

# СТАЛЬНОЕ СЛОВО

БУДУЩЕЕ МЕТАЛЛА – ЗА ДЕЛОМ И ПОСТОЯНСТВОМ

№ 5

Март 2011 г.



ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ДИПОС**  
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

[www.dipos.ru](http://www.dipos.ru)

## В НОМЕРЕ



стр.

РАЛЛИ-КОМАНДА:  
КРАТКО О  
МНОГОМ

стр.

РЕВОЛЮЦИЯ В  
ПРОИЗВОДСТВЕ  
ПРОФИЛЕЙ

4

стр.

ЗОЛОТЫЕ  
КАДРЫ

6

стр.

## ОТ РЕДАКЦИИ

### Дорогие читатели!

2011 год мы начинаем с подведения итогов 2010 года, который стал для компании «ДиПОС» поистине динамичным и знаковым – это год выхода из кризиса, полного восстановления сил.

Генеральный директор ООО «ПКФ «ДиПОС» Дроздов Александр Иванович рассказал нашей редакции о планах на будущее. Конечно, мы особенно обращаем внимание на награды и достижения, результаты, благодаря которым можем спокойно вздохнуть и с уверенностью сказать, что готовы двигаться дальше и покорять новые вершины. От 2011 года мы ждём продолжения своих успешных историй и не применём рассказывать о них в новых выпусках корпоративной газеты.

В номере мы рассказываем о нашей корпоративной жизни. Главным событием 2010 года для нас стало совершеннолетие – компании исполнилось 18 лет! Смотрите фоторепортаж этого события на стр. 2. Поздравить управляющую компанию приехали в Москву представители всех регионов, входящих в группу. Кроме того, на страницах газеты они делятся новостями и рассказывают своё видение дальнейшего развития. Блиц-интервью директоров компаний «СмолМетТорг» и «ДиПОС-Спб» читайте на стр. 5.

## СОБЫТИЕ

### Компании «ДиПОС» исполнилось 18 лет

Знаковым событием для ООО «ПКФ «ДиПОС» в 2010 году стало 18-летие.

Девиз компании «Дело и Постоянство» позволяет успешно развиваться, двигаясь вперёд, и быть надежным и обязательным Партнёром. За годы существования компания установила добросовестные взаимоотношения со многими металлургическими комбинатами и сталепрокатными заводами России и ближнего зарубежья. Путь становления ООО «ПКФ «ДиПОС» проходил от крохотного помещения в центре Москвы – к группе компаний, объединившей ряд крупнейших региональных сервисных металлоцентров в восьми городах Российской Федерации.

Сегодня компания чётко осознаёт потребности клиентов, из года в год повышая уровень качества продукции, вводит в эксплуатацию новое производственное оборудование, осваивает новейшие технологии и улучшает уровень сервиса.

Основным конкурентным преимуществом Группы на рынке является существенный объём собственного производства.



«ДиПОС» производит продукцию из металлопроката для строительной, автомобильной, топливно-энергетической, маши-

ностроительной, электротехнической и других отраслей.

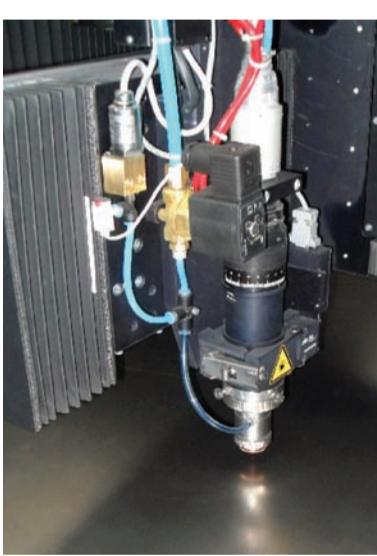
О том, как компания отпраздновала 18-летие, читайте на стр. 2

## НОВОСТИ

### Быстрая и эффективная обработка листового металла

Компания «ДиПОС» расширила спектр услуг по переработке металла. Получить детали высокого качества можно благодаря технологии лазерной резки. Станок для резки листового металла – сложнейшее устройство, требующее серьезных капиталовложений. Сегодня в условиях современного промышленного производства очень важно использовать высокотехнологичное оборудование. Именно поэтому в ноябре на «Верхневолжском СМЦ» компания ввела в эксплуатацию станок лазерной обработки. Он предназначен для лазерного раскроя широкого спектра листового металла.

Преимущество нового оборудования состоит в том, что на нём установлен иттербийовый лазер мощностью 2 кВт, который позволяет достигать большой плотности энергии на материале



чения.

Лазерное излучение от иттербийового лазера передается по оптоволокну непосредственно в зону фокусирующей головки, что значительно упрощает кинематическую схему станка. При применении CO<sub>2</sub> лазера необходима организация оптического тракта с применением отражательной оптики, а это ведет к снижению надежности работы системы в целом. КПД волоконного лазера составляет 25%, (в отличие от КПД CO<sub>2</sub> лазера - 8-10%).

Также данное оборудование позволяет выполнять гравировку (например, название или код детали, информационные таблички и т.д.)



за счет меньшей длины волны излучения иттербийового лазера, нежели у CO<sub>2</sub> лазера. Благодаря волоконному лазеру у готовой продукции получается меньше ширин реза и для резки требуется небольшая мощность излу-

## НОВОСТИ

### Компания «ДиПОС» подтвердила звание клиентоориентированной компании

Компания «ДиПОС» приняла участие в 16-й международной выставке «Металл-Экспо-2010», проходившей на ВВЦ в павильоне №75 с 9 по 12 ноября 2010 г. Представительный форум металлургов посетили руководители и специалисты компаний.

Во время работы выставки были подведены итоги традиционных конкурсов, проводимых ежегодно среди металлургических предприятий.

«Верхневолжский СМЦ», региональное представительство компании в г. Иваново, получило Гран-при конкурса «Лучший СМЦ России 2010»

Кроме того, «ДиПОС» стал лауреатом конкурса «Лучший интернет-проект среди металлургических и металлогорловых компаний России и стран СНГ 2010». Кубок был вручен компании в номинации «Сервис», что подчеркивает удобство сайта для работы покупателей.

