

СТАЛЬНОЕ СЛОВО

№ 6 ОКТЯБРЬ — НОЯБРЬ
2011

ГРУППА КОМПАНИЙ
ДИПОС
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

БУДУЩЕЕ МЕТАЛЛА — ЗА ДЕЛОМ И ПОСТОЯНСТВОМ

WWW.DIPOS.RU

В НОМЕРЕ

ЗОЛОТЫЕ
КАДРЫ

6

стр.

ИСТОРИЯ
ОДНОГО
ЗАВОДА

4

стр.

НАШИ
ТАЛАНТЫ

7

стр.

ФОТОРЕПОРТАЖ
ИЗ
ЛЫТКАРИНО

6

стр.

СЛОВО РЕДАКТОРА



И снова здравствуйте!

Осенняя пора всегда самая яркая и красивая в году. И ещё, это время, когда хочется делиться впечатлениями и достигнутыми успехами. Для металлургических компаний осенью, по уже давно сложившейся традиции, проходит самое знаковое событие года – выставка «Металл-Экспо». Она собирает множество игроков рынка, крупных и не очень, – и все они рассказывают о себе, о своём производстве, наработанном опыте, участвуют в конкурсах, круглых столах и конференциях,

– одним словом, живут в полную силу, демонстрируя движение вперёд и развитие.

Компания «ДиПОС» также примет участие в специализированной выставке «Металл-Экспо» в этом году. Мы приглашаем всех посетить наш стенд и с удовольствием пообщаемся с каждым посетителем.

Новый номер «Стального Слова» содержит немало интересных материалов. Мы рассказываем вам, дорогие читатели, не только о последних новостях Группы компаний «ДиПОС», но и стараемся искать такую информацию, которая могла бы быть полезной и увлекательной для вас. Например, мы подготовили интервью с нестандартной личностью – музыкантом, я рекомендую всем прочитать его.

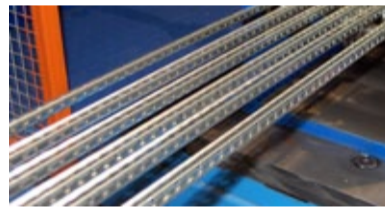
На страницах газеты мы отмечаем 8-летие самого молодого и эффективного производственного предприятия компании «ДиПОС» – «Верхневолжского СМЦ». От лица всей Группы компаний мы поздравляем предприятие с Днём основания и желаем дальнейшего темпераментного развития в сфере наращивания производственных мощностей и повышения контроля качества выпускаемой продукции! Об истории развития и основных достижениях представительства компании «ДиПОС» в г. Иваново мы подготовили отдельные материалы.

Желаю вам отличного осеннего настроения, такого же яркого и доброго, как эта очаровательная пора! Будьте всегда на шаг впереди и превосходите возложенные на вас ожидания.

С уважением, Татьяна Ивкина

ИННОВАЦИИ

Инновационные отделочные профили ДиПОС в комплектных системах КНАУФ



Девиз компании «Дело и Постоянство» позволяет успешно развиваться, двигаясь вперёд. За годы существования компания установила тесные деловые взаимоотношения со многими металлургическими комбинатами, сталепрокатными заводами, предприятиями стройиндустрии России и ближнего зарубежья.

Страница 3

СОБЫТИЯ

8 лет ВВСМЦ

В 2003 году было основано ООО «Верхневолжский СМЦ». Сегодня это предприятие является локомотивным в Группе компаний «ДиПОС». Всё основное производство находится именно здесь. С 2004 года региональное представительство в г. Иваново получает различные награды: «Лучший СМЦ России», «Лучший дебют года», «Самый динамично развивающийся металлоцентр». Конечно, все эти звания не случайны, а заслужены по праву эффективным и нацеленным движением вперёд. В этом году компания отмечает 8-летие.

В чём секрет успеха предприятия?

Страница 4

СОТРУДНИЧЕСТВО

«ДиПОС» и компания «Сатурн» провели стимулирующую акцию

В апреле ГК «ДиПОС» совместно с «Сатурном» – крупнейшей оптово-розничной компанией по продаже импортных и отечественных отделочных и строительных материалов – провели акцию по стимулированию продаж отделочного профиля.



Во время проведения акции менеджеры компании «Сатурн» приняли активное участие в популяризации нового уникального продукта. Три самых активных сотрудника получили дипломы и подарки от компании «ДиПОС».

По итогам проекта, продажи отделочных профилей в компании «Сатурн» увеличились в 3 раза.

Отделочные профили, которые производит компания «ДиПОС» по уникальной технологии, являются инновационным продуктом на строительном рынке. Новое решение позволяет добиться значительного снижения себестоимости продукции и повышения её качества.

НОВОСТИ

«ДиПОС-Санкт-Петербург» и «ДиПОС-Кубань» получили новую прописку в Интернете

Кто владеет информацией, тот владеет миром – давняя поговорка, которая не утратит свою актуальность, наверное, никогда. Сегодня первым источником информации является Интернет. Время идёт, и мир

вокруг меняется. Раньше в сети обсуждали новости, услышанные по радио и телевидению, а сегодня, наоборот, по радио и телевидению цитируют новости, найденные в Интернете.

Группа компаний «ДиПОС» следует за современными тенденциями. Одним из активных направлений ее развития является запуск обновленных корпоративных сайтов региональных представительств

компании. В 2011 году появились новые сайты у «ДиПОС-Санкт-Петербург» и «ДиПОС-Кубань», которые созданы в едином корпоративном стиле с сайтом головной компании. Кроме того, у сайтов региональных представительств появились новые адреса в Интернете: www.dipos-spb.ru и www.dipos-kuban.ru

На сайтах подробно представлен ассортимент металлопродукции, описаны производство и услуги компаний, публикуются последние новости ГК «ДиПОС». Кроме того, можно скачать прайс-лист и оставить отзыв или пожелание.



ИНТЕРВЬЮ

Новые горизонты

Всё течёт, всё меняется — древняя мудрость Гераклита применима к современному обществу и бизнесу. Чтобы удержать свои позиции на рынке, компании строят планы развития и стремятся улучшить работу. К чему стремится компания «ДиПОС»? Об этом мы спросили у её Генерального директора А.И. Дроздова.

