

СТАЛЬНОЕ СЛОВО

МАРТ 2023

КОРПОРАТИВНЫЙ
ЖУРНАЛ



ГРУППА КОМПАНИЙ

ДИПОС

ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

65 ЛЕТ С ЮБИЛЕЕМ!



03

СЛОВО РЕДАКТОРА

04

ЮБИЛЕЙ А.И. ДРОЗДОВА

12

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

16

ВРЕМЯ ОЖИВАЕТ – ЧАСТЬ 1

26

ДИПОС ЗА СПОРТ!

48

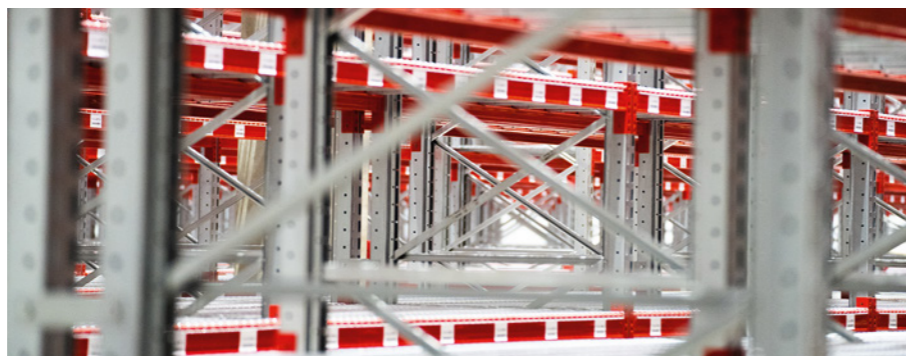
ГОРЯЧИЙ ЦЕХ

50

РАБОТА РОДИТЕЛЕЙ ГЛАЗАМИ
ЮНЫХ ДИПОВЦЕВ

52

ВРЕМЯ ОЖИВАЕТ – ЧАСТЬ 2



58

СТЕЛЛАЖНЫЕ КОНСТРУКЦИИ:
ЭКСКАРСИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ

60

ЦИФРА НОМЕРА

62

СТЕЛЛАЖ НА ЛЮБОЙ МЕТРАЖ

68

ДИПОС НА ДОРОГАХ РОССИИ

70

НОВАЯ ЛИНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ
ПЛОСКИХ КАРКАСОВ

72

МЕТАЛЛ В МЕТРО

82

ИМЦ - СЕРДЦЕ ЗАВОДА

88

РЕЙТИНГ ВЕДУЩИХ ПОСТАВЩИКОВ
МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

89

МЕТАЛЛОПРОКАТ
ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ПОБЕД

90

АЛТАЙСКИЙ МЕД

92

НАЙДИ ОТЛИЧИЯ

93

ДИПОС НА СВЯЗИ!



«Весна! Как много в этом звуке...»

Для нас, северных жителей, весна – это, скорее, не тепло, это, прежде всего, свет. Долгожданное солнце дарит надежду, дни становятся длиннее – и время, вроде бы, уже летит с другой скоростью.

Время – вообще штука сложная.

Иногда оно поворачивается вспять, как в нашей неизменной рубрике «Время оживает», иногда отступает, особенно – перед сильными личностями, такими, как А.И. Дроздов, который 12 марта отмечает свой юбилей. Конечно, это еще не возраст, но половину жизни он отдал ДиПОСу, что вызывает глубокое уважение.

Мы искренне поздравляем Александра Ивановича с победой над временем и желаем ему с неизменной энергией и прозорливостью стоять за штурвалом Верхневолжского СМЦ и бороздить бескрайние просторы металлургического рынка.

Тем более, что команда на этом «корабле» отличная: и мужчины, и женщины действуют сплоченно и дружно, и одним из объединяющих начал для них является здоровый образ жизни. Подробнее об этом можно прочитать в рубрике «ДиПОС за спорт!».

А еще время неумолимо приближает нас к поре расцвета, красоты и всеобщего возрождения.

Пусть же все это наступит быстрее и радостнее!

Татьяна Ивкина,
директор по рекламе и связям
с общественностью

АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ, ПОЗДРАВЛЯЕМ С ЮБИЛЕЕМ!

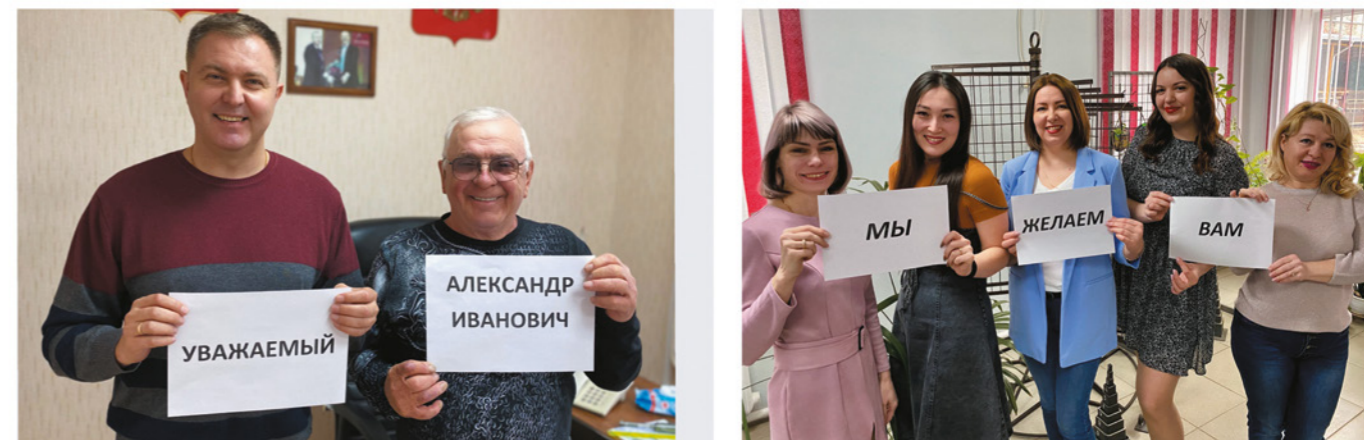
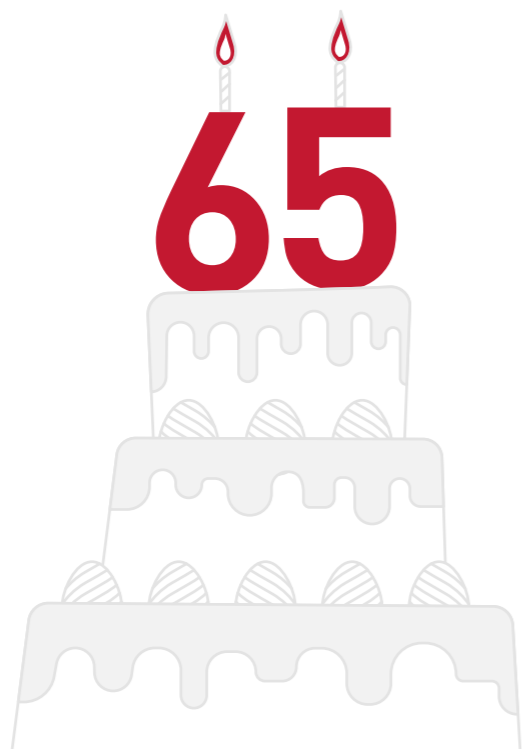
В круговерти беспокойной
Дней и дел, забот и слов,
Забываем, что такое
Долг, признательность, любовь.
И, наверно, время делим
Мы с надеждой на года,
Чтобы все, во что мы верим,
Нам сказали иногда...

Время принято ругать за неумолимость и сокрушаться, что оно спешит. Но если вдуматься, то Время – это друг. Оно позволяет нам взглянуть со стороны на себя и свои дела, оценить их масштаб, отделить важное от незначительного.

Ваш юбилей прекрасен и многогранен. Уже в полный рост поднялись и колосятся результаты жизненных свершений, но еще и вовсю поднимается поросль новых планов, расцветают мечты и искрятся желания. Да, полдень уже позади, но до сумерек еще далеко, и каждый день несет с собой надежды. Их дарит семья – прекрасная жена, замечательные дочери и подающий большие надежды сын, не говоря уже о внуке и внучке. Вас окружает молодость – и, без сомнения, поэтому молоды и вы сами. Пусть же сбудутся ваши самые смелые планы, и родятся новые, пусть хватит задора наслаждаться результатами своего труда и радоваться жизни вместе с коллегами, друзьями и близкими.

Пусть Время по-прежнему остается вам другом, а дело Вашей жизни – ДиПОС – крепнет и процветает!

С Юбилеем!



ОП «ДиПОС» п. Гирей



Однажды, в далеком 2003 году Александр Иванович, посетив очередной раз Смоленск, решил, что наш, на тот момент уже практически женский коллектив всенепременно должен посетить Францию!

До Парижа мы так и не доехали...Но благодаря Александру Ивановичу все обзавелись загранпаспортами и начали успешно путешествовать по миру!



Уважаемый Александр Иванович!

Мы желаем Вам горы удачи,
Мы желаем Вам море добра,
Чтоб работа, которой живете,
Только счастье в судьбу привнесла.

Девушки ООО «СмолМетТорг»

Уважаемый Александр Иванович!

Примите самые искренние поздравления с юбилеем! Это прекрасный повод оценить пройденный путь. Ваши замечательные качества: умение ладить с людьми, решать различные проблемы, воспринимать новое и воплощать это в жизнь снискало Вам заслуженное уважение коллег.

В этот день хотим пожелать Вам крепкого здоровья, семейного тепла и уюта, активной плодотворной работы, новых творческих идей, выгодных вложений, надёжных партнёров, добросовестных коллег, осуществления всех замыслов!

ООО «ДиМЕТА»

НАРОДНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Кем вы мечтали стать в детстве? (Таирбекова Ксения, менеджер по маркетингу)

Если честно, мне сложно сразу ответить. Родители и бабушка мне говорили, что я хотел сажать ёлочки в Кремле, но сам я этого не помню. А уже в осознанном возрасте я хотел жить в Москве. Этот город был мне близок по дыханию, поговору, по энергетике. И моя мечта исполнилась. А насчет ёлочек – в шутку или нет, но я работал на Тверской, 12, рядом с Кремлем.

Какое ваше любимое время года и почему? (Черкасова Светлана, начальник отдела продаж)

Мое любимое время года – весна. Весной все оживает – это такая энергетика! Молодая зелень, такая нежная. Она окутывает тебя теплом, и появляется желание творить и созидать, пробовать, думать... Весна, наверное, самое лучшее время года.

Я слышала, что человек любит то время дня, в которое он родился. Похоже, ко времени года это тоже относится!

Справедливо!

Есть ли три книги, которые стали фундаментальными для вашей карьеры? (Андреев Владимир, начальник отдела продаж лазерной, плазменной резки и гибки металла)

Насчет фундаментальности – сильно сказано. Наверное, самая любимая книга, которую я читал, перечитывал и множество раз смотрел фильм – «Граф Монте-Кристо». Эта формула робингудства, победа справедливости для меня очень важна. Более жизнеутверждающая книга для меня – «Фаворит» Валентина Пикуля, с удовольствием ее перечитываю. Для меня очень важны книги про Петра I: Алексея Толстого, Бориса Акунина и Даниила Гранина – «Вечер с Петром».

Где вы нашли столько жизненной энергии? (Андрей Шевчук, начальник товарно-транспортной службы)

Я уже говорил, что люблю весну, мне нравятся солнце, открытость, откровенность, честность. Если и делать что-то, то делать вместе и даже не задумываться, кто больше, а кто меньше. Для меня всегда была очень важна музыка, хотя так и не стал музыкантом. Но старший брат отца – очень хороший музыкант, отлично играл на балалайке и на гармошке. Возможно, он мог бы играть и на других инструментах, но в послевоенное время других инструментов не было в обычном селе. Играл он виртуозно. Как только заиграет – я сразу пляшу. С трёх лет, под ёлкой. Раньше говорили: «Выступает Саша Дроздов!», – и я погнал. Потом повзрослел, стал скромным, и эта тема закрылась. Но музыка однозначно меня заряжает по полной программе.

Есть ли такой человек, на которого вы равняетесь, или хотели бы равняться? Или может быть, хотели бы добиться того, что есть у этого человека? (Александр Смирнов, начальник отдела исследования и улучшения производства)

Есть понятие «не сотвори себе кумира», но с другой стороны, я всегда уважаю тех людей, которые что-то делают. Для меня любой человек может быть примером для подражания. По крайней мере, вызывает уважение за трудолюбие, попытки сделать что-то своими руками, желание достичь результата. Я восхищаюсь женщинами, которые умеют готовить и красиво одеваться. Очень уважаю строителей, инженеров, модельеров, поэтов, художников, музыкантов. У меня их талант не вызывает чувство зависти, наоборот, я думаю: «Вот здорово! Какой человек, и что он может делать в этой жизни!»



АНОНИМНЫЕ ВОПРОСЫ

Поделитесь самым ярким и запоминающимся моментом после назначения на должность генерального директора «Верхневолжского СМЦ».

Я приехал в Иваново в осознанном возрасте, с определенным опытом и видением жизни. Для меня здесь каждый день интересен, потому что мы развиваемся. Наша компания молодая, энергичная, в ней много талантливых, способных, неравнодушных людей, и мне это очень нравится. Я хочу сделать нашу жизнь еще интереснее, стать совершеннее, современнее, выпускать новые виды продукции. Считаю, что мы будем изготавливать технологическую оснастку, штампы, профилирующие станы и много другое. Не самолеты правда, ведь это уже другая история.

Таким образом, наиболее яркие воспоминания можно связать с выпуском новых видов продукции на «Верхневолжском СМЦ»?

Исключительно.

Какого жизненного девиза Вы придерживаетесь и почему?

Девиз один – жить достойно и жить с удовольствием, чтобы мир был добрее, честнее. Сейчас мой девиз подразумевает то, чтобы город Иваново становился красивым. Среда обитания должна быть комфортна для тех людей, которые в ней живут. И чтобы мысли людей были направлены на созидание, на то, что и как можно сделать еще лучше. Ведь нет предела для совершенства!

Какой Ваш любимый фильм?

Мой любимый фильм со времен юности – «Экипаж». Я с удовольствием смотрел фильм «Москва слезам не верит». Ну, и «Граф Монте-Кристо» – я смотрел все его интерпретации, но больше всего мне нравится фильм с Жаном Марем. Эти фильмы я сразу вспомнил, потому что они у меня глубоко в душе.

Если бы Вы стали президентом, то что бы Вы сделали в первую очередь?

Я, наверное, реально оцениваю свои способности и возможности и понимаю, какая это ответственность и какой должен быть человек, который занимает эту должность.

И вытекающий вопрос: тяжело ли быть директором?

В данном случае мне очень легко здесь работать, потому что мне это нравится. Во-первых, я узнал лично всех сотрудников на протяжении того времени, когда наша команда формировалась. У нас в этом году юбилей и этот юбилей осознанный, 20-летний. Мы за это время прошли существенный, значительный путь развития и совершенствования. Но впереди еще простирается широкий горизонт развития. И у нас есть силы и уверенность в том, что мы их достигнем и пойдем дальше.



Ваше самое любимое место на Земле?

Вообще мне весь мир нравится, есть такая внутренняя любознательность. В детстве у нас дома был приемник, на панели радиоволн которого были написаны города, и географию я изучал по этим городам. Там были Москва, Ленинград, Рим, Лондон, Вашингтон, Таллин, Рига и так далее. Считаю, что я счастливый человек, который побывал во многих городах и странах мира и не теряю желания дальше путешествовать. Конечно, всему свое время. Когда я был моложе, было такое ощущение, что готов обойти весь мир пешком. Где бы я ни был, мне везде нравилось. Мне нравится в Австрии, Италии, Испании, посещения этих стран были связаны с деловыми поездками. В России мне нравятся Сочи и Алтай. Мы много путешествовали по Алтаю. Сергей Николаевич как-то организовал там тур для наших партнеров из Австрии, мы летали на вертолете и приземлялись в любое место, где нам захотелось. Санкт-Петербург я понял в зрелом, осознанном возрасте. Но больше всего мне нравится Москва, Иваново и конечно Россия!

Какую черту Вы больше всего цените в человеке?

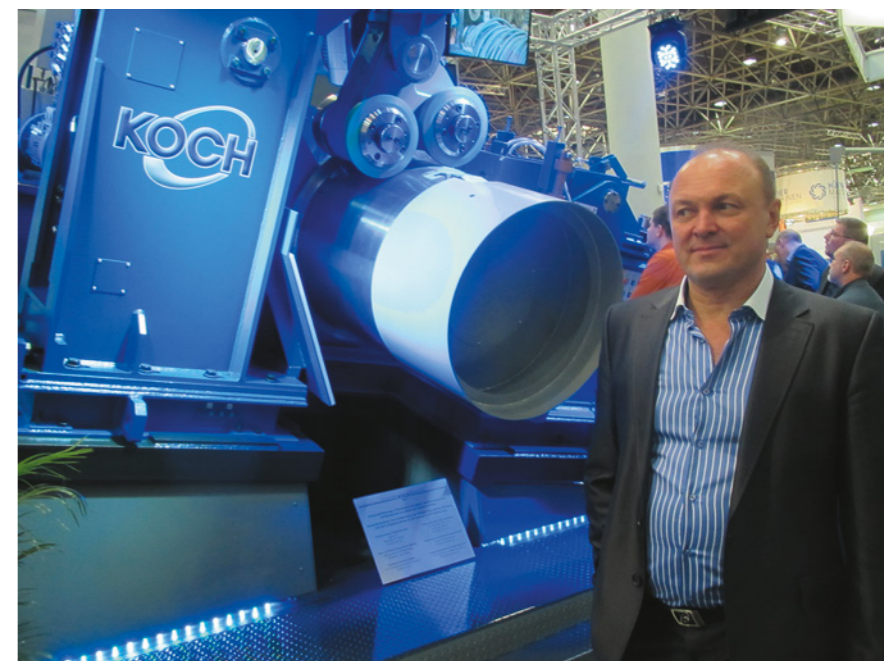
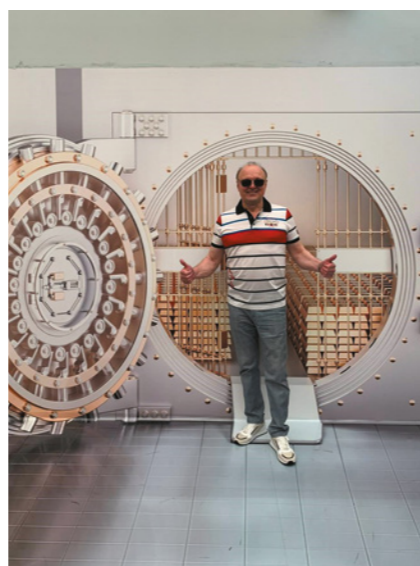
В человеке прежде всего я ценю такую черту характера, как доброта. Потому что доброта – это великая сила, которой человек обладает. Также хочется отметить справедливость. Естественно, я уважаю людей за ум и за способности, но доброта – определяющий критерий, это качество ни у кого не вызывает раздражение. Оно вызывает просто уважение.

Какие у Вас планы на будущее?

Планов у нас громадье. Не стесняюсь признаться, мы в этом году затеяли масштабное строительство двух производственных корпусов площадью по 20 000 м2, где мы будем развивать технологии и выпускать новые виды продукции. Думаю, что для города это тоже большая польза, да и даже для страны. Потому что мы компания федерального уровня, и нас знают на всех берегах.

Есть ли у Вас мечта?

Да, мечта у меня очень житейская и прагматичная. Во-первых, выучить сына, увидеть его зрелым юношей, студентом. Ну и есть еще мечта, которая живет каждый день со мной: чтобы завод наш был самым лучшим в нашей стране и не только.



Будьте счастливы!



День защитника Отечества – ещё один повод поблагодарить наших близких, друзей и коллег, достойных этого праздника. Ведь защитник – это, прежде всего, тот, на кого можно положиться, кто надежен и честен, знает свое дело и не жалеет сил чтобы выполнить его хорошо.

Так пусть наши защитники всегда будут такими, чтоб мы ими гордились.
Здоровья, вам удачи и силы духа. С праздником!

На создание открытки нас вдохновило панно «Владыка мира – труд» в г. Иваново.

Это первая мозаика в городе, созданная Заслуженным художником России К. П. Фроловым. Декоративное панно создано в смешанной технике, с применением элементов из нержавеющей стали.

Тема человека труда была одной из главных в творчестве художника. Идеологический посыл – прославление труда и созидания – отражает настроение, нравственные идеалы советской эпохи в период её расцвета.



Говорят, что великая энергия рождается ради великой цели. А что достойно большего восхищения, чем энергия наших подруг, матерей и жен? Пожалуй, только женская интуиция и обаяние. И все это ради самой великой цели на Земле – ради любви, детей, а значит – и ради будущего.

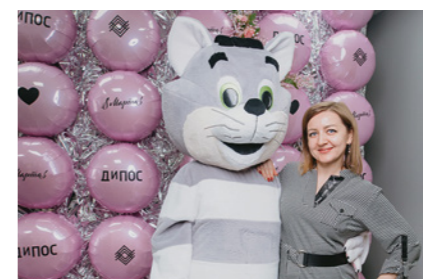
С праздником, дорогие! Пусть то душевное тепло, которое вы дарите нам, вернется к вам сторицей.
Будьте счастливы, с 8 марта!

На создание открытки нас вдохновил узор художника А. С. Медведева 1930 г. из коллекции тканей Музея ивановского ситца.

Время не стоит на месте, все меняется и стремительно движется вперед. Сегодня город Иваново – не только текстильный центр нашей страны, но и место, где расположена основная производственная площадка крупнейшего металлотрейдера России – группы компаний «ДиПОС».

В этой открытке мы соединили наиболее известные названия брендов «Красный Манчестер» и «Ситцевый край» со сферой деятельности нашей компании. Это новый синтез металлообрабатывающей и текстильной промышленности.

8 МАРТА НА «ВЕРХНЕВОЛЖСКОМ СМЦ»



АЛЕКСАНДР ГОЛОВКО,
директор филиала «ДиПОС-СПб»

«Здесь ценятся честность и открытость»

Петербург нравился мне, конечно, еще во время студенчества, но, если честно, я никогда не планировал здесь жить. Даже мысли в этом направлении не было. Просто когда есть работа, город не выбирают.

А в компании я работаю с 2010 года. Пропитался ее духом за два десятилетия. С самого начала она восхищала меня профессионализмом и неумной энергией обоих руководителей. Люди реально болеют своим делом, это их детище, и они отдаются ему полностью, чтобы двигаться вперед. Поэтому работать с ними замечательно: бывает все хорошо, бывает сложно, а бывает и очень сложно. Но это жизнь.

