

СТАЛЬНОЕ СЛОВО

№ 3
Июль - Август 2008 г.



ГРУППА КОМПАНИЙ
ДИПОС
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

БУДУЩЕЕ МЕТАЛЛА – ЗА ДЕЛОМ И ПОСТОЯНСТВОМ

www.dipos.ru

В НОМЕРЕ



ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ
МЕНЕДЖЕРОМ
ПО ПРОДАЖАМ? 6

стр.



СОВРЕМЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО 2

стр.

ОТ РЕДАКЦИИ



С ДНЕМ МЕТАЛЛУРГА!

Дорогие читатели!

Следуя определённой традиции развития корпоративных и информационных потоков, компания «ДиПОС» снова приурочила выпуск очередного номера газеты «Стальное Слово» к праздникам. На этот раз они профессиональные – День Metallурга и День Строителя.

От всей души наша редакция поздравляет Metallургов и Строителей. Работа представителей этих замечательных профессий – основа жизненных основ, поэтому они заслуживают искренней благодарности со стороны всего человечества. Metallурги обеспечивают работу предприятий тяжёлой и лёгкой промышленности, строители делают нашу жизнь проще, создавая различные здания, архитектурные сооружения... А вместе эти люди воплощают самую главную людскую мечту – жить хорошо! Мы желаем им простого человеческого счастья, крепкого здоровья, жизненной энергии и успешной реализации намеченных планов.

В этом номере газеты мы возвращаемся к основным событиям первой половины 2008 года. Главным таким событием стала презентация нового производственного комплекса в г. Иваново.

Также мы решили создать в этом выпуске своеобразные визитные карточки региональным представительством компании «ДиПОС», о деятельности которых сообщалось очень мало в предыдущих номерах. Среди них – ООО «ПКФ «Алтай-Металл-Сервис», ООО «Балтметалл», ООО «СмолМетТорг», ООО «Вятский СМЦ» и ООО «ДиМЕТА». Генеральный директор алтайского представительства Анатолий Лазебный рассказывает на страницах этого номера об особенностях развития строительства в Алтайском крае.

Читайте здесь интервью с начальником Отдела продаж ООО «ПКФ «ДиПОС» Татьяной Лыгиной, статью заместителя директора по качеству Валерия Сидоркина и начальника Отдела технического контроля Татьяны Сигаревой об улучшении контроля качества металлопродукции и о других интересных событиях и новостях ГК «ДиПОС».

РАЗВИТИЕ

«ДиПОС» выходит на рынок вторичной переработки металла

Следуя Генеральной концепции развития Группы компаний «ДиПОС» на период 2007-2015 гг., в июле компания «ДиПОС» успешно запустила комплекс по переработке металлолома. Комплекс начал функционировать на базе «Верхневолжского Сервисного Металло-Центра» в г. Иваново.

Новый комплекс оснащен мощным современным пакетировочным прессом фирмы Akros Henschel. Рабочий цикл пресса полностью автоматизирован, загрузка лома осуществляется в непрерывном режиме, а оборудование характеризуется повышенной производительностью.

Смешанный лом металла через загрузочную воронку подается в крупногабаритную загрузочную камеру пакетировочного пресса и затем уплотняется прессовщиками. На выходе из пресса получается пакет заданных размеров, готовый для вторичной переработки металлургическими комбинатами.

Открытие подобного комплекса – это не только коммерческая выгода, но и разумный вклад компании в дело охраны окружающей среды. Мысль о возможности утилизации отходов собственного производства преследовала руководство ГК «ДиПОС» уже давно. Генеральный директор «ДиПОСа» Александр Дроздов отмечает:

– Главной целью запуска нового оборудования по пакетированию металлолома явилось желание утилизировать отходы собственного производства. Сегодня компания «ДиПОС» уже достигла такого уровня развития, когда она может позволить себе перерабатывать свои отходы. Этот шаг – одно из звеньев непрерывной цепочки производственного процесса. Он продиктован законами логики, заботой о состоянии окружающей среды. К тому же на рынке сегодня существует спрос на металлолом. Платформой для запуска нового комплекса явилось основное производственное предприятие Группы компаний – ООО «Верхневолжский СМЦ».

НОВОСТИ

Генеральный директор компании «ДиПОС» Александр Дроздов принял участие в Годовом Конгрессе РСММ

В июне в Ростове состоялся 11-й ежегодный Конгресс Российского союза поставщиков металлопродукции, в котором приняли участие 110 руководителей 69 компаний – членов РСММ.

Генеральный директор компании «ДиПОС» Александр Дроздов в первый день Конгресса выступил с сообщением в числе других руководителей: А. Романова (ИСС «Металлоснабжение и сбыт»), Л. Аветова (Брок Инвест Сервис), Л. Полянского (Прогэк), С. Васильева (БМК), В. Латышева (ТиссенКруп Материалс), С. Масленникова (Стальинвест), Ю. Пирогова (банк Софрино), А. Штенпресса (Пилот МС), И. Жиганова (МеталлМаркет), М. Пацвальда (Русстил-Трейд), С. Сотонина (УПК), С. Роленкова (Ариэль), И. Волоха (ИнтерСи). Руководители говорили о всестороннем развитии металлургии и металлопоставок, представили различные предложения по совершенствованию деятельности РСММ, рассказали об особенностях своих компаний.

Деловая встреча представительств металлургических предприя-

тий сменилась приятным вечером в одном из ресторанных комплексов на берегу Дона. А второй день своей встречи участники Конгресса провели в соответствии со своими профессиональными интересами: совершили ознакомительные поездки в Таганрог (Тагмет), Шахты (РЭМЗ, ЮМС-завод) и Белую Калитву (Алунекст).

Александр Дроздов в результате поездки в Ростов сделал дополнительный шаг на пути к совершенствованию сотрудничества компании «ДиПОС» с коллегами по рынку.

Второй номер корпоративной газеты ГК «ДиПОС» «Стальное Слово» был представлен на Годовом Конгрессе РСММ

Компании-участники РСММ на Годовом Конгрессе представили свои корпоративные средства массовой информации. ГК «ДиПОС» продемонстрировала второй номер своей корпоративной газеты «Стальное Слово», который был посвящен весенним праздникам и подведению итогов значительного события в жизни компании «ДиПОС» – её 15-летия. Архив номеров вы можете посмотреть на нашем сайте www.dipos.ru.

В последний год значительно увеличился темп развития корпоративной прессы металлургических предприятий. Появилось много изданий в среде дистрибуторов и поставщиков металлопроката. Группа компаний «ДиПОС» – в числе новичков.

По мнению РСММ, на традиционном ежегодном конкурсе «Лучшее корпоративное СМИ в металлургической отрасли России и стран СНГ», который пройдет в рамках Международной промышленной выставки «Металл-Экспо», в этом году развернется нешуточная борьба.

Региональное представительство компаний «ДиПОС» в Краснодаре готовится к переименованию

Компания «КубаньМеталлСервис», представляющая «ДиПОС» в Краснодарском крае, готовится к переименованию в «ДиПОС-Кубань». Генеральный директор компании «ДиПОС» Александр Дроздов дал комментарий нашей редакции на эту тему.

Подробности читайте на стр. 6.

Компания «ДиПОС» провела переговоры на международной выставке в Дюссельдорфе с ведущими мировыми производителями металлообрабатывающего оборудования

Генеральный директор компании «ДиПОС» Александр Дроздов и Коммерческий директор Сергей Посулько посетили международный выставочный центр Dusseldorf Fairgrounds (Германия), где прошло одно из интереснейших событий для мировой промышленной общественности.

