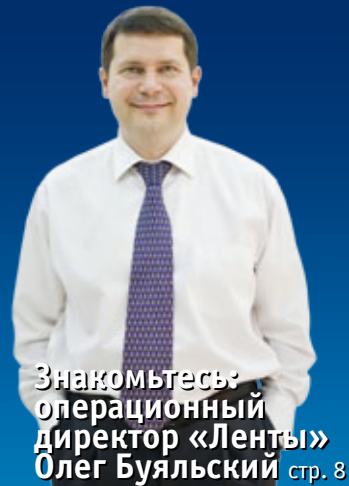


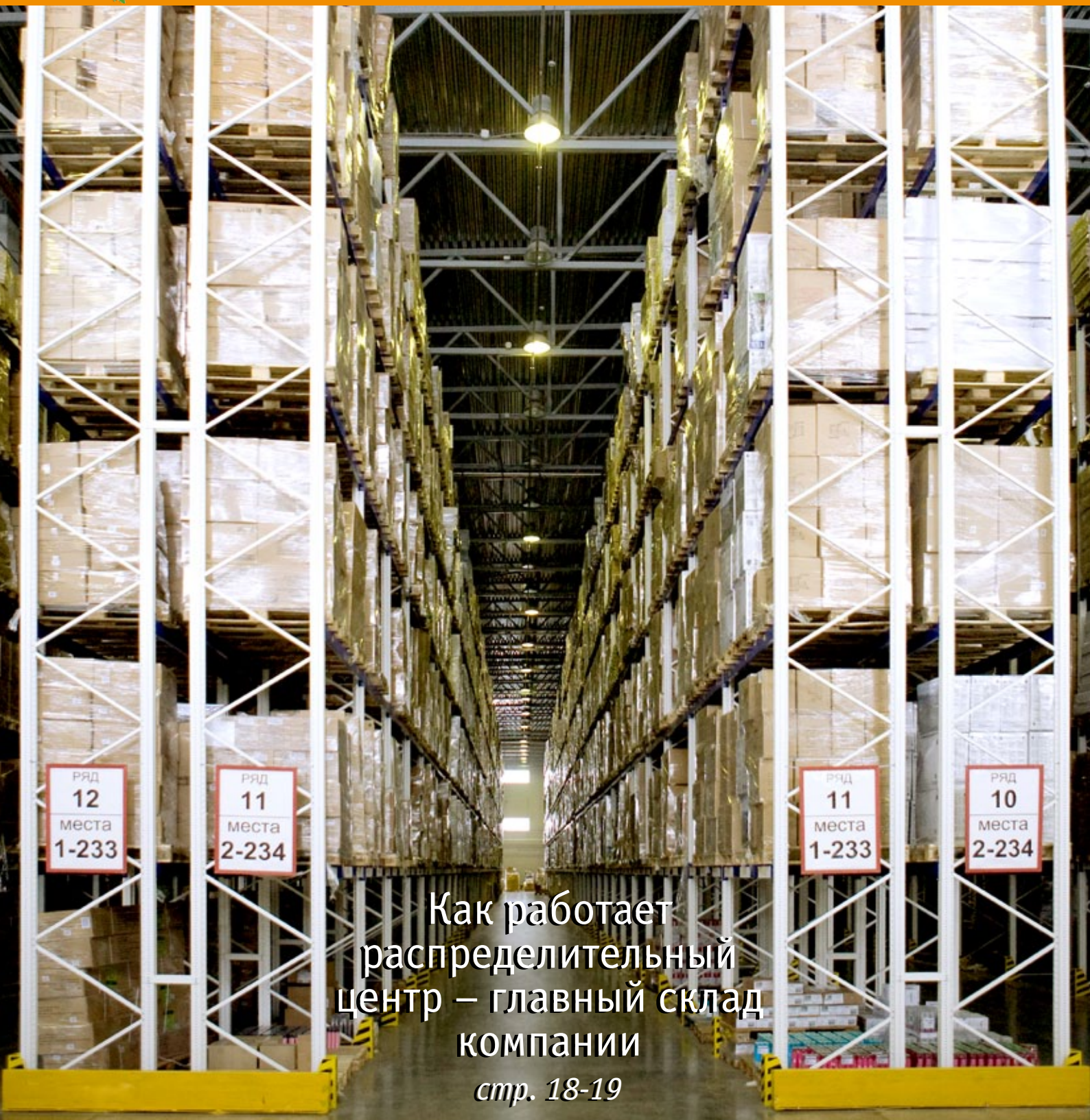
КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ КОМПАНИИ

# Наша ЛЕНТА

весна 2010



Знакомьтесь:  
операционный  
директор «Ленты»  
Олег Буяльский стр. 8



Как работает  
распределительный  
центр – главный склад  
компании

стр. 18-19

Наши идеи для нашей компании





## Дорогие сотрудники «Ленты»!

В последнее воскресенье марта мы отметили наш профессиональный праздник – День торговли! Примите слова благодарности за нелегкий и такой необходимый труд, за профессионализм, ответственность и преданность делу. Сегодня нашими покупателями являются более 3 млн человек, и нам важно оправдать их доверие. Потому что от качества нашей работы во многом зависит уровень жизни питерцев, краснодарцев, новосибирцев и жителей других городов. Давайте не забывать о важности нашей профессии, о том, как необходимо наше внимание покупателям, о том, как важно для них находить в магазинах любимые товары по низким ценам. Покупатель – один из важнейших ресурсов нашего развития. От того, насколько он будет доволен посещением «Ленты», зависит объем его покупок, а значит – оборот компании и благосостояние каждого из нас. На фоне перемен важно понимать, что «Лента» останется «Лентой» - гипермаркетом, основная деятельность которого продажа товаров. Неизменными останутся и наши ценности, главная из которых – это мы, сотрудники, которые работают в компании. Несмотря на то что экономика готовится пойти на поправку, это не означает, что нам нужно расслабиться. Нам необходимо двигаться вперед, приложить немало усилий, чтобы оставаться лидерами на рынке. 2010-й должен стать для компании годом заложения основ для будущего роста! В «Нашей Ленте» мы будем рассказывать вам об изменениях в компании, ее успехах и планах на будущее.

Редакция журнала «Наша Лента»

## Компания «Лента» — лучший работодатель

11 февраля в Москве состоялась четвертая церемония вручения премии «HR-бренд», в рамках которой были названы лучшие работодатели России 2009 года. По итогам голосования нескольких тысяч соискателей и строгого жюри конкурса наша компания заняла первое место в номинации «Северная столица».



Впервые «Лента» заявила о себе на конкурсе «HR-бренд» в 2007 году, представив жюри проекты «Корпоративный Университет» и «Лента-Карьера». В 2008 году «Лента» подготовила на конкурс проект «Вводное обучение кассиров», за который получила серебряную награду в номинации «Региональный проект». В 2009 году «Лента» отправила на рассмотрение жюри проект «Внутрикорпоративные коммуникации», представленный двумя ресурсами – внутренним

порталом и корпоративным изданием «Наша Лента». Победа в таком престижном конкурсе – это большая удача и признание компании «Лента» как достойного работодателя на рынке труда. В номинации «Северная столица» победу с «Лентой» разделили Северозападный энергетический инженеринговый центр (2 место) и компания «Неопринт» (3 место). Всего на соискание премии свои проекты представили 45 компаний из разных городов России.

## Весна – время резиновых сапожек

Весеннее половодье после снежной зимы повысило спрос на резиновые сапоги. В этом сезоне в ассортименте «Ленты» 20 наименований резиновых сапог: традиционные черного и серого цветов, а также яркие с рисунком, отвечающие тенденциям моды. С декабря 2009 года по апрель 2010 года в «Ленте» было продано 55 179 пар сапог! В марте по отношению к февралю продажи сапог выросли на 570%.



## «Лента» продолжает региональное развитие

3 марта в Пскове состоялась закладка нового гипермаркета «Лента». Открытие магазина, который станет первым торговым комплексом сети «Лента» в Пскове и 39-м в России, запланировано на сентябрь 2010 года. Гипермаркет будет располагаться по адресу: Рижский проспект, д. 96 б. Общая площадь комплекса более 9 000 м², из них на торговую площадь приходится порядка 6000 м².



## Волжская кегля



17 февраля команды крупнейших розничных сетей Волгограда собрались в ТРК «Пирамида», чтобы сразиться за звание «чемпиона по боулингу».

Несмотря на то что победа в командном зачете досталась компании «МАН», «Лента» показала лучший результат в индивидуальном зачете. Людмила Назаренко, руководитель секции «Бакалея-напитки», набрала наибольшее количество очков и получила кубок в номинации «Лучший женский результат».