Здесь ценятся честность и открытость. О серьезном фундаменте ДиПОСа говорит тот факт, что компания с первого дня полностью платит налоги. В том числе и в те лихие времена, когда было множество способов от этих налогов уйти. Но Сергей Николаевич всегда говорил, что наших бабушек и дедушек нужно кормить, то есть платить им пенсию. Это социальная ответственность, которая должна быть у бизнеса. Кстати, однажды я был свидетелем, как в сельском магазине под Череповцом Сергей Николаевич купил старушке из очереди хлеба. Уверен, что он так часто поступает.

ДиПОС-СПб принимал активное участие в строительстве аэропорта «Пулково» и в других интересных проектах. «Северному потоку» мы, например, поставляли каркасы буронабивных свай, стадиону «Зенита» – арматуру. А за последние несколько лет у нас произошло много перемен: расширилась база, изменилось офисное здание, склад, производство. Поставили два козловых крана, а площадку облагородили. Смонтировали железнодорожный путь под краном, полностью обновили крановый парк. Были вложены серьезные инвестиции, и они дают эффект во всех отношениях – начиная с экономии электроэнергии и заканчивая увеличением скорости и качества обслуживания, если брать крановое оборудование. Всё делается к лучшему.



ВАЛЕНТИНА ГЕРАСИМЕНКО,
администратор
столовой
«Верневолжского
СМЦ»

«Как оказалось, со всем можно справиться»

Мне было 19 лет, когда в 2011 году я пришла в Верхневолжский СМЦ на должность повара. Это было мое первое место работы, поэтому готовить для людей в таком количестве было для меня шоком. Но, как оказалось, со всем можно справиться. Позже я получила высшее образование по специальности «технология и организация ресторанного бизнеса» и стала администратором нашей столовой.

Помню, как когда-то нам принесли новое оборудование для лепки пельменей, мы думали, что не справимся. Но научились и приготовили блюдо достойно, сотрудникам понравилось, теперь оно присутствует в нашем меню на постоянной основе. А песочную полоску внес в меню Сергей Николаевич. Песочная полоска и сосиска в тесте пользуются особой любовью сотрудников «Верневолжского СМЦ». И тортики любят, и кексики, и пирожки с мясом.

В ближайшем будущем у нас планируется открытие пекарского цеха, где мы будем печь свой хлеб и продолжать совершенствовать свою выпечку – пирожки, кексы и всеми любимые полоски.



СЕРГЕЙ ГОСТЮХИН,
ведущий специалист
отдела учета
ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Три месяца поработал в немецкой компании, но вернулся в ДиПОС»

Уже почти 24 года я в ДиПОСе. Пришел сюда под впечатлением от рассказа об этой компании Сергея Эсаулова. Мы с ним учились в одном классе, а потом он закончил Кировский политех, а я – Институт стали и сплавов. Хотя до этого торговлей я не интересовался, меня взяли в отдел закупок наращивать ресурсы. Ассортимент расширялся потихоньку. Я записывал каждого клиента, кто спрашивал какую-то новую позицию. Интересовался, для чего он эту полосу заказывает. Под каждого клиента мы пытались потихоньку привозить и расширять ассортимент. Сейчас он у нас – на четыре страницы.

Однажды мне захотелось поменять работу, и я это сделал. Три месяца поработал в немецкой компании, развалил ее и вернулся в ДиПОС. Спасибо руководству – взяли обратно заблудившегося.

От других металлотрейдеров нашу компанию отличает, прежде всего, стабильность. Личное участие руководителей в процессе на это очень сильно влияет. Мы у Сергея Николаевича и Александра Ивановича очень много чему научились: житейской мудрости, логике мышления, тому, как правильно принимать важные коммерческие решения, и многому другому. Например, стали следовать такому правилу: если увеличивать продажи, то глобально. В результате и площадка выросла, и произошли другие позитивные изменения. Но вообще-то у Сергея Николаевича свой особенный принцип в работе. Я сколько раз видел его погружение в какое-то другое сознание, в другие миры...



ДМИТРИЙ ПАНЮШКИН,
мастер
арматурного цеха
СК «ДиПОС-Москва»

«Будем продолжать компанию развивать»

Работать в нашей компании интересно и есть к чему стремиться. Так было всегда. Когда в 2006 году я пришел в ДиПОС на должность заведующего складом, здесь была маленькая территория. Сначала было три крана, потом их стало шесть, потом восемь, потом построили цех на десять кранов... Я надеюсь, что наша компания будет и дальше развиваться. Приобретать новые территории, создавать новые производства, новые стройки начинать. Желаю, чтобы текущие невзгоды и кризисы обошли нас стороной. И долгих лет жизни нашим руководителям!



МАРИНА ДРАНКОВСКАЯ,
менеджер
по продажам
СК «ДиПОС-Москва»

«ДиПОС поразил масштабом, порядком и возможностью каждый день открывать для себя много нового»

Четыре года назад, потеряв работу после декретного отпуска, я пришла в ДиПОС устраиваться на должность помощника менеджера по продажам. Правда, немножко сомневалась, потому что до этого моя профессиональная деятельность не была связана с металлом. Но все сомнения ушли после собеседования с генеральным директором Сергеем Николаевичем Посуныко. Он принял меня очень душевно, по-домашнему. Чувствовалось, как он трепетно относится к своему делу и к каждому сотруднику.

ДиПОС поразил масштабом, порядком и возможностью каждый день открывать для себя много нового. Я очень рада, что сделала правильный выбор и стала частью такой большой замечательной команды. Сейчас работаю в Лыткарино, в отделе продаж, меня окружают прекрасные, отзывчивые люди.

Мое хобби – видеть прекрасное через объектив фотоаппарата. Хочется прекрасной половине нашей компании пожелать женского счастья, вдохновения и гармонии. И всем дипосовцам – процветания из года в год. Дело и постоянство – это точно про ДиПОС.



**СЕРГЕЙ
ЗСАУЛОВ,**
генеральный
директор
«Вятского СМЦ»

«Глотком свежего воздуха стало сотрудничество с набиравшей силу компанией ДиПОС»

В конце девяностых, закончив институт, я устроился на одно из предприятий оборонного сектора – познавать азы внешнеэкономической деятельности. Но очень быстро стало понятно, что квалифицированного персонала на предприятии не хватает и деятельность эта идет не туда. Вернулся в родной город Омутнинск, на металлургический завод в отдел маркетинга. Работал по взаиморасчетам с автозаводами ВАЗ, ГАЗ. Денег у автогигантов не было, поэтому на поставки

проката они отвечали поставками легковушек. Так как на заводе два из четырех основных цехов выпускали калиброванную продукцию, приоритетной считалась поставка продукции высокого передела: фасонные профили для автомобилестроения, сельхозтехники, лифтовые направляющие. Все эти отрасли просто лежали, что способствовало процветанию бартера. Поэтому для маркетинга, финансовых служб глотком свежего воздуха стало сотрудничество с набиравшей силу компанией ДиПОС.

В то время я и познакомился с Сергеем Николаевичем Посуныко и Александром Ивановичем Дроздовым – энергичными, открытыми, целеустремленными. Когда они приезжали на завод, ощущение было, как будто все вокруг наполняется дополнительной энергией,

все крутится быстрее, появляются новые планы и проекты.

И это неудивительно: объемы заказов ДиПОСа составлял до четверти месячного плана заводского производства, и все подкреплялось предоплатой – по сути, живыми деньгами. Я думаю, те, кто был связан с реализацией продукции, помнят, как в те времена было сложно, и благодарно вспоминают это партнерство.

Именно тогда сложилось понимание, что руководители ДиПОСа будут лучшим примером в работе, станут надежными наставниками. Следующие двадцать лет стали насыщенным периодом моей жизни и яркой деятельностью ДиПОСа во главе с Сергеем Николаевичем и Александром Ивановичем. Огромная благодарность им за возможность быть частью этой энергии.



**ВЛАДИМИР
АНДРЕЕВ,**
начальник отдела
продаж лазерной,
плазменной резки
и гибки металла

«Верхневолжского СМЦ»

«Добавлять будущее в настоящее»

Я пришёл работать в Верхневолжский СМЦ 13 мая 2013 года сразу после университета, где учился на психолога и социального педагога. Начиная работать с должности менеджера отдела развития бизнеса. Занимался разными продуктами: сначала лазерной резкой, потом сварным решетчатым настилом, а сейчас являюсь руководителем отдела продаж лазерной, плазменной резки, гибки и координатной пробивки металла.

В свою работу я пытаюсь привносить то, чего в ней, на мой взгляд, не хватает. Здорово, что здесь можно творить, применять свои таланты и творческие способности, развиваться в разных направлениях. Очень нравится автоматизировать рабочие процессы, добавлять будущее в настоящее.

Один из важных аспектов в работе – подбор персонала. На поиски каждого сотрудника у меня уходило до полугода. Мы подбираем персонал не только по профессиональным качествам, но также не забываем и про личность человека. Из плохого специалиста можно сделать хорошего профессионала, а вот сделать из плохого человека хорошего – гораздо труднее. Сейчас мне нравится передавать свой опыт и учиться новому у своих же сотрудников.

Когда я был еще школьником, в ДиПОСе работали мой папа и старший брат. База еще находилась в Тураево, и папа с гордостью показывал мне свое место работы. Тогда я и увидел Сергея Николаевича и Александра Ивановича в первый раз. В компании достаточно много профессионалов, и каждый из них меня чему-то научил, так как я пришел на работу без опыта. И за это я могу сказать спасибо каждому сотруднику. Но вот у кого можно черпать вдохновение бесконечно, так это у Сергея Николаевича и Александра Ивановича. Это люди с неиссякаемой энергией, у них можно учиться не только стальной выдержке, но и жизненному опыту, отношению к людям, работе,



**СВЕТЛАНА
БЕРСОН,**
директор
«СмолМетТорг»

«Обаяние и врожденное умение считать деньги необходимы женщине-предпринимателю»

В СмолМетТорге я была со дня его основания в 1999 году. Сначала в должности менеджера, затем старшего менеджера, а в 2009-м меня назначили директором. Это назначение я приняла с небольшой тревогой – кризис был в самом разгаре, но благодаря поддержке своего коллектива, руководства ДиПОСа и всех сотрудников компании почувствовала себя увереннее, что позволило мне плодотворно работать и руководить.

Существует мнение, что женщины – это слабый пол. Но это касается только физической силы, в отношении силы духа можно поспорить. Женское обаяние, усидчивость и аккуратность, целеустремленность, врожденное умение считать деньги – вот те качества, которые присущи женщине и которые необходимы ей как предпринимателю и менеджеру. Да, приходится брать на себя определенную ответственность, думать сразу о нескольких делах, но это в природе женщины. Предприимчивость, инициативность, находчивость, порядочность, сохранение здорового климата в коллективе – вот основные принципы нашей работы. А главные наши преимущества – широкий ассортимент продукции; оперативность поставки как на склад, так и к конечному потребителю; доверительные отношения со многими клиентами благодаря длительному сотрудничеству; максимально возможный сервис; богатый опыт и компетентность сотрудников.

В общем, всё у нас очень интересно и масштабно!

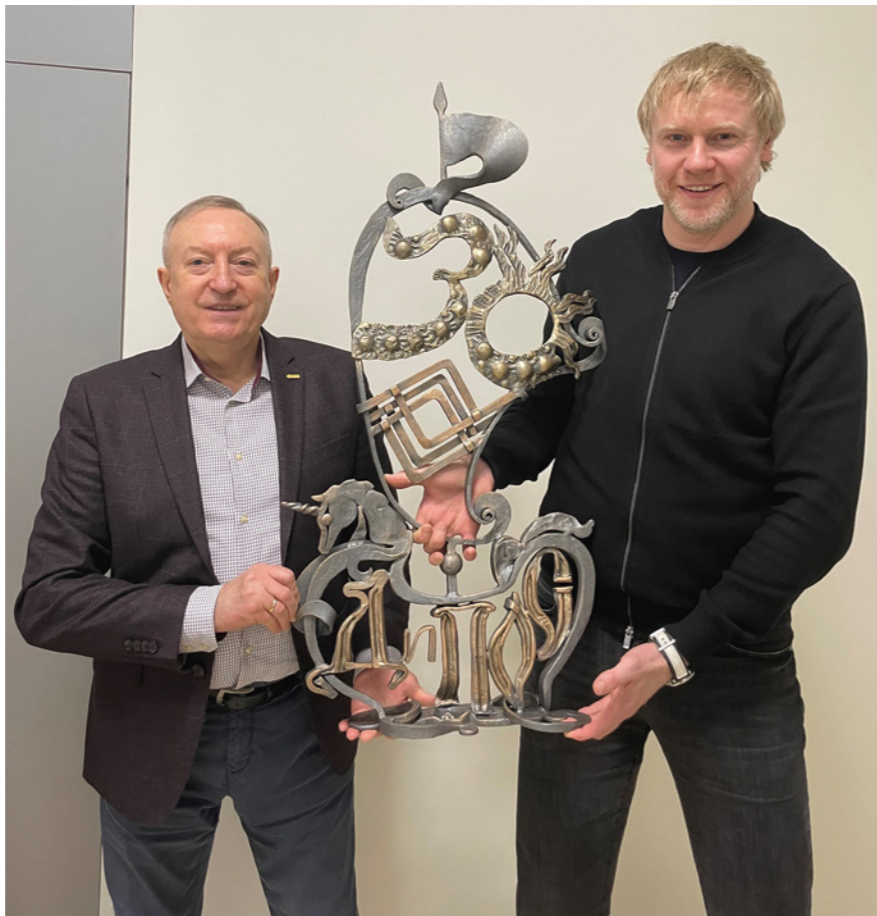


**ИВАН
ТРОШИН,**
директор
«МеталлГрупп»

«Вы бесстрашно бороздите просторы металлообработки нашей страны»

С ДиПОСом мы работаем уже 18 лет. Я еще помню то время, когда у вас было две базы: Лыткарино и Тураево. Приходилось с двух точек грузиться, что было не очень удобно. Теперь все есть в одном месте, и это хорошо, потому что упрощает и логистику, и временной период, и скорость доставки.

Наша компания «Металл групп» занимается во Владимире малоэтажным строительством, строит торговые центры. А Владимирская губерния славится своими кузнецами: Судинская школа кузнечного ремесла известна во всем мире. Поэтому мы решили подарить ДиПОСу презент, созданный владимирскими мастерами кузнечного искусства. Это ладья. Она символизирует то, как ДиПОС много лет бороздит просторы металлообработки нашей страны. А в надписи «30-летию» ноль сделан в виде солнца: потому что вы даете свет и надежду людям, которые у вас работают.



Желаю вам развиваться, но при этом оставаться живыми, здоровыми, такими же правильными, настоящими. За долгие годы нашего сотрудни-

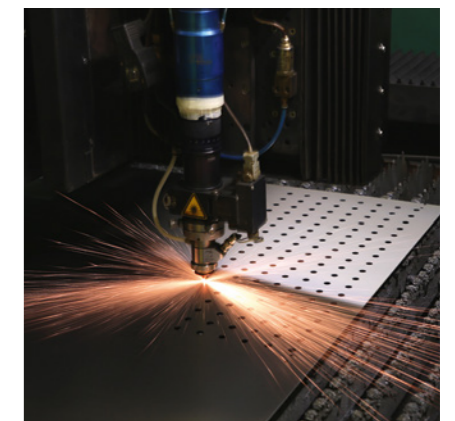
чества мы глобально никогда друг друга не подводили. Это прекрасно, когда можно гордиться именно такой историей.

вещам и даже природе.

Компания постоянно растет и развивается и все этапы её развития по-своему интересные и запоминающиеся. Особенно мне запомнилось, как мы развивали направление сварного решетчатого настила. Этот продукт мы стали производить одними из первых в России. Запоминающимся был день открытия цеха по производству сварного решетчатого настила. Я был ведущим на этом мероприятии, для меня это была большая честь. Своё свободное от работы время я стараюсь наполнять творчеством и различными увлечениями. Опыт проведения ярких мероприятий у меня был ещё до работы в ДиПОСе. Сейчас я увлекаюсь электронной музыкой, фотоискусством, компьютерами и всем, что с ними связано. Меня привлекает систематизация бизнес-процессов, потому что она упрощает людям жизнь, сотрудникам становится комфортно работать и созидать. Автоматизация бизнес-процессов снижает затраты и увеличивает прибыль.

Я достаточно много времени и сил посвящаю работе, а вот отдыхать совершенно не умею. Каждый год я пробую и открываю для себя новые варианты отдыха: путешествую

на море, катаюсь на сноуборде, начинаю влюбляться в палатки и посиделки у костра. Пока только ищущ себя в отдыхе, да и рано еще отдыхать. Через 10 лет я представляю нашу компанию с более развитой региональной сетью: чтобы было не десять филиалов, как сейчас, а как минимум двадцать. Представляю, что мы успешно освоили соседние территории, которые к нам недавно присоединились. И, конечно, хотелось бы, чтобы руководителем Верхневолжского СМЦ оставался Александр Иванович, а ПКФ ДиПОС – Сергей Николаевич. Чтобы они продолжали передавать нам свой бесценный опыт.





ИРИНА САВЧЕНКО,
помощник повара
СК «ДиПОС – Москва»

«Новые партнеры пишут поэмы о нашей столовой»

Больше 20 лет я в нашей дипосовской столовой помогаю повара с приготовлением бульонов, салатов и заготовок. Также выхожу на раздачу. Мы кормим рабочих до самого вечера.

Постоянные клиенты уже знают наше меню, а новые партнеры всегда с восторгом и благодарностью пишут поэмы в книге отзывов. Нам очень нравится, что люди ценят нашу работу. Благодарность всегда мотивирует делать что-то лучше.

Мы стараемся разнообразить наше меню, но на готовку изысков, к сожалению, времени не хватает. Блюда у нас сезонные: летом больше овощей, зима ассоциируется с гречкой, макаронами и рисом. Недавно у нас появилась баранина, сегодня в меню очень вкусный плов.

Естественно, в свой труд мы вкладываем душу, без этого никак.

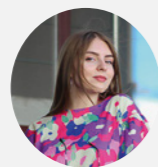
Обстановка у нас хорошая: людям очень нравится, что у нас чисто и можно пообедать в отдельной зоне. Клиенты иногда говорят: «Мы не хотим уходить». Возьмут кофе, пирожков, посидят после обеда.

В коллективе отношения дружеские, семейные, можно сказать. Мы стараемся помогать друг другу, поздравлять с днями рождения, которые всегда отмечаем весело.

У меня есть любимое дело по жизни – вышивка крестом. Около камина в столовой стоят мои гномики. Вышивкой я занимаюсь давно, лет с тринадцати, но сейчас на творчество не всегда есть время. Я целый день на работе, так что работа – мое главное хобби.



Металл может многое: он не только строит, но и украшает нашу жизнь. В руках мастера металл оживает, и тогда самые обычные ножницы могут превратиться в поющих птиц. Художественный металл находится на грани между сиюминутным и постоянным, придуманным и сделанным.



ЛЮБОВЬ НОВОЖИЛОВА,
техник-энергетик
«Верхневолжского СМЦ»

«Мы превратили офис продаж в «пряничный домик» и создали праздничное настроение сотрудникам и гостям»

Мой путь в ДиПОСе начался в июле 2018 года. Я только что закончила металлургический колледж в Череповце, и мы с мужем переехали в город Иваново.

В первый рабочий день меня поразила ландшафтная архитектура на территории металлоцентра, транспорт с фирменным логотипом, цеха. Но особенно привлекло внимание здание офиса продаж («коттедж» у местных). Я представила, как красиво можно украсить зимой это здание и растущие рядом голубые ели под «пряничный домик», и очень загорелась этой мыслью.

В 2021 году, заручившись поддержкой руководства, наш отдел реализовал эту идею. Мы превратили офис продаж в «пряничный домик» и создали праздничное настроение сотрудникам и гостям предприятия. Зимняя сказка принесла всем много положительных эмоций, видя которые хочется делать наше предприятие еще лучше, подавая пример другим. А мне, к тому же, этот праздник напомнил о первом рабочем дне.



ЕВГЕНИЙ МАЛЬЦЕВ,
директор
«ДиПОС-Краснодар»

«Есть особая дипосовская энергетика, ее ты всегда ощущаешь»

Я вообще не знал, что такое железка, когда в марте 2008 года устроился заведующим складом в Лыткарино. С удивлением слушал рассказы о том, что такое балка, швеллер, трубы, арматура. Но со временем случилась у нас с металлом взаимная любовь. Три года я отработал кладовщиком, потом стал начальником смены.

В ДиПОСе и до меня уже был достаточно высокий уровень сервиса, оставалось только его подхватить и совершенствовать. И я цеплял информацию отовсюду. Допустим, еду по личным делам в ПЭК и вижу там какую-то идею, которая реализована классно. Рассказываю о ней Евгению Ермакову, Сергею Николаевичу – и эта идея у нас тоже постепенно внедряется. Например, электронные очереди, которых у нас раньше не было. Я как раз в ПЭКе и увидел их применение, когда ты можешь разделять потоки, чтобы разные по уровню клиенты не пересекались. Это же классно, очень удобно, все клиенты довольны. Вообще, это огромный плюс, когда руководство тебя слышит, и большая мотивация в работе. Нужно только правильно подать информацию, анализируя объем вложений и конечный результат. Если вложений на три копейки, а клиенты будут пищать от восторга, то все только «за». А если вложения крупные, но они отбиваются, то ДиПОС на них тоже идет, потому что постоянно развивается и движется вперед. Вот сейчас в Краснодаре мы хотим перейти процентов на 70 на энергию солнца. Это очень крупные вложения, но окупаемые за 6–7 лет. Раньше можно было играть ценой на рынке, а сейчас цены у трейдеров, в принципе, одинаковые. Чтобы зарабатывать, нужно предоставить людям правильный сервис. В Лыткарино этот сервис есть. В Краснодаре мы над ним работаем, преодолевая трудности. Дело в том, что если в центральном регионе клиент годов платит деньги за качество и за сервис, то на юге России пока такого нет, там клиентам важно сэкономить копейку.

Я думаю, что к культуре продаж нужно стремиться.

А культура производства у нас в ДиПОСе присутствует везде. Не важно, Краснодар это или Питер, Москва или Иваново. Мне кажется, культура производства в крови у дипосовцев. У меня, например, даже давление поднимается, когда я хожу по производству и вижу, что какой-то болтик лежит. И я уверен, что так в ДиПОСе у каждого. Чистота и порядок – залог успеха, и у нас все производственные площадки содержатся в порядке и чистоте.

Есть особая дипосовская энергетика, ее ты с опытом ощущаешь. Порой человек не успел еще в дверь войти, а ты уже чувствуешь, есть ли у него эта энергетика или нет: как он двигается, куда смотрит, как спину держит. У нас было много историй, когда люди в поисках лучшей жизни уходили в другие компании, а потом просились назад. ДиПОС очень часто давал второй шанс людям с дипосовской энергетикой, и процентов на 90 эти люди его надежды оправдали.