Профессиональные интересы специалистов металлургической, автомобильной, строительной, энергетической, нефтегазовой, химической и других отраслей промышленности были удовлетворены на специализированных выставках «Tube & Wire 2008» («Трубы и Проволока 2008») и «METAV 2008» (выставка оборудования станкостроения и металлообрабатывающей промышленности).

Свою продукцию и перечень услуг в выставочном центре презентовали компании из Германии, Австрии, США, Дании, Италии, Канады, Испании, Китая, ЮАР. Среди российских участников были ОАО «ЧТПЗ», ОАО «Мечел», ОАО «ПНТЗ», ЗАО «Уралтрубо-сталь», ОАО «ОМК», ОАО «Уралтрубпром», ЗАО «Металл-Экспо» и др.

Делегация компании «ДиПОС» особое внимание уделила выставке «Tube & Wire 2008», на которой были представлены самые



Коммерческий директор компании «ДиПОС» Сергей Посулько (первый справа) с представителями компании EVG

передовые технические новинки в области производства и переработки трубной продукции, арматуры и проволоки. Ключевым моментом для «ДиПОСа» стало проведение переговоров с ведущими мировыми

производителями металлообрабатывающего оборудования.

Смотрите на нашем сайте www.dipos.ru фотоотчет о визите на международную выставку.

СОБЫТИЕ

СОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Февральские события 2008 года, произошедшие в ГК «ДиПОС», оставили за собой приятные отголоски. В Иваново компания презентовала цех, оснащённый высокотехнологичным оборудованием европейского уровня.

На территории «Верхневолжского СМЦ» состоялась презентация нового цеха по переработке

лонный листовой материал на полосы с беспрецедентно высокой скоростью: цикл резки одного руло-



Официальная часть презентации

листвого проката, на которой были представлены уникальные производственные линии европейских производителей. Среди них:

Немецкая линия продольной резки рулонной стали GEORG, которая позволяет распускать ру-

на массой 16 тонн составляет всего 5 минут. Сегодня это единственная в России линия с подобными характеристиками.

Испанская линия поперечной резки рулонной стали FAGOR. Максимальная производительность

линии составляет порядка 11400 тонн в месяц. На этой линии можно делать заготовки прямоугольной, ромбической, трапециевидной и треугольной формы. В новом цехе оборудованы и одновременно запущены две таких линии, что позволяет компании принимать большие заказы на металлопродукцию, востребованную в автомобилестроении, в производстве бытовой техники и вентиляционных систем.

Итальянская линия по изготовлению профильной продукции RИЕММЕ. Качество выпускаемых профилей не уступает качеству аналогичной продукции основных мировых производителей.

В торжественном открытии нового цеха и запуске линий приняли участие Губернатор Ивановской области Михаил Мень, специалисты ОАО «НЛМК», ОАО «Северсталь», ОАО «ММК», компаний «MAGNA International, Cosma Europe», «Bosh und Siemens Haus-



Новый производственный комплекс, на первом плане – испанская линия поперечной резки рулонной стали FAGOR



Представитель компании GEORG разбивает бутылку шампанского об новое оборудование

мы планируем выпустить 200 тысяч тонн».

Долгосрочная стратегия развития производственных мощностей успешно реализуется компанией «ДиПОС» уже на протяжении нескольких лет. Такая политика приносит прибыль не только частному предприятию, но и благотворно влияет на социально-экономическую сторону жизни отдельных регионов. Открытие производственного цеха в Иваново создало около 100 новых рабочих мест. Кроме того, «Верхневолжский СМЦ» – крупнейший налогоплательщик Ивановской области. Михаил Мень в своём выступлении на презентации подчеркнул: «ДиПОС» за счет открытия новых цехов наращивает производственные обороты, увеличивает рабочие места, – и главное, выплачивает своим сотрудникам достойную зарплату, к чему мы призываем всех бизнесменов области». По мнению Губернатора Ивановской области,



Торжественное открытие нового цеха

ger GmbH), «Мерлони Термосанитари Русь», «Автофрамос Renault», АМО «ЗИЛ», а также представители фирм-производителей оборудования. Освятить оборудование приехали священники Иваново-Вознесенской и Кинешемской Епархии во главе с епископом Его Преосвященством Преосвященнейшим Иосифом.

Открытие нового производственного комплекса позволит компании значительно увеличить объём выпускаемой продукции собственного производства. Генеральный директор «Верхневолжского СМЦ» Иван Карташов сообщил: «В 2007 году мы уже перешагнули рубеж, выпустив из нашего сервисного металлоцентра более 150 тысяч тонн продукции. Мы увеличили производительность на 24%, а реализацию – на 19%. В новом году



Служители Иваново-Вознесенской и Кинешемской Епархии во главе с епископом Его Преосвященством Преосвященнейшим Иосифом освящают новое оборудование

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ПОМОЩЬ ВЕТЕРАНАМ

Неотъемлемой частью социальной политики ГК «ДиПОС» является ежегодная помощь ветеранам Великой Отечественной Войны. Так, в мае этого года торжественное чествование ветеранов г. Лыткарино, где у компании «ДиПОС» расположена металлобаза, сопровождалось вручением им подарков от металлургической компании. Каждый ветеран получил от «ДиПОСа» денежную компенсацию и алтайский мёд.



Начальник административно-хозяйственного отдела компании «ДиПОС» Анатолий Роткичев поздравляет ветеранов с праздником Победы

Забота о ветеранах нашей Родины продиктована желанием выразить благодарность всем тем, кто пережил ужас войны и дал нам возможность жить в свободной стране.



Каждый ветеран получил от компании «ДиПОС» подарочный пакет с алтайским мёдом



Немецкая линия продольной резки рулонной стали GEORG

запуск новых производственных линий способствует росту инвестиционной привлекательности региона: «Производство, выпускаемая заводом, используется для производства комплектующих для автомобилей, бытовой техники, вентиляционных систем – это все привлекает инвестора из смежных отраслей, на регион уже будут смотреть другими глазами».

Инвестиции в строительство и комплектацию нового цеха составили 800 миллионов рублей. Это первый в России производственный комплекс, выпускающий металлические листовые заготовки практически любой формы. Открытия подобного комплекса в нашей стране давно ждали Renault, Ford, General Motors, Toyota, Nissan и другие всемирно известные компании. Сегодня заказчиками компании являются такие фирмы, как «BOSH», «SIEMENS», Группа «ГАЗ», Щербинский и Карачаровский механические заводы, которые предъявляют жёсткие требования к качеству заготовок.



КУЛЬТУРА РАБОТЫ

ВСЁ ДЛЯ КЛИЕНТА: В ЕДИНОМ РЕЖИМЕ

Главным принципом работы Группы компаний «ДиПОС» является максимальное удовлетворение потребностей клиентов. Офис головной компании расположен в центре Москвы. Опытные менеджеры всегда готовы ответить на вопросы о наличии металлопродукции, дать профессиональную консультацию и сделать выгодное по цене и качеству предложение.

Складской комплекс и офис работают в едином режиме. После обработки заказа менеджер передаёт информацию по компьютерной сети на склад компании, где происходит подготовка металла для отгрузки клиенту.