Новый сайт компании «ДиПОС» представила этой осенью. В созданной концепции воплощена основная цель – рассказать подробно о деятельности компании и представить ассортимент всей металлопродукции. Подробнее о новом сайте читайте на стр. 6.



## НОВОСТИ



### Компания «ДиПОС» получила диплом Сбербанка «Счастливое возвращение»

Группа компаний «ДиПОС» в лице Дроздова А.И. и Посунько С.Н. была награждена дипломом Сбербанка «Счастливое возвращение».

«ДиПОС» с момента своего основания осуществляет ответственную работу с банками. Со Сбербанком компания сотрудничает уже несколько лет, следуя в работе основным своим принципам – Делу и Постоянству.

## ФОТОРЕПОРТАЖ

## Компания «ДиПОС»: 18 лет в ногу со временем

Своё совершенолетие – 18 лет компания «ДиПОС» отметила в тесном кругу Группы компаний.

«ДиПОС» имеет региональные представительства по всей России. 18-летие головной компании стало отличным поводом для корпоративной встречи и всеобщего веселья.

Праздник состоялся в Атлас Парк Отель. В пятницу 26 ноября все «диносовцы» дружно выехали отмечать День Рождения, – принимая поздравления, делиться положительной энергией и подводить итоги. Вечером состоялся официальный праздничный балет с конкурсами и награждениями. Представители всех регионов поздравили и выразили благодарность основателям Группы компаний – Посунью С.Н. и Дроздову А.И.

«ДиПОС» торжественно присвоил каждому представительству номинацию.

ООО «ДиПОС-СПб» было награждено «За стабильную работу в сложных политикоэкономических условиях».

ООО «Верхневолжский СМЦ» было награждено «За производственную мощь и динамичное разви-



тие».

ООО ПКФ «Алтай-Металл Сервис» было награждено «За лучшую стратегию в бизнесе».

ООО «СмодМетТорг» было на-

граждено «За стабильность и высокую эффективность».

ООО «ДиПОС-Кубань» было награждено «За стойкое преодоление трудностей и покорение Олимпийских строчек».

ООО «Вятский СМЦ» было награждено «За неиссякаемую энергию и стойкий корпоративный дух».

Вечер продолжился игрой в бильярд и зажигательной дискотекой в баре «Морской волк» Атлас Парк Отель. На следующий день в субботу состоялся корпоративный турнир по боулингу. Кроме того, каждый участник праздника мог воспользоваться услугами фитнес-центра и бассейном с сауной.

Корпоративное веселье прошло на «ура!» Праздник подарил всем положительные эмоции и оставил приятные воспоминания.

## С Юбилеем!

**ДиПОСу – 18! С совершенолетием!**  
Всё старше и мудрее ини ДиПОС.  
Шагах смелей, дружище, по планете –  
Держи ответ, и спасибо ставь вопрос.

**Мы разрешим, уладим и разрулим –**  
В Делаах и Постоянстве наш секрет.  
С Иванова, Смоленска, Барнаула  
Твои коллеги шлют привет!

**Что пожелать тебе? – тепла и света!**  
Вседенской славы, мировых побед...  
Кубань, Алтай, Иваново, ДиМЕТА...–  
Дела твои оставили свой след!

**Дроздов и Посунюко – Гарантия и Слово,**  
Достоинство и Честь – им равных не найти.  
А что команда? Рядом. И готова  
118 лет еще пройти.

**И завтра на работу – без вопросов.**  
Как ни крути, а ждёт тебя страна.  
Но как теперь прожить ей без ДиПОСа,  
Без Лыгиной, Десятых, Визуна?

**И пусть порой не всё бывало гладко –**  
Твоя команда рядом и всегда.  
Удачных сделок, прибыли, достатка...  
Да будет так на долгие года!

Каретникова Т.А.



## РЕГИОНЫ

## Директор «ДиМЕТы» рассказал о себе и об особенностях работы компании в Тульском регионе



Мерзлин Николай Иванович родился 7 февраля 1951 года в г. Новомосковске Тульской области.

В период с 1969 по 1971 год служил в армии в звании заместителя командира взвода.

В 1975 году закончил Новомосковский филиал Московского химико-технологического института им. Д.И. Менделеева по спе-

циальности «Машины и аппараты химических производств».

После окончания института Николай Иванович два года работал в Магаданской области геологом-механиком межхозяйственного разведочного экспедиции.

В 1979 году стал инженером – технологом на Донском заводе радиодеталей.

С 1979 по 1986 год работал в Подмосковном научно-исследовательском и проекто-конструкторском угольном институте в должности ведущего конструктора.

В 1986 его перевели в Новомосковское опытно-конструкторское бюро роторной техники, где Николай Иванович проработал до 1992

года в должности ведущего конструктора, а затем главного. Работая на этом месте, он получил 8 авторских свидетельств на изобретения в области машиностроения.

В 1999 году стал одним из учредителей и главным бухгалтером ООО «Промтехнологии». Организация занималась проектированием производством средств механизации для локомотивов и вагонов дено Российской железных дорог.

Таким образом, расположение «ДиМЕТы» позволяет успешно реализовывать металлоизделия, как Тульской области, так и Липецкой, Рязанской областям и в южной части Подмосковья.

На предприятии организованы такие виды услуг, как резка металла в размер, доставка по заявке клиента металла автотранспортом, комплектование сборных вагонов. На территории базы имеются две площадки, оборудованные железнодорожными подъездными путями, на которых можно осуществлять погрузку и выгрузку автотранспорта и вагонов. Крытый склад площадью 9 тыс. кв. м. оборудован двумя мостовыми кранами грузоподъемностью 10 и 5 тонн соответственно. Открытая площадка площадью 5 тыс. кв. м. оборудована козловым краном грузоподъемностью 12,5тн. На предприятии большой ассортимент металлоизделий, производимой группой компаний «ДиПОС». Доставка осуществляется любым удобным для покупателей способом.