- 4 *Стратегия развития*  
Все в наших руках
- 8 *Смотрите, кто пришел*  
Радости творчества и достижения
- 10 *Логистика*  
Повелители грузопотоков
- 14 *Лента новостей*  
«Лента» помогла производителям
- 15 *Алло! «Лента» слушает!*  
Непридуманные истории
- 16 *Фотоистория*  
Всё по полочкам
- 18 *Фотоистория*  
Главный склад компании
- 20 *Детскотека*  
Детское творчество
- 22 *Видеоискатель*  
Подведение итогов фотоконкурса

Ваши пожелания и предложения по выпуску корпоративного журнала вы можете отправлять по адресу: [nl@lenta.com](mailto:nl@lenta.com)





# Всё в наших руках

**2009** год останется в истории российского ритейла как один из самых трудных. Чего стоило заявление крупнейшего ритейлера Европы Carrefour об уходе с российского рынка, которое для многих стало неожиданным. Изменения коснулись потребительского спроса. Покупатель стал гораздо тщательнее подходить к выбору всего, на что уходят заработанные им деньги, начал переключаться на более дешевые бренды и/или частные торговые марки. В первую очередь снизилось потребление товаров длительного пользования и одежды. Однако даже в этих условиях многие сети, вовремя предпринявшие меры для удержания покупателей, смогли сохранить свои финансовые показатели.

## Взгляд в будущее

По данным исследования «Эрнст энд Янг», в России в 2009 году более 60% компаний отметили рост выручки в рублевом выражении. 29% опрошенных смогли повысить и рентабельность.

Объем продаж компании «Лента» по итогам 2009 года вырос на 9% в рублях по сравнению с 2008 годом и составил 55,6 млрд рублей – не включая НДС.

Эксперты констатируют, что в целом российская розница неплохо пережила кризис. По данным Росстата, оборот розничной торговли в 2009 году составил 14 516,9 млрд рублей, что на 5,5% меньше по сравнению с 2008 годом. При этом снижение ВВП в 2009 году составило 7,9%. Это говорит о том, что розничная торговля продолжает оставаться одним из наиболее стабильных секторов экономики.

2010 год должен стать первым годом роста рынка после спада вследствие кризиса. При этом продуктовый ритейл начнет восстанавливаться одним из первых. По прогнозам ряда аналитиков, включая специалистов Министерства экономического развития, в 2010-2012 годах нас ожидает рост рынка розничной торговли (см. диаграмму).

## Наша стратегия

Какое место компании смогут занять на рынке, зависит только от них самих. В 2009 году наша компания уже предприняла ряд мер для того, чтобы быть в числе тех игроков, которые пережили кризис с минимальными потерями. Например, были внесены корректировки в планы по открытию новых магазинов, ужесточены требования к эффективности запуска новых объектов и пр.

**2010 год должен стать первым годом роста рынка после спада вследствие кризиса. При этом продуктовый ритейл начнет восстанавливаться одним из первых**

быть направлены именно на это, – подчеркивает Ян Дюннинг, генеральный директор компании. – Мы уже показываем неплохие результаты! Общий объем продаж по сети в первом квартале 2010 года по сравнению с аналогичным периодом в 2009 году вырос на 22,4%. Наилучшую динамику показали Сибирский, Уральский и Южный регионы, в которых рост продаж превзошел первоначальные ожидания на 20%. Важно понимать, что «Лента» останется «Лентой» – гипермаркетом, основная деятельность которого – это продажа товаров, но мы можем улучшить нашу работу».

## Открытие новых магазинов

«В 2010 году «Лента» продолжит расширение сети. Планируется открытие 5 магазинов, два из которых уже строятся в Пскове и Ростове-на-Дону, – рассказывает Павел Сергеев, директор по развитию и строительству. – В планах приобретение новых участков для строительства гипермаркетов площадью 12 000 м²».

2010-й должен стать для компании годом заложения основ для будущего роста, для чего будет предпринят ряд новых шагов. «В 2010 году мы должны повышать продажи, и все усилия должны

**Только довольный сотрудник может сделать счастливым клиента, – говорит Ян Дюннинг. – Поэтому в 2010 году будет продолжена активная работа с персоналом**



Ян Дюннинг

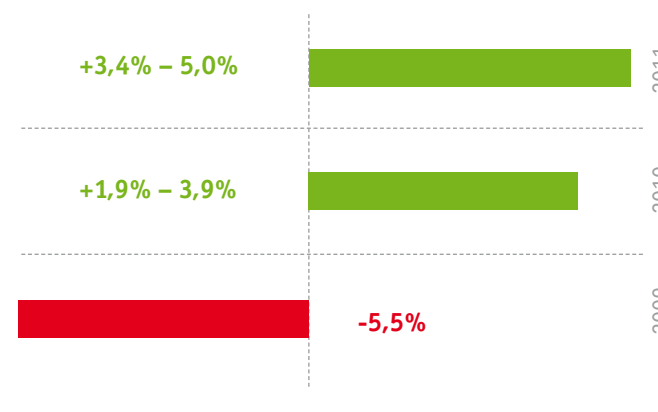
## Нет ничего более ценного в компании, чем люди, которые в ней работают

Работа с персоналом по-прежнему остается одним из приоритетных направлений деятельности компании. «Покупатели – это важный ресурс развития компании. Только довольный сотрудник может сделать счастливым клиента, – говорит Ян Дюннинг. – Поэтому в 2010 году будет продолжена активная работа с персоналом. Нам нужны люди с активной жизненной позицией, готовые работать». Сегодня в «Ленте» продолжаются образовательные программы – в 2009 году было проведено 333 тысячи тренинг-часов различных видов обучения при расчете на одного сотрудника по среднесписочному составу по 29 тренинг-часов. Затраты на обучение сотрудников торговых комплексов были увеличены в 2009 году на 30% по сравнению с 2008-м. С 1 марта в компании возобновлена программа добровольного медицинского страхования для всех сотрудников. Договор заключен с компанией «АльфаСтрахование», которая предоставит качественную врачебную помощь, независимо от адреса регистрации или фактического проживания сотрудника.

## Цена, доступность, атмосфера и сервис

Для дальнейшего развития продаж «Лента» должна всегда быть лидером по цене и качеству товаров, а это специальные предложения и акции, товары частной марки, постоянный

## Прогноз роста российского рынка розничной торговли, подготовленный Министерством экономического развития



мониторинг цен конкурентов и гибкость реагирования. «Мы знаем из исследований рынка, что покупатели продолжают приходить в наши магазины, но они тратят в них все меньше, – отмечает Ян Дюннинг. – Мы хотим, чтобы клиенты покупали у нас как можно больше, когда они к нам приходят. Для этого мы решили уделить большее внимание доступ-





В 2010 году «Лента» продолжит расширение сети. Планируется открытие 5 магазинов, два из которых уже строятся в Пскове и Ростове-на-Дону. В планах приобретение новых участков для строительства гипермаркетов площадью 12 000 м<sup>2</sup>



Павел Сергеев

ности наших товаров. Доставляют ли поставщики все то, что мы у них заказали? Корректны ли наши заказы? Вовремя ли приходят поставки из нашего распределительного центра? Выложены ли товары своевременно на полки? Конечно, мы также смотрим на наш ассортимент, – предлагаем ли мы нашим покупателям то, что им нужно? Правильно ли подобраны поставщики?»

Ещё одним из важнейших методов привлечения покупателей является создание уникальной атмосферы в магазине. Поход в «Ленту» должен быть увлекательным и радостным событием – а для этого необходимо проводить промо-акции, совместные кулинарные праздники, дегустации, день музыки в «Ленте», День здоровья и др. Но при реализации рекламных акций важно помнить, как опасно бывает разочаровать покупателя, поэтому привлекательная реклама всегда должна соответствовать наличию товаров в гипермаркете.

«Не покупатели должны говорить нам, что у нас скоро праздник, а мы им, – подчеркивает Ян Дюннинг. – Необходим индивидуальный подход к сервису и продажам. Загруженность персонала должна быть снижена, чтобы сотрудник мог больше уделять времени покупателям, и клиенты тратили меньше времени на покупки».

#### Ищите женщину

Ассортимент магазинов также будет скорректирован и расширен. Также будет увеличена до 25% целевая категория товаров (то есть товары, за которыми стоит ехать через весь

город). Будет расширена категория Food, проведено репозиционирование товаров Non Food – покупателю сегодня необходимо предлагать хорошие сезонные товары. Еще одну свою задачу «Лента» видит в том, чтобы быть лучшей по местным продуктам.

«Важно учесть тот факт, что основными покупателями гипермаркетов являются женщины и их семьи, – говорит Ян Дюннинг. – Как правило, в семье решение о выборе магазина принимает женщина, а мужчины их привозят в тот или иной магазин. Мы должны сделать, так чтобы женщинам у нас было хорошо. Это не означает, что надо продавать только товары для женщин, например косметику, вовсе нет. Например, сегодня многие женщины приходят в «Ленту» за товарами

для детей, т.к. у нас действительно хорошие отделы».

В 2010 году продолжится работа над частными марками: корректирование ассортимента на основании исследований и пожеланий покупателей, поиск новых производителей, их эффективное продвижение на полках магазинов. Сегодня в ассортименте «Ленты» представлено свыше 600 единиц товаров Private Label Food под брендами «365 дней» и «Лента», изготавливаемых более чем 150 производителями. Доля товаров под частными марками выросла с 5% в январе 2008

до 9% к концу 2009 года. Однако сегодня есть все предположения о ее дальнейшего наращивания.