Всё для клиента – основной принцип работы компании

На складах компании «ДиПОС» ведётся входной и выходной контроль металлоизделий, поэтому заказчик может быть уверен в высоком качестве приобретаемой продукции. Предлагаемый сортамент металлопродукта включает свыше 1500 наименований. Ближайший к головному офису складской комплекс находится в г. Лыткарино Московской области. Его площадь – 16 га. База оборудована современными кранами (мостовыми, козловыми и автокранами) грузоподъемностью 15–20 тонн. Вес отгружаемой продукции определяется с помощью высокоточных электронных весов.

В компании хорошо развита транспортная инфраструктура, которая позволяет загрузить 250 машин в день – это около 2500 тонн металлопродукции.



Автопарк компании состоит из 50-ти большегрузных автомашин SCANIA

Для оперативного обслуживания клиентов оформление документов на отгрузку продукции осуществляется непосредственно на складе. Способ расчёта – безналичный и кассовый.

Склады работают круглосуточно, без выходных и праздничных дней.

В целях оптимального решения задач логистики и идентификации металлопродукции в компании введена единая корпоративная система упаковки и маркировки.

«ДиПОС» предлагает своим заказчикам услуги по доставке продукции. Около 50 % заказов компания доставляет собственным автотранспортом. Автопарк предприятия состо-



В компании введена единая корпоративная система упаковки и маркировки продукции

ит из 50-ти большегрузных автомашин «SCANIA». Все автомашины оснащены системой спутниковой навигации, с помощью которой возможно контролировать местонахождение каждого автомобиля и время доставки металлопродукции.

Компания предлагает доставку и железнодорожным транспортом, осуществляет комплектацию сборных вагонов, обеспечивает поставки с металлургических комбинатов.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

«ДиПОС» улучшает контроль качества

Компания «ДиПОС» придерживается корпоративной политики в области качества производимой металлопродукции. Эта политика, прежде всего, направлена на удовлетворение запросов заказчиков. На базах компании металлопродукцию формируют в любом количестве и сортаменте с доставкой до клиента. В 2007 году в Иваново на «Верхневолжском СМЦ» была открыта лаборатория, занимающаяся входным и выходным контролем качества продукции. В № 1 и № 2 «Стальное Слово» мы рассказали об основных направлениях деятельности лаборатории, однако тема, связанная с характеристикой качества продукции, остаётся актуальной. Для этого номера нашей газеты заместитель директора по качеству Валерий Сидоркин и начальник Отдела технического контроля Татьяна Сигарева подготовили статью о том, как компания совершенствует свою деятельность в области политики качества.

В августе 2007 года на «Верхневолжском СМЦ» была внедрена, а в декабре 2007 года сертифицирована система менеджмента качества по ISO-9001-2000.



Вся продукция компании проходит контроль качества

ним качеством, приемка металла прекращается и вызывается представитель завода-изготовителя. Так, за первое полугодие 2008 года было предъявлено и переведено в пониженное качество 187,6 тонн металлопродукта.

В связи с возрастающими требованиями потребителей контроль после входного контроля до начала переработки проходит еще одну процедуру – назначение на заказ. На этом этапе сравниваются фактические характеристики качества с требованиями заказчика.

В процессе производства контроль качества осуществляется в соответствии с технологическими картами, разработанными технологическим отделом на каждый агрегат. Так как качество продукции обеспечивается, в первую очередь, операторами линий, а не контролерами ОТК, на заводе ведётся работа по обеспечению соблюдения технологического процесса операторами линий с использованием личного клейма рабочего. Для этого в первом полугодии 2008 года организована учеба операторов с последующим тестированием. Рабочий, успешно

прошедший теоретическое и практическое обучение и не имеющий замечаний по качеству, получает личное клеймо, которым он отмечает всю производимую продукцию и несет ответственность за соответствие продукции требованиям заказа. К 1 июля 2008 года на заводе работает 14 человек с личным клеймом.



В настоящее время продолжается оснащение служб контроля качества современным оборудованием, в частности – новейшими средствами измерения

По окончании производства готовая продукция проходит аттестационные испытания с выдачей сертификата качества.

Современное оборудование и средства контроля позволяют выпускать продукцию, удовлетворяющую самым жестким требованиям клиентов, и при этом снизить уровень претензий со стороны потребителей. За первое полугодие 2008 года объем претензий снизился в 3 раза и не превышает 0,1 % от количества отгруженной продукции.

В настоящее время продолжается оснащение служб контроля качества современным оборудованием, в частности – новейшими средствами измерения. За последнее время было запущено оборудование по контролю качества лакокрасочного покрытия, 2-х и 3-х-метровые штангенциркули, электронная измерительная система «STINGER» и др.

Для повышения удовлетворенности потребителей проводится работа по оценке технологической переработки металла у них: по согласованию с клиентами поставляется прокат с улучшенными потребительскими свойствами и оценивается улучшение качества и снижение себестоимости готовых



Современное оборудование и средства контроля позволяют выпускать продукцию, удовлетворяющую самым жестким требованиям клиентов

изделий у потребителей. Такая работа осуществляется с фирмами «Кифато», «ДиКом», «Промет», «ШЕЛВЕР», «Световые технологии», «Мерлони» и др. А по результатам этих действий составляется дополнительное соглашение с уточнением химического состава материала, механических и геометрических характеристик и допусков, что приносит дополнительную прибыль и снижает издержки, как нашим клиентам, так и нам.

Постоянная работа по улучшению системы управления качеством позволяет неуклонно следовать целям, заявленным в политике компании в области качества.



НАШИ РЕГИОНЫ



Алтай-Металл-Сервис



Анкета Генерального директора компании «Алтай- Металл-Сервис» Анатолия Лазебного

Анатолий Николаевич, расскажите, где Вы родились, какое получили образование?

– Родился 16 мая 1957 года в селе Крутиха Алтайского края. Образование - высшее техническое.

Каким был Ваш путь к должности Генерального директора?

– После окончания Алтайского политехнического института им. И.И. Ползунова в 1980 году работал в Новосибирске в автотранспортном предприятии в производственно-техническом отделе. В 1982 году перешел в Барнаул. Работал в Алтайском транспортном управлении в технической службе в должности старшего инженера. В 1988 году перевелся в автоцентр «ДТА-сервис», входящий в структуру Ярославской

производственно-сервисной фирмы «ДТА-сервис». Прошел рабочий путь от инженера до директора. С 1996 года началось освоение торговли металлопрокатом. 21 августа 2000 года основана компания ООО «ПКФ «Алтай-Металл-Сервис». Генеральный директор – с даты основания фирмы.

Легко ли для Вас быть директором? Основные принципы Вашей работы.

– Быть директором отнюдь не легко, но интересно. Чувство ответственности за людей переплетается с насыщенной работой. В работе одними из основных принципов считаю адекватность к возникающим ситуациям, честность и справедливость.

Есть ли у Вас хобби?

– Люблю природу, увлекаюсь бильярдом и автомобилями.

Расскажите об основных планах на будущее, связанных с развитием компании «Алтай-Металл-Сервис».

– В будущем планируем увеличить объем продаж, расширить производственные мощности по переработке металла с приобретением нового оборудования, построить закрытый склад для хранения металлопроката с использованием мостовых кранов.

Как движется развитие строительства в вашем регионе?

– В последние годы Алтайский край – один из самых динамично развивающихся регионов Западной Сибири. Край относится к регионам с высокими темпами строительства. Ежегодно увеличиваются объемы подрядных работ. По объемам введенного в действие жилья Алтайский край стабильно входит в тройку лучших регионов Западной Сибири.