Что касается работы компании «ДиМЕТА», то географически предприятие расположено выгодно, – в г. Новомосковске Тульской области в центре Европейской части России на пересечении железных дорог по направлению север-юг, запад-восток и в 18 км от автомагистрали «ДОН» (Москва-Ростов). Расстояние до Москвы – 220км, до Тулы – 55 км, до Рязани

## ИТОГИ

В 2010 году большинство компаний объявили о выходе из кризиса. Каким же оказался прошедший год для Группы компаний «ДиПОС»?

Генеральный директор ООО «ПКФ «ДиПОС»  
Дроздов А.И. рассказал об итогах 2010 года

Александр Иванович, все ли планы удалось реализовать в 2010 году?

Конечно, определенное планирование всегда существует, но в кризисное время всё непредсказуемо. В условиях современной экономической ситуации тяжело делать прогнозы, остаётся только идти в унисон со временем. Базовые параметры, которые присущи нашей компании, – долгое время на рынке, устойчивые партнерские связи и отношения, – привели нас к положительному результату. Мы хотим работать и получать пользу. Это большое достояние. И не только от имени нашей компании, но и к стране в целом. Мы живём благодаря активной части населения, которая всегда готова искать и находить выход из сложившихся проблем и способна принять верное решение.

Какие у компании «ДиПОС» ожидания на 2011 год?

Мы настроены продолжать курс, взятый в 2010 году. Для этого есть и объективные факторы – страна возвратилась к нормальной жизни. Наша группа компаний в 2010 году показала эффективную работу. Прежде всего, управляющая компания в Москве и «Верхневолжский Сервисный Центр» в г. Иваново. Это наше основное производственное предприятие, которое ритмично и результативно работает. Однозначно можно сказать, что 2010 год – это год выхода из кризиса. Мы достигли тех показателей, которые были в 2007 году и в первой половине 2008 года, т.е. в докризисное время. Год был для нас стабильный, причем надежды оправданны, и есть возможность развиваться и двигаться дальше, покорять новые вершины. Наша группа компаний в 2010 году показала эффективную работу. Прежде всего, управляющая компания в Москве и «Верхневолжский Сервисный Центр» в г. Иваново. Это наше основное производственное предприятие, которое ритмично и результативно работает.

## ИВАНОВО

В 2010 году на «Верхневолжском СМЦ» в декабре месяце было переработано 20 000 тонн металла. Это рекорд: впервые в истории завода за 1 месяц производственный показатель достиг такого уровня.

Также в 2010 году были разработаны и приняты два важнейших документа - Цели и Политика в области качества (подробнее читайте на стр. 4).

В планах на 2011 год для «Верхневолжского СМЦ» - расширить автопарк, увеличить третий производственный цех, приобрести локомобиль.

## КРАСНОДАР

Региональное представительство «ДиПОС-Кубань» также показало эффективную работу в 2010 году. Были приобретены два новых автомобиля для перевозки грузов. Один из них предназначен для перевозки грузов менее 1 тонны. Это говорит об улучшении качества сервиса компании и готовности выполнять любые пожелания клиентов.

В 2010 году на предприятии увеличились объёмы продаж, по сравнению с 2009 годом. Компания постоянно улучшает ассортимент металлоизделий: буронарезные сваи, скобо-гибочные изделия, нестандартные кладочные сетки, строительные и отдельочные профили.

## СМОЛЕНСК

В 2010 году ООО «СмодМетТорг» успешно участвовало в подготовке к празднованию городом Смоленском 1150-летия. Компания комплектует металлоизделиями все значимые объекты, строящиеся согласно этой программе: реконструкция набережной Днепра, строительство Ледового дворца, строительство торгово-развлекательных комплексов «Байкал» и «Алактия».

В 2010 году был обновлен сайт компании «СмодМетТорг», где к прочим сервисам привлекаются услуги автоматического расчета стоимости забора из профильных труб и профнастила, что значительно улучшило сервис для клиентов. Также на сайте представлена вся информация о производимой продукции группы компаний «ДиПОС», которая представляет интерес ее потенциальным покупателям. Сайт ведется работы по информационному наполнению сайта и созданию новых сервисов для удобства работы с покупателями.

## БАРНАУЛ

2010 год оказался для регионального представительства компании «ДиПОС» на Алтае очень динамичным. Объем продаж возрос на 6%, по сравнению с 2009 годом. Ассортимент продукции пополнился отдельными профилями (уголки и маячки). В 2011 году компания планирует ввести в ассортимент крашеный профнастил.

В производственном цехе установлен станок для плазменной резки листа, листогиб, вальцы для проката профильной и круглой трубы. Есть потребители продукции цеха, участвующие в строительстве жилья как нового, так и находящегося в эксплуатации (двери, мусорные контейнеры, клапана). В числе покупателей металлоизделий - фермерские хозяйства (агарник для хранения зерна, техники). Компания выполняет заказы для детских площадок, аттракционов, изготавливает ограждения, ворота.

Главная новость - участниками Общества с ограниченной ответственностью «Производственно-коммерческая фирма «Алтай-Металл-Сервис» принято решение о смене наименования общества с 28.01.2011 года. Новое полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «ДиПОС-Алтай». Сокращенное название: ООО «ДиПОС-Алтай».

Алтайское представительство открыло два дочерних предприятия, - в Рубцовске и в Алтайске.

## НОВОСТИ РЕГИОНОВ

В Группе компаний «ДиПОС»  
прибавление

Региональное представительство компании «ДиПОС» на Алтае открыло два дочерних предприятия: ООО «ДиПОС-Рубцовск» и ООО «ДиПОС-Алтай». Основная причина подобного расширения – удобное и выгодное географическое расположение новых предприятий.

ООО «ДиПОС-Рубцовск» основано 27 октября 2010 года. Штат сотрудников пока состоит из пяти человек. Компания имеет базу общей площадью 6000 кв.м. Крытый склад площадью 500 кв.м. оборудован краном-балкой грузоподъемностью 5 тонн. На складе строятся стеллажи для хранения металлоизделий. У предприятия удобный для него способом.

ООО «ДиПОС-Алтай» образовано 1 июня 2010 года. Штат сотрудников состоит из семи человек.

ООО «ДиПОС-Алтай» реализует металлоизделия, производи-



## СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

## Увеличиваем производственные резервы



резка металла, резка в размер на лентопильном станке, дуплеставка ж/д и автотранспортом.