Мне хочется, чтобы ДиПОС никогда бы не превращался в бюрократическую машину, как сейчас превращаются 90% компаний. Чтобы он всегда был таким же живым, так же развивался дальше, улучшал свой сервис, прирастал людьми, филиалами. Чтобы был представлен не только в одиннадцати регионах, но и во многих-многих-многих других. Чтобы человек в ДиПОСе мог получить весь спектр услуг. Мы к этому стремимся.

А нашим руководителям нужно поже-

вать здоровья, энергии и долгих лет жизни!

Меня всегда поражало, насколько Александр Иванович позитивный человек. Мы с ним виделись буквально два-три раза за всю историю, но я каждый раз заряжался от него энергией. Это человек-улыбка. Сергей Николаевич работает круглогодично и очень много времени проводит именно на производстве и в производственно-складском комплексе. Я помню историю, как однажды ночью в Лыткарино, когда ребята выгружали вагоны, он решил посмотреть, что они там выгружают, и залез в вагон. А ребята в темноте его не узнали и говорят: «Эй, мужик, ты чего технику безопасности нарушаешь? Иди отсюда!»

Но, прежде всего, в Сергее Николаевиче я ценю заботу о людях, от дворника до директора. И в Краснодаре тоже пытаюсь, как он, показать своим сотрудникам, что все мы – единое целое, и каждая клеточка важна, о каждой клеточке надо заботиться, интересоваться личными проблемами. Вечером дома с женой поругался – с утра пришел расстроенный. А если он продажник, с людьми общается? Как он будет с клиентами разговаривать? Такие тонкости всплывают постоянно. Кто-то кроватку ребенку не может купить – не хватает пока средств. А ребенок-то растет, не будет ждать, когда мама с папой на кроватку заработают. А есть еще кредиты, в том числе ипотеки, и прочие непредвиденные расходы... Поддержка людям оказывается. Вот это самое ценное.





ВЛАДИСЛАВ ОВЧИННИКОВ,
директор по региональным продажам, Группа НЛМК

«Совместно с ДиПОСом мы продали, наверное, миллион тонн металла»

Я родился в 50 километрах от места рождения Сергея Николаевича. Думаю, пришло время на Алтае побывать. Сколько же лет я работаю с ДиПОСом? Фантастически много. За это время мы совместно продали, наверное, миллион тонн металла. Это гигантское количество, и роль ДиПОСа в продажах липецкого, калужского, уральского металла огромна, ее нельзя переоценить. А сотрудничество с Верхневолжским СМЦ было нам полезно в плане новых видов продукции, которые мы освоили. Это важный, независимый оценщик нашего качества. Про кризисное время могу сказать, что ДиПОС – единственная компания, которая в 2008 году своевременно платила деньги. Остальные сидели в долгах, и только Сергей Николаевич платил по графику. Расскажу один интересный случай: однажды мы вели серьезные переговоры в Плесе и расположились как раз на том склоне, где Левитан писал пейзажи. Сергей Николаевич там снял домик, и мы все туда приехали. Погода была прекрасная, и мы беседовали о проблемах и перспективах. В лице Сергея Николаевича и Александра Ивановича я приобрел как минимум надежных и лояльных партнеров. Могу и одного, и другого считать своим личным другом. Замечательные люди, умные, проницательные, очень веселые и очень добрые. Важно, что порядочные и в хорошем смысле слова предсказуемые. То есть поведение не вызывает опасений.



МИХАИЛ АЛЁШКИН,
руководитель административного отдела

ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Было интересно, потому что зарождался бизнес в России»

Тогда были сложные времена. В стране был бардак, а в Москве тем более. С работой было не очень хорошо. Мой замечательный отец обратился к Сергею Николаевичу Посуныко с просьбой принять меня на работу. И Сергей Николаевич принял. Это было в 1995 году. Вообще, с первого дня как-то так получилось, что я оказался в бухгалтерии. В молодости, а тогда я был молод, было интересно, потому что в те времена зарождался бизнес в России. И сейчас интерес никуда не пропал, но тогда было огромное стремление вперед. Фирма очень стремительно росла и развивалась. И выросла в такую огромную корпорацию.



НАТАЛЬЯ КУРЛАЕВА,
директор комбината питания в Лыткарино

«Меда было 17 тонн, мы его фасовали дни и ночи»

В 2004 году Сергей Николаевич ездил на свою родину – в Алтайский край. Встретил там пасечника, попробовал его мед и сказал: «А давайте мы вам поможем и привезем в Москву алтайский мед!». Вот как раз мы с Еленой Александровной Ермаковой этот мед и продвигали. Все начиналось с фасовки. Помню, в свой первый рабочий день я пришла домой и сказала: «Нет, я там работать не смогу. Там столько баночек, а я никогда в жизни не запомню, где какой вес, какой сорт меда». Меда было на тот момент 17 тонн. Я была просто в шоке, потому что ни разу

в жизни не видела его в таком количестве и не знала, чем один мед отличается от другого. Прекрасно помню, как мы его фасовали: и на работе, и дома, и днем, и ночью. Этикетки клеили все: Евгений Иванович Ермаков, я, мой пятилетний ребенок и даже Сергей Николаевич. С тех пор все наши сотрудники, партнеры и клиенты радуются качественному алтайскому меду. Со временем расширили нашу маленькую столовую, сделали там ремонт. Теперь мы кормим не только сотрудников, но и клиентов, и просто жителей Лыткарино. Каждый день к нам приходит человек 80, вместе с нашими сотрудниками ежедневно мы кормим порядка 300 человек. Фермерское мясо, картошка, мука поставляются нам из Мордовии, а все бакалейные продукты – из Алтайского края. Мы стали выпекать хлеб, у нас своя выпечка.

Меня встречают на улице и спрашивают: «А что завтра в меню?» Это уже знак качества! Я горжусь тем, что работаю здесь на протяжении долгого времени, и менять ничего не хочу. Один ребенок здесь уже вырос и второй вырастает. У нас вообще дома такой лозунг: «Кем ты хочешь стать? Сергеем Николаевичем». Сергей Николаевич любит говорить, что когда человек сыт, он добр, полон сил, энергии и мощно настроен на работу. Поэтому цех № 1 первым должен встречать и нашего клиента, и нашего сотрудника. Кормим мы их не только обедом, еще и ужином. Плюс к этому раз в три года Сергей Николаевич дарит всем по банке меда, в которой 1,4 кг. А наши контрагенты, которым приходит упаковка подарков на Новый год, звонят и говорят: нам передали мед, а он такой вкусный, как можно его купить?

У нас очень дружный коллектив, в котором коллеги друг за друга горой. Андрей Минин – замечательный человек, на котором держится все наше производство. От него зависит то, какие будут котлеты, плов и др. На самом деле очень скромный и много что умеет, но не хочет до конца раскрыть свой потенциал. Добрый и отзывчивый человек.



Повара Ольга Дюндик и Татьяна Ситникова (сторожила нашей столовой) работают давно. Ольга – наш энерджайзер. Этот человек никогда не сидит на месте и при этом не устает, успевает сделать всё и даже больше, чем всё. Ольга может выполнить любое задание. Татьяна более степенная девушка, с чувством, с толком, с расстановкой. Она с душой относится к своей работе и приготовлению пищи.

Галина Леонидовна работает в пекарне. Очень добрый человек. Она в профессии повара уже давно. Сейчас она на пенсии, но продолжает работать у нас. Все уже привыкли к ее пирожкам и булочкам, идут отовсюду, покупают. Тоже такой человек, который может заменить любого другого повара. Я старалась сделать так, чтобы весь коллектив был взаимозаменяемым.

Помощники поваров:

Эльвира Трефилова – чудесная девушка, которая может накрыть стол из ничего. Накрыть, украсить, подать, приготовить, слепить. Манты Сергею Николаевичу сделать, домашнюю лапшу. Если на любой праздник пригласить Эльвиру, будет шикарный стол.

Ирина Савченко работает помощником повара очень давно. Ни в какую не хочет становиться поваром, хотя может, и точно получилось бы. Она ответственный человек, который боится за свою работу и заботится о том, чтобы всем было вкусно и хорошо. Ирина – лицо нашей раздачи. С улыбки Иры начинается обед в нашей столовой. Сейчас у нас в коллективе новая девушка – Светлана Кайданович.

Она только вливается в наш коллектив, но девчонка любознательная, общительная. Не отказывается никогда ни от какой работы.

Кухонные работники:

Их функция самая важная – следить за чистотой на кухне. Это Оксана Богдаскина, Аксана Щендик, Вера Голованова и Людмила Кузнецова. Все замечательные девчонки, они все друг друга заменяют. Кто-то заболел, в 6 утра позвони, девушки выйдут на замену. Чистота и аккуратность в столовой – это их заслуга!

В овощном цехе работает Ольга Колубакина – очень педантичный и аккуратный человек. Очень добросовестно и ответственно относится к своей работе.

Надежда Добровольская – наш кладовщик, от нее зависит все производство. Она всегда даст ответ на любой вопрос по ее участку.

Светлана Пушка – универсальный сотрудник. Она может заниматься и фасовкой меда, и помогать девчонкам в столовой. Светлана заменяет помощника повара.

У нас очень дружный и замечательный коллектив. Я горжусь нашими сотрудниками. Вместе мы команда ДарАл.



**ЮЛИЯ
МАРЕНКОВА,**
крановщица
СК «ДиПОС-Москва»

«Продолжаю династию металлургов»

Я родилась в семье металлургов, так что продолжаю династию. Начинала работать крановщицей в 1988 году на металлургическом комбинате в Оренбургской области, а потом приехала в Москву и с 2014 года работаю в ДиПОСе. Коллектив у нас замечательный, дружный, все поддерживают друг друга. В свободное время люблю вязать – бабушка в детстве научила. Пеку пироги, тортики – угощаю всех от души.



**СВЕТЛАНА
ТАЛПА,**
крановщица
СК «ДиПОС-Москва»

«Не я выбрала себе профессию, а она меня»

Если честно, то не я выбрала себе профессию, а она меня. Я-то сначала решила стать кондитером и выучилась на него. Но потом судьба забросила меня на металлургический завод. Я посмотрела, как красиво ездят женщины верхом, и тоже так захотела. В общем, освоила профессию крановщицы. У меня уже 29 лет стажа, из них 13 лет в ДиПОСе. Здесь я отработала 8 месяцев как подменная, а затем мне дали бригаду. С тех пор так и работаю в одной бригаде. У нас очень хороший коллектив, и руководители замечательные: всегда идут навстречу. Радость – всегда разделять, поздравят. Беда – всегда помогут, поддержат. И еще важно, что они идут в ногу со временем: недавно поменяли нам все краны – все теперь новые. Я люблю свою работу. А увлечение кулинарией стало моим хобби. Так что моим домашним очень повезло: я и колбаски делаю, и пироги пеку, и вообще много всего вкусного могу приготовить и всех угостить. Примите пожелания всего самого наилучшего от Светланы Алексеевны – по имени-отчеству меня вся база знает.

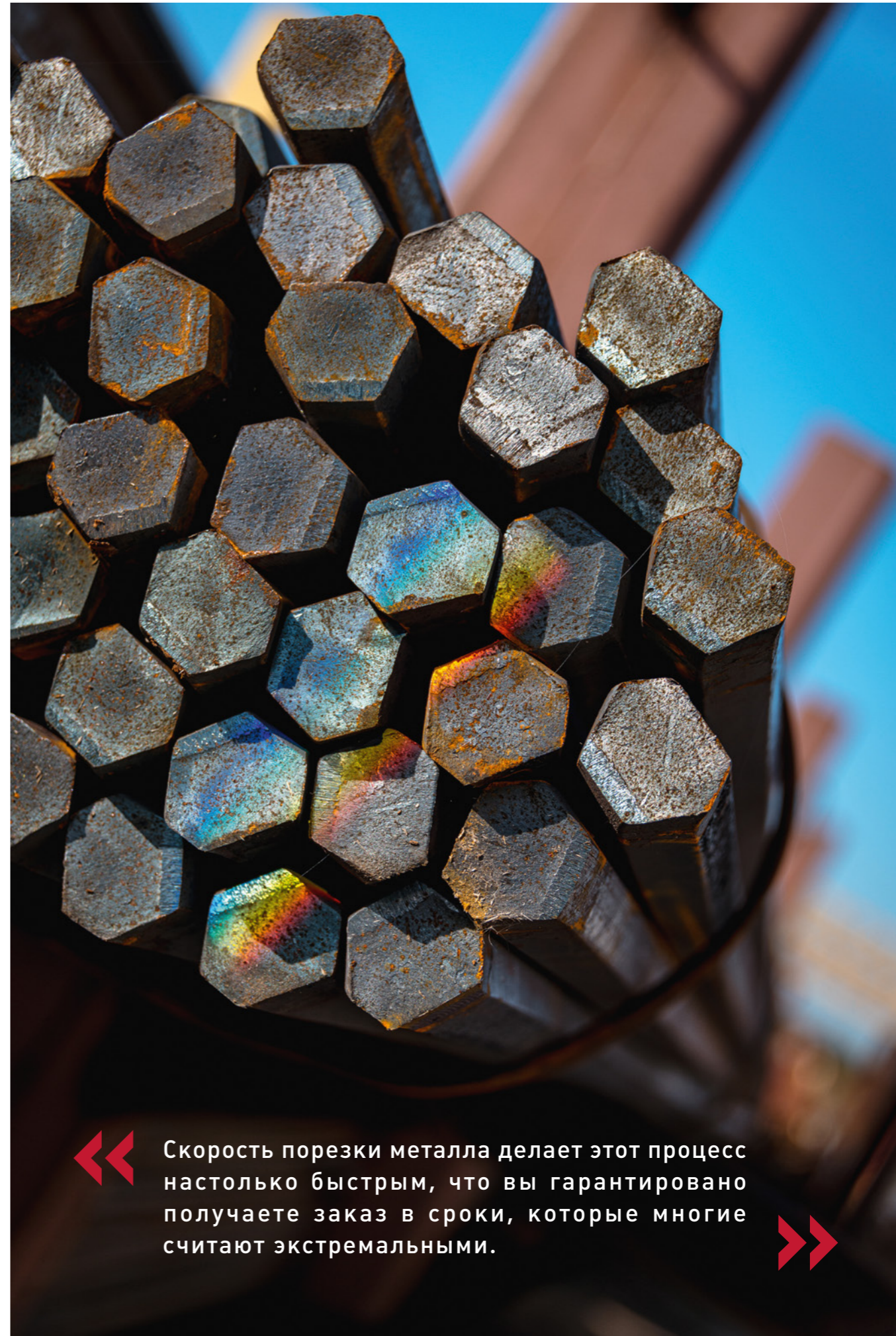


**ПАВЕЛ
ЧУВАШОВ,**
начальник цеха
погрузочно-
разгрузочных работ
«ДиПОС - СПб»

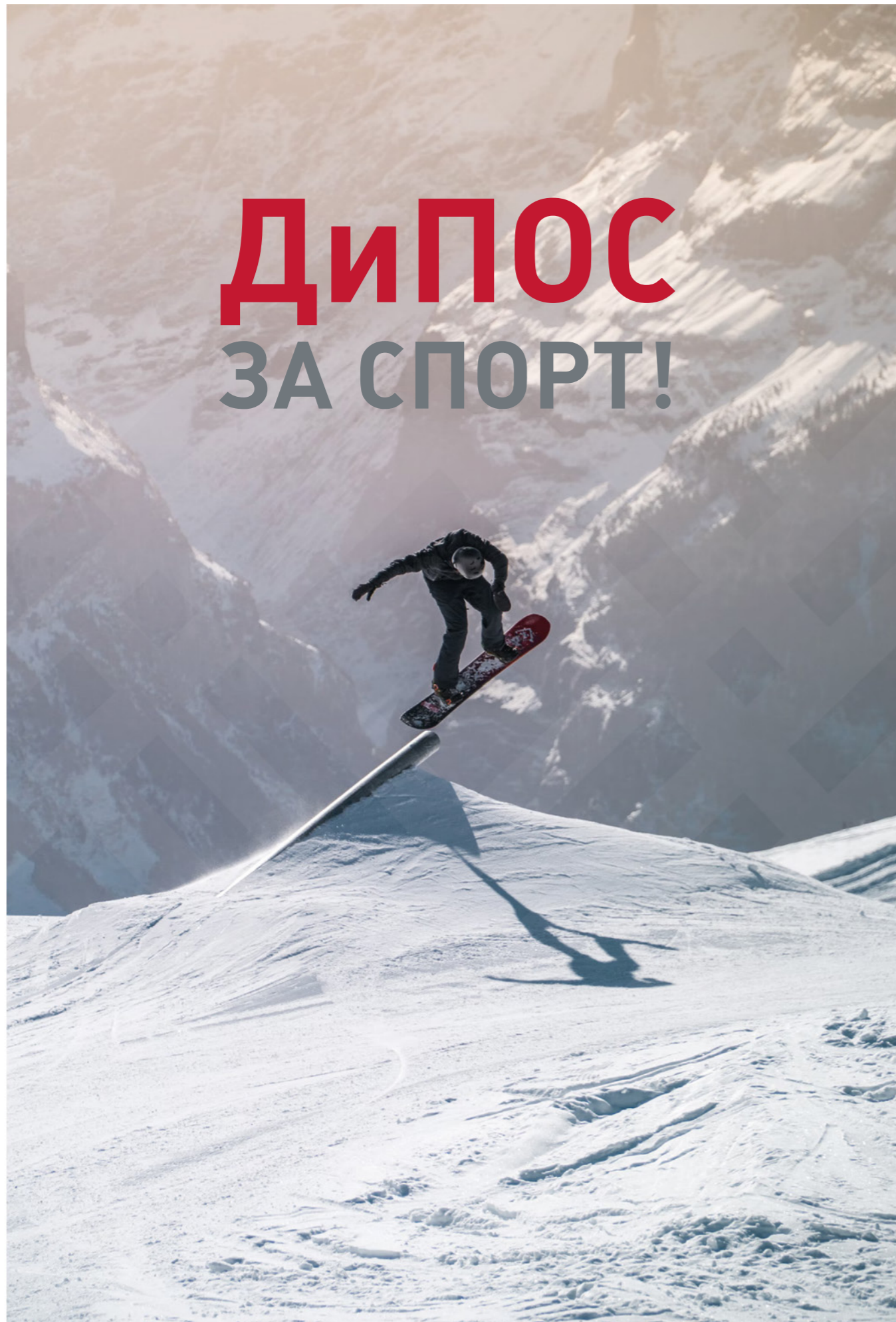
«В Лыткарино я перепробовал всё и вернулся в Петербург начальником цеха»

С ДиПОСом я познакомился, когда был еще маленький. В то время я не думал, что жизнь меня с ним свяжет. Тогда вообще никаких мыслей о будущей трудовой деятельности у меня не было. Вообще-то по образованию я специалист по социально-культурному сервису и туризму. Заканчивал университет в Петербурге. После армии хотел пойти работать по профессии, но рынок туриндустрии в то время переживал переломный момент и большие трудности, и я понял, что не нужно тратить на него время. В 2013 году пришел в ДиПОС. Работа менеджера по продажам у меня пошла не очень, и тогда я поехал в Лыткарино. Увидел эти лыткаринские масштабы и как все там организовано – даже не представлял, что такое может быть, настолько это было круто. Там я перепробовал вообще всё. Начал с производства. В офисе не засиживался. Знакомился с металлом. Работал кладовщиком, потом мастером участка. Бывало, замещал товарища, который раскредитовы-

вал вагоны. С этого всё и пошло. Мне легко и интересно заниматься организацией процессов, связанных с погрузкой и выгрузкой, с хозяйственной деятельностью, жизнеобеспечением базы, общаться с людьми. В Лыткарино я проработал год, а потом мне предложили вернуться в Петербург, но уже не менеджером по продажам, а начальником цеха погрузо-разгрузочных работ. Когда сюда приехал, у нас был коллектив 15 человек. Сейчас 60. Все эти годы мы расширялись, две площадки на улице открыли, провели модернизацию оборудования. В общем, произошли у нас большие изменения. Ну а я уже почти 10 лет занимаюсь снабжением и второй год по совместительству начальник производства.



«Скорость порезки металла делает этот процесс настолько быстрым, что вы гарантировано получаете заказ в сроки, которые многие считают экстремальными.»



ДИПОС ЗА СПОРТ!

FRAME UP

КСЕНИЯ ТАИРБЕКОВА,
менеджер по маркетингу
«Верхневолжского СМЦ»

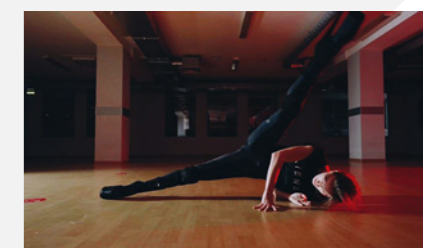
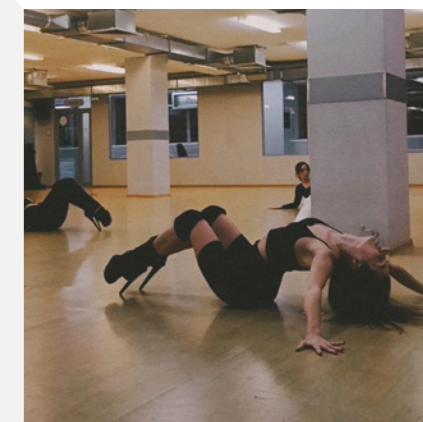
Любовь к танцам зародилась у меня ещё давно: всё началось со школы и эстрадных танцев, чуть позже в моей жизни появились хип-хоп и стрип-пластика. Какое-то время я занималась фитнесом и ходила в бассейн, но мне чего-то не хватало. Так в мае прошлого года я решила записаться на курс по frame up.

Для меня наши занятия – это не просто разучивание движений, это возможность раскрыть свою женскую энергию, стать уверенней в себе и сильнее (в зале отлично тренируется сила воли и выносливость).

На тренировке мозг сосредотачивается на запоминании связки, поэтому на обдумывание проблем и переживаний просто не остается времени, – это отличный способ разгрузить голову и наполниться энергией.

Очень люблю стиль frame up за его свободу. Танец может быть разным по настроению: лиричным, дерзким, нежным, странным, веселым и любым другим. С музыкой тоже нет ограничений: ты можешь станцевать как под 50 cent, так и под Валерия Меладзе, получится одинаково здорово! В связку можно заложить свой смысл, например, рассказать историю любви, показать этапы нашей жизни или даже перевоплотиться в паука.

У нас проходят джем-вечера, где каждый желающий может выйти в центр



круга и импровизировать под случайную музыку. Все девчонки очень поддерживают друг друга, и энергетика становится невероятной.

Одним словом, я благодарна всем Богам за то, что в моей жизни снова появились танцы.