Каковы особенности работы с клиентами вашего региона?

– Основной особенностью нашего региона является то, что большая часть клиентов относится к агропромышленному комплексу. Из-за низкой платежеспособности предприятий сельского хозяйства разработаны методы сотрудничества с такими клиентами – договора, дифференцированные цены, отсрочки платежа...

Большая ли конкуренция на рынке металлопроката в вашем регионе и какой процент рынка Вы удерживаете?

– Около года назад, с приходом представительств таких фирм как «Белон», «Мечел», «Красо», «Металлкомплектснаб» конкуренция увеличилась. Нам удается удерживать около 20% рынка.

Ваше отличие от конкурентов (расположение базы, кредитная политика, ассортимент, работа менеджера).

– Удобное расположение базы, которая находится в черте города и на одной линии с крупными заводами. Наличие собственного железнодорожного подъездного пути, складской площадки площадью 5000 кв.м, собственного автомобильного транспорта. Для клиентов существует гибкая система скидок, отсрочка платежей. Главное в работе менеджера – выход на конечного потребителя.

Региональное представительство компании «ДиПОС» в Барнауле – ООО «ПКФ «Алтай-Металл-Сервис» существует с 2000 года. Компания поставляет металлопрокат ведущих производителей страны для рынка Алтайского края, Кемеровской, Новосибирской, Томской областей и других регионов Западной и Восточной Сибири, а также Дальнего Востока.



Стратегическая цель фирмы – создать достойный сервис, доброжелательный подход к партнерам на персональном уровне. Для решения этих задач фирма имеет собственные железнодорожные подъездные пути, складскую площадку площадью 5000 кв.м., оснащенную современным башенным краном, собственный автотранспорт. На складе всегда в наличии до 3000 тонн металлопродукции. Всё это позволяет обеспечить бесперебойную и ритмичную приёмку, хранение, отгрузку и доставку металлопроката до потребителя.

В число клиентов компании входят ряд крупных заводов и организаций Сибири: Барнаульский вагоноремонтный завод, ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Алтайвагон», завод «Алттранс», Барнаульский аппаратно-механический завод, ОАО «Сибэнергомаш», Новосибирское ПО «Сибсельмаш», Новосибирский инструментальный завод, завод «Томсккабель» и другие.

Подробнее о региональном представительстве компании «ДиПОС» в Барнауле и об ассортименте его металлопродукции смотрите на нашем сайте www.dipos.ru.



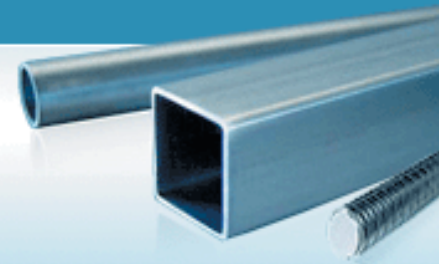
НАШИ РЕГИОНЫ



БАЛТ металл



Группа компаний «ДиПОС»



Региональное представительство компании «ДиПОС» в Санкт-Петербурге – ООО «БалтМеталл» было основано 12 июля 2001 года.

Основным видом деятельности компании является обеспечение металлопродукцией строительных компаний, заводов железобетонных изделий и конструкций, предприятий металлоперерабатывающей отрасли, а также заготовительных и сборочных предприятий Северо-Западного региона.

Сфера деятельности предприятия помимо Санкт-Петербурга и Ленинградской области охватывает Псковскую, Новгородскую, Мурманскую, Архангельскую об-

ласти, а также республику Карелию.

В настоящий момент «БалтМеталл» прочно удерживает лидирующие позиции в реализации металлопроката (и его предпродажной обработки), производстве металлоконструкций и доставке до потребителя. Компания располагает большим закрытым складом, возможностью одновременно принимать и отгружать большое количество металлопроката. Ассортимент склада превышает 300 наименований, а количество продукции – более 12 тысяч тонн. Наличие крупного автопарка позволяет осуществлять доставки в любой район

Северо-Западного региона в кратчайшие сроки. В силу современных тенденций и требований к строительным компаниям и организациям со стороны контролирующих государственных органов к качеству и безопасности выполняемых работ, все изделия и конструкции из металлопроката, изготовленные в ООО «БалтМеталл», выполняются в стационарных условиях на соответствующем оборудовании, что позволяет производить на объекте укрупнительную сборку и монтаж готовых металлоконструкций.

Для выполнения производственных задач имеются гильотины, лентопильные станки, плазменная

и газовая резка. Для обеспечения перевозки имеется автопарк, состоящий из 10 единиц техники.

«БалтМеталл» имеет всё необходимое оборудование и условия для производства заготовок и металлоконструкций любой сложности и гарантирует качество и своевременное выполнение заказов с доставкой на объект строительства.

Компания успешно ведет бизнес по двум направлениям: постоянно увеличивает сортамент продукции и улучшает клиентский сервис, а также налаживает собственную переработку первичного проката. Наличие собственного производства является бесспорным

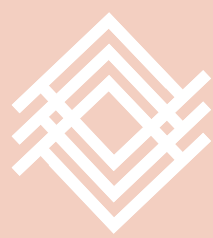
преимуществом и стимулирует расширение бизнеса. Территория в 60 тысяч квадратных метров позволяет организовать производство без ущерба для основного бизнеса – металлотрейдинга. В работе используется оборудование австрийского, болгарского, итальянского производства и качественная отечественная техника.

Подробнее о деятельности компании смотрите на нашем сайте www.dipos.ru.



ПРОИЗВОДСТВО

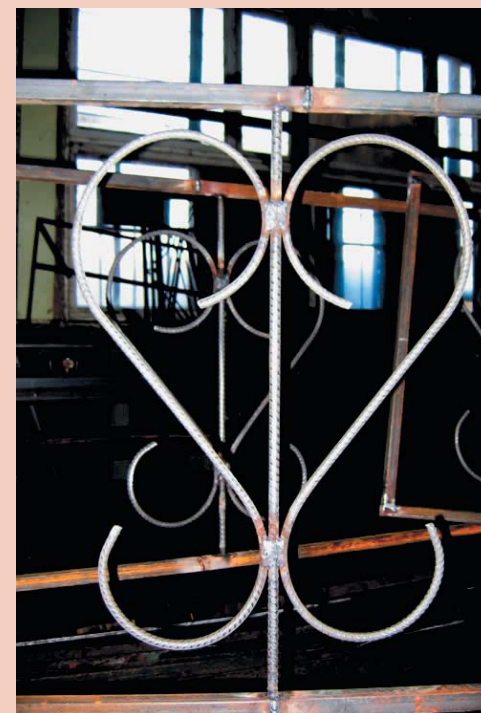
В ГРУППЕ КОМПАНИЙ «ДИПОС» НЕТ ОТХОДОВ АРМАТУРЫ



ГРУППА КОМПАНИЙ
ДИПОС
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

Группа компаний «ДиПОС» в последнее время уделяет большое внимание производству скобо-гибочных изделий. Представительство компании в Краснодаре является одной из ведущих в Группе по их производству. Также изготовление таких элементов хорошо налажено в Лыткарино – на подмосковной металлобазе компании «ДиПОС». Благодаря высокой производительности австрийских автоматов Polybend и Polybag производство скобо-гибочных изделий в компании «ДиПОС» происходит в самые короткие сроки. Каталог скобо-гибочной продукции насчитывает десятки различных форм и элементов, также новейшие технологии компании позволяют принимать заказы на изготовление

скобо-гибочных элементов по индивидуальным эскизам. Продукция, изготовленная компанией «ДиПОС» обладает рядом преимуществ: при возведении железобетонных каркасов на строительных объектах происходит существенная экономия материала за счёт отсутствия отходов арматуры, в проектном положении детали устанавливаются быстро и точно, при длительном хранении на открытых складах изделия не подвергаются коррозии, для перевозки такого вида продукции не требуется длинномерный транспорт.