Александр Иванович, какова, по Вашему мнению, сейчас ситуация на рынке металлопроката?

Традиционно строительный сезон продолжается с апреля по октябрь, поэтому осенью металлургические компании подводят итоги и планируют своё развитие на ближайшее время. Конечно, в числе первых задач всегда стоит увеличение объёма продаж. Компания «ДиПОС» в 2010 году восстановила свой потенциал после трудного кризисного периода и в 2011 году уже превысила показатели предыдущего года. Особенно заметен рост продаж был в Москве и в Иваново благодаря продвижению продукции на рынке, высокотехнологичному оборудованию и инженерно-техническому потенциалу, без которого невозможно управлять производством.

Мы постоянно подтверждаем качество производимой продукции

Какие планы у компании «ДиПОС» на зимний период?

Мы всегда ставим перед собой максимальные задачи, но также учитываем и то, какие изменения могут произойти на рынке, подверженному влиянию политических и международно-экономических факторов. Всё в этом мире взаимосвязано и сложно. Например, сегодняшняя ситуация, в преддверие выборов, наверняка окажет влияние на все сферы экономики. В 2012 году нами запланирована объёмная инвестиционная программа. Прежде всего, это активное строительство на «Верхневолжском СМЦ» и в Лыткарино крытых складских помещений, увеличение производственных мощностей, улучшение условий труда рабочих. Программа направлена на повышение качественных параметров работы компании.



Рост выручки от реализации продукции в ООО ПКФ «ДиПОС» составил:

2010 год к 2009 году +53% ;

6 месяцев 2011 года к 6 месяцам 2010 года +42% ;

ожидаемый прирост в целом по 2011 году к 2010 году +42%.

Рост выручки от реализации продукции в ООО «Верхневолжский СМЦ» составил:

2010 год к 2009 году +80% ;

6 месяцев 2011 года к 6 месяцам 2010 года +50% ;

ожидаемый прирост в целом по 2011 году к 2010 году +52%.

ЗОЛОТЫЕ КАДРЫ

Интервью с Тумановым Евгением Ефимовичем

Расскажите, с какого времени Вы работаете в компании? Как Вы начали свой карьерный путь?

Так получилось, что я был первым сотрудником в петербургском филиале ГК ДиПОС. В 2001 году меня

пригласили на должность специалиста отдела продаж, и я оказался первым среди согласившихся. После должности уже старшего специалиста меня назначили коммерческим директором. Сейчас я — заместитель директора ООО «ДиПОС-СПб».

Кто Вы по образованию и почему решили связать свою жизнь с металлургической отраслью?

Я окончил училище железнодорожных войск и ВОСО, а также Военную академию тыла и транспорта. По специальности я — инженер-мостовик. Во время срочной службы в железнодорожных войсках я собирал и разбираю мостовые конструкции, так что жизнь моя, в какой-то

мере, всегда была связана с металлургической отраслью. После увольнения из ВС в 1999 году я получил предложение работать начальником металлобазы и согласился, потому что к тому моменту был знаком с металлом не понаслышке.

Расскажите со своих слов, что пережила компания за то время, пока Вы в ней работаете? Какие были изменения?

За время моей работы компания прошла долгий, но, надо отметить, успешный путь развития от аренды крохотных помещений под офис и первого собственного склада на 1 тысячу тонн, до обустройства нового крытого складского комплекса, развития транспортного отдела и приобретения весового

терминала. Наш филиал продемонстрировал рост до организации, которую считают одним из главных конкурентов в городе и регионе в буквальном смысле слова с «нуля». Конечно этого было бы не достичь без команды сотрудников, которая была настроена на успех и вкладывалась по максимуму, чтобы реализовать все замыслы.

Что, по Вашему мнению, самое важное в работе? как добиться успеха и быть верным себе и своим принципам?

В работе считаю важным всё, что необходимо для выполнения поставленной задачи. К приоритетам отношу трудолюбие, инициативу, личную исполнительность и умение слышать других.



РЕГИОНЫ

«ДиМЕТА»: 10 лет плодотворной работы

30 мая 2011 года региональное представительство компании «ДиПОС» в Новомосковске ООО «ДиМЕТА» отметило 10-летний юбилей. Поздравить филиал и выразить благодарность за эффективную работу и достигнутые успехи приехали руководители ГК «ДиПОС» С.Н. Посунько и А.И. Дроздов. Коллектив «ДиМЕТА» наградили памятной грамотой, и все сотрудники представительства получили денежные премии.

За 10 лет работы компания «ДиМЕТА» реализовала множество различных проектов. Нынешний год не стал исключением. В рамках комплексного инвестиционного проекта по строительству Новомосковского промышленного кластера, общей стоимостью 46,26 млрд. руб., пять крупнейших предприятий региона начали масштабные строительства:

- ТГК-4 реализует проект по реконструкции и расширению Новомосковской ГРЭС с установкой парогазового блока мощностью 190 МВт.
- ОАО «РЖД» продолжило строительство нового моста через реку Любовка и новой ж/д станции Московской же-

лезной дороги «Промгипсовая».

- ОАО «Еврохим» монтирует новый цех по производству карбамида мощностью 2000тн/сутки, модернизирует цех сложных удобрений.

- ООО «Проктер энд Гэмбл-Новомосковск» осуществляет проект «Строительство завода по производству детских подгузников «Pampers».

- ООО «Кнауф Гипс-Новомосковск» продолжает реконструкцию шахты по добыче гипсового камня и расширяет производство кнауф-листа.

ООО «ДиМЕТА» принимает активное участие в строительстве этих объектов.

Компания продолжает партнёрство и с давними клиентами, с которыми за долгое время работы у нее сложились крепкие и доверительные отношения. Среди них ОАО «Тулачермет», ОАО Стройтехника», ОАО «Новомосковский котельно-механический завод», ОАО «Новомосковск-ремстройсервис» и другие. В 2011 году несмотря на некоторые трудности, ООО «ДиМЕТА» продолжило активно комплектовать строительство крупного производства ООО «Серебрянский цементный завод». Также, представительство принимает участие в строительстве нового жилья в городах Тула, Новомосковск, Донской, Щекино,

Ефремов, Кимовск. Интенсивное строительство в Тульской области и в соседних регионах позволило предприятию приблизиться к докризисным показателям июля-августа 2008 года. Объем отгруженной металлопродукции в августе 2011 года составил 3000 тонн.