Все эти меры должны способствовать тому, чтобы «Лента» стала лидером на розничном рынке России.

## Губернаторский шопинг

В январе губернатор Астраханской области заехал с рабочим визитом в одно из крупнейших торговых предприятий города – гипермаркет «Лента».

В ходе встречи Александр Александрович Жилкин вместе с директором гипермаркета – Юрием Макаренковым совершили экскурсию по магазину, обсудили вопросы сотрудничества и меры по стабилизации цен на продукты питания. Губернатор отметил хорошую работу магазина, доступные цены и признался, что первый визит в «Ленту» в 2006 году его приятно удивил широким ассортиментом товаров, но все-таки за покупками в семье ходит жена.

## Лучшие в рознице и боулинге



В конце октября в городе Набережные Челны среди ведущих предприятий города стартовал турнир «Боулинг-профессий», который проходил в 5 этапов.

В первом и втором турах встречались команды рынка ритейла: «Карусель», «Вестер», «Эссен», «Бахетле», «Славный» и «Лента». Победа была безоговорочно присуждена команде компании «Лента». В личном зачете лучший результат показал Ришат Идрисов, продавец-логист секции «СОФ» ТК «Лента-55».

В последующих играх за право выйти в финал сражались туристические агентства, стоматологии, строительные компании. Финал состоялся 12 марта. «Лента» среди торговых компаний заняла 1 место, а в финале с разными предприятиями – 2 место, уступив лишь команде профессиональных игроков «RED FOX».

## День рождения ТК «Лента»

В апреле сразу два гипермаркета сети отмечают свой первый день рождения: «Лента-34» в Новороссийске (9 апреля) и «Лента-78» на ул. 21-я Амурская в Омске (16 апреля). Поздравляем коллег с днем рождения! Желаем успехов в работе, дальнейшего процветания и высоких продаж!

## «Золотой Пеликан»

В марте в Александро-Невской Лавре в Петербурге состоялась 15-я церемония награждения лауреатов премии в области благотворительности «Золотой Пеликан». «Лента» получила премию в номинации «За возрождение традиций меценатства».

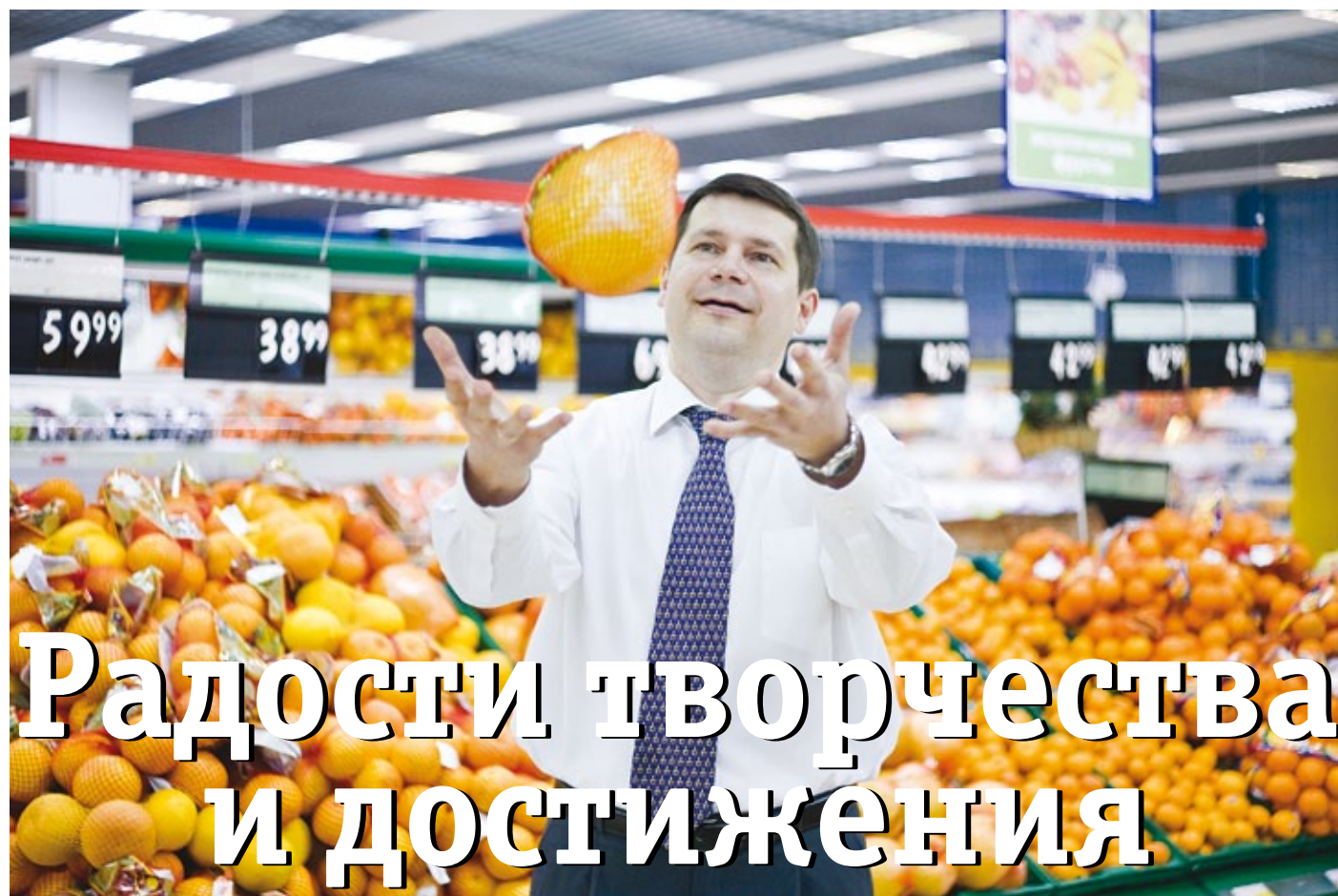
## Лопата — лучший друг автолюбителя

Из-за необычайно снежной зимы повышенным спросом в прошлом и нынешнем году пользовались лопаты. И это не удивительно, без них многие автолюбители не могли откопать свои собственные машины, припаркованные во дворах. Всего же с ноября 2009 по март 2010 года купили 36 520 лопат!



А вот у нас в «Ленте» круглый год тепло и сухо. Лепота!





# Радости творчества и достижения

**В** декабре на должность операционного директора компании был назначен Олег Буяльский. Знакомство с работой гипермаркетов компании чуть не заставило Олега встретить Новый год в аэропорту по дороге из Сибири домой. Спустя 4 месяца в новой должности он рассказывает нам о первых впечатлениях, амбициозных планах на будущее и работе, которая всем нам предстоит.

## Олег, расскажите о вашем опыте работы. Почему приняли решение перейти работать в «Ленту»?

Вся моя профессиональная жизнь связана с новыми проектами. Считаю большим профессиональным везением, что мне посчастливилось быть «на гребне волны» изменений, которые происходили в экономической жизни России. В начале 90-х мне повезло стать одним из первых сотрудников Colgate-Palmolive, которые организовывали выход компании на российский рынок и в дальнейшем ее развитие в регионах. После кризиса 1998 года я перешел в Unilever. Мне опять повезло: я стал первым российским сотрудником Unilever, заменившим на своей позиции английского специалиста с большим

опытом. Именно благодаря Unilever я открыл для себя мир ритейла. Unilever отправил меня на год в США, где знакомство с такими компаниями, как Walmart, Safeway, Costco, определило

**У нас есть выбор: или мы меняемся в соответствии с бегом времени и идем вперед, или остаемся на обочине**

мою дальнейшую судьбу. Я практически влюбился в ритейл, – роман, который длится вот уже больше 10 лет... И мне опять повезло вместе с «Ашаном»

стоять у истоков российского ритейла, когда крупные иностранные ритейлеры только выходили на наш рынок. Незабываемые годы и опыт! Я люблю в своей работе вызов, который свойственен времени, когда компания активно меняется и развивается. Искренне считаю, что «Лента» находится в этом плане в уникальном положении среди всех других розничных компаний, действующих в России. Именно поэтому я принял предложение «Ленты» и ушел из «Ашана». Ведь наша сеть сейчас стоит на пороге нового качественного этапа в своей жизни.

## Вы человек новый в компании. Какие сильные стороны можете отметить?

В «Ленте» очень хорошая дружеская атмосфера. В компании работают талантливые люди, а коллектив крепок командным духом. Я как-то попал на день рождения «Ленты» на Дальневосточном проспекте в Петербурге. Праздник был организован на грузовой зоне, собрались практически все сотрудники. Я был поражен радостной атмосферой и искренними положительными эмоциями, которые испытывали люди. Видно, что работа в «Ленте» им

нравится, они переживают за компанию, за свой торговый комплекс. Это очень ценно.