POLE-SPORT, АКРОБАТИКА НА ПИЛОНЕ

ЕЛЕНА ПРУДНИКОВА,
менеджер отдела продаж ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Ты делаешь то, что раньше казалось фантастикой»

Мое хобби – акробатика на пилоне, pole sport. Всего лишь года три назад ее ввели в реестр официальных видов спорта. А я пришла туда с танцев – занималась в этом же клубе стрип-пластикой и решила попробовать акробатику на пилоне. Потому что когда я видела, как люди это делают, мне казалось, что это невозможно.

В этот спорт влюбляются сразу, стоит только попробовать – он затягивает, как любое увлечение в детстве. Конечно, сначала это выглядит страшно, но постепенно у тебя начинает что-то получаться – именно это и увлекает. Ты начинаешь выполнять какие-то более сложные элементы, делать то, что раньше казалось фантастикой.

Как ты висишь? Это же космос: ты ничем не держишься. Но это не про расслабление, а, наоборот, про упорство. Потому что это очень болезненный спорт, особенно сначала. Ты держишь свой вес на коже локтя, подмышки, под коленкой. То есть ходишь в синяках. Потом нервные окончания кожи привыкают, синяки перестают появляться, но болевые ощущения остаются. Правда, не такие сильные. Ты очень прокачиваешь спину и руки.

Костюм для занятий спортивный: шорты, топ или боди. Это обусловлено тем, что ты всеми открытыми частями тела цепляешься за пилон. Открытый живот – потому что есть такие элементы, как «Бочка», когда ты цепляешься животом. Если ты не прилипнешь кожей, то соскользнешь. Чтобы не скользить, есть магнезия, специальные крема, но ими лучше не злоупотреблять. Я магнезией обрабатываю руки, когда это какие-то сложные стойки вниз головой. То есть ты держишься за пилон внизу, весь вес над тобой, и тут если руки заскользят, можно и сорваться. При мне был случай: девушка падала с высоты и рвала связки, мы ей «скорую» вызывали.



Не знаю, как в остальных клубах, но в нашем очень теплая, дружественная атмосфера. У нас занимаются люди разных возрастов и комплекций. У кого-то больше гибкости, у кого-то силы. Я не очень гибкая, но силовые упражнения у меня получаются. Особые эмоции мне подарил очень тяжелый элемент под названием «Флаг», в который я не могла выйти полтора года – и все-таки вышла. Вот это была радость!

Акробатикой я занимаюсь два раза в неделю по часу, и начала еще час ходить на экзот (это танцы с пилоном). Конечно, я стала уверенней в себе, и женственности во мне больше стало, это однозначно. Смотришь на себя и думаешь: «Боже, как красиво!»

Девушкам я желаю не стесняться искать себя, пробовать все что можно. И тогда обязательно найдется что-то, что очень сильно вас увлечет и преобразит, украсит внешне и внутренне. А мужчинам советую ценить своих женщин, относиться с уважением к их увлечениям.



БАЧАТА

ТАТЬЯНА САЛАМАТОВА,
специалист отдела продвижения продукции ООО «ПКФ «ДиПОС»

«После любимой работы хочется танцевать»

В ДиПОС я попала четыре года назад совершенно случайно – учитывая, что у меня медицинское образование: я врач. Но так сложились обстоятельства, что я оказалась в ДиПОСе и четко не понимала, чем вообще буду здесь заниматься. А меня определили в отдел листового проката, где я с нуля начала осваивать профессию менеджера по продажам в компании, занимающейся производством и продажей металлопроката, вливаться в рабочий процесс и потихоньку приносить пользу.

Сейчас ДиПОС для меня – это любимое место работы, где дают реализовываться сильным качествам характера и где можно проявлять себя в совершенно разных направлениях.

А после работы я танцую. Сейчас конкретно танцую бачату. Танцами я занималась в детстве, и теперь они опять появились в моей жизни: дети выросли, работа с четким графиком – почему бы и не потанцевать? Я танцую без амбиций, для меня это просто как страсть. Занятия танцами после работы помогают разгрузить голову, избежать проблем со здоровьем из-за сидячего образа жизни, настроиться на позитив.

Хочу пожелать всем, чтобы в дальнейшей жизни не было тревог и опасений насчет завтрашнего дня. Чтобы каждое утро начиналось с улыбки.



ВОСТОЧНЫЕ ТАНЦЫ

ЛЮБОВЬ СУХАРИНА,
старший менеджер отдела продаж плоского проката
«Верхневолжского СМЦ»

«Самое главное – находить время на совершенствование себя»

У каждой девушки, помимо любимой работы в ДиПОСе, должно быть интересное и полезное увлечение. Кто-то обожает готовить разные экзотические вкусности, кто-то – шить или вязать суперстильные наряды, а кто-то предпочитает преобразовывать свое жилье до неузнаваемости по собственному дизайну. А вот меня тянет в спортзал и на занятия восточными танцами.

Самое главное – находить время на совершенствование себя, своего тела и души. После каждой тренировки хвалить себя – и результат не заставит себя ждать.

Девочки, милые, мы такие разные: то красивые, то прекрасные. Пусть наши хобби нас еще больше украшают!



БЕГ

ДМИТРИЙ ЧЕМЕРЧЕНКО,
руководитель отдела продаж
«ДиПОС – Санкт-Петербург»

«Марафон «Дорога жизни»,
пожалуй, единственный в России,
где главное не результат, а участие»

Три года назад желание пробежать Двойную Дорогу Жизни #ДДЖ оформилось в окончательное решение. Но исполнить его, закрыть гештальт, так сказать, получилось только 29 января 2023 года в рамках 54 марафона «Дорога жизни».

В районе 4:30 был на месте. Набралось около 50 человек. Последние сборы, проверка экипировки, сдача вещей в камеру хранения, раздача значков участника пробега ДДЖ, общее фото у «Цветка жизни». Все, можно начинать! В начале шестого все двинулись к месту старта. По освещенной фонарями трассе бежать было легко. Весь состав участ-

виднеется освещенный памятник «Разорванное кольцо». Добегаю до раздевалок: на часах 37,5 км. Делаю небольшой кружок до 38, хотя ноги уже протестуют, так как настроились на небольшой отдых: мол, впереди же 42 км, дай нам немного отдохнуть! В запасе около 20 минут, иду в раздевалку проветриться, съедаю фруктовый батончик, запивая водой из фляжки.

Впереди второй марафон «Дорога жизни». Пожалуй, единственный в России, где для очень многих главное не результат, а участие. Но цели все-таки на вторую половину у меня имелись: улучшить время первой



ников сразу разбил на группы, бегущие своим комфортным темпом. До старта основного забега оставалось чуть меньше 5 часов. Через 8 км первая остановка – памятник легендарной полторке. Многие решили сделать памятные фотографии, у меня это особо в планы не входило, поэтому, не дожидаясь окончания фотосессии, я продолжил движение уже в одиночестве, и только впереди мелькали одинокие фонари других участников.

Бег проходил в комфортном темпе, переходя на быстрый шаг в подъемы и тягуны. Начинало светать. В 8:50 я на финишной прямой. Впереди

половины и каким-то образом зацепиться за 4 ч 15 мин. Вот на это и настроившись после старта, стал потихоньку набирать нужный темп, стараясь далеко не отпускать пейсера на 4:15. Оставалось только равномерно двигаться и терпеть надвигающуюся усталость и боль в ногах.

Чувствую – кто-то похлопывает по плечу: Сергей Громов из нашей команды вместе с капитаном Константином Новиковым. Быстро делаем совместное символическое фото на фоне камня «42 км Дороги жизни» и бежим дальше.



После суммарных 60 км бежать становилось все труднее, но я себя подбадривал, в том числе и такими мыслями: «Ты же вроде собрался сутки бежать, а это всего-то треть от запланированного объема, так что терпи и получай необходимый опыт». ПП были органи-



зованы достаточно часто, стал задерживаться на них, чтобы глотнуть горячего чая.

Все тягуны приходилось уже преодолевать быстрым шагом, но на спусках с ускорением я еще умудрялся догонять заветного пейсера. Продержался до 30–32 км, потом уже поредевшая группа бегунов на 4:15 ушла в отрыв. Мне оставалось бороться за время на 4:20, прежний ориентир был потерян.

Чтобы взбодриться и поднять настроение, съедаю гель с кофеином и включаю музыку. Подборка патристических военных песен Высоцкого,

Матова, Растеряева дает мощный заряд энергии, который позволяет бежать, а со спусков даже нестись. Самый крутой, от памятника полторке до четырехполосного шоссе, проношусь как будто на взлете. Дальше, стараясь держать темп, потихоньку обхожу замедлившихся на последнем прямом, но самом тяжелом для марафонцев участке с 35-го по 42 км. Замечаю впереди знакомую спину. Догоняю: точно еще один участник команды – Роман. Перекинулись парой слов, подбадривали друг друга.

До финиша пара километров. Добегаю их в относительно бодром темпе.



Всё, первая Двойная Дорога Жизни преодолена. Получаю медаль, съедаю паруконфет, запивая водой. На выходе из коридора дают гвоздику. Подымаюсь к «Цветку жизни» и вижу: все лепестки устланы этими красными цветами. Аккуратно возлагаю свой.

Пара фото на память. Взаимные поздравления. Можно идти переодеваться. Вторая половина по протоколу была пройдена за 4 ч 15 мин. Хотя до полноценного марафона и не хватило 500 метров, но главное, что быстрее первой. Суммарный итог – 84,26 км за 8 ч 46 мин.



ВЕЛОСПОРТ

КУЗЬМИН АЛЕКСЕЙ,
главный инженер
«ДиПОС-Санкт-Петербург»

Мы с моей семьёй очень любим путешествовать, в том числе и увлекаемся велосипедными прогулками. Но так как на велосипедах с детишками сильно далеко не уедешь (младшему ещё только 4 года, ездит со мной в кресле), то путешествуем по ближайшим паркам, прививаем детям любовь к природе, кормим уток и чаек. Старший сын научился уверенно кататься на велосипеде к 5-ти годам, очень надеюсь, что и младший сынуля скоро освоит этот вид транспорта. На самокате «удирает» - только догоняй!



ВОЛЕЙБОЛ

ТАТЬЯНА РАК,
бухгалтер СК «ДиПОС-Москва»

«Спорт помогает ближе узнать коллектив»

– В ДиПОСе я с июля 2022 года. Здесь есть к чему стремиться, много планов и перспектив для развития. Мне нравится ДиПОС, он вдохновляет меня. Я горжусь своей работой, люблю наш дружный женский коллектив: мы сразу со всеми подружились и сейчас прекрасно общаемся.

Я за спортивный образ жизни. В свободное время занимаюсь плаванием, летом – волейбол на карьере, пробежки в лесу. Поэтому когда мне предложили поучаствовать в спартакиаде за ДиПОС, я с радостью согласилась. Недавно была на тренировке по волейболу с нашей корпоративной командой, познакомилась там с коллегами, узнала много новых людей.

Занятие спортом – большой плюс, который помогает ближе узнать коллектив.



СВЕТЛАНА ПУШКА,
менеджер по продажам «ДарАл»

Я люблю волейбол, в молодости увлекалась этой игрой. Сейчас мне уже за пятьдесят, но все же решила снова попробовать выйти на площадку, уже была на тренировке. Конечно, «одна ласточка весны не делает», но начало положено!



ЛЫЖИ

ДМИТРИЙ КОВШОВ,
начальник ремонтно-механической службы «Верхневолжского СМЦ»

«Каждые выходные всей семьей встаем на лыжи»

Спорт – неотъемлемая часть моей жизни. Доказано, что регулярные занятия спортом укрепляют человека не только физически, но и улучшают его ментальное здоровье, повышают умственные способности, способствуют приобретению таких необходимых навыков, как ловкость, выносливость и сила. Благодаря умеренным физическим нагрузкам улучшается настроение, и человек получает заряд бодрости на целый день.

Сформировав полезную привычку занятий спортом еще в раннем детстве, я стараюсь привить ее и своим детям. Каждые выходные всей семьей мы встаем на лыжи. Полюбив этот зимний вид спорта всей душой, мы не только укрепляем свой иммунитет, но и с пользой проводим время.

Спорт сплачивает нас, дисциплинирует и учит ответственности, позволяет выстроить в семье гармоничные отношения.



Сотрудники «Верхневолжского СМЦ» приняли участие в 11-ом «Честном лыжном марафоне друзей» в Гусь-Хрустальном. Лыжное соревнование, ежегодно организуемое спортивным клубом «Баринаво роцца», состоялось 4 февраля во Владимирской области.

В мероприятии приняло участие 450 спортсменов со всей России, среди которых - сотрудники «Верхневолжского СМЦ»:

- главный инженер Григорий Лебедев (56 место в группе, 223 – в общем зачете на дистанции 34 км);
- начальник цеха грузоподъемных механизмов Роман Бульчев (16 место в группе, 42 – в общем зачете на дистанции 50 км);
- оператор автоматических и полуавтоматических линий, станков и установок Александр Федосов (21 место в группе, 76 – в общем зачете на дистанции 50 км).

Александр Федосов поделился своими впечатлениями о марафоне:

«Всё прошло отлично и по-домашнему: зимний лес, чай, каша и знакомые люди!»

Наши коллеги благодарят болельщиков за поддержку!



РАЛЛИ

АНДРЕЙ РАЗДОБРЕЕВ, водитель «Верхневолжского СМЦ»

Андрей Раздобреев работает в должности водителя на Верхневолжском СМЦ с 2005 года. А увлечение у него весьма экстремальное: уже более 30 лет Андрей Нирович занимается автоспортом.

Сейчас у Андрея Нировича 1 разряд по автоспорту и он считает, что любовь к экстремальным и техническим видам спорта пришла из детства.

Занятие техническими видами спорта, в том числе и автоспортом позволили сформировать быстрое мышление, которое позволяет буквально за пару секунд принять верное решение.

Также Андрей Нирович имеет богатый опыт строительства спортивных автомобилей. Он считает, что то, какой автомобиль, не играет первоочередной важности. Важен результат, на который нацелен спортсмен, и усилия для его достижения.

В 2013 году Раздобреев и его единомышленники создали свою раллийную команду «Классика». В нее вошло 5 экипажей из Иваново, Москвы и Ярославля.

За время своей карьеры в экстремальном спорте, Андрей Нирович завоевал множество наград, как в индивидуальных, так и в командных соревнованиях.



НАСТОЛЬНЫЙ ТЕННИС

ВАДИМ МАРГУЛИС, коммерческий директор ООО «ПКФ «ДиПОС»

Популярность данного вида спорта объясняется огромной пользой для здоровья: занятия помогают укрепить сердечно-сосудистую систему и повысить концентрацию внимания, также это отличный способ для снятия напряжения.

11 сентября в московском клубе «POINT» проходили соревнования по настольному теннису в рамках финала корпоративного турнира «Кубок Золотая Осень».

Вадим Григорьевич поделился с нами своими впечатлениями:

«Хорошая разрядка, хорошее времяпрепровождение. Участие принимали 20 человек: 15 профессионалов и 5 любителей, к которым я отношусь. Было интересно и сложно».

Любовь к настольному теннису появилась у Вадима Григорьевича еще в школе, но к любимому хобби он вернулся совсем недавно. *«Есть неофициальный рейтинг, который складывается из количества побед и поражений, а также зависит от уровня соперника. Начинают все с нуля. Максимальный рейтинг - 1500, мой рейтинг - 150-160»*, - рассказывает Вадим Маргулис.

Компания «ДиПОС» поздравляет Вадима Григорьевича с участием в соревнованиях и желает новых спортивных побед!

Благодарим за сотрудничество организатора соревнований – клуб настольного тенниса «POINT».

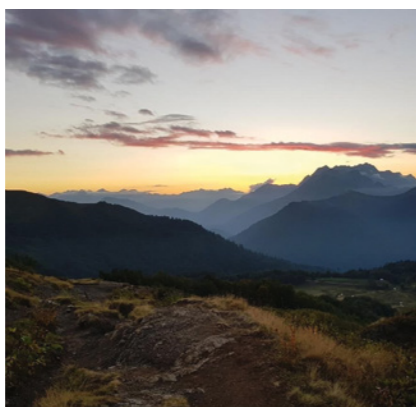


ТРЕККИНГ, СНОУБОРД

ТЭБРИЗ МАМЕДОВ,
консультант-аналитик «ДиП2112»

«Как и наша работа,
горы не терпят легкомыслия»

Я люблю ходить в горы, а зимой к этому делу подключается сноуборд. Я бывал на Кавказе и в Закавказье: ходил в четырехдневные походы и катался по склонам, совершал восхождения и сидел у костра у подножья гор за кружкой чая. Впереди меня ждет Камчатка с ее величественными вулканами, а после Алтай.



Горы, как и наша работа, не терпят легкомыслия, поэтому хорошая подготовка до восхождения даст положительный результат. Никогда не переставайте изучать то, что вам кажется сейчас ненужным, – в будущем это может оказаться необходимым.



Горы позволяют посмотреть на мир под другим углом и понаблюдать за дикой природой во всей ее красе. Там царит атмосфера приключений, непредвиденных ситуаций и командной работы. Кто бывал, тот поймет это чувство. А тем, кто не бывал, советую отправиться в горы в ближайший отпуск. Для этого нужно быть всего лишь немного смелым и физически подготовленным.

ДАЙВИНГ

ВЯЧЕСЛАВ ДИДЕНКО,
ведущий специалист
ПДО ООО «ПКФ «Дипос»»

«Спорт для меня – это развлечение,
адреналин и перезагрузка»

Дайвинг – это, конечно, очень экстремально. Но спортом его назвать сложно. Нет соревновательной составляющей. Скорее это увлечение. Другая среда, оборудование, которое должно быть грамотно настроено и правильно отлажено. Нужно освоить навыки взмахов ласт, умение дышать верхом и низом груди, чтобы быть как рыба в воде. Но это еще и отличный релакс: главная спортивная подготовка в дайвинге – расслабиться, спокойно дышать и не дергаться. И можно наслаждаться красотой моря, ощущать невесомость.

Но сначала нужно много чему научиться. Можно прийти в бассейн, где тебе устроят пробное погружение, а рядом с тобой будет плавать инструктор. Чтобы получить сертификат Open Water Diver, надо проучиться дней шесть, через год прошел еще курс и получил сертификат Advanced Open Water. Туда входит подводное ориентирование, распознавание опасных животных, навыки спасания.

Сколько времени я провожу под водой, зависит от глубины:

чем глубже, тем меньше. В среднем – от 40 минут до 1,5 часов на одном баллоне в 12 литров. У меня разрешенная глубина погружения – 40 метров. Сейчас ее уменьшили до 30, но максимально я погружался на 45. Это происходило в трех океанах: Тихом, Атлантическом и Индийском. Особенно нравится мне Красное море – самое красивое из всех. На нем я был раз двадцать, к сожалению, экология с каждым годом ухудшается, кораллы вымирают. Очень интересно было в мексиканских сенотах – эти подводные пещеры словами просто не описать. А на Филиппинах мы ползали



по затонувшим кораблям: там американцы во время Второй мировой войны затопили японскую флотилию. Долго ее искали, она отлично маскировалась. Но однажды вдруг видят – какой-то остров переехал в другое место! Оказалось, это как раз замаскированная флотилия и была. Там возле острова Корон ее и разбомбили.

Вообще, спорт для меня – это развлечение, адреналин и перезагрузка. Начинать с горных лыж. В середине 80-х на всю стипендию купил скейтборд. В конце 90-х одним из первых в Лозе на сноуборде появился. Были на моем пути и трассы в Словакии,



в Польше, Красная поляна. Поднимаешься – а там все дороги льдом покрыты, их практически не видно...

Прыжки с парашютом? Ну да, я их трижды совершил. Но не торкнуло продолжить. С высоты 800 метров сам прыгал, с инструктором в тандеме – неинтересно. Главное – касаться земли двумя ногами, чтобы ни одну не сломать. И надо обязательно повернуться так, чтобы тебя несло по ветру лицом вперед. Допустим, ты приземляешься, а земля уходит вбок – надо развернуться, чтобы видеть землю. Прикольно, когда открывается парашют. Такая тишина наступает – слышно, что люди говорят на земле. И время замедляется.

КИКБОКСИНГ



ВАДИМ ФОМИН,
руководитель отдела продаж «ДиПОС-Краснодар»

«ДиПОС за спорт»

Так получилось, что всю свою жизнь я иду в ногу со спортом. Свои первые спортивные шаги я начал делать еще в дошкольном возрасте – родители записали меня в секцию плавания. Было это в Новокузнецке и, конечно, все делалось не для высоких спортивных достижений, а для общего укрепления организма. Именно тогда благодаря спорту у меня начали формироваться характер и дисциплина.

Вскоре я пошел в школу, и старший брат позвал меня к своему тренеру заниматься легкой атлетикой. Я был щуплым мальчуганом с худыми ногами и спринт бегать не особо получалось, даже не помогали специальные кроссовки с шипами. Хотя помню, как мне их выдали после советских кед – это было что-то фееричное! Фирма «Адидас», серый цвет с тремя красными полосками; до меня в них по очереди бегали десять человек, но теперь шиповки были мои!

Потом мы стали ездить в зал, который был оборудован для прыжков в высоту, и через полгода я к своей радости занял 2-е место в городе. Прыгал в технике «Фосбери флоп». До сих пор вспоминаю: разбег по дуговой траектории, отрыв – и ты уже летишь вверх, прогибаясь спиной над планкой.

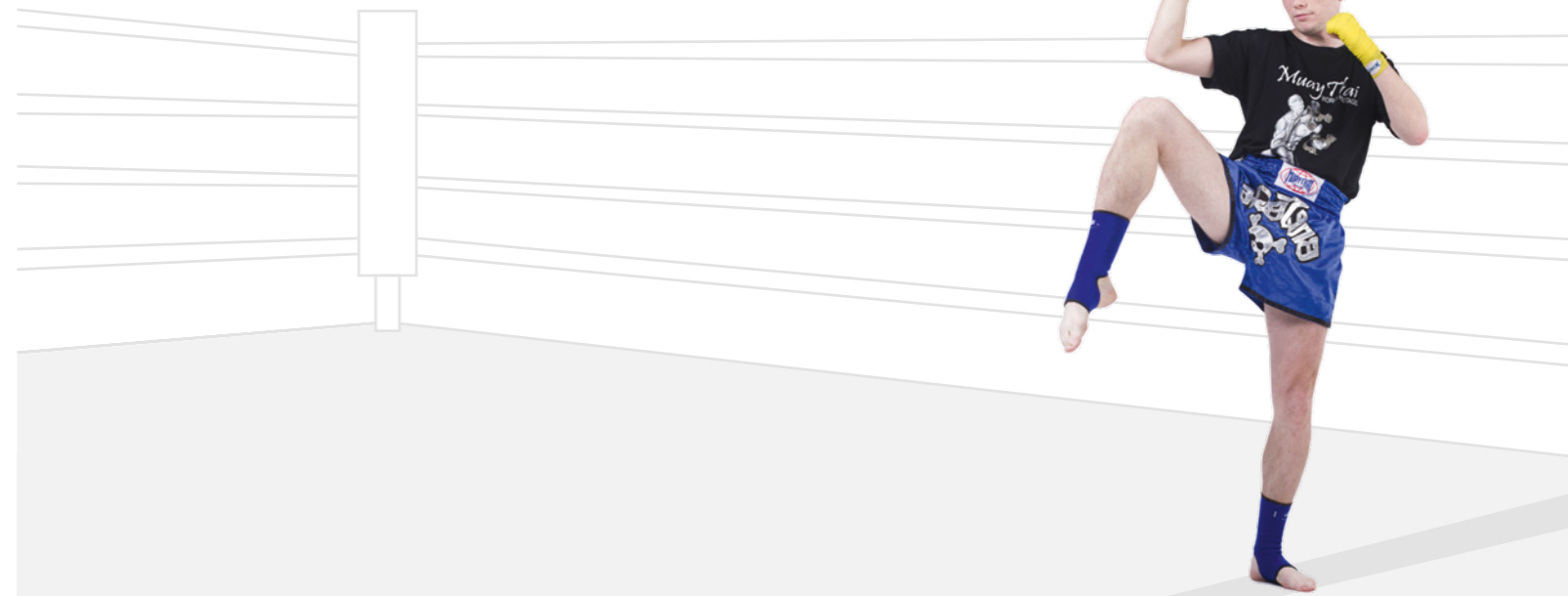
Но наступили 90-е, и пришлось завершить карьеру легкоатлета, так как бегать быстро я не умел, а прыгать теперь было негде.