Особенностью компании «ДиМЕТА», как регионального представительства компании «ДиПОС», является территориально близкое расположение от металлобазы в г. Лыткарино. Это позволяет минимизировать складские остатки в г. Новомосковске и оперативно поставлять металл в регион со склада головной компании. Соответственно, это приводит к улучшению таких показателей, как: складские расходы, расходы на транспортировку товара, оборот продукции.

Основной коллектив ООО

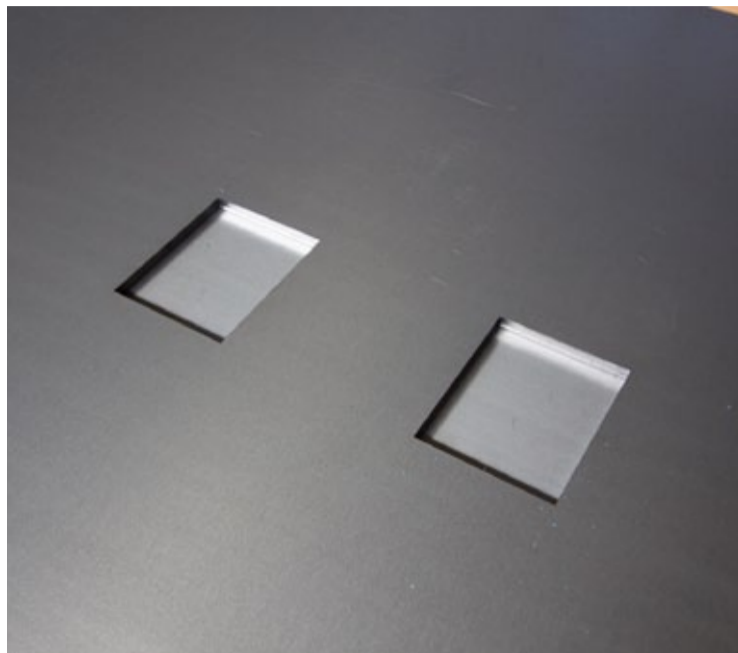
«ДиМЕТА» состоит из 20 человек. Это люди, которые пришли работать в компанию с начала её основания, 10 лет назад, и продолжают успешно трудиться в настоящее время. Есть и новые сотрудники, которые, благодаря плодотворной и деловой атмосфере, быстро влились в производственный процесс, и четко и грамотно выполняют поставленные задачи.

Основные задачи, стоящие перед компанией, остаются неизменными: улучшение качества обслуживания клиентов, снижение затрат, повышение эффективности работы и укрепление позиций в регионе. Для их решения главное — правильный настрой, а этого у «ДиМЕТА» никто не отнимет!



ТЕХНОЛОГИИ

Преимущество лазерной резки



Лазерная резка обладает целым рядом неоспоримых преимуществ перед другими способами обработки металла. Во-первых, при лазерной резке достигается высокая точность реза без погрешностей и с минимальными допусками. Во-вторых, изделия и заготовки при обработке не деформируются, поскольку отсутствует механическое давление на материал. В-третьих, хотелось бы отметить низкую стоимость и высокую скорость производства изделий сложных форм. В-четвертых, использование специализированных компьютерных программ для обработки чертежей и создания раскроев позволяет максимально понизить процент отхода исходного материала. Также еще одним преимуществом лазерной резки является возможность осуществлять по-

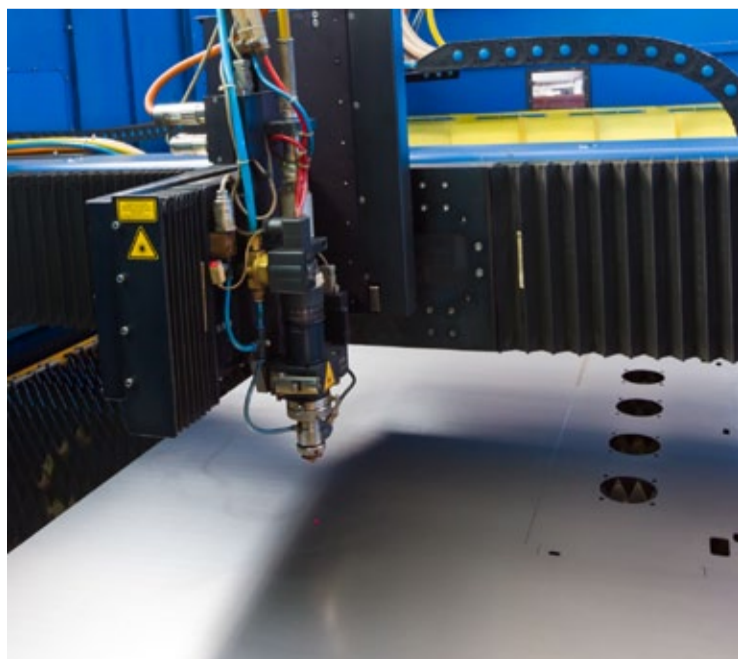


резку самых сложных контуров плоских деталей. Технология и оборудование для лазерной резки металлов позволяет быстро и легко изготавливать сложные детали из листовой заготовки раз-

личной толщины. Контурные детали могут иметь абсолютно любую форму. Это может быть как шайба, так и сложная шестерня, шаблон для надписи (трафарет), сама надпись, узор, орнамент, надпись, герб или чрезвычайно трудно воспроизводимые контуры технологических матриц. Сегодня, лазерная резка используется для создания элементов или заготовок из определенного типа материала



в различных сферах промышленности и строительства. С помощью лазерной резки изготавливают рекламную продукцию (различного рода таблички, элементы объемных букв, детали торгового оборудования), а также элементы декора, которые применяются в интерьерной рекламе или для создания оригинального дизайна помещений, а возможность гравировки позволяет наносить любые обозначения, метки и текст на металлическую поверхность.