НАШИ РЕГИОНЫ



Вятский Сервисный Металло-Центр

ВЯТСКИЙ СЕРВИСНЫЙ МЕТАЛЛО-ЦЕНТР

ООО «Вятский СМЦ» представляет «ДиПОС» в Кирове. Эта компания была основана в 2000 году. Сегодня поставки металлопроката предприятия охватывают Кировскую область, Республику Коми, Пермский край, Республику Удмуртию, Республику Марий-Эл. Компания занимает лидирующие позиции в этих регионах.

На территории «Вятского СМЦ» находится развитый производственно-складской комплекс, оснащенный современным оборудованием и высокопроизводительными мостовыми кранами, удобными железнодорожными и автомобильными подъездными путями. На складе всегда в наличии свыше 700 позиций металлопроката и более 2000 тонн продукции. Объем ежемесячных поставок составляет около 1500 тонн. Три мо-

стовых крана грузоподъемностью 10 тонн позволяют говорить о развитии производственных мощностей.

Компания предлагает клиентам:

- индивидуальный подход
- минимальные сроки оформления и получения товара
- высокое качество продукции
- широкий ассортимент
- приемлемый уровень цен
- отсрочку платежа для постоянных клиентов
- любую форму оплаты
- железнодорожные и автотранспортные перевозки по городу и региону

Подробнее об ООО «Вятский СМЦ» читайте на нашем сайте www.dipos.ru.



НАШИ РЕГИОНЫ



ДиМЕТА

Региональное представительство компании «ДиПОС» в Новомосковске – ООО «ДиМЕТА» основано в 2001 году. Компания реализует металлопрокат в Тульской, Липецкой, Рязанской областях и в южной части Подмосковья. Постоянными клиентами фирмы являются крупные предприятия региона: ОАО «Тулачермет», ОАО «Балтика», ОАО НАК «Азот», ОАО «Завод Железобетон», ООО «Проммонтаж» и др.

В распоряжении компании находятся две площадки, оборудованные железнодорожными подъездными путями. Первая из них (крытый склад площадью 1700 квадратных метров) оснащена двумя мостовыми кранами, грузоподъемностью 10 и 5 тонн. Вторая (открытая площадка площадью 1300 квадратных метров) — козловым краном грузоподъемностью 12,5 тонн.

На складах постоянно присутствует свыше 300 позиций металлопроката. Объем ежемесячных поставок составляет более 2000 тонн.

Доставка металла осуществляется как железнодорожным, так и автомобильным транспортом. Кроме того, компания формирует сборные вагоны.

Подробнее о компании «ДиМЕТА» можно узнать на корпоративном сайте ГК «ДиПОС» www.dipos.ru.

НАШИ РЕГИОНЫ



СмолМетТорг

Компания «СмолМетТорг» (ранее «Легат»), входящая в Группу компаний «ДиПОС», основана в 1999 году и уже достаточно хорошо известна крупным предприятиям Центрального района России и Республики Беларусь как поставщик высококачественного стального проката широкого сортамента.

Технически оснащенный склад площадью 3,5 тысячи квадратных метров позволяет производить погрузку металлопроката на автотранспорт, а также погрузку и выгрузку вагонов.

Доступные цены, высокое качество металла, удобный график работы, услуги резки, хранения металла в крытом складе, комплектация сборных вагонов, доставка металла собственным транспортом – всё это позволяет успешно сотрудничать с такими крупнейшими предприятиями Смоленска и области, как Смоленская АЭС, комбинат

«Дорогобуж», Смоленский Авиационный Завод, Смоленский Автоагрегатный Завод, Сафоновский машиностроительный завод, Завод «Комплексные Дорожные Машины».

Географическое расположение Смоленска, а значит, и самой компании выгодно отличает её от других российских металлоторгующих компаний, поэтому основным направлением в поставке металла является республика Беларусь. 80% металлопроката «СмолМетТорг» поставляется белорусским производителям, таким как объединение «Белаз», «Бобруйский завод тракторных деталей и агрегатов», Оршанский инструментальный завод, Кричевский завод ЖБИ, Могилевский завод технологических металлоконструкций и др.

Подробнее о компании «СмолМетТорг» смотрите на сайте ГК «ДиПОС» www.dipos.ru.

КОММЕНТАРИИ

Региональное представительство компании «ДиПОС» в Краснодаре готовится к переименованию



Компания «КубаньМеталлСервис», представляющая «ДиПОС» в Краснодарском крае, готовится к переименованию в «ДиПОС-Кубань». Генеральный директор компании «ДиПОС» Александр Дроздов дал комментарий нашей редакции на эту тему.

Александр Иванович, в связи с чем было принято решение о переименовании представительства компании «ДиПОС» в Краснодаре «КубаньМеталлСервис» в «ДиПОС-Кубань»?

Все компании, входящие в Группу компаний «ДиПОС», составляют единое целое, и все они должны носить одно название. Ранее название для всех представительств принималось в связи с определённой политической конъюнктурой, местными стереотипами и ментальностью. Сегодня компания «ДиПОС» является публичной, и это логично, если наши представительства в регионах будут одноимёнными.

Какое региональное представительство «ДиПОС» будет переименовано следующим?

Всё происходит последовательно. Это зависит от технического управления. Ведь дать просто название – это очень мало, нужны ещё определённые коммуникации, которые помогут видеть головной компании прозрачность всех дочерних предприятий. Как только технически будет готова следующая часть всей системы управления, то будут переименованы и другие региональные представительства. Пусть это будет Санкт-Петербург, или Смоленск, или Барнаул... Сегодня самыми активными участниками нашей Группы компаний являются представительства в Санкт-Петербурге, в Краснодаре, в Иваново.

Сама идея о переименовании всех представительств в регионах исходила от головной компании?

Исключительно. Ведь всё происходит по законам логики. Компания «ДиПОС» является собственником того имущества, которое находится в регионах. И логика управления требует таких действий.



ИНТЕРВЬЮ

«Мы должны уметь доказать, что работать с нами легко и надёжно»

Отдел продаж играет большую роль на предприятии. Люди, работающие в нём, приносят прибыль компании. Да и профессия сегодня самая популярная – менеджер по продажам. Человек, обладающий навыками продаж, – желанный сотрудник в любой компании. Существует множество плюсов и минусов у этой профессии. Наша редакция решила выяснить, легко ли работать в отделе продаж в металлургической компании у начальника отдела продаж компании «ДиПОС» Татьяны Лызиной.

Татьяна Ивановна, расскажите о том, как Вы начинали свою деятельность в компании «ДиПОС»? Где Вы работали до этого?

