после четырех песен: «Ну все, ребята, довольно!».

– Алан, расскажите, как Вам Россия? Что особенно понравилось, а что, может быть, показалось странным?

– Я уже второй раз в России, летом прошлого года я был в Ульяновске, Казани, Москве и Санкт-Петербурге с моей женой Нелли. Кстати, тогда я отыграл концерт в казанском музее рок-н-ролла.

Я очень благодарен мистеру Исайкину за приглашение выступить на Дне рождения компании. Я, как и все присутствовавшие, получил огромное удовольствие. Спасибо за праздник! Посещение Музеев Кремля с персональным гидом было очень увлекательно, там просто потрясающая коллекция экспонатов! Мои впечатления от России – это страна, которую совершенно не правильно воспринимают на Западе. Здесь такая великолепная культура, искусство и история, изучение которых займут не одну жизнь. Нам посчастливилось провести день с Евгением Патрихалкой и его супругой Таней, которые организовали для нас замечательную экскурсию по центру Москвы – Старый и Новый Арбат, Парк Горького и т.п. Из необычного – я был поражен русскими маршрутками: люди, садясь в нее, передают водителю через других пассажиров деньги за проезд, который затем также через всю маршрутку передает им сдачу. Я видел это несколько раз, и каждый раз удивлялся, насколько все друг другу доверяют. А еще я был впечатлен гостеприимностью и дружелюбностью русских. С нетерпением жду, когда смогу снова приехать в Россию!

Беседовал Алексей СЕРЕГИН

Предлагаем решить бизнес-кейс!



Описание ситуации

В результате слияния двух IT-компаний специалисты, которые раньше конкурировали друг с другом, оказались в одном коллективе. После объединения в созданной компании проведен ряд тренингов по командообразованию, унифицированы инструменты, принципы и регламент работы. Кажется бы, ничего неожиданного произойти не должно было, однако через некоторое время сотрудники, работавшие ранее в одной из объединенных компаний, начали увольняться. Явление принимало массовый характер.

HR-специалистам было поручено разобраться в ситуации. Предлагаем и вам решить этот бизнес-кейс, разработанный Павлом Николаевым, экспертом компании «Движение», разработчиком программы тонус-менеджмента.

Уважаемые коллеги! Для участия в конкурсе необходимо прислать ваш вариант решения бизнес-кейса Алексею Серегину на электронный адрес aleksey.seryogin@volga-dnepr.com до 7 октября включительно. Тройку приславших наиболее интересные, на наш взгляд, решения ожидают призы! Желаем успеха!

Варианты победителей конкурса будут размещены 9 октября на портале my.volga-dnepr.com, в разделе «Сообщества», -> «Общедоступные сообщества» -> «Ежемесячное корпоративное издание "Руководитель"».

В викторине предыдущего номера победу одержала **Вероника Курышева**, которая первой прислала правильные ответы на кроссворд. Ей досталась авиационная кружка, а также книга. Фирменные часы «Волга-Днепра» достались **Надежде Груздевой**, которая прислала правильные ответы второй, а **Ирина Кузнецова**, ответившая третьей, получила книгу.

Нам важно ваше мнение!

Рады сообщить вам, что, начиная с текущего номера, наше корпоративное издание будет выходить и на английском языке! Англоязычная версия, предназначенная для сотрудников зарубежных офисов компании, называется «VD Leaders».

Будем рады вашим комментариям, замечаниям и любым предложениям, которые вы

можете оставить на корпоративном портале my.volga-dnepr.com, в общедоступном сообществе «Корпоративное издание "Руководитель"», либо отправив письмо Алексею Серегину: aleksey.seryogin@volga-dnepr.com.

Давайте делать газету вместе!

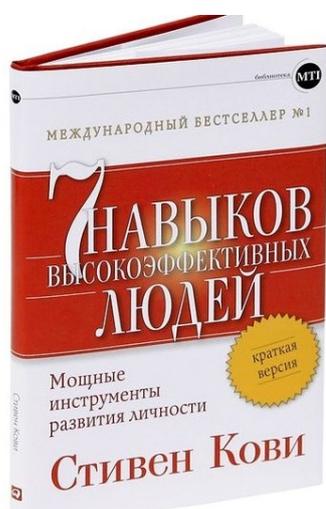
Электронная библиотека

Уважаемые коллеги!

Продолжается процесс по размещению документов всех ПГрК в электронную библиотеку. Мы уверены, что она упростит коммуникации между всеми СЕ ГрК.

Электронная библиотека доступна сотрудникам всех офисов по ссылке: http://mskapps01.volga-dnepr.com/elib/br_elib.nsf По всем вопросам просим обращаться к специалисту по внутренним проверкам Сергею Головину (вн. тел. 2632).

Книга месяца. Семь навыков высокоэффективных людей



Уважаемые коллеги!

Мы открываем новую рубрику «Книга месяца», в которой мы будем рассказывать об одной из рекомендованных вами бизнес-книг. Но прежде всего мы говорим большое спасибо всем, кто принял участие в опросе и порекомендовал своим коллегам художественные и бизнес-книги. Если вы не успели заполнить опросник, пожалуйста, сделайте это до 30 сентября на учебном портале vda.websoft.ru, в разделе «Опросы»,

«Рекомендуемые книги».

В сентябре книгой месяца стал международный бестселлер по развитию личности «7 навыков высокоэффективных людей». В книге Стивен Кови предлагает следующие семь принципов, которые называются «навыками» (а не «привычками», ибо навыки можно развить, а «привычки» возникают как бы сами по себе):

1. Будьте проактивны (Будьте хозяином, а не рабом обстоятельств, сами творите свою судьбу).
2. Начиная, представ-

ляя конечную цель.

3. Сначала делайте то, что необходимо делать сначала (важные дела делайте в первую очередь).

4. Думайте в духе «выиграл/выиграл» (стремитесь к взаимовыгодности).

5. Сначала стремитесь понять, потом — быть понятым.

6. Достигайте синергии (стремитесь к творческому взаимовыгодному взаимодействию).

7. Заточивайте пилу (постоянно совершенствуйтесь).