В 2008-2009 гг. на СМЦ в Лыткарине произошли изменения: была проведена оптимизация затрат и издержек, в связи с кризисом сократилась численность сотрудников.

Генеральный директор ООО «Сервисный Металл-Центр» Караваев С.А. рассказал нам об итогах 2010 года:

- 2010 год оказался для нас значительно успешнее, нежели 2008 и 2009 года. Объем отгрузок, по сравнению с 2009 годом, увеличился на 20%, расширился дополнительный ассортимент металлоизделий на наших складах, что обеспечило нам новую привлекательность. В 2010 году мы приобрели еще один автокран, что позволило увеличить количество фронтов отгрузки.

Складской комплекс работает с 1998 года. Металлобаза оснащена всем необходимым оборудованием: мостовыми кранами, техникой по переработке арматурной стали (сетки и скобо-гибочные изделия), коммерческим транспортом и строительной техникой. В СМЦ осуществляется переработка арматурной стали, транспортная



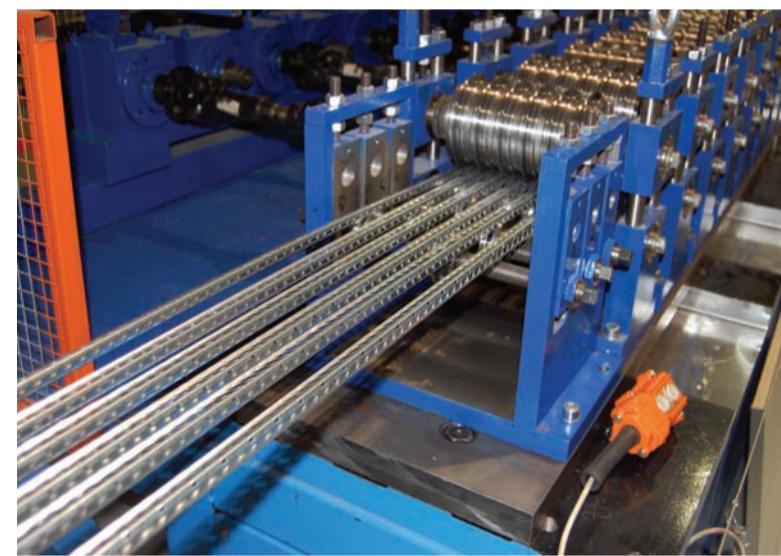
## ПРОИЗВОДСТВО

## Уникальное решение в применении отделочных профилей

Несмотря на постоянное появление на рынке новых строительных материалов, металлы никогда не теряют своей актуальности. Со временем и технологиями, и конструкциями только совершенствуются, открывая новые возможности для ремонта и строительства квартир, домов, офисов, промышленных зданий.



Компания «ДиПОС» выпустила на рынок инновационную продукцию, ставшую незаменимой в строительстве и проведении ремонта, — сеченные тянутые уголки из оцинкованной стали и маяковые тянутые оцинкованные профили, производимые по уникальной технологии. Новое решение позволило добиться значительного снижения себестоимости продукции и повы-



## КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

## Металлопродукция компании «ДиПОС» из холоднокатаного и горячекатаного проката соответствует международным стандартам

**ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА**  
ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-Центр»  
МИССИЯ: Мы предизванием для удовлетворения запросов потребителей на металлоконструкции в любом количестве и сортаменте с доставкой заказа до клиента.  
ВРДО: Быть лучшим по соотношению цены, качества и сервиса на рынке металлопродукции России.  
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ:  
• Соответствие требований стандарта ISO 9001:2008, подтверждение соответствия продукции сертификатом соответствия. Системы менеджмента качества – залог стабильности предприятия;  
• Повышение удовлетворенности Потребителя путем выполнения его требований и пожеланий;  
• Развитие и совершенствование производственной продукции и ее совершенствование;  
• Осуществление деятельности предприятия в соответствии с законодательством и нормативными актами;  
• Укрепление взаимоотношений с Поставщиками - «ВСМЦ» - Потребителями для обеспечения успешной работы и высокого качества продукции;  
• Создание современных высокотехнологичных образований и применения специализированных специалистов для развития предприятия;  
• Доведение и разъяснение Политики и Цели в области качества до всех работников и подразделений с целью вовлечения персонала в процессы менеджмента качества;  
• Стабильность качества продукции путем предупреждения и устранения причин возникновения дефектов;  
• Внедрение новых технологий, инноваций и современных информационных систем;  
• Постоянное обучение сотрудников и вовлечение их в работу по обеспечению качества выпускаемой продукции.

**РУКОВОДСТВО БЕРЕТ НА СЕБЯ БЛАГОСТЬВА:**

- Неукоснительно соблюдать принципы, заявленные в настоящей Политике;
- Обеспечивать деятельность в соответствии с собственной системой менеджмента качества;
- Нести ответственность за реализацию Политики в области качества, а также за обеспечение соответствия продукции требованиям стандартов;
- Ежегодно оптимизировать Политику в области качества;
- Производить анализ системы менеджмента качества, чем 1 раз в год, с целью обеспечения ее результативности.

**Генеральный директор ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-Центр»**  
А.И. Дроздов  
Директор ООО «Верхневолжский Сервисный Металло-Центр»  
В.В. Мещеряков

Введено в действие приказом по предприятию № 613 от 17.12.2010 г.

последние 12 лет и работающего в более чем 50 городах России и за рубежья. Одна из последних разработок — сеченные тянутые уголки и маяки — настолько «приглянулась» давнему партнеру компании «ДиПОС», что она получила патент, выкупила оборудование и права и приступила к выпуску новой продукции.

Чем же новые уголки и маяки заинтересовали специалистов компании «ДиПОС», чем они отличаются от традиционных вариантов и в чем их преимущества?

Уголок — необходимый элемент для окантовки углов стен при проведении внутренних шпатлевочных работ, позволяющей защищать внешние углы стен и оконные проемы от механических повреждений и последующего образования отделочного слоя. То есть металлический уголок накладывается на угол стены и позволяет сделать его ровным, аккуратным и красивым.