Инновационное решение в производстве и применении отделочных профилей

Сегодня нет практически ни одного объекта на всей территории России и стран СНГ, где бы не применялись строительные, отделочные материалы и технологии КНАУФ. Продукция КНАУФ незаменима в строительстве, ремонте, реконструкции зданий любого

Здесь самым современным технологиям выполнения работ, по специально разработанным программам, обучают как начинающих строителей, так и профессионалов. Процесс обучения в «Учебных центрах КНАУФ» состоит из двух частей: теоретической и

оценить на практике, качество и удобство применения инновационных отделочных профилей ДиПОС. Благодаря использованию в комплексных системах КНАУФ инновационных продуктов ДиПОС, повышается производительность труда на строительном объекте,



назначения. Современные материалы и технологии КНАУФ позволяют решать на высоком профессиональном уровне большой спектр задач, среди которых планировка, звуко- и теплоизоляция, внутренняя отделка помещений, утепление фасадов и многое другое.

практической. В теоретической части основное внимание уделяется изучению свойств материалов и конструкций, их потребительских качеств и возможностей. Практическая часть, которой отводится большая часть времени, позволяет обучающимся, под

снижается себестоимость квадратного метра.

Кроме того, преимуществами отделочных профилей ДиПОС (ПМС 20-6, ПМС 20-10, УС 20, УС 25) являются малый вес при их достаточной жесткости; точность прилегания к поверхности. Благодаря оригинальной разветвленной поверхности опорных стенок уголка и маячка, получается отличное сцепление с монтажными и шпаклевочными смесями. При армировании углов конструкций из КНАУФ-листов (ГКЛ), необходим минимальный слой шпаклевочной смеси КНАУФ-Фуген для перекрытия поверхности угла. Немаловажным преимуществом является также удобство транспортировки - картонная упаковка (по 50 шт.) предотвращает деформацию при перевозке.



КНАУФ – компания, которая постоянно развивает и совершенствует свою продукцию, а также комплектные системы и элементы, входящие в их состав, широко внедряет инновационные материалы последней. Такой инновацией стали отделочные профили ДиПОС. Угловые и маячковые профили ДиПОС нашли применение в комплексных системах КНАУФ и были апробированы в рамках образовательного процесса в «Учебном центре КНАУФ» в Новомосковске.

В «Учебных центрах КНАУФ» проходят подготовку мастера-отделочники, использующие в своей работе материалы и технологии КНАУФ.

руководством профессионалов, самостоятельно выполнять поставленные задачи.

Теперь специалисты и начинающие мастера смогут





ПРОИЗВОДСТВО

8 лет Верхневолжскому СМЦ



«Верхневолжский СМЦ» предоставляет полный комплекс услуг по переработке и продаже металлопроката оптом. Современный производственный комплекс, состоящий из нескольких цехов, а также наличие развитой структуры подсобных и складских помещений позволяют перерабатывать более 180 тысяч тонн металла в год и поставлять металлопрокат оптом по конкурентной цене во многие крупные компании нашей страны и

зарубежья. Клиенты регионального представительства компании «ДиПОС» в г. Иваново могут быть уверены в стабильности поставок металлопродукции, т.к. на складах «Верхневолжского СМЦ» всегда в наличии более 15 тысяч тонн металлопроката в ассортименте, включая такие пользующиеся высоким спросом у потребителей изделия, как сварная сетка, профнастил и профиль, просечно-вытяжной лист, отделочные профили.

Надежность и высокая эффективность работы, гибкая ценовая политика и оптимальные сроки поставок стали следствием того, что база заказчиков и постоянных партнёров компании постоянно расширяется. Металлопродукция, выпускаемая ООО «Верхневолжский СМЦ», успешно конкурирует с аналогичной продукцией других производителей благодаря высокому качеству изделий, ведь на предприятии работает специальная

лаборатория, осуществляющая контроль качества металлопродукции. Кроме того, на весь металлопрокат установлена адекватная цена, что также привлекает потребителей.

Компания оснащена современным и высокотехнологичным оборудованием зарубежного и отечественного производства, а производственная база постоянно обновляется. Некоторые производственные линии не имеют аналогов в России. Например, линия поперечной резки металла FAGOR, установленная на «Верхневолжском СМЦ» в 2008 году, стала первым в России оборудованием подобного плана и 5-м во всём мире. Параметры данной линии позволяют выпускать высококачественную и высокоточную продукцию, превосходящей требования ГОСТ в несколько раз.

В компании также созданы все условия для того, чтобы проводить технологическую обработку вторичного сырья. Принимая

металлолом, предприятие решает не только задачи экономического плана, но и содействует улучшению экологической ситуации.

Социальные условия труда на «Верхневолжском СМЦ» являются практически лучшими в Ивановской области.



ИСТОРИЯ

История одного завода

«Каждый день над рабочей слободкой, в дымном, масляном воздухе, дрожал и ревел фабричный гудок, и, послушные зову, из маленьких серых домов выбегали на улицу, точно испуганные тараканы, угрюмые люди, не успевшие освежить сном свои мускулы. В холодном сумраке они шли по немощеной улице к высоким каменным клеткам фабрики; она с равнодушной уверенностью ждала их, освещая грязную дорогу десятками жирных квадратных глаз. Грязь чмокала под ногами.»
(М.Горький «Мать»)

Сейчас даже трудно представить, что еще сто лет подобная картина была обыденной и характерной для предприятий Нижнего Новгорода, Иваново, Владимира, да и в целом по России. Обводя взглядом из заводского автобуса зеленые насаждения и цветочные клумбы, нет желания погружаться в необустроенность недавней истории. Зрительно изучая особенности ландшафтного дизайна, воспринимаешь окружающее как должное. К хорошему привыкаешь быстро.

Часть первая – «Военка»

В далеком, уже «перестроечном» 85-м построился и образовался «100 Завод ЖБИ» (Министерство обороны).

Предприятие занималось выпуском железобетонных изделий для строительства. Новые веяния в стране и особенности руководства подкосили ресурсы организации. «Лихие 90-е» тоже внесли новые реалии. На заводе не стало денег. Зарплату выдавали продуктовыми наборами и продукцией собственного изготовления. Кульминацией стало введение собственной заводской валюты- «Гриньки».