Время шло, я вырос, и свою позицию среди сверстников иногда приходилось отстаивать не без помощи кулаков. И вот в 7 классе я пошел в секцию кикбоксинга. Оказалось – это мой спорт. С таким убеждением я занимался несколько месяцев, и все больше понимал, что это еще и образ жизни. Через полгода из «группы здоровья» меня перевели в спортивную группу. Когда я туда переходил, то думал, что многое умею и могу. Какая ошибка! На первой же тренировке – разбитые губы, нос, усталость такая, что домой возвращался, «держась за стенки». И так повторялось 5 дней в неделю в течение нескольких месяцев. В голову приходило много разных мыслей: «Пора все бросить, зачем тебе это надо, у тебя не получится...». Но каждый вечер в 18:00 я уже стоял в зале и наматывал бинты на кулак. Когда все уходило домой, я оставался и занимался самостоятельно, оттачивая удары. И это дало результаты – меня стали брать на соревнования, я начал занимать призовые места. Жизнь изменилась – после учебы я бежал на тренировку в то время как мои сверстники валяли дурака. Я стал целеустремленным и уверенным в себе. В 1999 г. завоевал звание чемпиона Республики Горный Алтай, а в 2001 г. стал призером чемпионата России.

Сколько пота было пролито, но это того стоило!

Однако наступили времена, когда надо было обеспечивать себя и помогать родителям – я же не профессиональный спортсмен. Но и теперь, спустя долгие годы, спорт не оставляет меня, а я – его! Я стал бегать на длинные дистанции, «накручивать километры» на велосипеде и до сих пор могу, намотав бинты на кулак, преподать пару уроков кикбоксинга.

Я бесконечно благодарен тем людям, которые дали мне возможность приблизиться к прекрасному миру спорта. Он мне дал, как я считаю, очень многое и помог сформировать характер – характер бойца!



ХОККЕЙ

Весной прошлого года коллеги из Верхневолжского СМЦ организовали хоккейную команду «ДиПОС», в составе которой 20 игроков из разных подразделений компании.

Капитан команды – Александр Черкасов – начальник автобазы Верхневолжского СМЦ.

Коллеги принимают активное участие в товарищеских встречах с хоккейными командами других компаний г. Иваново и области, а в будущем планируют представлять Верхневолжский СМЦ на турнирах.



ДМИТРИЙ КАСАТКИН, руководитель управления трубной продукции ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Только трус не играет в хоккей, или История становления двух хоккеистов»

В далеком 2015 году я и мой верный друг Евгений Ермаков, а теперь еще и коллега, решили, что пора нам помимо горных лыж и вейксерфинга освоить управление коньками, клюшкой и шайбой, а значит – стать хоккеистами. Главной причиной для этого судьбоносного решения стало то обстоятельство, что наши с Евгением сыновья уже всю гоняли на коньках: нам надо было соответствовать и поддерживать их увлечение. Большим стимулом стало и то, что хоккей не имеет сезонности, заниматься им можно круглый год на крытых аренах.

Два года упорных тренировок в группе «хоккей с нуля» в ледовом дворце «Морозово» сделали свое дело – и вот мы с Евгением уже уверенно стоим на коньках. И даже скользим. И даже забиваем шайбу в ворота без вратаря.

В какой-то момент мы поняли, что стали профессионалами и что пора от обучения переходить к делу – начинать играть. Было принято решение ехать в Канаду и пробовать попасть в лигу NHL... Шучу, конечно, но в каждой шутке – сами знаете. Как говорят, мысли и желания материализуются, если очень этого хотеть. Ровно так все и случилось: только мы подумали, что было бы неплохо начать играть в команде, как поступило предложение присоединиться к хоккейной команде Harley Davidson. От такого мы не могли отказаться, и вот уже несколько лет с превеликим удовольствием тренируемся несколько раз в неделю и играем по выходным в Любительской хоккейной лиге. Честно говоря, уже не представляю, как жить без хоккея. Ведь помимо физической активности он дает массу эмоций, формирует характер, учит командной работе.

Надеюсь, что после прочтения этой истории у вас возникло желание встать на коньки!



ЕВГЕНИЙ ЕРМАКОВ, директор СК «ДиПОС - Москва»

«ДиПОС – отличная команда, в том числе и спортивная»

Я играю в хоккей в двух командах: в московской «Харлей Дэвидсон» и в команде главы города Лыткарино. ДиПОС – один из спонсоров лыткаринской команды, в составе которой кроме меня еще два наших сотрудника: Владислав Шевченко и водитель Станислав Слогаев. Евгений Мальцев тоже играл с нами, пока его не перевели в Краснодар.

Но у нас есть не только хоккейная команда – появились еще баскетбольная и волейбольная. Наш сотрудник Михаил Гордыман профессионально занимается волейболом и решил создать команду. Желающих очень много: надо максимум 14–15 человек, а записались уже человек 20. Сейчас мы ищем шахматистов. Вообще, если кто-то захочет, может поддержать команду ДиПОС в Лыткарино в любом виде спорта.

Ну а для меня любимый спорт – хоккей. Кстати, у нас в Ледовом дворце на бортах хоккейной коробки есть реклама ДиПОСа. В хоккей играют и три моих сына. ДиПОС помог с формой команде моего старшего сына, когда она выиграла чемпионат Московской области по хоккею. Ребята хотят чего-то добиться в хоккее, а я любитель, играю для себя. В 40 лет начинаешь играть в хоккей не для каких-то достижений, а в свое удовольствие.



СПАРТАКИАДА ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ЛЫТКАРИНО В 2023 ГОДУ

Цели и задачи Спартакиады:

Спартакиада является комплексным спортивно-массовым мероприятием и проводится в целях:

- пропаганды и популяризации физической культуры и спорта среди населения;
- внедрения физической культуры и спорта в повседневный быт трудящихся и членов их семей;
- развития и укрепления спартакиадного движения в городском округе Лыткарино;
- улучшения физкультурно-оздоровительной работы в трудовых коллективах, укрепления здоровья и снижения заболеваемости среди населения;
- развития физических качеств, способствующих повышению производительности и труда и профессиональной подготовки;
- формирования здорового образа жизни, физического и нравственного воспитания населения городского округа Лыткарино;
- обмена опытом работы в области физической культуры и массового спорта, сохранения спортивных традиций;
- выявления сильнейших команд предприятий городского округа Лыткарино;
- проведения отбора на участие в Спартакиаде трудовых коллективов Московской области;
- организации досуга населения.

ОСНОВНОЙ ЭТАП

3 Настольный теннис
СК «Арена Лыткарино»
март
14:00

4 Плавание
СК «Арена Лыткарино»
апрель
14:00

5 Волейбол
СК «Арена Лыткарино»
апрель
14:00

6 Легкоатлетическая эстафета
Площадь ДК «Мир»
09.05.2023
12:00

7 Мини-Футбол
СК «Арена Лыткарино»
май
14:00

8 Гиревой спорт
Стадион МОУ гимназия № 7,
здание 2,
ул. Комсомольская д. 34
сентябрь
17:00*

9 Легкоатлетический кросс
Стадион МОУ гимназия № 7,
здание 2,
ул. Комсомольская д. 34
сентябрь
17:00

ФИНАЛЬНЫЙ ЭТАП

**10 Соревнование «Папа, Мама,
я – спортивная семья»**
СК «Арена Лыткарино»
октябрь
12:00

**11 Подведение итогов
Спартакиады. Финальное
награждение по итогам.**
СК «Арена Лыткарино»
октябрь
12:45

ШАХМАТЫ

В г. Лыткарино стартовала спартакиада среди предприятий города. Первый этап – шахматы. От группы компаний «ДиПОС» выступили Ольга Желнова и Сергей Чекалов.



СЕРГЕЙ ЧЕКАЛОВ, сотрудник службы безопасности СК «ДиПОС-Москва»

Сначала были соперники не очень сильные, потом пошли очень хорошие игроки, вплоть до уровня кандидатов в мастера.

Тяжело было играть. Первый блин комом, но я надеюсь, что если меня ДиПОС на следующий год включит в состав мужской команды, то я постараюсь показать результат получше. Может быть, и Ольга еще раз выступит. Мы ее потренируем! В общем, победили действительно сильнейшие. Я старался, но не все сразу получается. Шахматы – это сложная игра. На мгновение отвлекся – и можешь потерять все свое преимущество и выигрыш упустить. До конца партии ни в коем случае нельзя расслабляться, играть надо очень внимательно.

Очень хорошо, что такие соревнования проводятся. Мы, ДиПОС, выступали впервые. Я немножко расстроен, что меньше половины очков набрал, но боролся честно.

Будем стараться, работать, тренироваться. До следующих серьезных соревнований!



ОЛЬГА ЖЕЛНОВА, руководитель отдела продаж метизного производства СК «ДиПОС-Москва»

К игре готовилась и очень волновалась. Да и как не волноваться, ведь в последний раз в шахматы играла в детстве. Немного потренировалась, что-то вспомнила, но, конечно, мастерство так быстро не наберешь. Надеюсь, в следующий раз выступлю лучше.



ЛЫЖНАЯ ГОНКА

6 марта в Лыткарино на трассе «Волкуша» прошел второй этап спартакиады – лыжные гонки, в котором участвовали команды восьми предприятий.

Галина Морозова, которая была в числе тех, кто представлял группу компаний «ДиПОС». Вот ее впечатления:

«Все было замечательно: отличная погода, отличная компания, оптимистичный настрой. Народ собрался позитивный и бодрый. Солнце, воздух, прекрасная трасса и славные люди всегда радуют и заряжают энергией.»

После этих соревнований я решила продолжить свои лыжные тренировки. Для разных стилей катания нужны разные лыжи. Соревнования были на «классике», но я теперь присматриваю себе коньковые лыжи. В юности я на таких каталась, на них бежишь быстрее и в горку легче подниматься.»




Мы организовали историческую ретроспективу и повторили для вас фото на производственно-складском комплексе в Лыткарино.

На фотографии Бусаров Илья Николаевич, мастер арматурного цеха.

Фото сделано в 2007 и 2023 гг.





Собственное производство должно сыграть роль форсажного двигателя современного самолета: с максимальной скоростью поднять на новую высоту и приблизить к цели.



ГОРЯЧИЙ ЦЕХ

В представительстве группы компаний «ДиПОС» в г. Иваново завершилось строительство цеха №8, который в ближайшее время планируется ввести в эксплуатацию.

Александр Дроздов, генеральный директор «Верхневолжского СМЦ», назвал этот цех «горячим»: здесь будет установлен станок плазменной резки, а также расположены участки ручного обрамления сварных решетчатых настилов.

Площадь цеха составляет 3 589,8 м². Благодаря строительству нового цеха на «Верхневолжском СМЦ» создано 22 новых рабочих места.



3 589,8 м²

22 рабочих места

РАБОТА РОДИТЕЛЕЙ ГЛАЗАМИ ЮНЫХ ДИПОСОВЦЕВ



КОПРОВ ИВАН,

7 лет:

«Мама сидит за компьютером, постоянно что-то считает, печатает и разговаривает по телефону. Она продает решетки и ступеньки. Такие бывают перед входом в магазин, в фонтанах, автосервисах и на разных площадках. Покупатель узнаёт, сколько все это стоит и говорит маме, сколько ему нужно для стройки, а мама делает заказ мастерам. Когда все готово, на завод приезжают большие машины и везут решетки покупателям по всей России.»



СТОЛЯРОВА ВАРВАРА,

14 лет:

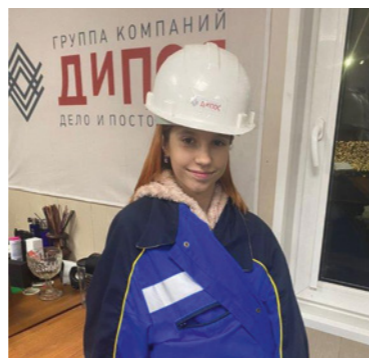
«Мой папа работает системным администратором ДиПОС. Он отвечает за настройку инструкций и данных, которые говорят компьютеру, как ему работать. Ему нужно устранять ошибки в работе сайта или приложения ДиПОС. Важно устранить ошибки вовремя, нужно быть на связи, поэтому это ответственная и важная работа.»



КРАВЧЕНКО НИКА,

11 лет:

«Мои папа и мама оба работают в ДиПОСе. Работают уже давно. Папа работает начальником смены. Он составляет графики работы, а мама работает менеджером. Она выписывает документы. Родители часто разговаривают дома про работу. Мне нравится мамина работа. Когда я вырасту, я тоже буду работать в ДиПОСе!»



КУЗЬМИН АРТЁМ,

12 лет:

«Мой папа работает главным инженером в «ДиПОС-Санкт-Петербург». Он иногда рассказывает мне о своей работе. У папы на работе очень много металлических изделий и конструкций, так как большинство из них очень объёмные и тяжёлые по весу, их перегружают специальными погрузчиками, грузоподъёмными кранами и размещают на хранение на складах. Папа всегда на связи, контролирует эффективную и бесперебойную работу этих грузоподъёмных кранов. Я думаю, это очень интересная и ответственная работа.»



ПЛЕХАНОВА НАСТЯ,

7 лет:

«Мой папа – голова цеха. Он занимается документами, следит за производством. Смотрит, как работают машины и люди. Если у работников что-то идет не так, подскажет, как сделать лучше. У моего папы сложная, ответственная и интересная работа, мой папа – начальник цеха.»





ВЯЧЕСЛАВ ДИДЕНКО,
ведущий
специалист ПДО
ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Поездка в Иваново стала ключевой: я занялся продвижением продаж собственной продукции»

О ДиПОСе я узнал в 1996 году. В то время я устроился работать в одну известную московскую металло-торгующую компанию, и мои коллеги, которые занимались закупками и обращались в ДиПОС, очень его хвалили. Кстати, тогда в ДиПОС пришел работать мой студенческий друг Станислав Канавский.

А в 2001 году в Париже, в поездке по сервисным металлоцентрам Франции, которую организовал РСПМ, я познакомился с Александром Ивановичем Дроздовым. Своей харизмой он произвел на меня огромное впечатление: сразу было понятно, что с таким генеральным директором компания должна процветать.

Затем я отошел от металлоторговли и некоторое время работал в центре разработки новой техники компании ЮКОС. После ее шумного закрытия остался без работы. И на встрече выпускников Канавский, узнав, что я безработный, посоветовал позвонить Дроздову. Так я оказался на собеседовании с Сергеем Николаевичем Посунько и через несколько дней, в декабре 2006 года, вышел на работу. Честно сказать, сначала ДиПОС меня удивил: на меня не возложили никаких обязанностей, не обозначили



должность, не дали заданий. Просто поговорили о том, что хотелось бы увеличить продажи листового металлопроката. И я стал поднимать все свои связи с компаниями, которые используют такой металл, искать новых потребителей. А через несколько месяцев поехал в Иваново на ВВСМЦ. Познакомился с сотрудниками, посмотрел производство, узнал об огромных планах его оснащения. Эта поездка стала ключевой в моем понимании, что я хочу делать в компании и как смогу принести ей максимальную пользу. Я занялся продвижением продаж собственной продукции.

Рынок в то время начинал требовать новых подходов в предварительной обработке металлопроката. Компании покупали новое иностранное оборудование, которое требовало и нового

повышенного качества обрабатываемого сырья. Для многих руководителей производств стало открытием то, что мы можем вместо обыкновенных листов, производимых на комбинате, поставлять им готовые заготовки в виде карт и ленты с параметрами плоскостности и точности, намного превышающими ГОСТы. Это позволяло им сокращать производственные операции и экономить на отходах. Тогда и были выстроены взаимосвязи с производителями металлической мебели, вентиляции, бытовой техники. После кризиса 2009 года наступили очень интересные времена. Иностранцы, которые работали на российском рынке, активно начали локализацию. Работая с ними, практически каждый день мы открывали для себя что-то новое. Нужно было понимать, как организованы бизнес-процессы в иностранных компаниях. Велись активные переговоры и проходили встречи с AAT (Япония), RENAULT (Австрия), RENAULT (Франция), LG (Корея), BEKO (Турция), BOSCH (Германия), HILTI (Австрия) и другими. Благодаря работе с иностранцами я пошел на курсы и выучил английский язык.

В ДиПОСе очень комфортно работать. Все без исключения сотрудники компании, независимо от должности, рассматривают свою работу как одно общее дело. Обращаясь с вопросом или проблемой к кому бы то ни было, всегда можно рассчитывать на конструктивный подход. Любой сделает все, что в его силах, для решения задачи в самом лучшем виде и с пользой для компании.



ВАСИЛИЙ СОКОЛОВ,
менеджер отдела
продаж «ДиПОС-
Санкт-Петербург»

«Компания является бизнесом друзей, и это приводит к очень высоким результатам»

Я пришел в компанию в августе 2018 года. На тот момент я только что уволился из рядов ВС РФ в звании старшего лейтенанта. После увольнения сразу начал искать работу, и моя сестра Ольга Хилова, сотрудник ДиПОСа, предложила попробовать себя в работе с металлом.

Собеседование с директором филиала Александром Юрьевичем Головки и коммерческим директором компании Вадимом Григорьевичем Маргулисом прошло успешно – помню, как Вадим Григорьевич попросил продать ему ручку. Я был принят в отдел продаж филиала «ДиПОС-Санкт-Петербург». А через несколько дней, начальник ПРР филиала Павел Александрович Чувашов провел для меня экскурсию по базе. Очень впечатлили масштабы склада, широкий выбор сортамента, типоразмеров (длина, ширина, диаметр), марок стали черных металлов. Я увидел специфику работы на погрузочных участках и посетил производственный цех. Честно говоря, с металлом я встретился впервые, и сначала было тяжело, но мне во всем помогали более опытные коллеги. Коллектив принял меня очень хорошо, все ребята дружные, несмотря на разный возраст. Я без проблем мог обратиться к любому и получить исчерпывающий ответ на свой вопрос или полезный совет. Я понимал, что в продажах самое главное – много общаться с клиентами, старался нарабатывать клиентскую базу, и результат себя оправдал. Как и любым делом, продажами надо заниматься ответственно и регулярно, и в итоге всё получится.

Я с юности мечтал работать в высокотехнологичной, крупной и стабильно развивающейся компании. Мне нравится, что ДиПОС активно вкладывается в современное программное обеспечение, что намного упрощает и ускоряет рабочий процесс. Руководство филиала и компании грамотно этот процесс организовало и создало благоприятные условия для работы. Компания, можно сказать, является бизнесом друзей. Такой подход дает



правильный вектор развития, много возможностей и приводят к очень высоким результатам. Уверен, что стабильный рост и расширение ДиПОСа продолжится, а производственные мощности с каждым годом будут выходить на новый уровень. Очень надеюсь, что смогу привнести свой вклад в развитие компании. А в свободное время – побеждать в футбольных матчах: я увлекаюсь любительским футболом, играю в составе команды «Ультра» на позиции центрального игрока под номером «19». Мы принимаем участие в соревнованиях по юговостоку Петербурга и уже три года подряд завоевываем призовые места.



СЕРГЕЙ ШАДЕНКО,
главный механик
СК «ДиПОС-Москва»

«Есть уверенность, что ты не останешься за бортом»

Это было давно, когда ДиПОС еще назывался сервисным металлоцентром. Познакомился я с Александром Егоровичем Осадчим: он тогда был техническим директором, и я помог ему решать вопросы по электричеству. Мы монтировали подстанцию, мостовой кран на базе. А в 2001 году он позвал меня в ДиПОС на работу.

Я некоторое время раздумывал, а потом перешел сюда. Как раз тогда начали осваивать новую территорию в Лыткарино. Площадку пришлось перестраивать, заменять старые краны на козловые, обеспечивать электро-снабжение и водоснабжение, организовывать питание. Когда та площадка была освоена, приобрели еще участок, стали осваивать его. Площади увеличивались, приобретались и монтировались станочные линии большой электрической мощности. Чтобы станки работали, понадобилось много вспомогательного оборудования, и была построена еще подстанция. Далее было капитальное строительство крытого склада. Внутри этого склада – 10 мостовых кранов. Им также надо было обеспечить работоспособность, подвести к ним электричество. Все эти площади раньше принадлежали стекольному заводу. Там было все в неприглядном виде, приходилось наводить порядок, искать кабели, подземные коммуникации...

Больше всего запоминаются моменты, когда заходишь на какую-то новую площадку. И сейчас есть еще планы освоения новой территории. Интересные идеи, увлекательные цели. Перспективы развития предприятия еще очень большие. И при этом существует фактор стабильности, уверенность, что ты не останешься за бортом. Но и компании ни в коем случае нельзя подвести и обязательно нужно передать опыт молодым товарищам. Желаю нам всем только движения вперед, только развития, процветания. Всех благ сотрудникам, которые работали здесь, работают и будут работать.