Традиционные углы, выпускавшиеся до последнего времени, представляли согнутую металлическую полосу с нанесенным на нее не-большими круглыми сквозными отверстиями. Новый уголок, имеющий круглые отверстия, скрепляется со шпатлевочным раствором.

Работать с новым уголком просто и удобно. Сначала вы нарезаете профиль длиной, соответствующей высоте, наносите на него-верхность угла по всей ширине шпатлевочного раствора для фиксации профиля, прикладываете и плотно прижимаете профиль к обрабатываемому углу, разравниваете раствор по полкам профиля. После этого опашательствуете раствор по полкам профиля и оставляете идеально ровную поверхность.

Уголки и маяки новой конструкции появились на рынке летом прошлого года, и уже смогли найти своих «поклонников». Рационально мыслившие инженеры, прорабы и заинтересованные домовладельцы по достоинству оценили экономичность и удобство новой продукции. Вы можете к ним присоединиться, лично испытав все преимущества новых конструкций.

Данную продукцию можно купить в розницу на строительных рынках и в магазинах строительных.

На первый взгляд, разница не большая и касается исключительно «но-внешнего» вида изделия, но, если «попознакомиться» с новинкой поближе, открываются сразу несколько преимуществ. Первое и самое главное — разница в цене, которая у новых уголков в 25–30% ниже. Ничего удивительного в этом нет: для производства «традиционных» уголков используется лента 50 мм шириной, а для новых перфорированных хватает всего 30 мм, так как они растягиваются и начинают занимать большую площадь. Как известно, основная часть стоимости металлических конструкций складывается из цены металла, та-что экономия получа-ется сущес-твенная.

Низкая цена никак не отражает



ется на качестве — наоборот, это тот редкий случай, когда при понижении цены качество только увеличивается, как повышается жесткость конструкции.

Еще одно преимущество — высокая скорость монтажа. Благодаря оригинальным, растянутым отверстиям и особенностям геометрии конструкции, уголок надежно и быстро скрепляется со шпатлевочным раствором.

Работать с новым уголком просто и удобно. Сначала вы нарезаете профиль длиной, соответствующей высоте, наносите на него-верхность угла по всей ширине шпатлевочного раствора для фиксации профиля, прикладываете и плотно прижимаете профиль к обрабатываемому углу, разравниваете раствор по полкам профиля. После этого опашательствуете раствор по полкам профиля и оставляете идеально ровную поверхность.

Уголки и маяки новой конструкции появились на рынке летом прошлого года, и уже смогли найти своих «поклонников». Рационально мыслившие инженеры, прорабы и заинтересованные домовладельцы по достоинству оценили экономичность и удобство новой продукции. Вы можете к ним присоединиться, лично испытав все преимущества новых конструкций.

Данную продукцию можно купить в розницу на строительных рынках и в магазинах строительных.

На первый взгляд, разница не большая и касается исключительно «но-внешнего» вида изделия, но, если «попознакомиться» с новинкой поближе, открываются сразу несколько преимуществ. Первое и самое главное — разница в цене, которая у новых уголков в 25–30% ниже. Ничего удивительного в этом нет: для производства «традиционных» уголков используется лента 50 мм шириной, а для новых перфорированных хватает всего 30 мм, так как они растягиваются и начинают занимать большую площадь. Как известно, основная часть стоимости металлических конструкций складывается из цены металла, та-что экономия получа-ется сущес-твенная.

Низкая цена никак не отражает

## БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ

## От первого лица

В кризисное время в группе компаний «ДиПОС» произошли изменения, в том числе некоторые региональные представительства возглавили новые руководители, которые смогли так оптимизировать работу предприятий, что компании достойно выдержали финансовый кризис и продолжили своё развитие. Сегодня мы представляем вниманию читателей блиц-интервью Берсон Светланы Анатольевны, Директора ООО «СмолМетТорг», и Головко Александра Юрьевича, Директора ООО «ДиПОС-Спб».

## Берсон Светлана Анатольевна

Светлана Анатольевна, расскажите, где Вы родились, какое получили образование?

Я родилась 10 июля 1973 года в г. Смоленске, в 1992 году закончила Смоленское авиационное техникум по специальности «Техник-технолог по обработке металлов резанием». Имею также незаконченное высшее образование по специальности «Финансы и кредит».

Как развивается строительство в вашем регионе?

Строительной деятельностью в Смоленской области занимаются более 500 строительных организаций, из них свыше 370 — малые предприятия. В настоящее время ООО «Аркада-Инжениринг» занимается разработкой и продвижением новой масштабной технологии, нацеленной на создание рынка доступного и массового жилья. Это высококачественная современная

строительных управлений. Одним из приоритетных направлений деятельности строительного комплекса является введение жилья.

В настоящем время ООО «Аркада-Инжениринг» занимается разработкой и продвижением новой масштабной технологии, нацеленной на создание рынка доступного и массового жилья. Это высококачественная современная форматный завод по выпуску всей металлической комплектации домов. Производственные мощности указанного завода позволяют выпускать 200 тыс. кв. метров в год. Инвестиционным проектом предусмотрено дальнейшее увеличение мощности производства и расширение производственных площадей. В общем, все очень интересно и масштабно!

Назовите основные отличия от конкурентов (расположение базы, кредитная политика, ассортимент, клиентский сервис и т.п.)

Основные отличия от конкурентов:

Широкий ассортимент продукции.

Оперативность поставки как на склад, так и к конечному потребителю.

Благодаря длительному сотрудничеству со многими клиентами — доверительные отношения.

Максимально возможный сервис.

Богатый опыт и компетентность сотрудников.

Расскажите об особенностях работы с близким зарубежьем.

Благодаря выгодному географическому расположению нашей компании, большая доля продаж ООО «СмолМетТорг» приходится в Республику Беларусь. В 2005 году РФ и Беларусь заключили Соглашение, регулирующее уплату НДС при торговле между странами. Применение нулевой ставки НДС и является одной из особенностей работы с Беларусью. А в 2011 году в январе по указу Президента Лукашенко о запрете внесения авансовых платежей заставки более длительного периода построено и сдан в эксплуатацию в июле 2008 года полно-

форматный завод по выпуску всей металлической комплектации домов. Производственные мощности указанного завода позволяют выпускать 200 тыс. кв. метров в год. Инвестиционным проектом предусмотрено дальнейшее увеличение мощности производства и расширение производственных площадей. В общем, все очень интересно и масштабно!