## А над чем нам вместе предстоит работать?

Сегодня «Лента» немного отстает от рынка. Последние 2-3 года ритейл активно развивался, многие наши конкуренты сделали большой рывок вперед. Даже у «Мосмарта», который балансирует на грани выживания, происходят качественные изменения. Наша сеть осталась от этого процесса немного в стороне. Положительный момент в том, что при этом «Лента» показывает неплохие результаты. Это говорит о том, что у компании есть колоссальный запас прочности, большой кредит доверия покупателей и сотрудников. Но при этом надо критически посмотреть на вещи. Запас прочности не безграничен. У нас есть выбор: или мы меняемся в соответствии с бегом времени и идем вперед, или остаемся в стороне. Если каждый из нас будет искать возможности для роста, то мы сможем крайне выгодно использовать нынешнее время для обновления и развития компании. В этом году нам необходимо работать более оперативно и действовать на опережение.

## Если говорить об изменениях в работе операционной службы, какие из них самые важные?

Главная задача на первый квартал 2010 года – повышение доступности товаров. В частности, необходимо поработать над Service Level\* поставщиков, которые доставляют товар напрямую в торговые комплексы и Распределительные центры. А также над улучшением Service level распределительных центров для наших магазинов. Важно, чтобы заказ руководителя секции исполнялся в полном объеме в нужное время. Работа эта сложная и комплексная: необходимы изменения в логистике, коммерческой службе и, конечно, в наших магазинах. Вторая, более сложная задача – формирование ассортимента. Важно, чтобы выкладка соответствовала потребностям покупателя. У «Ленты» уже есть опыт категорийного менеджмента, который необходимо привести в соответствие с потребностями времени, добавить индивидуализированный подход с учетом региональных осо-

бенностей. В этом направлении уже есть позитивные наработки, но нужно продолжать движение. Например, в Волгограде покупатели любят жареную рыбу на горчичном масле. А в Новоросийске эта рыба никому не интересна. Оба города находятся в южном регионе, и, казалось бы, привычки должны быть одинаковыми, но на деле все иначе. Наша задача состоит в том, чтобы в Волгограде была рыба, а в Новоросийске то, что любят его жители. Таким образом мы будем говорить покупателям «Мы понимаем ваши потребности и стараемся им соответствовать». Формирование ассортимента будет проходить вместе с операционной и коммерческой службами, а также руководителями секций, которые находятся ближе к покупателям и знают, что им



необходимо.

## Что вы ждете от директоров торговых комплексов, руководителей секции, которые отвечают за заказ товаров?

Хотелось бы, чтобы они относились к магазину, к своей секции с точки зрения хозяина, бизнесмена. Не просто выполняли инструкции, а размышляли: что я могу сделать лучше для покупателя, для увеличения продаж? Мне очень нравятся в «Ленте» люди, их энтузиазм, стремление к лидерству и приверженность к компании. «Лента» всегда занимала первые позиции. Стремление быть лучше всех передавалось от сотрудника к сотруднику, было заложено в корпоративную культуру еще предыдущими поколениями. Со-

вместив эти задатки с предпринимательским духом, мы сможем заметно укрепить свои позиции и активно развиваться.

## Вы посетили все города, в которых есть «Лента». Как вы оцениваете наши торговые комплексы?

У каждого комплекса есть свои особенности, именно поэтому к каждому должен быть уникальный подход и ожидания. Например, в Барнауле всего одна «Лента», и она пользуется большой популярностью. Основная задача для них – принять новых клиентов в условиях, когда магазин работает на пределе своих возможностей. Для других гипермаркетов актуальна проблема высокой конкуренции, например, как в Петербурге. У них задача иная: сделать так, чтобы старые покупатели остались с нами и, более того, пришли новые.

## При таком объеме работы остается время на увлечения, семью?

Работать в рознице интересно, поэтому моя работа – это и есть мое увлечение. Человеку удастся лучше всего то, что ему нравится делать. Мне очень близка позиция Уоррена Баффета, одного из самых богатых людей в мире, который часто повторяет, что его ключевые сотрудники финансово независимы и могли бы всю оставшуюся жизнь плавать на яхтах и играть в гольф. Однако они напряженно трудятся ради «радости творчества и достижения». Искренне считаю, что если человек полагает, что работает ради денег и этой «радости творчества и достижения» в работе нет, то надо найти другую работу, где они есть. Работа должна доставлять как максимум удовольствие, и как минимум человек не должен заставлять себя идти на нее. Это – принципиально важный момент! Последние много лет я много работаю, но делаю это с удовольствием! Здорово, что это находит понимание у моих близких. Если я не работаю, то провожу все свое время с семьей: женой и двумя маленькими детьми. Они – мое настоящее вдохновение в жизни! 🌍

\*Service Level – соотношение стоимости товаров, принятых и оприходованных в соответствии с планом поставки, к стоимости всех заказанных товаров в закупочных ценах без НДС.





# Повелители грузопотоков

Оборот розничной сети и рост продаж напрямую зависят от логистики – от того, вовремя ли поступает на полку нужный клиентам товар, зачастую зависит и их количество. О том, как сегодня распределяются грузопотоки компании и работают наши распределительные центры, какие задачи ставит для себя служба на 2010 год и как добиться того, чтобы на доставку товара уходил минимум времени и средств, – нам рассказал Владимир Горичев, директор по логистике компании.

## Расскажите об итогах 2009 года.

По результатам прошлого года эффективность логистики «Ленты» выросла на 15% по сравнению с 2008 годом. При этом качество нашей работы не снизилось, а даже увеличилось на 25%. В итоге можно сказать, что мы выполнили главную задачу прошлого года, получили ответ на вопрос, может ли собственная логистика быть эффективнее, чем привлечение сторонних компаний, пусть даже профессиональных и работающих на рынке много лет. И этот ответ – да. Такие результаты были достигнуты за счет новых проектов, которые были

**“ Раньше за один раз мы перевозили в среднем 28 логистических поддонов, к концу года стали перевозить порядка 30. Экономия составила более 10 млн рублей “**

реализованы компанией. В частности, мы успешно осуществили первый этап внедрения системы электронного обмена с поставщиком – EDI. Если раньше поставщик средствами EDI получал от «Ленты» только заказы на поставку товаров, то теперь таким способом мы можем обмениваться с ним документами о поставке, в дальнейшем мы получим возможность отправлять информацию о приемке, а также получать счет-фактуру в электронном виде от поставщика. В результате наши поставщики, использующие эту опцию, сократили время разгрузки одной поставки на Центральном распределительном складе в среднем на 2,5 часа, а у некоторых экономия времени составила 3,5 часа. А сокращение времени означает и существенное сокращение расходов, ведь тот же результат достигается за меньшие деньги.

## Как проект EDI будет развиваться дальше?

Сегодня с этой системой работает порядка 500 поставщиков. Из них около 140 уже отправляют нам информацию о поставке средствами EDI. В будущем

мы планируем переводить на EDI по 150–200 поставщиков в квартал. Для распределительных центров (РЦ) мы запустили этот проект год назад – там своя система. Эффективность EDI неоспорима. Благодаря EDI обмен информацией с поставщиком выходит на новый уровень. Практически не осталось такой схемы работы, когда мы обмениваемся с поставщиком средствами факсимильной связи и он получает информацию о возникших разногласиях только тогда, когда документы ему передаются с водителем. С внедрением электронного документооборота поставщики будут получать оперативную и точную информацию, и в соответствии с этим повышать качество своей работы и товаров.

## Что еще позволило вам так повысить эффективность?

Нам удалось существенно сократить транспортные издержки. Причем достигнуто это было не только за счет общей рыночной тенденции падения цен на перевозки, но и за счет увеличения объема перевозимых товаров. Раньше за один раз мы перевозили в среднем 28 логистических поддонов, к концу года стали перевозить порядка 30. Казалось бы, увеличение всего на две позиции, но если говорить в денежном эквиваленте, мы сэкономили более 10 млн рублей. Идея увеличения поддонов пришла одному из сотрудников нашего склада – Александру Мельникову. Он предложил использовать картонные стенки для паллетов, благодаря чему на поддоне помещается больше товаров, а сама конструкция становится прочнее. Раньше, собирая паллеты из различных наименований товара с разными по размеру коробками, получалась своего рода пирамида Хеопса, которая в процессе транспортировки могла развалиться. Сейчас объем перевозимых товаров увеличился за счет того, что мы стали больше товаров перевозить на одном поддоне. Конечно, магазинам стало сложнее – из-за того, что паллет стал выше, неустойчивее, поэтому его менее удобно ставить на погрузчик. Мы понимаем, что проблема существует, и работаем над ее решением. Но, учитывая экономию на стоимости перевозок,



**Роман Эккель,**  
руководитель РЦ – Санкт-Петербург

«На данный момент в нашем РЦ работает около 300 человек. В сутки мы принимаем и отгружаем в среднем по 1 500 паллетов (это примерно 70 машин). На ТК ежедневно отгружается около 33 машин. Благодаря созданному внутреннему тренинг-центру, новым сотрудникам проще включиться в работу. Если летом 2009 года наша производительность труда составляла 0,96 паллета в час, то сейчас этот показатель вырос до 1,20. Сейчас у нас ведется концептуальное проектирование новой складской программы SAP EWM, по плану она заработает осенью следующего года. После ее внедрения наша производительность вырастет еще сильнее, а количество ошибок и разногласий с ТК уменьшится».