«Гриньки»- печатали прямо на заводе и ими частично

выплачивали зарплату вместе с проднаборами и живыми деньгами. На них можно было «что-нибудь» купить в заводском магазине или обменять на продукцию предприятия. Лучше всего было поймать случайного покупателя у проходной, желающего приобрести изделия местного производства, и выменять у него деньги на «Гриньки» по договорному курсу. Часто внешний вид «Гриньки» приходилось менять т.к. их было несложно подделать. Устаревшие обменивались неохотно. Одним словом, сотрудник предприятия, помимо работы, был вынужден думать о многих особенностях и хитросплетениях деятельности

завода, выступать в роли «валютного менялы», дежурить у проходной в поисках покупателей, а иногда, пробовать себя в качестве фальшивомонетчика. Все это не могло не отразиться на экономике организации. Казалось, эпилог уже маячил на горизонте, и судьба завода была предрешена. Возможно площади его игодились бы под склады новоиспеченным коммерсантам, а, быть может, заброшенный и поросший бурьяном, он представлял бы собой неплохие декорации для съемок боевиков и фильмов – катастроф, только вот ни «коммерсы», ни Тарантино с Михалковым до него добраться не успели.

Часть вторая – «Дело и постоянство»

В августе 2003 года состоялось открытие «Верхневолжского Сервисного Металлоцентра», на базе которого в настоящее время осуществляется производство, переработка и продажа металлопроката.

Завод динамично развивается и уже был удостоен Диплома Лауреата конкурса «Лучший СМЦ России 2004-2005-2006г.г» в номинации «За высокие объемы производства»

В 2007 году был введен в эксплуатацию новый производственный корпус



по переработке рулонной стали, закуплено современное высокотехнологическое оборудование в Испании, Австрии, Италии и Германии по продольной и поперечной резке металла и изготовлению профилей. Все производственные корпуса отвечают европейским стандартам качества.

Несмотря на кризис 2008-2009 года, предприятие выстояло и продолжило свое развитие. Поставки металла и изделий охватывают Московскую, Ивановскую, Костромскую, Ярославскую, Нижегородскую области и многие другие регионы.

Территория, на которой располагается металлоцентр, составляет 26 гектар. Компания располагает собственными железнодорожными ветками.

На складе предприятия всегда большой запас металла, собственный автопарк, состоящий из большегрузных автомобилей «Scania», способных быстро доставить заказанную металлопродукцию.

Часть третья «... и хочется верить»

Память, как известно, наш самый большой обманщик. Как художник она ретуширует неприятные моменты истории и подчеркивает торжественные и счастливые.

Отшумели заводным диском восьмидесятые, отстрелялись девяностые, величественно и совсем близко от тебя прошли нулевые. Твоя работа – это часть твоей жизни, твоего творчества и мысли. Для многих, завод стал чем-то близким и неотделимым от собственного привычного уклада жизни. Люди связывают с ним свои ожидания, планируют собственное будущее и будущее семьи.

И хочется верить: «лучшее, конечно, впереди».

Автор: Денис Дробышев



ИНТЕРВЬЮ

Мы держим слово, а не гоняемся за сверхприбылью



Юрий Александрович Липовский родился 16 июня 1970 г. в Иваново. В 1989 году он окончил Ивановский Текстильный техникум, а в 1994 – факультет машиностроения с отличием в Ивановской текстильной академии.

В 1995-1996 годах служил в армии. С 1996 года началась трудовая деятельность Юрия Александровича на должности мастера формовочного цеха в ЖБИ-100. А в 1998 году он стал начальником арматурного цеха.

С 2003 года - начальником товарно-транспортной службы на «Верхневолжском СМЦ».

С апреля 2011г. он является директором ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-Центр».

Женат, воспитывает двух детей. Любит дачу, лес, рыбалку.

Мы спросили Ю. А. Липовского о работе и о развитии ивановского представительства компании «ДиПОС».

Юрий Александрович, скажите, трудно быть директором?

Трудно, но интересно. Приходится работать с большим количеством людей, задач, целей, проектов, бизнес-процессов. Самое трудное – это, наверное, ответственность за предприятие и коллектив, ответственность перед собственником бизнеса и людьми, которые, надеюсь, мне доверяют. Но если бы все давалось легко и не возникало никаких проблем, которые надо постоянно решать, то это было бы просто скучно. Пока же, есть, чем заняться.

Что больше всего мешает Вам

работать?

Когда сталкиваешься с безответственностью, равнодушием, непрофессионализмом. Я сам трудолюбив, как японец, ей-богу, поэтому мне очень горько бывает смотреть, как некоторые сотрудники еще за 15 минут до конца рабочего времени начинают неторопливо собираться домой, чтобы затем пулей вылететь за пределы предприятия, будто ураган «Катрина» угрожает их родным домам.

А какие факторы повышают Ваше настроение?

Да любые. Я ведь, еще будучи в армии, работал на этом заводе, правда, тогда это было другое предприятие и профиль деятельности иной. Оборонное было учреждение, этакий промышленный монстр со свирепым индустриальным лицом. Все преобразования и изменения происходят на моих глазах. Из монстра советской эпохи предприятие перерождается в современное, с европейским складом, где любую иностранную делегацию не стыдно принять и есть что показать, чем удивить. А что будет здесь через 2-3 года даже представить себе трудно. И всё мне знакомо, как родное, - каждый поворот дороги, каждый камешек. Иногда идешь по предприятию и предугадываешь, кого встретишь за углом, что увидишь.

Расскажите о своем методе управления предприятием. Какие основные принципы Вы используете в руководстве?

Чтобы ответить на эти вопросы, рамок интервью не хватит. Постараюсь коротко. Если говорить о стиле управления и методах, то это системная постановка целей и задач, контроль и мониторинг их выполнения, эффективные групповые и личные коммуникации, стратегическое

и оперативное планирование, регламентация и оптимизация бизнес-процессов. Одной из основных задач руководителя я считаю развитие персонала, выявление творческого и профессионального потенциала. Одним из наиболее результативных способов развития персонала является внутренний коучинг, делегирование полномочий через развитие новых навыков и решение новых проектных задач. Все это должно строиться на принципах доверия, взаимного уважения, ответственности и целеустремленности. Тогда можно достигнуть реальной лояльности и целеустремленности команды и, соответственно, роста её эффективности и продуктивности.

За счет чего Вы планируете увеличить объемы производства?