В «ДиПОС» я пришла по приглашению Сергея Николаевича Посушко. Мы с ним познакомились в процессе нашей трудовой деятельности. Я работала на почтовом ящике в Королёве, а он работал на Ростокинском комбинате ЖБИ. Между нами сложились определённые производственные отношения, были ситуации, когда приходилось предприятиям выручать друг друга в трудную минуту. Раз столкнувшись в такой ситуации, мы с ним узнали друг друга, но далее жили какое-то время, не общаясь. А во время перестройки предприятие, на котором я работала, было выкуплено и поменяло структуру своей деятельности. Я перешла работать в московскую коммерческую фирму, которая занималась куплей-продажей. Однажды я обратилась к Сергею Николаевичу за металлом, и попросила запомнить меня на случай, если вдруг его фирма будет расширяться, чтобы он пригласил меня на работу, так как компания, в которой я тогда работала, переехала в Лыткарино (для меня было очень далеко ездить туда из Королёва). Он не забыл и пригласил.

Какое у Вас образование?

По образованию я технолог по холодной обработке металлов резанием. Закончила я Королёвский техникум космического машиностроения.

А сколько лет Вы уже работаете в «ДиПОСе»?

В этом году исполнилось 12 лет с того момента, как я пришла сюда работать.

Что Вы можете сказать о компании «ДиПОС», как она изменилась за эти годы? Ведь 12 лет – это довольно-таки большой срок...

О «ДиПОСе» можно сказать, как о человеке: что он возмужал. Если раньше клиенты спрашивали у нас, где мы находимся, чем занимаем-

ся, то сейчас нам звонят и говорят: «Мы о вас слышали, мы вас знаем». И теперь мы даже удивляемся, когда нас кто-то не знает. Конечно, компания очень сильно изменилась. Сегодня мы придаём большое значение рекламе, а раньше ею не занимались вообще. Сейчас на рынке такая обстановка, что нужно быть постоянно в центре внимания.

Татьяна Ивановна, Вы не жалуете о том, что связали свою жизнь именно с металлургической компанией?

Нет, не жалею, всё стихийно сложилось. Я работала в строительной фирме в Королёве и мне пришлось изучить там металл «от» и «до»: от метизов до металлопроката. Это оказалось для меня очень полезно. Ведь когда начинаешь работать с металлом, то понимаешь, что ты многое помнишь. Приходит кто-то молодой – ты всегда можешь подсказать. Это приятно. Чувствуешь, что ты не зря прожил, что ты можешь кому-то что-то объяснить.

А учиться на Вашу специальность Вы пошли по своему желанию?

Нет, так сложилось. Мне кажется, люди из моего поколения были большими романтиками. По крайней мере, сейчас более прагматичная молодёжь. Я мечтала поступить в юридический институт. Но в то время в юридический институт не принимали просто так: нужно было иметь два года стажа в милиции. Я пробовала поступать в гидрометеорологический институт в Ленинграде, не добралась один балл. Пришлось вернуться в родной Крым. Я проработала там месяц и уехала сюда, в Москву, по приглашению брата. Здесь училась на подготовительных курсах, но поступать снова не решилась, а после окончания техникума вышла замуж, уже было не до учёбы...

Татьяна Ивановна, расскажите о работе отдела продаж компании «ДиПОС», который Вы сейчас возглавляете.

Наш отдел, как любит выражаться Александр Иванович (примеч. ред. – Генеральный директор компании «ДиПОС»), находится на «спотовом рынке», т.е. мы сидим на приёме звонков и случайных людей, и своих постоянных покупателей, но не тех, кто является очень крупным строительным объектом. В этом – все наши трудности, потому что на любые вопросы мы должны отвечать достойно и терпеливо. Это очень сложно – постоянно принимать звонки в течение дня. Основная наша цель – убедить покупателей, которые занимаются обыкновенной разведкой цен, в том, что наша компания – именно та, которую они ищут. Ведь при первом общении сразу складывается впечатление о фирме. И мы должны уметь доказать, что работать с нами легко и надёжно.

Сколько человек работает у Вас в отделе?

Сейчас у нас 11 человек.

Легко ли быть начальником такого отдела, управлять людьми?

У нас коллектив по преимуществу женский. И, по моему мнению, в женском коллективе всегда нелегко. Но мы всё-таки частная фирма и здесь у начальника отдела не такие уж и большие полномочия. Вот в государственной компании у начальника полномочия шире и работать там, несомненно, сложнее. Здесь проблем меньше, потому что существуют как раз определённые рамки в полномочиях у начальника. У нас в отделе хороший коллектив, мы терпимо относимся друг к другу. Бывают, конечно, такие моменты, когда людям трудно общаться друг с другом в силу того, что у них просто разные характеры. Но это везде так. Другое дело, когда начальнику приходится утрясать сложные ситуации с клиентами. Это отнимает много энергии, особенно когда приходится объяснять покупателю, что он не прав.

В компанию приходят молодые люди, которые хотят по-



насть на работу именно в отдел продаж. Что нужно, чтобы это удалось?

У нас сложилась определённая традиция в этом вопросе. Сначала мы приглашаем ребят работать на ресепшн (отвечать на звонки), чтобы они посидели там 2-3 месяца (а иногда и полгода) и погрузились в атмосферу отдела, поняли ту обстановку, в которую они попали, услышали те вопросы, которые задают звонящие, послушали, как мы отвечаем на эти вопросы. Потом они становятся помощниками менеджеров. А через какое-то время проходят аттестацию и при успешном результате становятся менеджерами. Но, по моему мнению, всё-таки необходимы для новых менеджеров хотя бы двухнедельные курсы обучения перед началом работы. У нас такой темп работы, когда некогда между делом что-то рассказывать. И ребятам, которые приходят, в этом плане, конечно, очень тяжело. И нам тоже тяжело, потому что ошибок очень много и нужно потом исправлять эти ошибки. А что нужно? В первую очередь, это желание работать и развиваться. Нужно понимать, что отдел как живой организм, где всё в действии. Постоянно нужно отвечать на звонки, на что-то быстро реагировать, учиться быть

доброжелательным, понимать покупателя, становиться на его позицию. А равнодушным у нас не место.

Какое нужно образование людям, чтобы здесь работать?

Тем, у кого высшее специальное образование, легко у нас работать. Оно даёт большие преимущества. Конечно, практика тоже играет большую роль, и если придёт человек со средним школьным образованием, поработает-познается у нас полгода, то, конечно, ему тоже потом будет легко работать. А люди, которые приходят с высшим образованием, уже через месяц-два чувствуют себя как рыба в воде.

Какими качествами должен обладать менеджер по продажам?

Основные качества такого менеджера – это внимание к покупателю, доброжелательность, отличная выдержка (конечно, бывает иногда, что теряешь самообладание, но нужно стараться, чтобы это было как можно реже), умение занять позицию клиента, сочувствовать ему. Ведь даже когда отказываешь покупателю, очень важно, как именно ты это сделаешь. И ещё очень важно не грубить, даже если клиент не прав.



СОБЫТИЕ

«ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ СМЦ» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ»



Выставка «Экономический потенциал Ивановской области» является постоянно действующей. В ней удачно сочетаются представленные возможности всех муниципалитетов, бизнеса, а также информация о крупных инвестиционных проектах, реализуемых сегодня на территории региона. Как отметил Губернатор Ивановской области Михаил Мень об этой выставке «важно, чтобы она стала для бизнеса своеобразным инвестиционным магазином».

В этом году данная выставка была приурочена к 90-летию Ивановской губернии. Выставочную площадку в 1270 квадратных метров разделили на два блока: муниципальные образования региона и профильная зона, состоящая из основных направлений — легкая промышленность, машиностроение и металлообработка, электроэнергетика и энергосберегающие технологии, промышленность строительных материалов, лесная и деревообрабатывающая промышленность, а также социально-культурная сфера, наука и туризм.