**Рашад Исмаилов,**  
руководитель  
РЦ – Москва (РЦ-8111):

«Открытие РЦ «Ленты» в Москве состоялось 17 октября 2008 года. Сегодня наш оборот – 8000 паллетов в месяц. Учитывая территориальное преимущество РЦ, нам удастся сконцентрировать на себе большую часть поставщиков и, как следствие, поставлять товар во многие ТК: Центральная, Южно-Приволжская и Сибирско-Уральская дирекции. Благодаря приобретенному опыту работы и учету прошлых ошибок, наши показатели растут, а имеющийся результат уже говорит, что развитие идет полным ходом. Эффективно организованная работа РЦ – это конкурентное преимущество «Ленты», и мы ориентированы на дальнейшее активное развитие».





**Дмитрий Ким,**  
руководитель РЦ – Сибирь

«РЦ – Новосибирск начал работу в середине октября 2006 года. Мы работаем совместно с «Сибирским грузовым терминалом», владеющим складом площадью 25 тыс. м². РЦ осуществляет поставки в 8 региональных ТК, расположенных в Сибирском и Уральском федеральных округах. Объем приемки и отгрузки склада составляет 1500–1800 паллетов в месяц. РЦ – Новосибирск способен обрабатывать большой объем товара и при этом готов предложить хороший уровень сервиса и невысокую стоимость обработки. Одна из наших важных задач – это дальнейшее развитие и привлечение новых поставщиков для работы через РЦ».

оно того стоит – в России я пока таких решений не видел. Это лишний раз доказывает, что собственная логистика может быть эффективной, в том числе и за счет вот таких новаторских решений наших сотрудников.

#### **А собственные распределительные центры (РЦ)? Насколько они сегодня оправдывают вложенные в них средства?**

Сегодня доля централизации РЦ в общем объеме поставок – 31%. В этом году наша задача увеличить ее в 1,5 раза. Собственные РЦ развивать необходимо, так как их наличие позволяет максимально приблизить товар к магазину. Благодаря тому что мы можем собирать и перевозить товары разных поставщиков в одной машине, мы осуществляем поставки чаще, быстрее, качественнее и за меньшие деньги. Любой поставщик делал бы это менее эффективно – ведь ему надо заказывать транспорт под отдельные заказы гипермаркетов. При этом заказы или заказы не будут занимать в машине каждый раз максимальный объем для сокращения затрат на перевозку, что



РЦ – Сибирь

можем обеспечивать мы собственной логистикой. Что касается качества исполнения заказов торговых комплексов, то показатель Service Level (SL) в 2009 году составил 84%, это на 19% выше показателя 2008 года. При этом SL поставщиков увеличился всего на 5% и стал равным 82%. Это не очень высокие показатели. Поэтому в этом году одной из важнейших наших задач является повышение Service Level.

#### **Как сегодня распределяются грузопотоки из РЦ?**

Сегодня из РЦ в Петербурге доставляется товар во все города присутствия «Ленты». Это довольно дорого, поэтому мы намерены до середины года изменить систему грузопотоков. Например, раньше мы несли большие потери при поставках свежих овощей и фруктов, когда везли продукты из Петербурга в Сибирь. Сейчас коммерческая служба находит поставщиков, которые готовы поставлять необходимое количество

fresh в ТК напрямую, что привело к существенному снижению товарных потерь. Кроме этого, нашей задачей является развитие РЦ в Центральном и Сибирском регионах. Это позволит нам сократить время доставки товаров в ТК, увеличить частоту поставок, что в свою очередь приведет к повышению доступности товаров и снижению запаса в ТК. Петербургский РЦ станет региональным складом, обеспечивающим поставки товаров в Северо-Западном регионе.

#### **Какие задачи вы ставите перед собой на 2010 год?**

Нам предстоит еще много работы, ведь сегодняшние условия рынка требуют, чтобы все процессы в компании были доведены до совершенства, включая процессы логистики. Немаловажную роль в этом играет коммуникация и эффективное взаимодействие подразделений компании. Это одна из основных задач 2010 года, т.к. это лежит в основе

решения большинства проблем. Например, надо решить проблему так называемых «новых (фантомных) SKU», чтобы не возникало ситуации, когда на товар еще не сделаны заказы, поставщик еще его не довез до магазина, но в системе он уже определен для продажи. Сейчас это возникает по причине отсутствия

**“ В 2009 году значение Service Level составило 84%, что на 19% выше прошлогоднего. Одной из важнейших задач в этом году является улучшение этого показателя “**

эффективного взаимодействия между службами, в результате чего теряет-

ние промотабеля», «Распределительная ведомость», которые позволяют более эффективно управлять системой заказа товаров и распределять товары под рекламные мероприятия (акции). Сейчас идет ее тестирование. И, безусловно, мы будем дальше улучшать наш Service Level, чтобы товар доставлялся в срок и сотрудники ТК не боялись того, что, сделав заказ, они не получают товар, чтобы не накапливался лишний товарный запас на складах и логистика полностью удовлетворяла потребностям ТК.

#### **В чем будут состоять ваши действия по улучшению Service Level?**

В первую очередь мы должны устранить собственные ошибки в работе, которые влияют на уровень качества исполнения заказов, и те ошибки, которые влияют непосредственно на логистику поставщиков. Например, задержки в разгрузке, необоснованные отказы, и



ся понимание того, когда под товар должно быть выделено место и когда он должен быть выставлен на полку и доступен для покупателя. Кроме того, у нас есть несколько проектов по автоматизации системы заказа: «Веде-

т.п. На ожидание и разгрузку товара в ТК должно уходить минимум времени. Кроме этого мы должны максимально унифицировать требования к поставщикам, чтобы они стали наиболее просты и понятны для исполнения,

будем развивать систему электронного документооборота для сокращения ошибок, возникающих при передаче документов. Также мы планируем расширить использование терминалов сбора данных (ТСД) при приемке товаров в ТК. Это повысит качество подсчета товаров при приемке, снизит пересортицу и улучшит качество учетных остатков в ТК, что позволит более эффективно формировать заказы. Все процессы должны быть доведены до автоматизма, чтобы персонал больше работал с клиентами и эффективность нашей работы и компании в целом повышалась.



**Александр Абрамшин,**  
начальник грузовой зоны  
ТК «Лента-15», Парголово

«За последнее время наша работа серьезно улучшилась. Раньше, например, узнать, какой товар придет с ЦРЦ, мы могли, только когда придет машина и ее разгрузят. Сейчас сотрудники центрального РЦ присылают Excel-файл с перечнем товара, который поступит на ТК с ближайшей поставкой, по электронной почте. В итоге мы можем оперативно подготовить места в торговом зале для размещения товара на полках и стеллажах. Также на корпоративном портале создан журнал учета транспорта «Отгрузка», где мы можем посмотреть, когда встает машина на погрузку и когда она придет в ТК».

**Хорошо, наверное, жить между стеллажами со шпротами и тушенкой. Я бы не отказался**







## «Лента» помогла производителям

По традиции в начале года «Лента», которая располагается в Пензе на проспекте Строителей, принимала гостей из администрации города и местных производителей.

В этом году на встречу, чтобы познакомиться с торговыми технологиями и узнать об условиях сотрудничества, пришло 90 человек. Мероприятие началось с экскурсии по гипермаркету. Производители и администрация города в лице Нины Богач, начальника управления рынка продовольствия и лицензирования Министерства сельского хозяйства Пензенской области, смогли воочию увидеть, какие товары представлены на полках.

Сегодня «Лента» работает с 23 производителями, которые поставляют в магазин 480 наименований товара. За год продажи местных производителей



За год продажи пензенских производителей, сотрудничающих с «Лентой», выросли на 51%

выросли на 51%.

Эти цифры на практике доказывают, что сотрудничество с «Лентой» увеличивает оборот поставщика и является стиму-

лом для улучшения качества продукции, а также в целом существенно повышает инвестиционную привлекательность города.

## Фрукты и овощи по-американски

21 января в центральном офисе компании состоялся семинар «Фрукты и овощи в розничной торговле», организованный Вашингтонской яблочной комиссией и Бюро по грушам США.

В семинаре приняли участие около 40 сотрудников компании «Лента»: руководители секций, специалисты распределительного центра и менеджеры, отвечающие за закупку фруктов и овощей. В ходе семинара Джон Бейкер, исполнительный директор компании Produce Marketing Australia, рассказал об особенностях управления категорией «Свежие овощи и фрукты», о технологиях хранения, правилах выкладки таких овощей и фруктов, как ананасы, киви, манго, столовый виноград и других.



## Конкуренты повержены

29 января команда пензенского гипермаркета «Лента» впервые встретила на футбольном поле с командой магазина Metro и одержала безоговорочную победу.



Матч оказался непростым: соперники во что бы то ни стало старались отыграть забитые в их ворота мячи. Но разрыв увеличивался с каждой мастерски сыгранной комбинацией команды ТК «Лента-63».