Основных направлений два. Первое – это постоянная оптимизация существующего производства. Мы ведем постоянный мониторинг простоев оборудования, анализ причин выхода из строя тех или иных узлов и участков, аудит затрат по каждой единице оборудования, выявление так называемых «узких мест» или критических точек, где возможны потери производительности или качества. По результатам анализа разрабатываются планы действий. Результатом такого системного технического и производственного менеджмента является прирост производительности - небольшой, но экономически эффективный. Кроме того, таким способом корректируется политика выбора и закупки оборудования и запчастей. Второе направление – инвестиционные проекты, постоянно реализуемые на предприятии. Из последних – строительство нового цеха, крытого складского комплекса, приобретение и установка новых производственных линий.

Расскажите, как обстоят дела с кадрами на предприятии? Где лучше искать хороших специалистов?

Специалистов можно искать через агентства, знакомых, по рекомендации, переманивать и т.д. Но один из лучших способов – растить самим. Выявляйте потенциальных лидеров и будущих профессионалов, изучайте их потребности, их способности, находите точки роста, поощряйте инициативность. Если вы возьмете на себя ответственность и выделите время на развитие сотрудника, у вас есть шанс вырастить достойного и преданного члена команды. И он сто раз подумает, когда ему сделают предложение о другой работе, стоит ли уходить от вас. Возможно, он потеряет больше, чем приобретет. У нас на предприятии каждый дорожит своим местом. Нет текучки. На должность оператора, например, в среднем, 15 соискателей. Корпоративный, почти воинский, дух - это очень важно сохранить.

Наверное, если Вы такой патриот предприятия, не совсем объективно Вас будет спрашивать: В чем, все-таки, основные отличия «Верхневолжского СМЦ» от конкурентов?

В стабильности - мы зарекомендовали себя на рынке. В постоянстве - все знают, что мы держим слово, а не гоняемся за разовой сверхприбылью. В перспективах - мы не стоим на месте, а все время развиваемся. Помните, как у Люиса Кэрролла в сказке «Алиса в зазеркалье»? - Если Вы намерены к чему-то прийти, то надо бежать со всех ног, а если Вы просто идете, то останетесь на своем месте.

Беседу провёл Д. Дробышев

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

Производство и поставка металлопродукции из холоднокатаного и горячекатаного проката компании «ДиПОС» соответствуют международным стандартам качества.



На ООО «Верхневолжский СМЦ» с 25 по 28 января 2011г. проведен сертификационный аудит СМК командой аудиторов Bureau Veritas Certification.

Bureau Veritas Certification – мировой лидер в области сертификации. Сертификат Bureau Veritas Certification признается всеми ведущими странами мира. Сертификационный аудит на соответствие всех применяемых требований стандарта ISO 9001:2008 прошли структурные подразделения и должностные лица предприятия, включенные в СМК.

В результате аудита получены сертификаты с аккредитацией UKAS - United Kingdom Accreditation Service (признается в Англии, Франции и Германии) и ГОСТ Р, а также право на использование товарного знака всемирно известной фирмы Bureau Veritas Certification.





ФОТОРЕПОРТАЖ

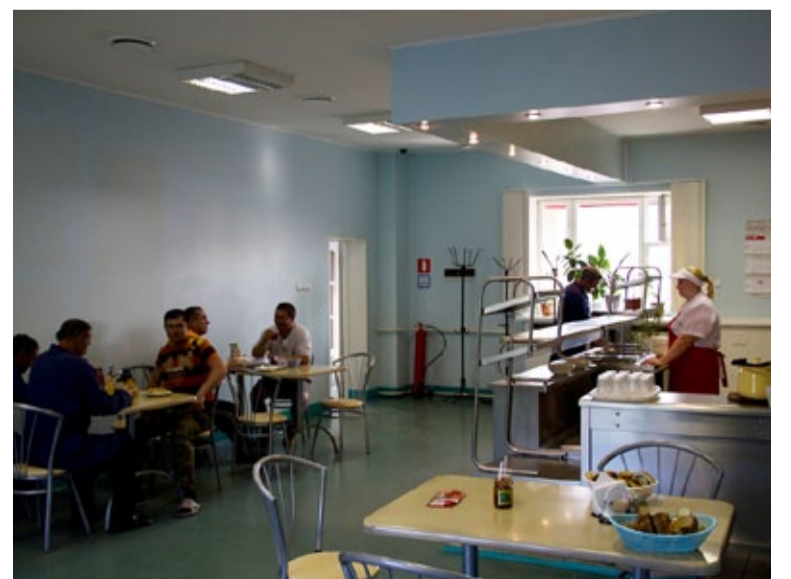
Продажа металлопродукции



Переработка арматурной стали



Сервис



НАШИ ТАЛАНТЫ

С музыкой по жизни

В больших компаниях всегда «прячутся» таланты. «ДиПОС» - не исключение. У нас работают не просто хорошие специалисты и профессионалы своего дела, а люди со своей «личной» интересной историей, увлекающиеся и увлеченные. Сегодня мы берём интервью у ведущего специалиста отдела автоматизации СМЦ в Лыткарино Данилова Данилы, который расскажет нам о себе и своём музыкальном таланте.

Расскажи немного о себе

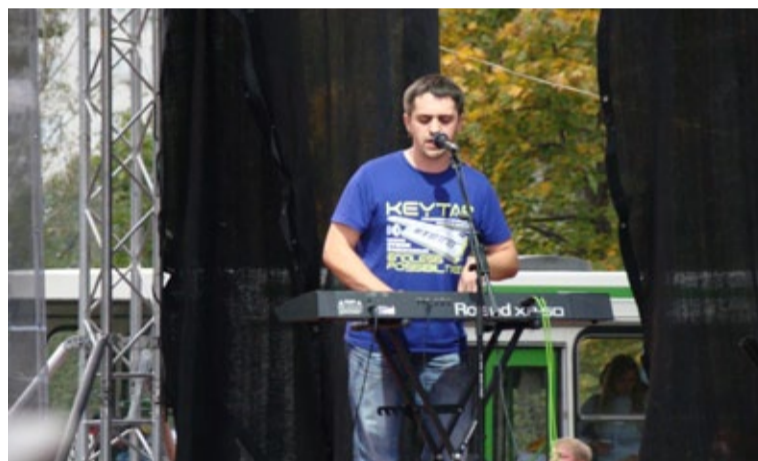
Родился в городе Дзержинск Горьковской области. Учтивая, что отец, на тот момент, был военным хирургом, всей семье приходилось часто переезжать, так что городов посмотрел много. Ну и, соответственно, учился в разных школах, проказничал в разных садиках... Позднее, наша семья переехала в подмосковный город Люберцы, где и сейчас я продолжаю жить. Закончил московскую школу №1905, параллельно учился в музыкальной школе №4 г. Люберцы (на удивление родственников, закончил её с красным дипломом). После осознания того, что, учитывая мои способности и характер, я странным образом стал отличником, я решил забросить музыкальное поприще, от греха подальше. Да и 7 лет исполнения произведений, заучивания сольфеджио и скучной музыкальной литературы, а также стояние в хоре на первой скамейке, потому что ростом не выдался, - порядком надоело. Я поступил в университет, а точнее в МГУС, и выпустился оттуда с профессией математика-аналитика. ВУЗ я тоже закончил с красным дипломом и понял, что это рок... :) На первом курсе университета надо было найти себе какое-то увлечение, и я вспомнил про музыку и своё начальное образование, и, тогда, как это