**ТАТЬЯНА
ИВКИНА,**
директор
по рекламе и связям
с общественностью

ПКФ «ДиПОС»

«Я влюблена в металл, и «ДиПОС» – моя судьба»

ДиПОС – очень семейная компания. У нас работают целыми семьями. Где-то это запрещено, а мы приветствуем родственные связи, считаем, что это делает нашу компанию более душевной. Люди работают от этого не хуже – наоборот, эффективнее. Сергей Николаевич очень требовательный, но справедливый руководитель, работает 24/7, строг, прежде всего, к самому себе. Меня он никак не выделяет среди других сотрудников, а я стремлюсь работать хорошо, ответственно и профессионально. Я считаю его своим наставником по жизни. Конечно, по молодости я бывала категорична, отстаивая свою точку зрения, но всегда прислушивалась

к Сергею Николаевичу. И время показывало, что он оказывался прав. Он знает всё заранее, умеет предвидеть. Это человек огромного масштаба, стратег, таких очень мало. Он из тех людей, что рождаются раз в сто лет под особой звездой, с другой картиной мира. Мы думаем на своем бытовом уровне, а они мыслят гораздо шире, глубже, не замечая неважных мелочей. Александр Иванович тоже прекрасный руководитель, замечательный оратор, и я многому у него научилась. Конечно, у каждого свой характер. Но именно в этом ведь и заключается школа жизни – научиться работать с разными людьми, уметь дополнять друг друга, чтобы общее дело приносило пользу, прибыль и радость. Я влюблена в металл. ДиПОС – это моя судьба, мой путь, дело всей моей жизни. Я выросла здесь, набралась опыта, благодаря ДиПОСу открыла для себя мир, увидела много всего интересного и захватывающего. У меня не бывает такого, чтобы я вышла из офиса и забыла про работу. Это так же, как с ребенком: ты всегда



думаешь о нем. Даже когда он вырастает. ДиПОСу уже 30 лет. Мое главное пожелание – чтобы он жил вечно. Чтобы и следующее десятилетие было эволюционным. Чтобы все преграды, с которыми может столкнуться наша компания, мы дружно преодолевали. Чтобы были силы, терпение и новые знания. Чтобы компания всегда была дружной, профессиональной и душевной. Не зря ведь говорят: ДиПОС – это душа.



**НИКОЛАЙ
МЕРЗЛИКИН,**
директор
компании ДиМЕТА

«Удачное расположение позволяет нам успешно реализовывать металлопрокат»

Закончив Новомосковский филиал Московского химико-технологического института имени Менделеева по специальности «машины и аппарат химических производств», я был инженером-механиком мехцеха геолого-разведочной экспедиции в Магаданской области, инженером-технологом на Донском заводе радиодеталей, ведущим конструктором в Подмосковном исследовательском и проектно-конструкторском угольном институте, ведущим, а потом главным конструктором в Новомосковском опытно-конструкторском бюро роторной техники. Получил 8 авторских свидетельств на изобретения в области машиностроения. Был одним из учре-



дителей и главным бухгалтером «Промтехнологии». Такая богатая трудовая биография очень мне пригодилась, когда в 2001 году я стал директором компании ДиМЕТА, которая входит в ДиПОС. Наше предприятие находится в городе Новомосковске Тульской области, в центре европейской части России, на пересечении железных дорог, в 18 км от автомагистрали «Дон». Такое удачное расположение позволяет нам успешно реализовывать металлопрокат как в Тульской области, так и в Липецкой, и в Рязанской, и в южной части Подмосковья. Да и в самом Новомосковском районе развита химическая, энергетическая и пищевая промышленность, строительная индустрия, сельское хозяйство, железнодорожный и автомобиль-

ный транспорт. ДиМЕТА предоставляет необходимые многим предприятиям виды услуг, такие как резка металла в размер, доставка по заявке клиента металла автотранспортом, комплектацию сборных вагонов. На территории базы имеется две площадки, оборудованные железнодорожными подъездными путями, на которых можно осуществлять погрузку и выгрузку автотранспорта и вагонов. Успешно вести бизнес мне помогают сложившиеся отношения с руководителями предприятий в нашем регионе. Ну и, конечно, большой опыт работы с металлопродукцией, а главное – с людьми. И еще – хорошая физическая форма. Ее поддерживает спорт: летом плавание, зимой лыжи. Мое хобби – здоровый образ жизни.



**АНДРЕЙ
СОЛОВЬЕВ,**
директор по
стратегическому
планированию

«Верхневолжского СМЦ»

«Во многих вещах мы опережаем время»

Запуск в 2019 году роботизированного цеха стал, конечно, уникальным событием. Представьте себе: заказ на решетчатый настил, внесенный в компьютер в офисе, автоматически поступает в систему линии, разбирается на составляющие, и каждый из узлов комплекса одновременно производит полуфабрикаты – несущие полосы, связующие элементы, полосы обрамления и так далее. Линия сама дает себе команды, сама заказывает сырье. Затем полуфабрикаты собираются в продукт, и на выходе получается готовый сварной решетчатый настил в точном соответствии с заказом. Наши потребители получают качественный продукт, в производстве которого минимизирована роль человеческого фактора и который, кстати,

изготовлен в самые короткие сроки. Я начинал здесь с азов. Закончив институтское обучение двумя высшими образованиями, искал место, где продолжить свой жизненный путь. Случайно узнал о «Верхневолжском СМЦ», но на тот момент новые сотрудники предприятию не требовались. Тогда третий цех только построили, и в нем еще не было оборудования. Но мне сказали, что осенью придут первые линии и, возможно, потребуются новые люди. В начале октября они потребовались, и я стал работать упаковщиком в третьем цехе. Мы тогда начали устанавливать итальянские линии, и меня поставили в помощь итальянцу. Переводчика не было, а итальянец плохо знал английский. Пару слов он выучил по-русски, а я по-итальянски. Но у технических специалистов есть замечательный язык жестов. Как говорили наши предки, нужно пройти весь жизненный путь, чтобы понять, как все в жизни происходит. Вот и я прошел все стадии производства. Был упаковщиком, потом оператором, бригадиром, технологом,

начальником ремонтно-механической службы, потом директором по производству. Узнал наше родное предприятие досконально: и в обслуживании, и в производстве, и в продажах, и в технологии. Когда Сергей Николаевич предложил мне должность директора, конечно, было страшно. Но я не мог ему отказать, он мне как родной отец: всему самому главному я научился благодаря его наставлениям, его рассуждениям о том, как устроена жизнь. Конечно, первые год-два днями и ночами приходилось работать. Но, как говорится, русские не сдаются. Самое сильное эмоциональное впечатление, конечно, произвело на меня открытие роботизированного цеха. Но запуск любой линии, открытие нового цеха или склада, новые продукты и технологии, расширение территорий всегда вызывают сильные положительные эмоции. Я вообще люблю всё неизведанное. В том, когда что-то новое изучаешь, а потом делаешь, всегда есть азарт и драйв. Всё сложно, но всё в радость.





**ГАЛИНА
ОЛАДЬКО,**
заместитель
директора
по экономике

«Верхневолжского СМЦ»
до 2013 года

«Я надевала фуфайку, бушлат, валенки, шапку и с утра до вечера делала в цеху хронометраж»

Работала я сначала на заводе ЖБИ-100 в должности начальника планового отдела. Завод выпускал железобетонные изделия и был в подчинении у Министерства обороны. Но потом он погряз в долгах, не было госзаказов, не было возможности закупить материалы. А металл мы закупили у ДиПОСа. Очень хорошо помню совещание у руководства ЖБИ-100, на котором я впервые увидела Сергея Николаевича. Очень скромный, он больше молчал, чем говорил. Но если говорил, то четко, по делу. А 1 октября 2003 года я перешла на «Верхневолжский СМЦ». Не все работники завода туда перешли, многие говорили: придут москвичи, вас выкупят, а зарплату платить не будут, вы там будете ниже плинтуса. Получилось все наоборот.

У меня с первого дня не было доверия. Появилась желанная работа. Приехали нам помогать Станислав Александрович Канавский и Ростислав Игоревич Елаев. Здесь же всё оказалось в плачевном состоянии. У нас было всего два цеха: производственный (там стояли пропарочные камеры, из-за этого всё пришло в негодность, с потолка капало) и арматурный (он был очень грязный). Поэтому Сергей Николаевич и Александр Иванович начали с ремонта. В первом цеху, когда убрали пропарочные камеры, начали устанавливать линию продольной резки ЛА-47. Когда продукция пошла, надо было считать себестоимость, и я ходила на фотографию рабочего дня, начиная с этой линии. Было холодно, я надевала фуфайку, бушлат, валенки, шапку и с утра до вечера там стояла, хронометраж делала. Автоматизации 1С не было, была обычная программа. Первоначально всё было сложно. Никак не получалось найти главного бухгалтера. Наконец, нашли. Она потом с ключами от сейфа и со всеми вещами исчезла. Мы ее разыскивали три дня. А потом пришла Наталья Валерьевна Шлеманова и до сих пор работает. О ней я могу сказать только самые

добрые слова: профессионал в своем деле, очень скромная, лишнего ничего не скажет, только по делу, очень хороший человек.

Когда только началось реформирование нашего коллектива, я принесла штатное расписание Станиславу Александровичу. Он посмотрел и спросил: «А это в чем? В каких единицах оклады?» Я говорю: «Ну как, в рублях». Он был поражен: «Как можно вообще работать за эти деньги!?!» Поэтому когда ВВСМЦ образовался, нам всем сразу увеличили оклады, хотя прибыли тогда еще не было, одни убытки.

Но постепенно производство развивалось, открывалась одна линия за другой, потом появился новый цех... Сергей Николаевич с Александром Ивановичем всё время идут вперед. Такое у них предвидение, что всё задуманное оказывается правильным. Мы гордимся, что с ними работали. И думаем, что дети нас не подведут. Мы уже видим династию.



**СЕРГЕЙ
ОЛАДЬКО,**
главный инженер
(в промышленности)

«Верхневолжского СМЦ»
до 2017 года

«Пришлось разбираться, изучать, пытаться понять, почему не работает»

Я не знал, кто такой ДиПОС. И не знал, зачем ДиПОС пришел в Иваново. Я знал немножко себя, и чего я хочу. Если вернуться в детство, первой моей модернизированной игрушкой был мопед. Что я сделал с этим мопедом на второй день? Я его разобрал и посмотрел, что внутри. Когда у меня появился мотоцикл, я уже в первый день его разобрал. Мне были интересно, что же там внутри и как это работает. Тут ситуация похожая. Когда я узнал от своей супруги, что рядом через забор появилось предприятие, и оно занимается чем-то новым (для меня, по крайней мере), мне захотелось посмотреть, что там внутри. Так я оказался в должности начальника цеха арматурного производства.

Первое время впечатления были не очень радужные. В глазах операторов, которые работали на АТТ-10 (линия по производству арматурной сетки), не было никакой радости. А моя супруга-экономист стала

задавать мне вопросы: почему линия не производит столько продукции сколько должна? Деньги вложены в оборудование, и оно должно работать, окупаться. Компания должна зарабатывать на этом деньги, а это пока не особо получалось. Дело, конечно, было для меня новое, хотя какие-то познания в электронике, механике, гидравлике у меня были, поскольку я инженер-электроник.

В то время, когда ДиПОС начал заниматься производственными процессами, от советской школы практически не осталось ни технологий, ни учебных заведений, где обучали технологов. Если кто-то у нас что-то в этом понимал, так это только Дмитрий Лукин. Пришлось разбираться, изучать, пытаться понять, почему не работает. И накопилось много вопросов к австрийской компании EVG. А тут Александр Иванович мне говорит: «Собирайся в Австрию». – «Зачем?» – «Принимать новую линию». Это был 2006 год. Только прилетели мы в Вену, звонят ребята: линия опять встала. Говорю австрийцам: «Мне только что позвонили, сказали, что не работает вот такой узел. Мне кажется, там у вас электронный тормоз не работает». Они пригласили инженера, он сказал, что нет там такого устройства. Я говорю: «Есть оно там». Он: «Нет!» Я: «Есть!» Ладно, говорит, сейчас проверим. Убежал. Возвращается: «Да, извините, оно есть, и похоже, причина действительно в нем».

После этого начали налаживаться наши профессиональные отношения с австрийской компанией. Потом с испанцами, немцами, корейцами, итальянцами. Когда я уже работал главным инженером, мне приходилось заниматься всеми линиями и всеми цехами. И поскольку российский листовой металл, особенно дешевый, оказался ненадлежащего качества, приходилось что-то искать, придумать, съездить в Японию.

Но вот оборудование работает, мы его запустили, устранили все неполадки, оно дает продукцию, но изнашивается. Значит, надо покупать запчасти по невероятно дорогой цене. И я принял решение: мы должны изготавливать эти запчасти сами. Инструментальный цех и родился из этих соображений. Я уже не помню, сколько линий мы приняли, столько перенесли с места на место, столько выбросили в металлолом. Работать было интересно.



**СЕРГЕЙ
ПОСУНЬКО,**
генеральный
директор
ООО «ПКФ «ДиПОС»

«Создание региональной сети похоже на воспитание ребенка»

Складывалось все непросто, вначале доверяли свои активы другим, скажем так: помогали чужим балансам. Но каждый раз нас постигало разочарование: то ли непрофессионализм, то ли нежелание развиваться вместе с нами, то ли тупое воровство... Именно поэтому возникла необходимость организовать компании со своими балансами, то есть такие фирмы, где мы являемся учредителями практически на 100%.

Через некоторое время к нам пришла уверенность, что мы на правильном пути. Довольно сложно в двух словах рассказать, что такое региональная сеть. Создание региональной сети похоже на воспитание ребенка. Его надо выносить, родить и еще поднять на ноги. Это процесс длительный.

Жизнь, конечно, была непростая с точки зрения взаимодействия, но на сегодняшний день этот этап уже пройден.

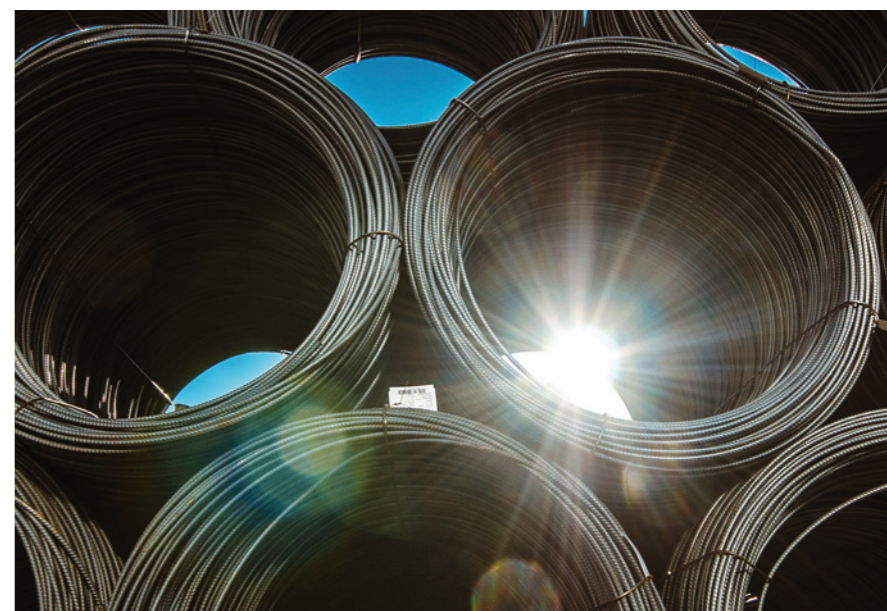


**ЕВГЕНИЯ
ДОКОЛИНА,**
начальник
отдела кадров

«Верхневолжского СМЦ»

«У нас много достойной молодежи»

Будущее нашей компании зависит от того, какие люди будут в ней работать. Так вот, судя по нашему коллективу, через 10 лет ДиПОС будет процветать – так же, как и сегодня. Потому что у нас очень много достойной молодежи – профессиональной, пытливей, стремящейся к знаниям. И потому что наши руководители любят нас и постоянно делают добро.

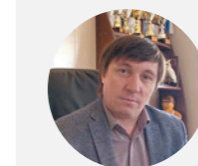


**ДАРЬЯ
ЗАХАРОВА,**
помощник
руководителя

«Верхневолжского СМЦ»

«Культура производства – это организация рабочего места, чистота и безопасность»

Прежде всего ДиПОС – это люди. Хочется создать им такие условия, чтобы работать было комфортно. Культура производства – это чистота и организация рабочего места, когда вещи расположены очень эргономично, все инструменты под рукой. Культура производства – это, конечно же, и безопасность. На территории цехов нанесены сигнальная разметка и установлены ограждения, указывающие безопасные проходы, по которым можно свободно и безопасно передвигаться. Высокотехнологичное оборудование обязательно содержится в чистоте, это тоже культура.



**ЕВГЕНИЙ
ЕРМАКОВ,**
директор
СК «ДиПОС - Москва»

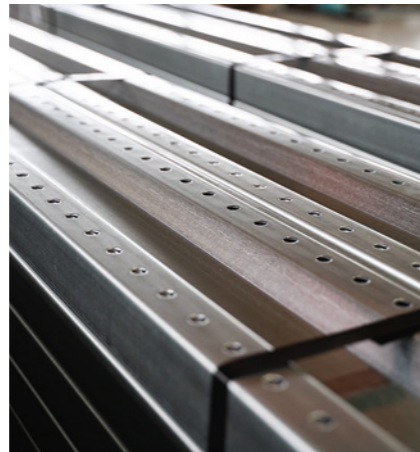
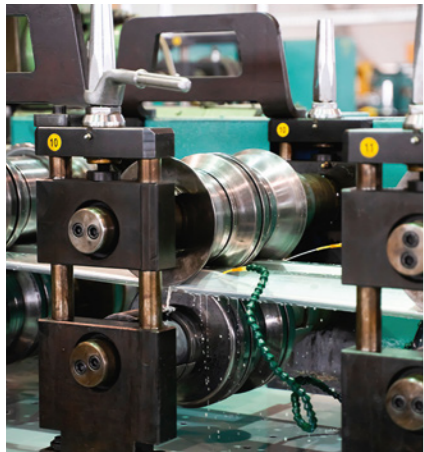
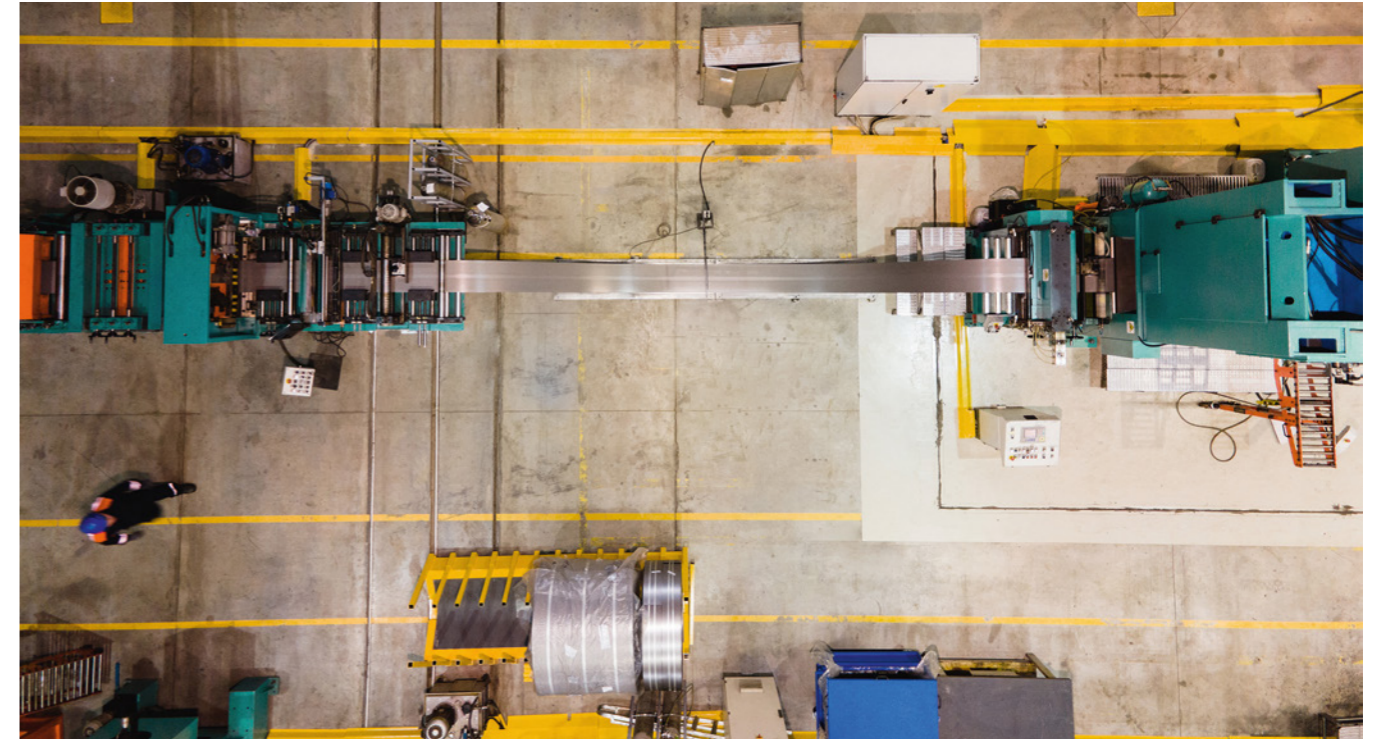
«Компания делает комфортной работу и жизнь»

ДиПОС – это компания, которая любит и ценит своих сотрудников, дорожит ими. Которая делает все возможное, чтобы всем было комфортно – как работать, так и жить: создавать семьи, растить детей. Желаю ДиПОСу, чтобы и дальше все так шло, оставаться такой же доброй, чувствительной к людям, чистой, честной, открытой компанией.

**НАТАЛЬЯ
ГРИШИНА,**
менеджер отдела маркетинга
и сбыта СК «ДиПОС-Москва»

«Главный, а такой простой!»

Сергей Николаевич с нами всегда в выходные работал, руководил процессом погрузки, с клиентами к нам приходил. Мы как-то с ним отпустили одного клиента: в папках ковырялись, искали сертификаты, потом вспомнили, что машины приходили без сертификатов... Он нам объяснял что-то, помогал во всем. Мне это очень сильно запомнилось, настолько было приятно и волнительно. Какой же он простой человек! Желая, чтобы компания процветала, расширялась, чтобы обороты увеличивались, а клиенты приезжали и уезжали с удовольствием.



ЦИФРА НОМЕРА



общее количество линий
всех представительств
группы компаний
«ДиПОС»

СТЕЛЛАЖ НА ЛЮБОЙ МЕТРАЖ

Группа компаний «ДиПОС»

является производителем стеллажных конструкций полного цикла



Решение нестандартных задач:

на нашем производстве реализована конструкция складской системы высотой

более 25 метров



Тонкая обработка:

автоматические линии, которые позволяют обрабатывать металл толщиной

от 0,5 до 4,0 мм



Уникальное производство:

группа компаний «ДиПОС» производит стойку из металла толщиной

до 3 мм



Скорость исполнения заказа:

готовой продукции в день –

до 180 тонн



Нагрузка на раму:

максимальное значение для стеллажей, производимых в России в настоящий момент –

до 40 тонн

НАШИ ПРОЕКТЫ

ФРОНТАЛЬНЫЕ СТЕЛЛАЖИ ДЛЯ КРУПНОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

Группа компаний «ДиПОС» осуществила поставку и монтаж стеллажных конструкций для крупного логистического оператора, специализирующегося на товарах народного потребления.