Такого сокрушительного поражения Metro не мог предсказать никто: со счетом 6:2 «Лента» доказала свое лидерство не только на розничном рынке Пензы, но и на футбольном поле.

## Непридуманные истории



**Матчиева Мария, менеджер ОРК ТК «Лента-16»**

В отделе «Бытовая химия» покупатель (задумчиво):

—Ой, краска для волос «Лесной орех». Девушка, подскажите, если я окрашусь, то это будет цвет грецкого ореха или больше похоже на фундук?

**Козырева Ирина, оператор call-центра**

Звонок в call-центр, 9 ноября, Санкт-Петербург:

— А мне подруга сказала, что если я приду в «Ленту» в купальнике, я получу приз! Это правда?

**Мироненко Ольга, менеджер по персоналу ТК «Лента-10»**

Соискательница по телефону: У вас вакансии есть?

Специалист отдела персонала: Да, вам сколько лет?

Соискательница: 24.

Специалист: Учебная занятость есть?

Соискательница: Нет, я замужем!

**Григорьева Юлия, руководитель call-центра**

Звонок:

— Здравствуйте. Скажите, пожалуйста, у вас в новом каталоге на лицевой стороне коньки ледовые по цене 599 рублей за штуку. Это что, цена за один ботинок?

**Макарова Ирина, специалист отдела по работе с клиентами ТК «Лента-63»**

Диалог покупательницы, которая накануне купила капроновые колготки, и специалиста ОРК.

Покупатель: Мне бы обменять

Специалист ОРК: А что случилось?

П: Купила по ошибке колготки с заниженной талией.

ОРК: Ничего страшного, я сама в таких колготках.

П: А покажите.

Специалист ОРК начала показывать на себе, где заканчиваются ее колготки.

П: А на мне они так же будут сидеть?

ОРК: Даже лучше, они не слишком низко, и очень удобно.

П: Ну я даже не знаю...

ОРК: Вы знаете, они еще и с рисунком.

П: Да? А не могли бы вы показать?

ОРК: Можно. Думаю, для этого нужно пройти в дамскую комнату.

П: Хорошо, давайте пройдем.

После всех демонстраций покупательница с удовольствием согласилась взять свою покупку.

**Зотова Татьяна, менеджер ОРК ТК «Лента-9»**

Письменное обращение покупателя: «Здесь какая-то бешенная бабка гнала на мою маму. Я ей чуть по уху не отвесил. Будьте добры, налейте успокоительное средство всем неадекватным посетителям, а то мы чуть не понесли физический урон».



**Коллеги! Присылайте в редакцию «Нашей Ленты» и отдел по работе с клиентами интересные и забавные истории, которые произошли с вами и нашими покупателями.**





# Всё по полочкам

Прежде чем товар попадает на полки магазина, он обязательно проходит через грузовую зону. Здесь его не просто принимают и переправляют в торговый зал, а считают, проверяют и еще раз проверяют. Мы побывали на одной из грузовых зон компании, в ТК-15 (Парголово), чтобы своими глазами увидеть, как все работает.



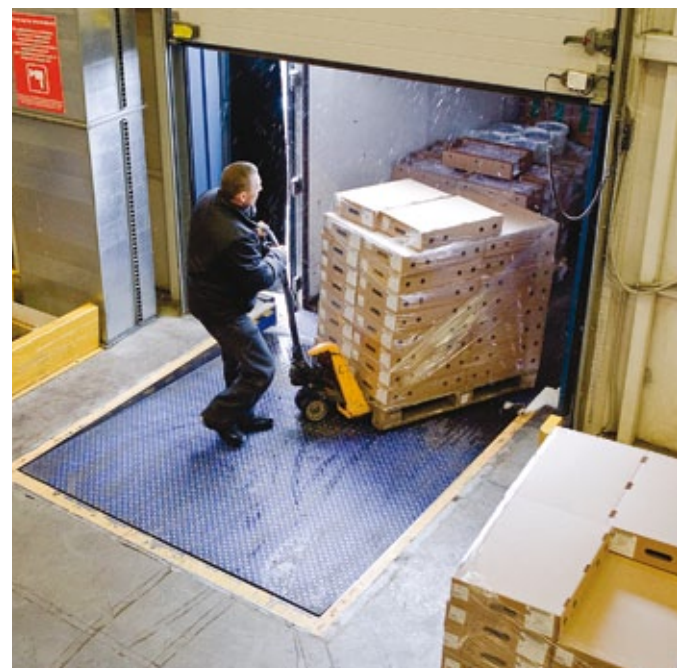
Операторская – это сердце грузовой зоны. Именно сюда поступают документы от поставщиков. Операторы базы данных – очаровательные барышни – проверяют по накладным, соответствуют ли привезенные товары тому, что заказывали руководители секций.



После того как документы проверены, оператор выводит ведомость, по которой кладовщик вместе с накладной идет принимать товар.



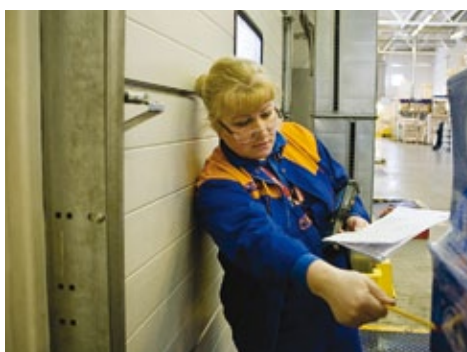
Машины подъезжают к воротам, которые указывает кладовщик, после чего начинается разгрузка.



Если паллет не тяжелый, то водитель самостоятельно вытаскивает груз с помощью «рохли» – паллетоперевозчика.



Там, где требуется сила, на помощь приходят «электророхли». Им любой паллет по крюку. Со временем, когда все кладовщики «получат права», это существенно сократит сроки приемки товара.



С помощью терминала для сбора данных кладовщик сканирует товар, проверяет по ведомости на соответствие заказу, а потом сверяет количество.



Естественно, проверяют и сроки годности. Если все в порядке, то товар принимают и сообщают секции, что его можно забрать.



После приемки товар сразу отвозят в торговый зал...



...или забирают в течение рабочего дня.



Утро – самое спокойное время за смену, которая длится 12 часов. Днем кладовщики подготавливают пандус к приемке товаров. А основной грузопоток идет ночью. В это время большим фурам легче добраться до ТК – не мешают пробки.



Пока кладовщик занят приемкой другого товара, водитель может немного почитать.



В основном в грузовой зоне формируются только возвраты. Для них на стеллажах отведено свое место. Это очень удобно, так как во время возврата не приходится искать паллет по всему магазину.



Если не хватает места, то паллеты миксуются: товары из одной группы объединяют на единый паллет и тем самым освобождают место для нового товара.



Александр Абремешин – начальник грузовой зоны. В «Ленте» он работает уже 5 лет, а в ТК-15 последние два года. «Я люблю упорядочивать процесс, и мне нравится наводить порядок, – говорит Александр. – Каждый паллет должен стоять на своем месте, чтобы потом его можно было быстро найти. Когда все на своих местах, то и работа спорится. Мне нравится то, чем я занимаюсь».





# Главный склад компании

У груза, попавшего на распределительный центр, три судьбы. После приемки его могут сразу отправить в ТК. Этот вид обработки называется «чистый кросс-докинг». Товар, пришедший от поставщика, могут разбить на несколько мелких партий и отправить в разные ТК – это «кросс-докинг» или ПБЛ. И последний вариант – сначала груз размещают в стеллаже на хранение, а когда он понадобится, комплектуют и доставляют в нужный ТК.



Распределительный центр делится на две больших зоны. В первой, зоне кросс-докинга, товар принимают, комплектуют, готовят к отправке и отгружают.



Вторая зона – стеллажного хранения – это стратегический запас компании. Здесь хранятся товары, которые всегда должны быть в ТК.



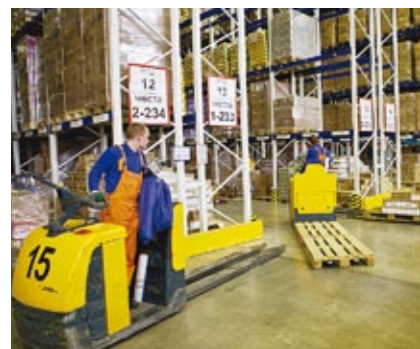
Разместить товар в стеллаже помогает информационно-складская система. Когда в нее вносят информацию о новом грузе, она тут же дает задание штабелеру, в какой ряд и какую ячейку нужно поставить паллет.



На первом ярусе стоят товары, из которых комплектуются заказы. Сами резервы хранятся на верхних ярусах. Как только товар заканчивается, система «Манхэттен» дает команду на пополнение. Штабелеры снимают необходимые паллеты.



После того как паллеты оказались внизу, их сразу отвозят на отгрузку. Если заказан целый паллет или если требуется только часть товара, комплектовщик комплектует товар по нескольким заказам ТК.



Главная проблема – большие габариты. Чтобы не возникало ЧП, по углам стеллажей поставлены отбойники.