бывает у многих, я «выбил» место для репетиций своей первой группы. Собрали с друзьями всё, что могли, пригласили петь к себе тогда ещё не особо популярную Анастасию Задорожную, потому что жили рядом все, и стали исполнять душещипательные любовно-лирические песни собственного сочинения. Тогда казалось, что всё звучало круто и «качёво». Выступали на «Студенческой весне» и других

коллективе под названием «Stereo Z» на клавишных инструментах.

А какое музыкальное направление ты предпочитаешь?

Я слушаю практически всё, что только можно услышать по радио, в интернете или на концертах. Во всём люблю находить кайфовые стороны. Ведь в каждом музыкальном направлении есть свои прелести в любом случае.



подобных университетских фестивалях. После универа была армия, где я, опять же, чуток подзабыл про музыку, но когда наступил сладкий день демобилизации, я почувствовал прекрасное ощущение свободы, и решив не бросать игру на музыкальном инструменте, начал играть в разных коллективах, на свадьбах, в клубах, на городских праздниках... На данный момент я играю в

Классика – виртуозные арпеджио, рок – массивность басов, бьющих в грудную клетку и квинты на струнах гитар, дающие мужскую грубость звучанию, попса – встречаются красивые и сильные голоса. В общем, главное, чтобы от песни или музыки мурашки бегали по коже.

Что вдохновляет лично тебя на занятия музыкой? У тебя есть муза?



На данный момент меня вдохновляет на занятие музыкой, на репетиции и т.д. факт самого выступления перед публикой. Для меня присутствовать на концерте в роли выступающего – одна из самых главных вещей. Я не пишу тексты для песен, поэтому ничего такого лиричного, типа «Меня вдохновляет красивая природа, закаты или политическая ситуация в стране» сказать не могу. Мне главное – выступать!

Чем ты вообще можешь похвастаться? Какие музыкальные достижения есть?

Собственно, достижений особых нет. Недавно на телевидение приглашали, брали интервью как у музыканта, а не как у ведущего специалиста отдела автоматизации.

Какие качества надо воспитывать в себе, чтобы стать хорошим музыкантом?

Хороший музыкант – понятие очень растяжимое, на мой взгляд. Бывает, что едешь на концерт какого-нибудь виртуоза знаменитого, 2 часа слушаешь «запилы» на инструменте и кажется, что так всё круто. А потом, проходя по переходу по

дороге домой, видишь уличного музыканта, который вообще не имеет никаких навыков игры и знает 3 аккорда, но играет так, что ты останавливаешься и до упора наслаждаешься этими странными завораживающими тремя аккордами и его простым и спокойным пением.

Наверное, воспитывать в себе ничего не надо, главное – не растерять правильные душевные качества, которые в тебя родители закладывали в детстве, и оставаться человеком.

Какие творческие планы на будущее?

Учитывая то, что музыка – это для меня больше увлечение, я грандиозных планов не строю. Единственное, знаю, что на ближайшее время запланировано как минимум 5-7 концертов с группой, в которой я сейчас играю; из них - несколько выступлений на рок-фестивалях в разных городах.

Беседу провела П. Харитонова

НАШИ ЛЮДИ

Субботник

В этом году исполнилось 93 года первому субботнику. Формально, днем рождения субботников считается 12 апреля 1919 года, когда в депо «Москва-Сортировочная» 15 коммунистов, проработав ночью 10 часов, отремонтировали три паровоза. Однако годом раньше, 1 мая 1918-го Ленин и его ближайшие сподвижники вышли на уборку территории Кремля. По преданию, именно тогда Ильич и подставил плечо под пресловутое бревно. Субботники канули в Лету вместе с Советским Союзом, но в последние годы традиция их проведения переживает в нашей стране второе рождение. Правда, теперь они приурочиваются не к дню рождения Ленина, а к православной Пасхе.



Субботник – быть может, единственная советская традиция, которая в наши дни не только сохранилась, но приобретает

все больший размах. Теперь, субботники именуются не ленинскими, а пасхальными. Споры нет, плюсов у таких акций немало. Кроме того, выход на субботник – дело добровольное.

«Делай, как я!»

В минувшую пятницу на территории завода вовсю кипела работа. Люди подметали, красили, убрали газоны, перетаскивали камни. Не было видно недовольных или измученных тяжелой заботой лиц, только улыбки, смех и весеннее настроение. Пусть среди участников мероприятия не было профессиональных маляров и скоростных копателей – работа спорилась.

«Красота, среди бегущих первых нет и отстающих»,

Любая совместная деятельность объединяет коллектив. А если

это деятельность трудовая – эффект в два раза больше. Скорее всего, потому что физическая цель (копать от сих до сих) намного более понятна и ясна, чем абстрактная (хорошо подготовиться к Первому мая). Свежий воздух и физическая нагрузка – что еще может быть лучше для здоровья? Сколько сейчас люди проводят времени на свежем воздухе в ущерб компьютерам и интернету? Но это еще не вся польза. Есть еще то, что современные американизированные психологи называют «выплескивание отрицательной энергии в моторную деятельность», а я называю «разрядкой». Сколько можно, давайте расслабимся – все на субботник!