Как развивается строительство в вашем регионе?

Строительство, реконструкция и ремонт объектов транспортной инфраструктуры обе-спечиваются в муниципальных образованиях Смоленской об-ласти 25 дорожных ремонтно-

техники строительства зданий с использованием термо профилей из тонколистовой стали.

В пос. Карабово Смоленской областии построен и сдан в эксплуатацию в июле 2008 года полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения авансовых платежей

застройщиками в 2008 году полно-

форматный завод по производству из тонколистовой стали.

После постройки в январе 2011 г. указа

Президента Лукашенко о запре-

те внесения аванс

## ЗОЛОТЫЕ КАДРЫ

## «Главное - это небезразличие»

С редакцией «Стального Слова» согласилась поговорить руководитель отдела корпоративных продаж компании «ДиПОС» Иванова Галина Николаевна. Сильный характер, умение найти нужное решение и жизненная мудрость, женственность и обаяние, резкость и в то же время мягкость, понимание и дружелюбие, – казалось бы, в ней сочетаются столько противоречивых качеств. Немного о себе, о компании и об основных принципах своей работы рассказала нам Галина Николаевна.



Галина Николаевна, расскажите о том, как Вы начали свою карьеру и прошли путь до руководителя отдела корпоративных продаж в компании «ДиПОС».

В компанию «ДиПОС» я пришла в 1994 году и работала здесь уже более 17 лет. Всегда привлекает, когда руководство – настоящие профессионалы, у которых можно учиться. Это важно, кажется, для любой компании. Яркий рост и стабильная работа нашей фирмы связан с широкой компетенцией руководства и сотрудников, например, Лыгиной Т.И., Шуповой А.А., Лобановой М.Ф. и др. Кроме того, в «ДиПОС» привлекают людей опытных и небезразличных к своей работе, очень дружелюбно относились к молодым специалистам.

## ТЕХНОЛОГИИ

## Новое интернет-представительство компании «ДиПОС»

Сегодня в век информационных технологий очень важно иметь достойное представительство в Интернете. ГК «ДиПОС» осознаёт эту потребность и уделяет большое внимание собственному сайту. В 2010 году был разработан новый сайт компании «ДиПОС», т.к. существующий сайт к этому времени устарел как по дизайну, так и по техническому оснащению. Разработкой новой концепции занималась творческая студия PROFI из г. Иваново.

Основной целью создания обновленного сайта являлось продвижение бренда «ДиПОС» в сети Интернет, создание образа сильной, передовой, активно развивающейся под девизом «Дело и Постоянство» компании, повышение узнаваемости и запоминания компании «ДиПОС». А также получение обратной связи от клиентов и партнеров, знакомство потенциальных клиентов с продукцией компании и производством, освещение деятельности компании.

Для нового сайта был создан стильный лайзайн, учитывающий размеры современных мониторов персональных компьютеров. В результате чего сайт одинаково хорошо выглядит как на обычном (17-19 дюймов), так и на большом (от 21 дюйма) мониторе, а также не теряет своей привлекательности при просмотре на необычном по высоте разрешении, например, с ноутбука с широкоформатным дисплеем. При разработке нового дизайна максимальное внимание было уделено удобству восприятия информации на сайте. Верстка текста, представление таблиц и графики и остальные элементы дизайна разработаны в едином стиле, удобном для быстрого просмотра и чтения информации. Так же была упрощена и сделана более очевидной навигация.

Я многому научилась у руководства в профессиональном плане. Общаюсь с ними, я уяснила один из основных принципов работы – то, что с своим партнером также нужно быть небезразличным. «Клиент» – для нас грубое слово, у нас есть только Партнеры.

Мне кажется, что мои партнеры чувствуют доброжелательное отношение, искреннее внимание. Сегодня я продолжаю работать с компаниями, сотрудничество с которыми началось в 1994 году.

Отсюда можно сделать, наверное, вывод, что у нас компания с человеческим лицом.

Да, за каждой компанией всегда стоят конкретные лица, и мне кажется, что ни одна фирма не входит в положение своих партнеров и не относится с таким пониманием, как «ДиПОС». Это отражается в условиях, которые мы предоставляем нашим партнерам. И это как раз тот принцип, который помогает компании сохранять человеческое лицо.

Галина Николаевна, а Вы с мелодией связана со студенческим летом?

Сначала я закончила архитектурно-строительный институт, затем финансово-экономический институт. Работала с чертежами, размешала заказы на металлоконструкции и арматурные сетки на заводах. .

Почему Вы решили сменить работу?

После 10-ти лет работы в ТРЕСте МС-17 я не получала новых знаний и навыков. Увидев объявление в газете, решила пройти конкурсный отбор в УПТК. Через месяц меня пригласили туда ра-

ботать. Это были 90-е годы, когда во всей стране были сокращения. Я переехала в УПТК Мособлстрой, въехавшая на различные металлургические заводы, мне было интересно общаться с разными людьми. Снабжение – это проверка характера и коммуникабельности любого человека.

Все сейчас не жалеете о том, что так резко меняли направления в своей жизни?

Жаль можно только об одном, что нельзя вернуть время, т.е., попробовать себя в совсем другой профессии. Молодость славится своей дерзостью. И этого, конечно, не хватает. Сегодня я не вижу для себя альтернативы «ДиПОСу», потому что, разговаривая с представителями других фирм, я сталкиваюсь только со стремлением получить личную финансовую выгоду, а профессионального подхода, как у нашей компании, еще не встречала.

Если вернуться к работе с партнерами, у Вас, наверное, нет любых партнеров? Вы ко всем относитесь одинаково?