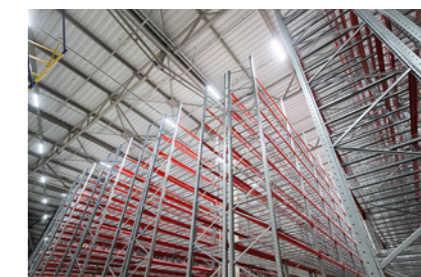
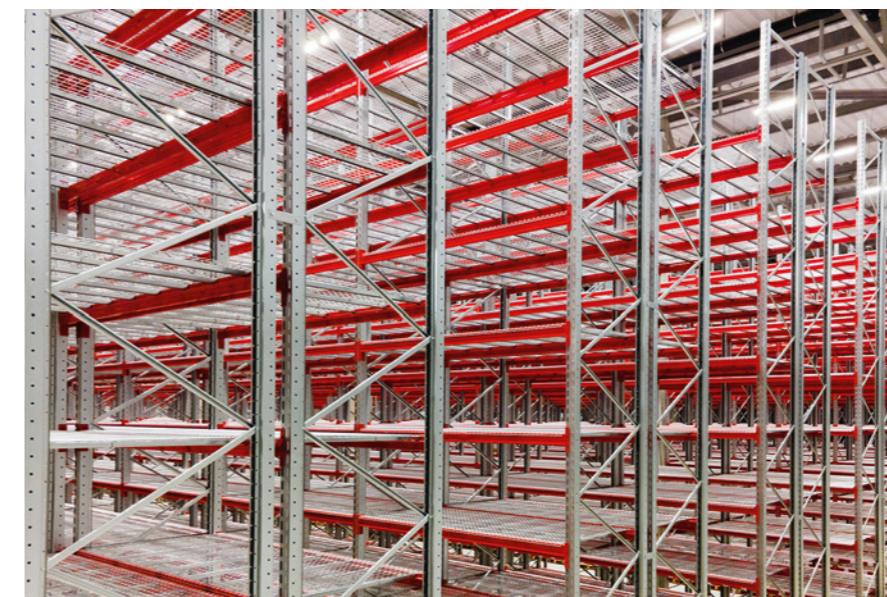
В результате работы был возведен новый склад класса А, емкость которого составила 20 000 коробов и 7 500 паллетомест. Высота стоек стеллажей на данном объекте достигает 11 м.

Данные фронтальные стеллажи предназначены для хранения стандартных европаллет, а также для коробов на сетчатых уровнях.

Ёмкость
20 000
коробов

7 500
паллетомест

Высота стоек стеллажей (м)
11



КОМБИНИРОВАННЫЙ МЕЗОНИН ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРА МИРОВЫХ БРЕНДОВ СПОРТИВНОЙ ОДЕЖДЫ

Группа компаний «ДиПОС» осуществила поставку и монтаж стеллажных конструкций для дистрибьютора мировых брендов спортивной одежды, обуви и аксессуаров.

В результате проделанной нашими специалистами работы по увеличению емкости хранения склада, был предложен оптимальный вариант конструкции мезонина: на первом и втором этажах расположились две площадки, которые предназначены для оперативных работ, приема и обработки продукции; на третьем и четвертом этажах – площадки для размещения, хранения и комплектации товара.

Общая площадь многоуровневого мезонина (м²)
2 250



ПОЛОЧНЫЕ СТЕЛЛАЖИ ДЛЯ ОБОРУДОВАНИЯ СКЛАДА

Специалисты группы компаний «ДиПОС» осуществили проектирование и производство полочных стеллажей, а также их монтаж на объекте заказчика площадью 1 720 кв.м.

Высота стеллажей – 2 200 мм. Стеллажи имеют 5 и 7 уровней хранения в секции с нагрузкой на ярус до 100 кг, что полностью соответствует ТЗ заказчика.

Особенностью данного проекта является сетчатый уровень с проливаемостью не менее 75%.

На полочных стеллажах осуществляется хранение множества типов товаров в различных условиях благодаря модульному принципу конструкции и большому ассортименту аксессуаров и приспособлений.



Площадь (м ²)	Высота (мм)
1 720	2 200
Нагрузка на ярус (кг)	
до 100	

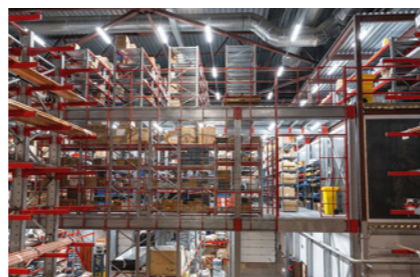
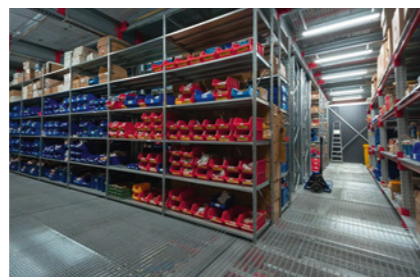
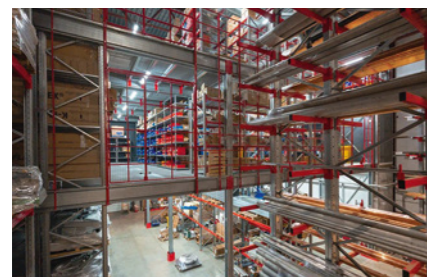


ПЯТИУРОВНЕВЫЙ УРОВНЕВЫЙ МЕЗОНИН НА ФРОНТАЛЬНЫХ РАМАХ

Группа компаний «ДиПОС» осуществила поставку и монтаж 5-ти уровневый мезонина на фронтальных рамах для дистрибьютора автомобильных запасных частей, компонентов и расходных материалов для легковых автомобилей.

- Высота стеллажной конструкции - 12 м,
- 17 ярусов хранения,
- площадь застройки по складу - 1500 м²,
- нагрузки на мезонин - до 500кг/м².

Площадь (м ²)	Высота (м)
1 500	12
Нагрузка на ярус (кг/м ²)	
до 500	



ФРОНТАЛЬНЫЕ СТЕЛЛАЖИ С УЗКОПРОХОДНОЙ СИСТЕМОЙ ХРАНЕНИЯ

Уникальность данного проекта заключается в том, что высота стеллажной конструкции составляет 18,6 м (12 уровней хранения) с нагрузкой на раму 36 тонн. В стеллажах использовалась рама с толщиной металла 3,0 мм. Группа компаний «ДиПОС» – единственный производитель в РФ, имеющий возможность изготовления рамы данной толщины.

Компания «ДиПОС» осуществила производство и монтаж узкопроходной стеллажной конструкции на фронтальных паллетных стеллажах в Челябинской области.

Нагрузка (тн)	Высота (м)
36	16,8
Толщина металла (мм)	
3	



ЭЛЕОНОРА НАРАНОВИЧ,
операционный директор ООО «ПКФ ГК «ДиПОС»

О РОСТЕ ЦЕН НА МЕТАЛЛОПРОКАТ И ВАРИАНТАХ ФИКСАЦИИ СТОИМОСТИ СТЕЛЛАЖНЫХ КОНСТРУКЦИЙ


Анализируя ситуацию на рынке металлопроката, мы действительно отмечаем, что после довольно длительного периода стабильных цен наметилась тенденция к росту. Уже на март цены выросли на 2-4 тыс. рублей в зависимости от вида продукции, в апреле также ожидается некоторое повышение. На наш взгляд повышательный тренд имеет вполне объективные предпосылки. В прошлом году выпуск стали и проката в России уменьшился и пока возвращения к прежним показателям не предвидится. Дистрибьюторы металлопроката столкнулись с дефицитом из-за низкого объема запасов на складах. Дополнительным ограничивающим фактором являются плановые ремонты металлургического оборудования, традиционно проводимые в марте-апреле.

Кроме того, мы наблюдаем серьезное оживление и на внешнем рынке металлургической продукции, в первую очередь в странах Азии и Ближнего

Востока. Особенно резкий подъем цен произошел в ожидании широкомасштабных восстановительных работ в Турции. У металлургов есть основания полагать, что рост мировых цен еще не достиг своего пика.

Безусловно, эти тренды не могут не волновать компании, которые управляют складами и планируют закупку стеллажных систем. Их стоимость пропорционально растет вместе с увеличением цен на металлопрокат, ведь именно он составляет до 70% стоимости стеллажа. Один из ключевых вопросов, который нам задают чаще всего, связан с возможностью длительной фиксации цен на стеллажное оборудование. Здесь все зависит от масштаба и сроков реализации проекта. Оптимальным решением со стороны производителей стеллажных систем является организация возможности хранения достаточного запаса металла, которого хватит для того,

чтобы зафиксировать цену на разумный период. Так как складской запас это довольно серьезное отвлечение оборотных средств, то позволить себе такую «роскошь» могут только крупные компании, прочно стоящие на ногах. У группы компаний «ДиПОС» есть свой сервисный металлцентр в Иваново, складские мощности которого позволяют хранить до 60 тыс. тонн металлопроката. Это дает нам возможность даже в период роста фиксировать цену на нашу продукцию и выполнять свои обязательства перед заказчиками даже в больших проектах. Кроме того, помимо стеллажных конструкций, мы сами производим прессованные и сварные решетчатые настилы, у нас есть цех горячего цинкования. Поэтому наша компания может оказать заказчику полный сервис: от проектирования до изготовления и монтажа.



Значение имеет только вдохновение,
если оно есть – для него найдутся
материалы и технологии.

«ДиПОС» НА ДОРОГАХ РОССИИ

ДМИТРИЙ ХОРОШКО, водитель СК «ДиПОС-Санкт-Петербург»

«Взаимовыручка – это про нас»

Мне вообще моя профессия по душе, а сейчас работать – особое удовольствие: в ноябре я получил новый автомобиль Scania, чему несказанно рад! К машине отношусь бережно, всегда стараюсь соблюдать чистоту, коллеги даже шутят: «У тебя как в операционной». За техническим состоянием слежу постоянно. Хорошо, что наш механик слышит водителей и заблаговременно совместными усилиями все неполадки устраняются. Ведь наши машины должны работать, а не простаивать: в конце концов, для каждого водителя автомобиль – это кормилец.

В петербургском филиале ДиПОСа я работаю почти пять лет. За это время успел привыкнуть ко всем рабочим процессам и установленным правилам, так как сам стараюсь жить по правилам. Коллектив у нас очень дружный, отношения наладились легко, все друг друга понимают, в любой момент готовы сразу прийти на помощь и поддержать. Взаимовыручка – это про нас.

Мы с друзьями и после работы любим заниматься ремонтом и доработками автомобилей – получаем тем самым новые знания и совершенствуем навыки. Ну и, конечно, в свободное время я занимаюсь воспитанием ребенка, его культурным развитием. Прогулки по Петербургу, по музеям – это что-то невероятное и очень познавательное не только для ребенка, но и для меня.

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ, водитель СК «ДиПОС-Москва»

«Мы даже собирались с коллегами по выходным»

Еще в детстве я хотел стать водителем, и детская мечта сбылась. Начал я свою работу на небольших машинах, потом уже стал водить грузовые. В ДиПОСе с 2005 года. Рейсы у нас не длинные, до тысячи километров, обычно в пределах Москвы и Московской области. Атмосфера в нашем коллективе отличная, раньше мы даже собирались с коллегами по выходным. Теперь эта традиция ушла: отработал и домой. Но для меня по-прежнему ДиПОС – это жизнь.



ВАСИЛИЙ РОГОЖИН, водитель СК «ДиПОС-Москва»

«Теннис развивает скорость реакции, что важно за рулем»

Наша работа очень серьезная и ответственная. Бывает тяжело, но все равно тянет в рейс. Я водитель в ДиПОСе с 1998 года. Люди у нас хорошие, честные, уважают друг друга, всегда поддержат. На работу я иду с удовольствием, но и после работы не скучаю: мое хобби – настольный теннис. Он развивает скорость реакции и координацию. После игры в теннис и за рулем чувствуешь себя спокойнее.



МИХАИЛ МАКАРОВ, водитель СК «ДиПОС-Москва»

«У нас сложилась хорошая традиция – всем помогать»

Каждый мой рейс интересен по-своему. В поездках не соскучишься. Сегодня, например, я заезжал в такой проезд, где легковая машина еле-еле проходит. Другой бы взял и сказал: «Я так заезжать не буду!» А я сумел проехать благодаря опыту и мастерству. Заезжал передом. Сложил зеркала с одной и с другой стороны, протиснулся. У меня зеркал-то много: есть боковые, есть бордюрные. Я заезжал по бордюрным: смотрел, чтобы по миллиметрам все проходило...

Мне нравится моя работа. Тем более что коллектив у нас очень хороший, дружный, всегда все друг другу помогают, поддерживают по любым вопросам, без разницы о чем попросишь.

А в свободное от работы время я помогаю приютам для животных. Есть у нас в Люберцах клуб, в котором сложилась такая традиция – всем помогать. И я один из его участников. Мы ездим в приют «Некрасовский», привозим необходимые для животных вещи, гуляем с собаками, делаем их жизнь более счастливой. Помогаем мы не только животным, но и людям – в том числе и автомобилистам на дорогах.



АНДРЕЙ ХОТАЛЕВ, водитель СК «ДиПОС-Москва»

«Здорово отправляться в рейс на новой машине»

Я работаю водителем с 1996 года, доставляю металл строительным компаниям. Самая дальняя доставка была в Барнаул – длилась 14 дней. В рейсах, как в путешествиях, можно знакомиться с разными городами, любоваться архитектурой и, конечно, природой. А еще здорово, что у нас есть новые машины, столовая и выплаты премий.



НОВАЯ ЛИНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЛОСКИХ КАРКАСОВ

На производственно-складском комплексе в г. Лыткарино установлена австрийская автоматическая линия по производству плоских арматурных каркасов. Данная продукция применяется при армировании различных железобетонных изделий и конструкций.

О работе нового оборудования рассказал директор по производству Кирилл Анисимов:

«Преимущество данной линии заключается в возможности изготовления каркасов одновременно в два потока, благодаря чему производительность увеличилась соответственно в два раза. Также новое оборудование более универсальное, т.к. на нем используются различные виды арматуры и проволоки и выпускаются каркасы с двумя, тремя и четырьмя продольными прутками.»

ВОЗМОЖНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ:

диаметр
продольного прутка

4-20 мм

количество
продольных прутков

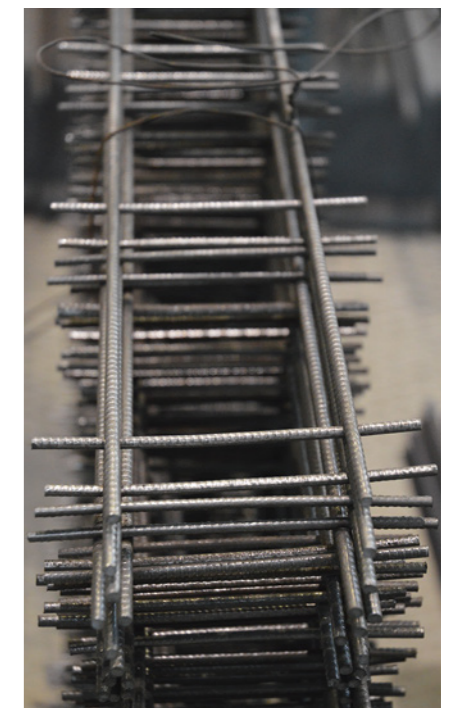
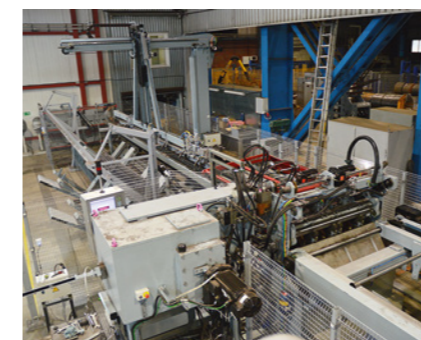
2-4 шт

диаметр
поперечного прутка

4-12 шт

шаг

от 50 мм
далее бесступенчатый





МЕТАЛЛ

В МЕТРО

В метростроении применяются изделия из чугуна, стали и алюминия. Стальные элементы – арматура, сваи, анкеры, элементы рельсового пути. Облицовочные элементы сделаны из алюминия.

- ♦ Из стального проката изготавливают уголки, двутавровые балки, швеллеры, железнодорожные рельсы. Стальную арматуру гладкого и периодического профиля применяют для армирования железобетонных конструкций. Кроме толстой стержневой арматуры используют арматурную проволоку диаметром от 3 до 8 мм.
- ♦ Из арматурной стали периодического профиля изготавливают также анкеры, бурильный инструмент, кузнечные изделия (скобы, хомуты, накладки) для устройства временной деревянной крепи и других конструкций, подвески трубопроводов.
- ♦ Для устройства временного крепления вертикальных стен котлованов используют сваи из стальных двутавровых балок или шпунтовые сваи (сваи плоского, корытообразного или Z-образного профиля, длинные кромки которых выполнены в виде «замка» с пазом). При соединении таких свай образуется сплошная свайная стенка без зазоров. Для распорок используют стальные трубы.
- ♦ В качестве металлической изоляции ответственных подземных сооружений в местах высокого напора подземных вод применяют листовую сталь толщиной 8–12 мм. Металлические конструкции, особенно стальные, подвержены коррозии, этот процесс усиливается во влажных условиях, поэтому на поверхность металлических конструкций наносят лакокрасочные покрытия в два слоя.
- ♦ Подача электрического тока к поездам метро осуществляется не по проводу, как у наземных электричек и трамваев, а по специальному металлическому контактному рельсу, который устанавливают в нижней части тоннеля в непосредственной близости от пути. При движении поезда по нижней кромке контактного рельса скользит вагонный токоприемник.
- ♦ В последние годы все более широкое применение в метростроительстве находят алюминиевые сплавы, которые обладают высокими механическими свойствами и хорошей коррозионной стойкостью, а потому не требуют окраски. Профили из алюминиевых сплавов используют для устройства подвесных потолков в эскалаторных тоннелях и на станциях, для облицовки путевых стен и колонн.
- ♦ Чугунные тюбинги отливают из серого чугуна, обладающего высокой устойчивостью против коррозии. При отливке тюбингов завод ставит на каждом из них свой знак, номер плавки, а также марку тюбинга, указывающую его место в кольце обделки. Знак ставят на внутренней поверхности спинки тюбинга вблизи отверстия для нагнетания.



Интерьер станции метро «Маяковская»

НА ВКУС И ЦВЕТ: АЛЮМИНИЙ В МОСКОВСКОМ МЕТРО

Алюминий практически вездесущ, а в современном метро просто незаменим. Он легок и хорошо держит форму, оттенки и варианты фактуры разнообразны: от стеклянисто-глянцевого до плотного матового. Вашему вниманию – обзор новых станций московского метро, в дизайне интерьеров которых использован окрашенный алюминий.

Алюминий, элемент №13 в периодической системе Д.И. Менделеева, почти незаменимый в современном строительстве, в отделке интерьеров московского метрополитена начали использовать сравнительно поздно. Поначалу в подземке Страны Советов, сразу задуманной как дворец, использовали традиционную бронзу – например, на «Площади Революции», или авиационную сталь – на «Маяковской».

Передовой и быстро приобретающий свойства эффектного и экономного материала алюминий в московском метро появился в период «оттепели» – в 1960-е и 1970-е. Одно из ярких решений – золотистый анодированный свод станции «Авиамоторная» на «желтой» линии №8.

Сейчас алюминий, материал недоро-

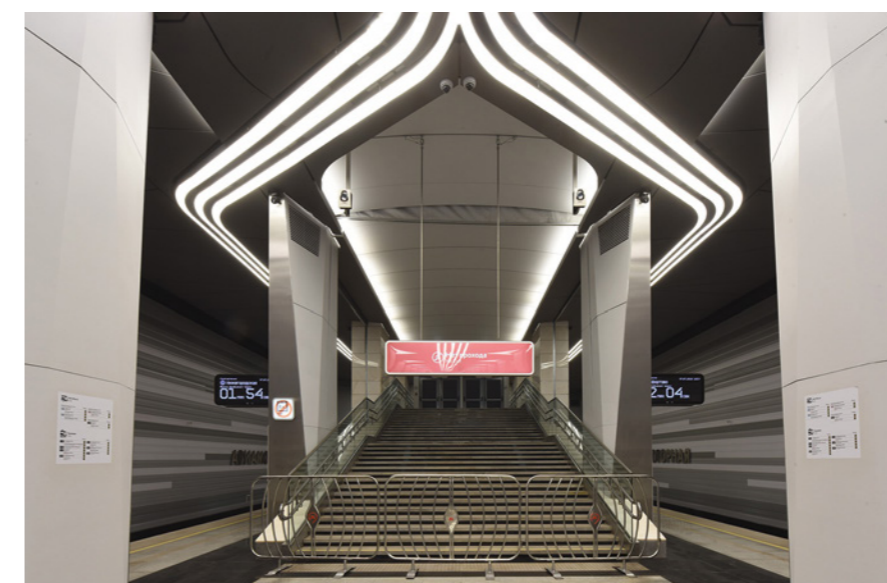
гой, разнообразный и долговечный, часто используется в новых станциях московского метро.

По прошествии сорока лет у советской станции с золотым потолком появилась соседняя, новая **Авиамоторная**, – ее вестибюль был открыт в присутствии мэра Москвы совсем недавно, в марте 2020 года. В образном реше-

нии отталкивались от «авиационного» названия станции, поэтому общую тональность формирует серый металл: сталь и алюминий. Граненые колонны напоминают «стальные руки-крылья», а полосы разных оттенков серого на стенах обозначают воздушные потоки, хотя они также созвучны и движению поездов.



Интерьер станции метро «Авиамоторная», 1979



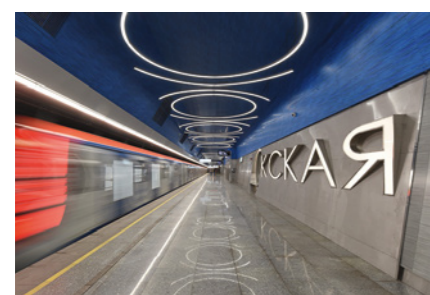
Следующая по «розовой» Некрасовской ветке №15 после Авиамоторной – станция **Нижегородская**. Особенно хорош открытый тогда же, весной 2020 года, входной вестибюль: с далеко вынесенным козырьком, белыми колоннами снаружи и внутри, с гигантским и светлым внутренним пространством, выразительным благодаря потолку с крупной волной из лент перфорированного металла.



На станции **«Солнцево»** панели покрывают круглые колонны и скругленные пилоны, так же как и прорезанный «сырными дырками» светильников молочно-белого цвета потолок. Они создают ровный фон, помогая авторам создать цельный и гармоничный «солнечный» образ, избегающий лобовых обозначений-«лучиков», но передающий идею солнца через белый свет, который, как известно, есть сумма всех известных опике лучей. Впрочем, один знаковый элемент здесь присутствует – большой желтый «солнечный» круг, утопленный в белизне, выполненный с использованием окрашенного алюминия.