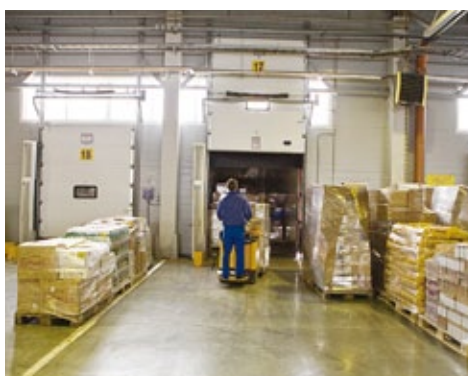
Комплектация товара в зоне «пик бай лайн» доведена до автоматизма. Комплектовщик сканирует номер поддона терминалом, и система выдает всю информацию по заказу.



Для поставщиков алкоголя, у которых возникают проблемы с качеством и количеством груза в поставках, предусмотрена 100% приемка. Паллет с товаром разбирают по слоям и вскрывают каждую коробку.



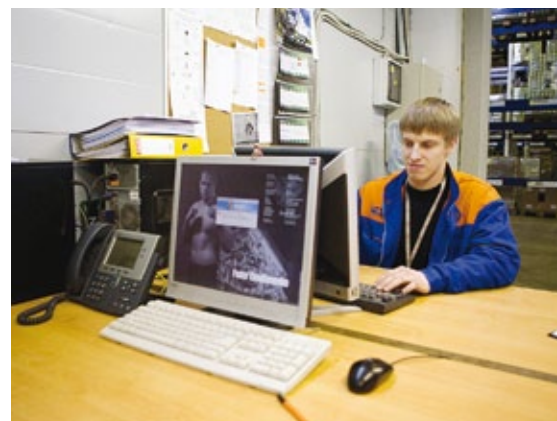
Собирать поддоны – тоже важная задача. Без них не сформировать заказ. На складе есть специальное место, где поддоны сушат.



В стандартную 40-футовую фуру загружают 33 паллета. Весь этот объем сначала формируют перед определенными воротами, а затем загружают в машину.



Перед тем как товары отправятся в ТК, их обрабатывают с помощью паллетайзеров – обматывают паллет пленкой. Это нужно для того, чтобы паллет не развалился во время доставки.



Всю информацию о прибывшем грузе содержит внутренний портал Team. С его помощью кладовщик точно знает, какой поставщик приехал, время приема товара по плану и вид складской обработки.



В смене, которая длится 12 часов, работает 35 человек – кладовщики, водители штабелеров и комплектовщики. В напряженное время, например перед праздниками, практически все сотрудники взаимозаменяемы. Это правило не распространяется только на кладовщиков. Их работа требует повышенной ответственности.



Своеобразная складская романтика. Пространство между стеллажами очень сильно напоминает аллеи в парках.







# Детское творчество

По традиции в конце года в нашей компании был объявлен конкурс детского изобразительного творчества «Моя новогодняя открытка» на тему: «Счастливого Нового года, ЛЕНТА!».

В центральный офис «Ленты» из разных уголков страны пришло огромное количество рисунков: 426 работ от юных художников, написанных карандашами, красками, а также поделками и аппликациями. Маленькие шедевры украшали стены офиса и создавали особую новогоднюю атмосферу в течение нескольких дней. Никто не проходил мимо импровизированной выставки без улыбки.

Определить победителей было сложно – каждый рисунок сделан с любовью и фантазией. При выборе в первую очередь учитывалось соответствие теме: «Счастливого Нового года, ЛЕНТА!».



Немаловажным было и то, кто делал открытку: ребенок, вдохновленный родителем, или сами родители (рука любящих мам и пап чувствовалась во многих работах).

Впечатлениями о конкурсе с нами поделились мамы художников-победителей:

## Возрастная категория 3-6 лет



**I место**

**Вадим Балин (6 лет), сын Екатерины Балиной, бухгалтера по товарным операциям ТК «Лента-4» (Санкт Петербург)**  
«В конкурсе рисунка мы принимаем участие каждый год. Честно признаюсь, что в победу сына в этом году верила с трудом. А вот Вадим, наоборот, был уверен, и каждый день спрашивал: «Мама, ну что, я выиграл, где мой приз?» На сертификат мы покупаем продукты в «Ленте», а сэкономленные деньги откладываем, чтобы купить монитор».



**II место**

**Данила Зайцев (6 лет), сын Елены Зайцевой, администратора торгового зала ТК «Лента-63» (Пенза)**  
«Для новогоднего рисунка Данила решил вырезать из бумаги елочку. Но какая же елка без игрушек, нарисовать которые у Данилы не хватило терпения. Тогда он решил их вырезать из каталога «Лента». После известия о победе мы вместе отправились в наш гипермаркет, купили машину, домашний кинотеатр для просмотра любимых передач, мультфильмы».



**III место**

**Егор Юхневич (5 лет), сын Екатерины Юхневич, оператора базы данных ТК «Лента-39» (Краснодар)**  
«Я рассказала Егору о торговой марке «365 дней», и мы решили обыграть название наших товаров с количеством дней в году. Когда получили сообщение, что заняли третье место, были очень счастливы. О своих успехах сын рассказывает в детском саду, бабушке в Сибири. Спасибо «Ленте» за идею проведения конкурса и возможность раскрыть талант наших детей».

## Возрастная категория 7-10 лет



**I место**

**Ефремова Алина (8 лет), дочь Ефремовой Ларисы, фасовщицы мясного производства ТК «Лента-52» (Тольятти)**  
«Идея рисунка пришла неожиданно: «Мама, ничего не говори, скажи только, какие у вас есть производства в «Ленте» – попросила Алина и начала воплощать свою фантазию на бумаге. Так получился календарь с пожеланиями каждому отделу компании. О победе я сообщила Алине в Новый год: повесила на елку открытку с итогами конкурса. Она очень обрадовалась».



**II место**

**Борисова Лиза (9 лет), дочь Борисовой Юлии, продавца-логиста ОПТЗ ТК «Лента-14» (В. Новгород)**  
«Мы впервые принимали участие в конкурсе. Посмотрев каталог, Лиза решила изобразить «Ленту» как магазин, в котором можно купить все: от продуктов до подарков. На подаренный сертификат мы купили в «Ленте» коньки, плюшевого медведя, сладости и канцелярские товары для школы. Спасибо «Ленте» за такой замечательный конкурс!»



**III место**

**Пухальская Тамара (9 лет), дочь Пухальской Татьяны, кассира-продавца ТК «Лента-31» (Астрахань)**  
«Накануне Нового года Тамара намекнула, что очень хочет цветной принтер. Я ей рассказала о конкурсе и пообещала: если выиграю, обязательно куплю. Узнав о победе, мы очень обрадовались. Тамара всем звонила, рассказывала, что она выиграла в конкурсе, заработала деньги и мы смогли купить цветной принтер. Вот так «Лента» помогает воплотить мечту в жизнь!»



*Мы благодарим ребят и их родителей за красивые и оригинальные рисунки! Поздравляем участников и победителей! Мы желаем вам, ребята, дальнейших успехов и творческих побед!*

## Конкурс юных художников в «Ленте» на Уральской в Петербурге

Отделы персонала гипермаркетов «Лента» проводят дополнительные творческие конкурсы для детей сотрудников. Один из таких прошел в «Ленте-9». 22 юных художника, представившие на конкурс рисунки, поделки и аппликации, были приглашены на экскурсию по гипермаркету «Лента». Ребята воочию смогли увидеть, где работают их мамы, папы и бабушки. Огромное любопытство у мальчиков вызвала грузовая зона и погрузо-разгрузочная техника. Девочки, как будущие хозяйки, внимательно смотрели, как выпекается хлеб и пицца, готовятся котлеты и салаты. Завершилось мероприятие награждением победителей и чаепитием с вкусными пирогами собственного производства.



**Я тоже рисовать люблю на коробках с товаром на грузовой зоне. Мечтаю выиграть паллет сметаны**







## Дорогие читатели!

В этом номере мы подводим итоги конкурса «С «Лентой» вокруг света» за 2009 год! Фантазия его участников неисчерпаема: сотрудники с пакетами «Лента» и другими атрибутами компании были

замечены в плену у турецких пиратов, в гостях у русалки, на рыбалке, на Красном, Черном и Средиземном морях. Благодарим всех сотрудников, которые прислали свои оригинальные и краси-

вые фотографии в редакцию «Нашей Ленты». Мы ждем от вас новых интересных снимков из разных уголков нашей страны и мира с символикой компании!