Региональное представительство компании «ДиПОС» в Ивановской области – «Верхневолжский СМЦ» - приняло участие в экспозиции. Стенд компании был размещен рядом со стендами таких предприятий, как ОАО «Полет», ООО «МАК-Иваново» — кондитерская фабрика, фабрика «Красная Заря», ОАО «Ивхимпром», банк «Вознесенский» АКБ «Инвесторбанк», ЗАО «СУ-155», ОАО «Ивановская Домостроительная Компания», Ивановская мебельная фабрика, ООО «Эггердревпродукт», Комбинат детского питания, ОАО «Автокран», ОАО «Искож».

Отраслевой текстильный комплекс «ТекстильПрофи-Иваново», на базе которого открылась постоянно действующая экспозиция Ивановской области, представляет собой распределительный центр, имеющий замкнутый цикл. В комплексе предусмотрена трехуровневая система: склад – офис – торгово-выставочный павильон.

Президент Российской Федерации Михаил Медведев стал в этом году почетным гостем выставки «Экономический потенциал Ивановской области».

НАГРАДЫ

По заслугам!

ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-Центр» является основным производственным предприятием ГК «ДиПОС». Предприятие ежегодно участвует в различных конкурсах, благотворительных акциях, спортивных состязаниях. И это участие не проходит бесследно. Сегодня мы публикуем доску наград «Верхневолжского СМЦ».



С Днём Металлурга!

День Металлурга – один из общенародных отраслевых праздников. Без металлургов было бы невозможно обеспечить работу предприятий тяжелой и легкой промышленности, да и нашей повседневной жизни.

В канун празднования этого Дня объединяются рабочие разных профессий – от сталевара, до начальника цеха. Это праздник тех, чей труд является первоосновой всех производственных процессов, поскольку без должного вклада металлургов не может обойтись ни одно ведущее предприятие современной экономики. А, значит, работа предприятий тяжелой и легкой промышленности, да и повседневная жизнь абсолютно каждого человека нераздельно связана с результатами тяжелого, но столь нужного труда работников металлургической отрасли.

Каждая профессия имеет свои плюсы и минусы, в каждой есть свои радости и горести. В нелегкой работе металлурга также можно найти и тяготы, и успехи. Эта тяжелая работа требует серьезного напряжения физических сил и осознания ответственности за свою работу.

Компания «ДиПОС» поздравляет всех Металлургов с их профессиональным праздником и желает им личного счастья, душевного равновесия, неиссякаемых жизненных сил, крепкого здоровья. Пусть жизнь этих людей искрится радужными оттенками и каждое мгновение приносит радость!

С Днём Строителя!

Впервые День Строителя отмечался в СССР 12 августа 1956 года. 6 сентября 1955 года вышел Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об установлении ежегодного праздника «Дня Строителя». Лаконичность Указа Президиума Верховного Совета СССР является доказательством того, что День Строителя появился отнюдь не случайно. Вот как его комментировали газеты: «Новым проявлением заботы партии и правительства о строителях является принятое 23 августа 1955 г. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров Союза ССР «О мерах по дальнейшей индустриализации, улучшению качества и снижению стоимости строительства». Это постановление со всей полнотой и ясностью анализирует состояние строительства, определяет дальнейшие пути широкой индустриализации строительного дела» («Строительная газета», 7 сентября 1955 г.)

Прошло уже 52 года с тех пор, как в нашей стране отмечается День Строителя. С первых дней возникновения цивилизации человек строит. Строители – люди самой мирной и созидательной профессии. Они создают новые объекты, реставрируют старые, внедряя самые передовые технологии, перспективные разработки и оригинальные конструкторские решения, позволяя тем самым сохранить для наших потомков то, что было создано отцами и дедами.

Компания «ДиПОС» поздравляет всех Строителей с их профессиональным праздником и выражает им свою благодарность за ту пользу, которую они приносят всему человечеству.

Есть на шаре земном от Бога призвание –
Воплощать золотыми руками мечту.
У профессии этой простое желание –
Создавать и творить для людей Красоту!

«ДиПОС» РЕКОМЕНДУЕТ

Загадки Лазурного берега

Вам нравится Южная Европа, но Вы боитесь разориться на Лазурном берегу? Хотите отдыха класса люкс, но с минимальными затратами? Это возможно! Просто обратите внимание на тонкости такого путешествия.

Во-первых, нужно выбрать место начала путешествия по югу Франции. По многим показателям лучше всего подходит для этого Ницца – здесь аэропорт близко, транспортное сообщение с ним удобное, сам город подойдет и любителям пляжного отдыха, и ценителям шопинга, и любителям длинных пеших прогулок.

В Ницце есть множество пляжей. В большинстве своем они галечные: галька крупная и круглая, невероятно приятная на ощупь. А море из-за отсутствия замутняющего воду песка – лазурное, ультрамаринное... Вдоль пляжей идет многокилометровый широкий Променад де Англе, по которому Вы можете покатайтесь на арендованном велосипеде, роликах, отдохнуть, наблюдая за морем на одном из миллионов бесплатных стульев, а также просто пройтись, вдыхая свежий морской воздух и ароматы, парящие с местного центрального рынка Saleya.

По утрам здесь можно купить практически любой вид морских «гадов», а также запастись экологически чистыми фруктами, прованскими травами (для мяса, гриля и пиццы), свежими цветами. Утром в понедельник на месте продуктов оказываются предметы старины – антиквары готовы про-

дать Вам свои начищенные товары по приемлемым ценам. За статуэтки 1960-х годов просят от 30 евро, а за тарелки 1920-х – от 50 евро. По вечерам на месте торговли вырастают открытые кафе, где можно сидеть весь вечер, чередуя местные волшебные коктейли с не менее вол-



шебным капучино. А на многочисленных соседних улочках в это время зреют на деревьях мандарины.

Покупки в Ницце доставят удовольствие даже знакомым с парижским шопингом профессионалам. В центре города есть улица с магазинами товаров люкс, а также длинная авеню Жан Медесин, где представлены более демократичные марки. Именно на ней находится уменьшенная раз в 5 копия парижской Галереи Лафайет и большой торговый центр «Нис Этюаль». Кроме универсамов-монстров в Ницце много лавочек и салончиков, предлагающих за копейки лавандовые отдушки, разноцветные бэзе «макарони» с пропиткой из варенья собственного производства, багеты, начиненные всем, что Вам могло бы присниться в самом прекрасном гастрономическом сне, миллионы сортов травяного чая.

Особое наслаждение, выйдя из магазинов, – увидеть такое близкое море и отправиться гулять вдоль него уже в другую сторону – туда, где нужна хорошая физическая подготовка, – в Шато Коллин. Этот древний форт опутан лесенками, водопадами, вечно цветущими кустарниками, деревьями с неоновыми сиреневыми цветами и ау-



рой беспечного спокойствия. Здесь можно загорать на лавочке, наслаждаясь лучшим панорамным видом на Ниццу, наблюдать за закатом и следить за рыбаками.

Для более детальных отдыхающих существует богатая экскурсионная программа по достопримечательностям Ниццы. Посмотреть можно знаменитую Оперу Ниццы, дворец Вальроз, соборы Сен-Репарат и Сен-Мартен, Музей Матисса, Обсерваторию, церковь Св. Жанны Д'Арк. Для детей будет интересен парк «Флорал Феникс», в котором есть тропический сад «Зелёный Алмаз» с множеством экзотических рыб, птиц и бабочек.