Беседу провёл Д. Дробышев

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Алтай — неизвестная Швейцария

*Где в горах танцует небо,
А земли не виден край,
Ты узнаешь это место
Как увидишь мой Алтай*

О природе Горного Алтая можно говорить и говорить, не уставая. Здесь есть все: и лесные богатства, и горные цепи, и ледники, и заснеженные вершины, и потрясающей красоты голубые и зеленые озера, и



бурные и неистовые реки; великое множество ягод, смелые лесные обитатели, которые не боятся человека; потрясающей чистоты горный воздух и открытость людей, встречающихся на горных тропах.

Наверное, многие видели рекламу сыра «Ламбер» или шоколада «Alpen Gold», снятую якобы в Швейцарии, а на самом деле не так далеко от Горно-Алтайска. То, что давно уже отметили для себя рекламщики и режиссеры, для основной части населения России является чем-то неведомо и неизвестно. Дело даже не в отсутствии информации или нераскрученности туристической инфраструктуры, Алтай - ждет своего путешественника. Этот край - вещь в себе, которая так никогда и не станет вещью для

нас (почти по Канту) и каждый первооткрыватель найдет там что-то свое, особенное и неповторимое.

Горный Алтай - рай для любителей природы и путешественника. Сколько бы он ни шагнул, устремляясь вперед - нет конца и края этой дивной стране. Очень мало названий на географических картах Алтая, словно скрывает он свои

секреты и ждет, когда вы придете и увидите все сами. И тогда, всплывут откуда-то названия перевалов, озер и вершин.

На Алтае существует культ гор. Для алтайцев гора — защитник, покровитель. Считается, что хозяин горы не любит, когда его тревожат люди. Гора Белуха считается священной; и, согласно этому, на Белуху восходить нельзя — этой горе можно только поклоняться. Так, в конце XIX века к подножию Белухи приезжали паломники из Китая и Монголии, чтобы поклониться священной горе. Нельзя подниматься на вершину горы женщинам. Горные перевалы также считаются священными местами, и здесь обязательно сооружаются каменные памятники в виде

пирамид, которые называются обоо. Привязывание ленточек на ветвях деревьев - это воздание почестей духу этой местности для того, чтобы дорога была легкой. Вот так просто можно испросить благословения алтайских богов, ну а говоря современным языком, объединиться с силами природы, чтобы достичь своей цели. Но обязательно цель эта не должна нести вред окружающему миру.

На вершинах гор или перевалах могут встретиться каменные выкладки квадратной формы - «куре» - места молений. Это объект культа — в Онгудайском районе, на Бозырташ, моления вновь стали проводиться и в наши дни.

Самая высокая вершина Алтая - Белуха (4507 м) является и самой главной вершиной Сибири. На Северо-Чуйском хребте расположено несколько ледников. Одним из крупнейших ледников Алтая является ледник Большой Маашей, берущий начало на склонах горы Маашей-Баши. Его площадь составляет 14 кв. км. Прогулки по ледникам без страховки и опытного проводника опасны, ледник коварен - здесь много трещин, которые могут быть скрыты под снегом. Именно на Алтае ледники имеют максимальную толщину. Например, ледник Большой Акрут имеет толщину 360 метров.

На территории Алтая около 7000 озер, горных и равнинных. Объясняется это движением ледников: когда-то ледник, постепенно опускаясь в долину, сдвинул огромный вал из камней - морену. Позднее, когда началось потепление климата, ледник остановился и начал отступать. Гряды камней - морены,



огромные валы, остались. Многие из них перегородили реки. Так образовались озера: Шавлинские озера, озеро Машей, озера Ак-Кемской долины и ещё сотни, больших и маленьких. Увидев алтайские озера один раз, путник будет очарован навсегда.

Вода в озерах холодная, но для утомленного путника нет большей награды, чем она, и нет большего праздника для уставшего тела.



Ну а душа трепещет от одного только вида озера. Волшебная, голубовато-зеленая вода горного озера переливается на солнце, сверкает искрами, манит в глубину. Сулит сокровища невиданные. Удержаться невозможно!

Послесловие

Ушли на запад в «вечерние страны» гордые гунны, распался Тюркский каганат, воткнул свое победоносное копьё Бату-хан,

так и не дойдя до последнего моря, мало кто вспомнит имена джихангиров джунгар, словно течением реки их пронесло мимо его величества Алтая в историческое небытие. Память расплавила их образы, будто сыр на сковороде и смешала единой, коричневой шоколадной массой. И только ветер сейчас навещает их могильные обоо.

В горах Алтая легко и приятно чувствовать себя первооткрывателем. Переходя бурную горную реку по дребезжащему и шатающемуся мосту, вы вдруг поймете, что жили до этого совсем неплохо, спокойно и удобно. Поднимаясь на перевал, вы обязательно оглянетесь, всматриваясь вдаль - потому что

этого мгновения уже не будет никогда - это прожито вами и сейчас стало прошлым. И так же, как стремительная монгольская стрела, что оставила свой след на скале, вы, незаметно для себя, станете частью истории этого дивного края.



Экологически чистый мёд Алтая в экономичной упаковке. Широкий ассортимент сортов. А также медовые композиции:

- мёд с пыльцой,
- мёд с прополисом,
- мёд с пергой,
- мёд с красным корнем,
- мёд с золотым корнем.

ДАРЫ АЛТАЯ
заповедный край - заповедные продукты



ООО "Дары Алтая"
(495) 555-22-17,
650-99-10.
ee@daral.ru
www.daral.ru

Подарочные наборы и мёд в сувенирной упаковке.

Прекрасный подарок к любому празднику!

Выполняем индивидуальные заказы (с персонализацией).

Безалкогольные бальзамы на основе мёда и целебных трав.

Сувенирные свечи из пчелиного воска.

Кедровый орех

Белый гриб сушеный.









Адрес редакции:
125009, г. Москва,
ул. Тверская, д. 12, стр. 8
e-mail: dipos.reklama@gmail.com

Учредитель
ООО «ПКФ «ДиПОС»
Тираж 998 экз.

Редактор
Т.А. Ивкина.

Над номером работали
Т.А. Ивкина,
П.В. Харитонов

Распространяется бесплатно.

Перепечатка материалов
разрешается только со ссылкой
на источник информации.