**Победители были выбраны с помощью голосования. Поздравляем!**



Анатолий Афанасьев, ЗРС секции «Напитки» ТК «Лента-3»

*Отправляясь на рыбалку, важно помнить: надо поймать рыбу, чтобы семью и коллег накормить, и имя любимого ТК на снегу выложить.*



Гриша, сын Ольги Феофановой, руководителя секции «Кондитерские изделия» ТК «Лента-17»

*Вскарабкаться на хобот огромного тунисского слона задача не из легких! Гриша с пакетом «Лента» успешно с этим справился!*



Максим Страдничук, РС секции «Домашний интерьер» ТК «Лента-72»

*Ярко-желтый пакет «Лента» – подходящее место для турецкого солнца, энергию и тепло которого Максим привез коллегам в Новосибирск.*

## Конкурс продолжается!

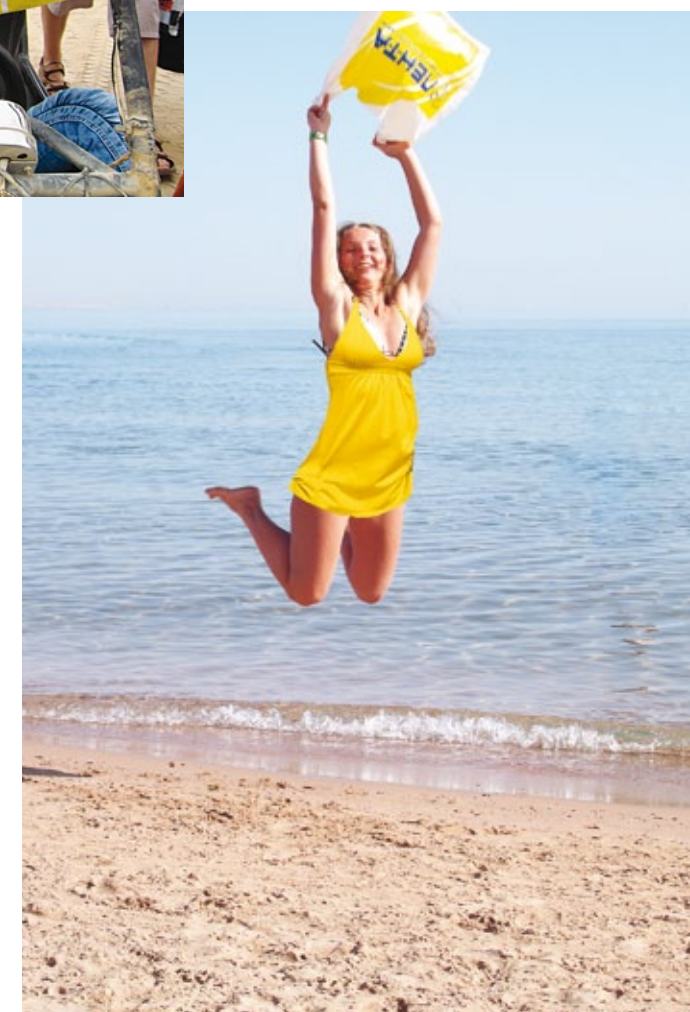
Справа налево: Мария Чопорова, менеджер по персоналу ТК «Лента-32» (Волгоград), Екатерина Соболева, менеджер по персоналу ТК «Лента-77» (Новосибирск), и Татьяна Филиппова, инструктор ТК «Лента-32», решили провести отпуск в Приэльбрусье



Беленькова Анастасия и Осовина Ольга, ассистенты отдела закупок из Южного региона, исследовали на джипах Аравийскую пустыню



Татьяна Бочкова, менеджер по персоналу ТК «Лента-16», в тридцатиградусный мороз вместе с пакетом «Лента» бороздила на снегоходе Карельские просторы



Жукова Светлана, кассир-продавец ТК «Лента-4», отдыхала в Египте





Для получения более подробной информации по вакансиям вы можете обратиться к менеджерам по персоналу вашего гипермаркета:

#### СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ДИРЕКЦИЯ

##### • Распределительный центр

Макарова Татьяна  
п. Шушары,  
Московское шоссе, д. 345  
8 (812) 448-91-20

##### • «ЛЕНТА-1»

Яллина Светлана  
пр. Энергетиков, д. 16  
8 (812) 380-61-45, доб. 794

##### • «ЛЕНТА-2»

Зайцева Людмила  
ул. Савушкина, д. 112  
8 (812) 380-61-59, доб. 793

##### • «ЛЕНТА-3»

Горбунова Юлия  
Пулковское шоссе, д. 33  
8 (812) 703-46-93, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-4»

Лебедева Алла  
Бухарестская ул., д. 69  
8 (812) 703-16-03, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-5»

Вольнова Елена  
Выборгское шоссе, д. 11  
8 (812) 336-48-05, доб. 790

##### • «ЛЕНТА-6»

Горбачева Наталья  
Таллинское шоссе, д. 159  
8 (812) 336-47-53, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-7»

Душенкова Александра  
Дальневосточный пр., д. 16/1  
8 (812) 449-62-58, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-8»

Петрова Наталья  
Московское шоссе, д. 16  
8 (812) 449-64-20, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-9»

Большакова Анна  
Уральская ул., д. 19, к. 1  
8 (812) 336-46-13, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-10»

Мироненко Ольга  
Обводный канал, д. 118/7  
8 (812) 449-62-59, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-11»

Берзина Алиса  
ул. Руставели, д. 61  
8 (812) 448-44-71, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-12»

Чудина Лия  
Хасанская ул., д. 17/1  
8 (812) 336-39 33, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-13»

Хряпенкова Кристина  
Выборгское шоссе, д. 216, к. 1  
8 (812) 448-44-74, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-17»

Ананьева Светлана  
Петергофское шоссе, д. 98  
8 (812) 363-21-02, доб. 791

##### • «ЛЕНТА-14»

Бочкова Татьяна  
г. Великий Новгород,  
Великая ул., д. 22а  
8 (8162) 68-00-98

##### • «ЛЕНТА-16»

Бекренева Евгения  
г. Петрозаводск,  
Ленинградская ул., д. 13  
8 (8142) 79-80-40

#### ЮЖНО-ПРИВОЛЖСКАЯ ДИРЕКЦИЯ

##### • «ЛЕНТА-31»

Немкова Инга  
г. Астрахань,  
Н. Островского ул., д. 146-а  
8 (8512) 63-20-18

##### • «ЛЕНТА-32»

Чопорова Мария  
г. Волгоград,  
Университетский пр., д. 105  
8 (8442) 26-90-51

##### • «ЛЕНТА-34»

Дьяченко Марина  
г. Новороссийск,  
пос. Цемдолина, ул. Ленина, д. 7  
8 (8617) 21-46-91

##### • «ЛЕНТА-38»

Вережкина Ирина  
г. Краснодар,  
ул. Восточный обход, д. 19  
8 (861) 262-27-92

##### • «ЛЕНТА-39»

Разумных Галина  
г. Краснодар,  
Российская ул., д. 257  
8 (861) 273-99-69

##### • «ЛЕНТА-59»

Конкина Анна  
г. Саратов, пос. Зональный,  
ул. Молодежная, д. 2а  
8 (8452) 30-92-42

#### ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ

##### • «ЛЕНТА-51»

Зими́на Елена  
г. Нижний Новгород,  
ул. Родионова, д. 200  
8 (8312) 220-19-19

##### • «ЛЕНТА-52»

Козловская Елена  
г. Тольятти, Южное ш., д. 4  
8 (8482) 42-89-70

##### • «ЛЕНТА-54»

Яшенкова Наталья  
г. Нижний Новгород, Московское  
шоссе, д. 30  
8 (8312) 220-18-78

##### • «ЛЕНТА-55»

Токмакова Разия  
г. Набережные Челны,  
Автозаводской пр., д. 62  
8 (8552) 77-95-30

##### • «ЛЕНТА-63»

Куликова Наталья  
г. Пенза, пр. Строителей, д. 26  
8 (8412) 206-317

##### • «ЛЕНТА-111»

Козлова Елена  
г. Рязань, ул. Тимуровцев, д. 3  
8 (4912) 32-31-39

#### СИБИРСКО-УРАЛЬСКАЯ ДИРЕКЦИЯ

##### • «ЛЕНТА-71»

Кузнецова Светлана  
г. Новосибирск,  
Гусинобродское шоссе, д. 64  
8 (383) 210-54-80

##### • «ЛЕНТА-72»

Пархоменко Инна  
г. Новосибирск,  
пр. Энергетиков, д. 9  
8 (383) 210-59-69

##### • «ЛЕНТА-73»

Бурсакова Елена  
г. Новосибирск,  
Большевицкая ул., д. 52/1  
8 (383) 230-01-40

##### • «ЛЕНТА-75»

Паршина Наталья  
г. Барнаул,  
Павловский тракт, д. 156  
8 (3852) 28-92-30

##### • «ЛЕНТА-76»

Еремина Елена  
г. Омск, 70 лет Октября, д. 25/3  
8 (3812) 43-30-55

##### • «ЛЕНТА-77»

Соболева Екатерина  
г. Новосибирск,  
Кирзаводская ул., д. 1а  
8 (383) 238-08-89

##### • «ЛЕНТА-78»

Филатова Лидия  
г. Омск, 21 Амурская ул., д. 21  
8 (3812) 43-32-97

##### • «ЛЕНТА-91»

Щербинина Елена  
г. Тюмень,  
ул. Мельникайте, д. 139  
8 (3452) 52-00-20