Конечно, побывать хочется не только в Ницце, но и, как минимум, в Монако с его многочисленными красными Порше и трассой Гран-при «Формулы-1»; в Каннах с его Дворцом Фестивалей, где можно приложить свои руки к рукам Шерон Стоун и понять, что пальцы у вас одинаковой длины и изящества; и на набережной Круазетт, где не столкнуться со знаменитостью практически нереально, а также в Антибе с оригинальной кухней и психоделического вида деревьями. Этот город основали финикийцы еще в VII веке до н. э., а в XII веке он считался главным укрепленным пунктом и защищал весь Прованс. Сейчас здесь мирно цветут ирисы и маки, а белая яхта из Лондона

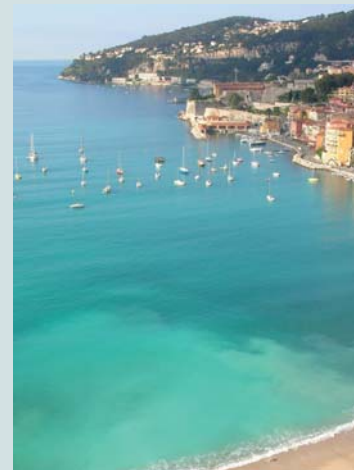
тихо почти касается бортовым валом голубой из Амстердама. Их обитатели чинно завтракают круасанами, наблюдая за обывателями с соседней красавицы. И только в ресторанах по традиции предлагают кроважидное мясо тартар, которое представляет собой перетертый со свежим луком красный фарш.

Очаровывает малосеньский городок Грасс, столица Прованса, гордо зовущая себя мировым парфюмерным центром. Духов и мыла здесь и правда очень много, причем на фабрике Фрагонар или на любой другой близости можно даже посмотреть, как мыло выезжает толстой колбасой из мыловаренного цеха, а улыбочивые работники режут его на кусочки и ставят отличительные знаки в виде стилизованного солнца. Без мыла, как Вы понимаете, отсюда уже не уйти.

Путешествовать по Лазурному берегу можно двумя способами: на



поезде, что обойдется примерно в 6 евро до любого из местных населенных пунктов, или на машине, что обойдется в сумму от 150 евро за пару дней, зато создаст иллюзию полного слияния с местными старичками, играющими в петанк в каждой из аккуратных, заросших лавандой деревень, куда на поезде добраться



нельзя. Когда возьмете машину напрокат, обязательно возьмите и карту Ниццы. Без карты в этом маленьком городке делать нечего, т.к. большинство улиц односторонние, и кружить придется часами. Обратите также Ваше внимание на тот факт, что все парковки в городах будут подземными и платными. Хотя цены за пару часов остановки очень щадящие.

Еще один бонус в езде на машине – Вы можете преодолевать большие расстояния с остановками, и не уставать от этого. Вполне реально прокатиться в Сан-Тропе и Марсель, а для отчаянных любителей роуд-муви всегда есть вариант с поездкой в соседнюю Италию на ее Лигурийское побережье, начиная от Сан-Ремо и Генуи (можно уложиться в 1 день) и заканчивая Миланом, а то и Римом. В Париж из Ниццы добраться совсем не сложно – 90 евро и 4 часа на скоростном поезде SCNF.

Удовольствие от такой поездки обеспечено, ибо красивее природы маленьких французских городов природа мало что создала. Облака низко и пушисто нависают над желтыми полями горчицы, а гламурные ухоженные овечки пасутся с утра до вечера в полнейшей тишине. Вот где можно лежать в поле и смотреть на голубое близкое небо.

Екатерина Анпилогова



ГРУППА КОМПАНИЙ
ДИПОС
ДЕЛО И ПРОСТОЯТОСТЬ

ЖЕЛЕЗНАЯ ЛОГИКА



Что значит быть лучшим металлотрейдером?

- Эффективно работать на рынке металла 15 лет
- Иметь ассортимент более 1500 наименований
- Поставлять свыше 800 тысяч тонн металла в год
- Обладать самым современным производственным оборудованием
- Четко понимать потребности каждого партнера

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС
125009, Россия, г. Москва, ул. Тверская, д. 12, стр. 8
(495) 504-25-07
отдел реализации (495) 504-25-06
отдел поставок (495) 504-40-09, 510-33-32

www.dipos.ru

ЮБИЛЕЙ



200-летие районного центра Алтайское

В этом году отмечает своё 200-летие село Алтайское – родина Сергея Посуныко, одного из основателей компании «ДиПОС». Сегодня фирма одновременно обладает отличной репутацией, чётко функционирующим производством, командой квалифицированных специалистов. Компания с сибирским характером! Со своей историей, своим лицом, своей гордостью...

Алтайское расположено в предгорье, протянулось узкой лентой. Центральная улица – Советская – длиной 15 км. Знакомая с нею, можно представить посёлок в разные периоды его истории. Универмаг из красного кирпича – самое старое здание. Именно в нём проходил первый съезд Горного Алтая. Через дорогу высится старое трёхэтажное здание школы мастеров сыроделия. Старинные деревянные дома украшены резьбой, они чередуются с кирпичными и панельными домами современной архитектуры.

В районном центре Алтайское немало промышленных предпри-

тий. Одно из крупнейших – Алтайский маслосырзавод. Он является родиной «советского» сыра, 77-летие которого также отмечается в этом году.

Ещё одной достопримечательностью села можно назвать совхоз «Мичуринец». Его сад тянется вдоль всего посёлка. Склоны гор защищают сад от ветров, создают свой микроклимат. Площадь этого сада составляет 500 га, в среднем с гектара собирают по 18-20 центнеров плодов и ягод – яблок, груш, вишни, земляники, малины, смородины, черноплодной рябины, облепихи. За хорошие урожаи совхоз был награждён грамотами, дипломами и знаками отличия.

Надальней окраине Алтайского, у самого подножия гор, разместился посёлок Алтайского мехлесхоза. За его забором – производственные цехи. В 1980 году был изготовлен первый деревянный сказочный городок для детей. С каждым годом количество подобных городков возрастало, они отправлялись в Ле-

нинград, Архангельск, Саратов... Коллектив мехлесхоза занимается восстановлением лесных массивов, посадкой полевых защитных полос, созданием зон отдыха вокруг населённых пунктов. Здесь открыты три средние и две восьмилетние школы, СПТУ, Алтайский механико-технологический техникум мясной и молочной промышленности, представительства Алтайского технического университета им. Ползунова, Кемеровского технического института и др.

Знакомая с селом Алтайское, можно увидеть много новостроек. По вечерам здесь горят огни Домов культуры и клубов.

Вот такое оно – село Алтайское! Много здесь интересного, а главное, душевного, такого, что заряжает жизненной энергией.

Адрес редакции:
125009, г. Москва,
ул. Тверская, д. 12, стр. 8

e-mail: info@dipos.ru

Учредитель
ООО «ПКФ «ДиПОС»

Тираж 998 экз.

И.о. редактора
П. В. Харитонов
Фото
М.Х. Балтабаев

При поддержке
РИА «Дискавери Вест»

Распространяется бесплатно.

Перепечатка материалов
разрешается только со ссылкой
на источник информации
и по согласованию с редакцией.