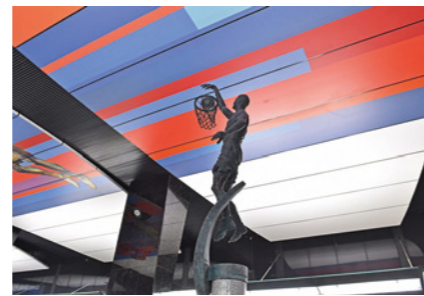
Через одну станцию после ТПУ Рязанская находим станцию **Окская**, также открытую мэром Москвы в марте. Станция мелкого заложения с одним рядом колонн и двумя платформами по сторонам решена крупными пятнами и знаками. Главный и самый заметный из них – потолок, покрытый алюминием ярко-синего цвета с мелкополосатым принтом. Его можно понять как воду и как небо, или как «небесную реку» над головой, что созвучно названию станции Окская.



Концепция станции **«Хорошевская»** разработана архитекторами компании «Метрогипротранс», в ее реализации как художники участвовали Никита и Всеволод Медведевы; яркая многоцветная станция целиком посвящена воспоминаниям об авангарде.



В этом ей вторит станция «ЦСКА», расположенная на Ходынском поле и разработанная коллективом «Метро-гипротранса» под руководством Николая Шумакова. Станция «ЦСКА» также перекликается и с «Площадью Революции» – на ней установлены четыре бронзовые скульптуры авторства Михаила Переяславца: лыжник, баскетболист, хоккеист и футболист, причем у каждой из фигур есть реальные спортсмены-прототипы.



Общая для нескольких станций мелкого заложения объемно-пространственная композиция объединена преобладанием алюминия металлического серого цвета, создающего очень сдержанный и спокойный, техничный фон для ярких цветных вставок подсвеченного стекла с цифровой печатью на расширяющихся кверху колоннах, выстроенных в один ряд по центру вестибюля. Каждая станция приобрела таким образом свой преобладающий цвет, легко различимый даже краем глаза из окна вагона, что позволяет пассажирам легко ориентироваться, несмотря на типовую природу станций.

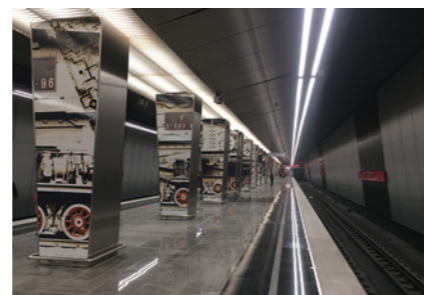
В той же теме ярких принтов на нейтральном металлическом фоне решена станция «Мичуринский проспект» – первая в Москве станция полуподземного типа. В отличие от трех названных выше, она освещена естественным светом, ее вестибюль просторнее и разделен двумя рядами колонн. Принты на стекле – яркие красно-оранжевые, в память о знаменитом биологе украшенные рисунками цветущих и плодоносящих яблонь – играют здесь большую роль. Важная особенность станции – развитая и эффектная входная группа, которая состоит из двух павильонов и включает в себя переход над проспектом.



«Ломоносовский проспект» выделен звонким синим цветом с белыми числами, складывающимися в последовательность Фибоначчи. Математические символы намекают на то, что от станции можно за несколько минут добраться до главного здания МГУ.



На станции «Раменки» радостные салатово-зелёные поверхности с изображением стилизованных деревьев призваны напомнить о когда-то густых лесах этого района.



Станция «Минская» посвящена военной технике – из-за близости музея ВОВ и выставки боевых машин на Поклонной горе.



Источник:
<https://archi.ru/tech/85905/na-vkus-i-cvet-alyuminii-v-moskovskom-metro>



«**Наша главная стратегическая цель –
качественное развитие.**»

Александр Дроздов,
генеральный директор
«Верхневолжского СМЦ»



АРКАДИЙ КОЛИКОВ,
начальник ИМЦ
«Верхневолжского СМЦ»

Аркадий Анатольевич, расскажите, пожалуйста, почему у сотрудников инструментально-механического цеха спецодежда песочного цвета?

Неожиданный вопрос. У военных в спецподразделениях, которые занимаются определенными задачами, униформа тоже отличается от типовой уставной и в целом расцветок «милитари». В целом песочный цвет достаточно «инженерный», есть в нем своеобразный технический дух. Мне нравится. По сути, мы и есть техническое подразделение, которое отличается спецификой производства. Мне кажется, работники и других подразделений должны быть одеты в свою знаковую спецодежду, чтобы можно было понимать, кто из какого цеха, для отсутствия шаблонности.

Есть ли требования к образованию при наборе сотрудников?

Есть требования к соискателям с рабочей специальностью. Желательно, чтобы и опыт, и профессия соответствовали нашим условиям труда и парку оборудования.

Берете ли вы сотрудников без опыта?

Берем, но все индивидуально, это зависит только от кандидата. Кадровый дефицит очень ощущаем. На сегодняшний момент количество выпускников технических профессий в России значительно снизилось, как и качество их подготовки. В основном обучают стандартным специальностям: токарь, фрезеровщик и т.д., то есть для работы на универсальных станках, не соответствующих современному автоматизированному оборудованию и новым

технологиям. Поэтому человека без опыта проще найти и подготовить к новой для него специальности, главное, чтобы у кандидата было желание изучать и развиваться, ну и хотя бы базовые знания в машиностроении и чтении конструкторской документации.

Обучение вы проводите сами?

Да, конечно, от простого к сложному по этапам производства. Стажировка, наставничество - наша отработанная практика. Станки сложные, дорогостоящие, и любая ошибка чревата большими потерями: или браком продукции, или поломкой станка. Тут даже важнее не руки, а мышление. Человек должен думать на шаг вперед, как шахматист. Желательно, чтобы у человека было абстрактное мышление, чтобы он видел не просто чертеж, а представлял себе методику производства с этапами и технологией.

Новые сотрудники сейчас требуются?

Да, конечно. Мы развиваемся, покупаем новое оборудование, расширяем мощности.

Какое оборудование закупаете?

Прежде всего, импортное и под те направления в металлообработке, которые нужно усиливать и развивать. С российским станкостроением последние десятилетия непростая ситуация. К тому же они в полной мере не соответствуют современным требованиям. Другое дело – импортное оборудование. У импортных станков современное программное управление, обширный функцио-

нал, возможности и подстраиваемые под заказчика опции. Так, например, к нам поступит вертикально-фрезерный обрабатывающий центр с ЧПУ и горизонтальный токарный металлообрабатывающий центр с ЧПУ известной в России, да и в целом в мире южнокорейской фирмы Doosan. Договоры заключены, ожидаем поставку. Сейчас изучаем новую для нас технологию, реализованной в японском копировально-прошивном станке фирмы Mitsubishi. Опыт эксплуатации показывает надежность данного производителя. Также стоит отметить, что мы прорабатываем реализацию вакуумной термической обработки металлов. Для нас эта услуга тоже новинка, но очень востребованная в изготовлении штамповой останки. Это план-минимум по внедрению нового оборудования и технологий на текущий год.

Вы изготавливаете детали не только для внутреннего использования, но и сторонним организациям?

Да, безусловно. Мы стараемся брать в производство что-то интересное, на чем можно не только заработать, но и получить новый опыт. Также в независимости от нашей загруженности мы поддерживаем постоянных клиентов компании, кто приобретает основную продукцию предприятия и при этом обращается непосредственно в ИМЦ за помощью в изготовлении деталей под свои потребности.

Каков объем заказов со стороны?

Это зависит от нашей загрузки. Если мы относительно свободны, то это может составлять и 20%.

ИМЦ – СЕРДЦЕ ЗАВОДА

А если загрузка высокая, например, в ремонтные зимние месяцы, то мы вообще стараемся не брать сторонние заказы. Кроме ремонта и изготовления запчастей мы еще занимаемся выпуском оборудования. Конструкторский отдел компании постоянно выдает в производство ИМЦ новые узлы, оснастку и даже станки.

Какие были последние разработки?

У нас сейчас в производстве находится объемный проект, а именно линия подготовки связующей полосы. Недавно закончили изготавливать разматывали, сейчас изготавливаем роторный блок на крученный квадрат, сборный нож. Интересного и разнообразного много.

В России есть еще такие подразделения, как инструментальный цех?

Конечно есть. Есть и более крупные, чем мы. Просто у всех специфика разная. Для кого-то это основной вид деятельности. Мы же как производственный цех только на пути становле-

ния, пытаемся оторваться от «текучки» и рутины, двинуться немного в науку и технологии, заняться импортозамещением. К примеру, сейчас перед нами стоит задача по освоению производства штамповой оснастки, которая используется в прессах. Такие высокотехнологичные узлы требуют как серьезного инженерного подхода, так и использование соответствующего оборудования. Задача правильная, интересная, потому что в России лишь единицы на высоком профессиональном уровне занимаются производством штампов.

В современных реалиях заказывать оснастку за границей практически невозможно, а если и возможно, то сроки и цены очень велики. Конечно, выгоднее и правильнее производить все у себя дома, на своей площадке. В этом наша определенная стратегическая безопасность.

Для решения новых задач вы применяете свои знания или советуется с коллегами?

Работа не может быть выполнена одним человеком. С точки зрения знаний и опыта, а именно инженерного опыта, необходимо работать в команде. Поэтому и существуют такие понятия как «инжиниринговый центр», «Сколково», где работают высококвалифицированные специалисты, которые в совокупности дают общий результат. Ведь не зря говорят: «эффективность одного человека - 100%, а эффективность двух человек не 200%, а гораздо выше».

Работа не может быть выполнена одним человеком. С точки зрения знаний и опыта, а именно инженерного опыта, необходимо работать в команде. Поэтому и существуют такие понятия как «инжиниринговый центр», «Сколково», где работают высококвалифицированные специалисты, которые в совокупности дают общий результат. Ведь не зря говорят: «эффективность одного человека - 100%, а эффективность двух человек не 200%, а гораздо выше».

Аркадий Анатольевич, вы работаете у нас недавно. Каковы ваши впечатления?

Мне коллектив нравится, он высококлассный и сплоченный. Компания присутствует на рынке давно, стабильно обеспечена заказами и самое важное – думает о будущем, развивается, вкладывая в это силы, средства и при этом не забывая о сотрудниках. Это вселяет уверенность, помогает сосредоточиться на работе и не думать о завтрашнем дне. Стабильность – признак мастерства!



Были ли у вас планы привести что-то новое?

Любому новому человеку сначала нужно время, чтобы понять, чем живет компания, какова ее философия, тенденции развития и приоритеты. Далее возникают мысли о том, что нужно в текущий момент времени и в будущем. Основное, что сейчас нужно - это приумножить то, что есть, исправить ошибки и развиваться, исходя из новых вызовов рынка, но ничего кардинально менять не надо. Не зря у инженеров есть поговорка: «Не нужно ремонтировать то, что работает».

Какие сложности у вас были в начале работы на Верхневолжском СМЦ?

Большая компания, сложно было всех и все запомнить. Нужно было каждого узнать по имени-отчеству, кто чем занимается, и кто ответственный за определенное направление. А еще ведь есть структура цехов, парк оборудования и виды продукции, которую выпускает предприятие. Трудностей не возникало, была лишь своя специфика.

Какие были самые необычные заказы?

Мы же не серийное производство! У нас каждое изделие уникально, оно практически не повторяется при следующем выпуске. У нас каждая деталь необычная, начиная от самого просто вала и заканчивая штамповой оснасткой.

Расскажите про коллектив, может быть у вас есть традиции?

Самое важное - это люди. Можно купить море суперсовременного оборудования, заставить им весь цех, но, если нет грамотных сотрудников и слаженного коллектива, это все бесполезно. Вернусь к традициям. Например, я стараюсь прививать ребятам традицию взаимоуважения. Что это значит? Во-первых, чтобы люди обращались друг к другу по имени-отчеству. Казалось бы, это мелочь. На самом деле нет! Когда человек обращается к другому по имени и отчеству, это совсем другой уровень ответственности. Это уже не то общение, к которому мы привыкли в повседневной жизни, в семье и т.д. Оно определенным образом влияет на мировоззрение, на самооощу-

щение. Во-вторых, мы обязательно поздравляем друг друга с днями рождения, юбилеями, значимыми событиями, чтобы привнести приятную нотку в рабочую обстановку.

У вас есть жизненный девиз?

Есть одно высказывание, которое я периодически вспоминаю: «Вся суть сокрыта в мелочах».

Есть ли у вас хобби?

Я люблю заниматься «железом», то есть какими-то разработками, идеями. Всем, что связано так или иначе с техникой, машиностроением. Дома постоянно что-то конструирую, изготавливаю, ремонтирую. Понятно, что своими руками. А еще - охота, рыбалка. Даже по большей части охота.

Кем вы хотели стать в детстве?

Еще с детства отец приучал меня к технике, и я с маленького возраста уже ковырялся с велосипедами, мопедами, мотоциклами. Я уже сразу понимал, что так или иначе буду работать с техникой.

Это не надоедает?

Это не может надоесть, потому что каждый день что-то новое. Это как у повара! Вы же не готовите изо дня в день одно и то же блюдо, вы готовите что-то разное. А еще если вы его еще и распробуете - начинают звучать разные вкусы, разные эмоции. Здесь то же самое: удовольствие от результата.

Вы анализируете свою деятельность?

Стараюсь анализировать, но пока для полного анализа недостаточно инструментов. Производство изделий по конструкторской документации у нас работает по старой советской методике. Я не скажу, что она плохая - это вполне отработанная система. Но она не отвечает современным требованиям, как к поточному, многозадачному производству. Анализировать можно только цифры, а для того, чтобы этого достичь, мы развиваем направление по цифровизации производства, чтобы полностью перейти на безбумажный процесс, где можно будет работать с большой базой данных и снизить влияние «человеческого фактора» и бонусом сэкономить ресурсы.

Какие самые крупные достижения у цеха?

Завод работает - это самое главное достижение. Не было еще случая, чтоб мы не смогли что-то сделать. Где-то смекалка, где-то наш пылкий русский ум и изобретательность, золотые руки сотрудников. Все это позволяет производственным линиям безостановочно работать в наше непростое время. Оборудование на предприятие импортное, и есть сложности с запчастями, сервисом. Ответственность ложится на плечи сервисных и технических служб, и все равно справляемся, работаем, не останавливаемся.

Каким качествами должен обладать начальник инструментально-механического цеха?

Мне кажется, у начальника ИМЦ нет каких-то отличительных качеств. Самое важное по моему мнению - спокойствие в любых ситуациях. Сконцентрированность, целеустремленность, уважение к коллективу и к окружающим людям, потому что никакой начальник цеха никогда не сможет работать, если у него не будут выстроены взаимопонимание с коллективом. Конечно, есть своя специфика, нужно разбираться в машиностроении, причем знания должны быть разносторонние, а не узконаправленные.

Что вы думаете о планах развития?

Хотелось бы максимально обновить и дооснастить парк оборудования. Ведь у нас есть еще даже «пержитки советского прошлого». И если смотреть на перспективу, нужно задумываться над реализацией нового цеха, мы уже на данном этапе ограничиваемся в площади. Бытует мнение, что у инструментально-механического цеха вспомогательная функция на предприятии. Но ведь это не просто цех, это сердце завода! Если этот цех не будет работать, выпускать запчасти и оснастку, то завод встанет! А если мы сместимся в наукоемкую, высокотехнологичную сферу, то соответственно, и заказы будут дорогостоящие, прибыльные для компании. Получается, как бы «завод в заводе». Это правильное направление, его надо стараться развивать. И мы сообща обязательно этого достигнем!

У вас есть сотрудники, которые работают давно?

Некоторые сотрудники в этом году отмечают 20-летний юбилей работы на предприятии. Так, например, Григорий Алексеевич Леус - шлифовщик, Александр Юрьевич Багров - заточник. Мы ими безусловно гордимся, ценим и уважаем за опыт, мастерство и мудрость. Да и в целом основной состав перешагнул пяти и десятилетний юбилей работы, что считается достаточно много на современном рынке труда. У нас разный возраст, но мы всегда опираемся и на тех, кто с опытом, кто может его передать и научить, стараемся вовлекать молодежь, думая о нашем общем будущем.



«ДиПОС» В РЕЙТИНГЕ ВЕДУЩИХ ПОСТАВЩИКОВ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

В независимом рейтинге лучших российских производителей и трейдеров продукции из черных и цветных металлов за 2 полугодие 2022 года, составленном экспертами ИИС «Металлоснабжение и сбыт», группа компаний «ДиПОС» традиционно заняла места в десятке ведущих поставщиков металлопродукции по всем направлениям работы.



ДиПОС в тройке крупнейших поставщиков листового проката, в пятерке – по оцинкованному и окрашенному прокату и в десятке – по листовому прокату и стальным трубам, а также как универсальный поставщик. Рейтинг составлен на основе анкет, полученных от покупателей метал-

лопродукции, результатов опроса экспертов рынка металлов, а также комплексного анализа деятельности компаний. При определении лучших компаний учитывались следующие критерии: динамика развития бизнеса, объемы поставок, уровень сервисного обслуживания,

качество продукции, надежность поставщика в части выполнения договорных обязательств, открытость в предоставлении информации. Мы гордимся работой всей команды группы компаний «ДиПОС» и стремимся к покорению новых высот!



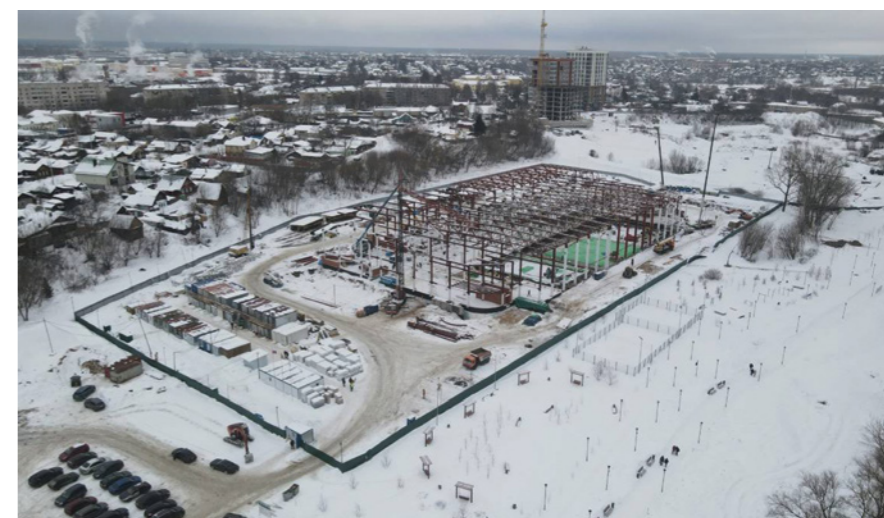
МЕТАЛЛОПРОКАТ ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ПОБЕД

«Верхневолжский СМЦ», ивановский филиал группы компаний «ДиПОС», поставляет металлопрокат для строительства Дворца водных видов спорта в г. Иваново.

Это долгожданный и значимый проект для города и области. В спорткомплексе будет 25-метровый бассейн на 6 дорожек, детский 12-метровый бассейн и 50-метровый бассейн олимпийского размера на 10 дорожек. Кроме того, будет зал «сухого» плавания, сауна, тренажерный и хорео-

графический залы, детская игровая комната, медицинский и массажный кабинеты, тренерские, кафе, конференц-зал.

В данный момент возводят металлический каркас здания и чашу бассейна. Завершить стройку планируют в 2024 году.





АЛТАЙСКИЙ МЁД

Алтайский мёд традиционно считается самым лучшим. Он наделён особыми целебными свойствами и уникальным вкусом и ароматом благодаря неповторимому сочетанию климата, экологии и минерального состава почв, на которых произрастают дикие растения-медоносы. В результате сибирские породы пчёл создают мёд разнообразных сортов с повышенным содержанием ферментов и других полезных веществ. В нём содержатся необходимые витамины и минералы, которых так не хватает организму в период инфекций. При этом углеводы мёда (глюкоза и фруктоза) моментально усваиваются организмом. Вкуснейший алтайский мёд повышает иммунитет, делает человека устойчивым к простудным заболеваниям и вирусным инфекциям, наполняет силой и энергией.





НАЙДИ 5 ОТЛИЧИЙ

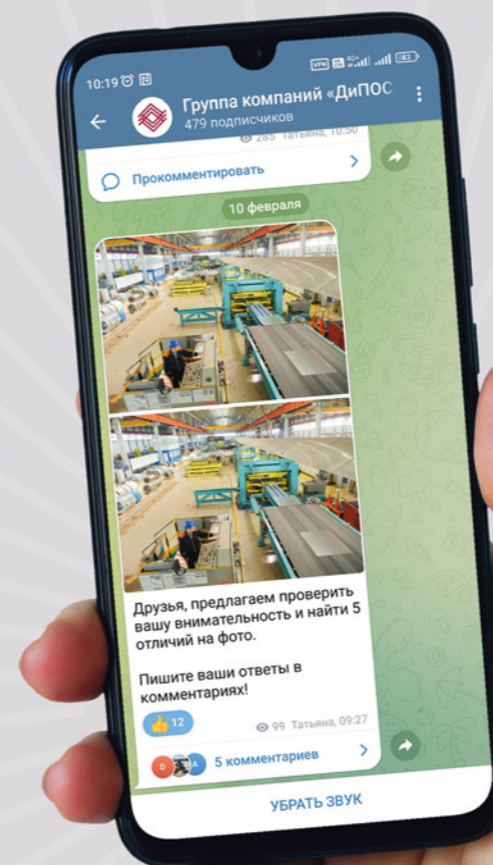
Друзья, предлагаем вам проверить вашу внимательность и найти 5 отличий на фото.



ДиПОС НА СВЯЗИ!

Друзья, приглашаем вас присоединиться к официальным сообществам группы компаний ДиПОС в социальных сетях! Вы будете в курсе самых свежих новостей, познакомитесь с ассортиментом нашей продукции и увидите фотоотчеты с корпоративных мероприятий.

ДЛЯ ПЕРЕХОДА ОТСКАНИРУЙТЕ QR-КОДЫ КАМЕРОЙ ВАШЕГО МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА.





СТАЛЬНОЕ СЛОВО

март 2023

Учредитель:

ООО «ПКФ «ДиПОС»

Адрес редакции:

125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 12, стр. 8

E-mail: reklama@dipos.ru

Главный редактор:

Татьяна Ивкина

Заместители главного редактора:

Анна Сергиенко, Ксения Таирбекова

Корреспондент:

Мария Столярова

Тираж 998 экз.

Распространяется бесплатно.

Перепечатка материалов разрешается только
со ссылкой на источник информации.



www.dipos.ru