Я люблю профессионализм. Разговариваю с профессионалом в работе и человеком, любящим свое дело, получающим удовольствие от работы. Наша работа – это самый настоящий театр. При общении с партнером стараешься чувствовать его настроение. Например, я не могу быть жесткой с мягким человеком, и наоборот. Соответственно, это игра. Выпить счет – это обычная служба, а общение с человеком – искусство. Нужно и паузу уметь держать, и вовремя сказать, и вовремя понять, и даже где-то быть жесткой. Это

Главное не терять чувство юмора.

Галина Николаевна, как Вы отдохните? Вы много путешествуете?

У моих сестер муж работает в Астане, я сама уехала в Астану, чтобы помочь им. Приезжая в Астану, я всегда с удовольствием слушаю его рассказы о странах. В 12 я стала интересоваться куда мне поступить, чтобы также путешествовать. Но у меня оторвал, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Что такое автотуризм, сегодня знает все без исключения. Ведь телевизионные трансляции с любых мировых этапов гонок можно наблюдать по телевизору на любом спортивном канале практически из любой точки мира. В таких гонках обычно принимают участие любые автомобили – легковые, грузовики, мотоциклы, квадроциклы и многие другие, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

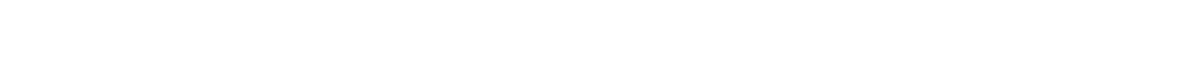
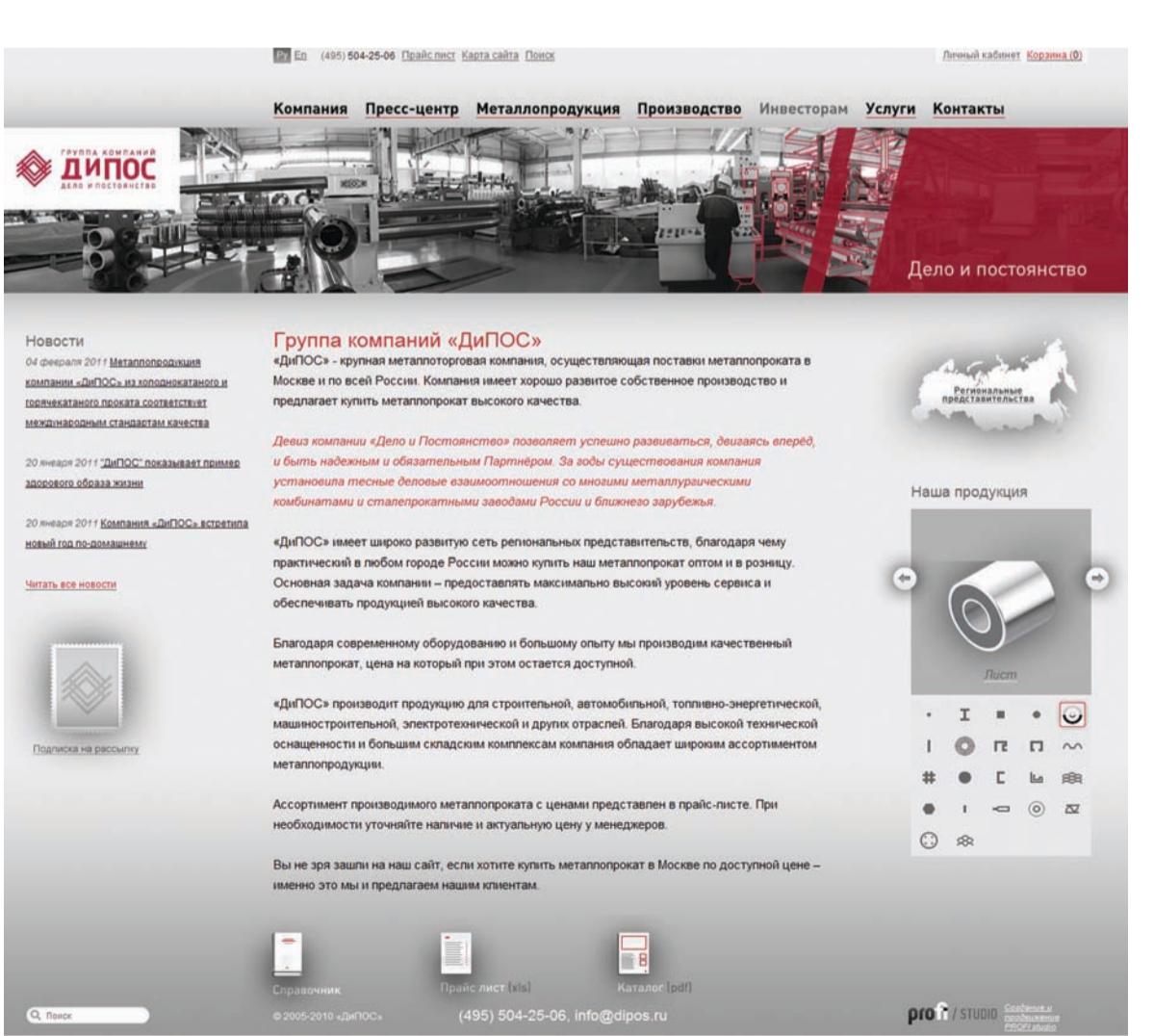
Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.



## ТЕХНОЛОГИИ

## Новое интернет-представительство компании «ДиПОС»



## ЗОЛОТЫЕ КАДРЫ

## «Главное - это небезразличие»

С редакцией «Стального Слова» согласилась поговорить руководитель отдела корпоративных продаж компании «ДиПОС» Иванова Галина Галина Николаевна. Сильный характер, умение найти нужное решение и жизненная мудрость, женственность и обаяние, резкость и в то же время мягкость, понимание и дружелюбие, – казалось бы, в ней сочетаются столько противоречивых качеств. Немного о себе, о компании и об основных принципах своей работы рассказала нам Галина Николаевна.



Галина Николаевна, расскажите о том, как Вы начали свою карьеру и прошли путь до руководителя отдела корпоративных продаж в компании «ДиПОС».

Да, за каждой компанией всегда стоят конкретные лица, и мне кажется, что ни одна фирма не входит в положение своих партнеров и не относится с таким пониманием, как «ДиПОС». Это отражается в условиях, которые мы предоставляем нашим партнерам. И это как раз тот принцип, который помогает компании сохранять человеческое лицо.

Галина Николаевна, а Вы с мелодией связана со студенческим летом?

Сначала я закончила архитектурно-строительный институт, затем финансово-экономический институт. Работала с чертежами, размешала заказы на металлоконструкции и арматурные сетки на заводах. .

Почему Вы решили сменить работу?

После 10-ти лет работы в ТРЕСте МС-17 я не получала новых знаний и навыков. Увидев объявление в газете, решила пройти конкурсный отбор в УПТК. Через месяц меня пригласили туда ра-

ботать. Это были 90-е годы, когда во всей стране были сокращения. Я переехала в УПТК Мособлстрой, въехавшая на различные металлургические заводы, мне было интересно общаться с разными людьми. Снабжение – это проверка характера и коммуникабельности любого человека.

Все сейчас не жалеете о том, что так резко меняли направления в своей жизни?

Жаль можно только об одном, что нельзя вернуть время, т.е., попробовать себя в совсем другой профессии. Молодость славится своей дерзостью. И этого, конечно, не хватает. Сегодня я не вижу для себя альтернативы «ДиПОСу», потому что, разговаривая с представителями других фирм, я сталкиваюсь только со стремлением получить личную финансовую выгоду, а профессионального подхода, как у нашей компании, еще не встречала.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов.

Причем, сказав, что его специальность, в первую очередь, для мужчин, что женщины меньше отправляются в путешествия, что вовлекают в них различные классы автолюбителей и профессиональных спортсменов



## ЧУДЕСА И ПУТЕШЕСТВИЯ

## «Везде есть своя изюминка»

Интерес к познанию мира, к усвоению нового, а также желание найти интересное, необычное, загадочное присущее, наверно, каждому человеку. Поэтому люди путешествуют, изучают обычай и традиции других народов, знакомятся с другими странами. Путешествия не чудды и сотрудникам компаний «ДиПОС». Александр Иванович Дроздов поделился своими впечатлениями от тех мест, где он побывал, и рассказал, что ему запомнилось больше всего.

Александр Иванович, есть такое место, которое произвело на Вас очень сильное впечатление, чем-то ярким запомнилось?

Личные впечатления трудно навязывать окружающим. Мне проще рассказать о тех местах, где я был и куда хотел бы вернуться. Т.е. это впечатления, которые ты испытал и хочешь еще раз пережить.

Мои путешествия можно поделить на два вида: деловые поездки и личные, развлекательные. Где бы я ни был, мне всё очень интересно, т.к. я всегда стремлюсь познать что-то новое, посмотреть, как живут люди в других странах, какие у них традиции и обычай.

Когда смотришь, как живут другие, - нередко видишь то, чему стоит поучиться.

Есть места, которые производят незабываемые впечатления и оставляют приятные воспоминания. И в северных странах, и в южных. Трудно однозначно выделить какое-то конкретное место.

Например, мне очень понравилось на Мальдивах – там испытываешь невероятную свободу, когда вокруг океан, а ты находишься на небольшом островке наедине с приятной природой. Когда идёшь по колено в океане, вокруг тебя плавают рифовые акулы, скаты, нет никакого ощущения негатива, – тепло, светло и комфортно, ты в гармонии с собой и с окружающим миром. Я очень люблю плавать в солёной воде, наблюдать за подводной флорой и фауной.

Когда я был в Арабских Эмиратах, мне удалось съездить в пустыню. Барханы, сафари, быстрая езда на джипах..., – всё это произвело на меня невероятное впечатление. В сафари, как правило, встречают закат. Я попал туда в такое время, когда там было совсем нежарко, до 30 градусов.

Ещё одна страна, о которой нельзя не упомянуть, это Таиланд. Там меня поразило вкусовое изобилие – очень много морепродуктов, всё живое, удивительное, – как по виду, так и по вкусу. Атмосфера очень приятная – люди улыбаются. Большое внимание уделяется порядку и чистоте.

Страны никак нельзя сравнивать. Везде есть своя изюминка.

В деловых поездках я был в Китае и в Японии. О Японии среди людей сложился стереотип, что там дышать нечем. У меня такого впечатления не сложилось. Там всё очень организованно, и отлично развиты технологии. Я посетил 3 столицы Японии: ТОКИО – ХАКОНЭ – КИОТО. Поразило сочетание живой природы с ар-

хитектурными строениями. Ещё в Японии грамотно организованы зоны отдыха, отличная японская баня и естественные горячие источники. Всё цивилизованно, – с чувством и с толком, безопасно и комфортно. Чувствуется, что Япония – страна № 1 по духу цивилизации. Внимательное к тебе отношение, и ты не боишься, что тебя обманут. У японцев уровень самосознания очень высокий, – отсюда и взаимоуважение, и ответственность за поступки, и чёткая самоорганизация.

А есть место, куда бы Вы очень хотели поехать?

Да, есть немало таких мест. Например, после просмотра картин Сальвадора Дали. Я был в Испании несколько раз, но вся время с деловыми визитами. Теперь мне хотелось бы посетить испанские достопримечательности, попасть в музей Сальвадора Дали и посмотреть на работы других знаменных деятелей искусства, оставивших свой след в истории мира.

Вы заранее планируете свой отдых или всё получается spontanно?

Скорее спонтанно. Хотелось бы, конечно, планировать заранее. Но в условиях современной нестабильной экономической ситуации нужно всегда держать руку на пульсе. Путешествия – это замечательно. В мире множества удивительных и прекрасных мест, которые делают нашу жизнь ярче и интереснее.

## КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

## Металлургические выставки

## Петербургская Техническая Ярмарка 2011

[15.03.2011-17.03.2011]  
Металлургия. Литейное производство. Обработка металлов. Машиностроение. Современное промышленное предприятие. Промышленные инновации. Малый бизнес в промышленности  
г. Санкт-Петербург

## BLECH Russia

[15.03.2011-17.03.2011]  
2-я международная специализированная выставка  
г. Санкт-Петербург

## Стройплощадка будущего 2011

[17.03.2011-19.03.2011]  
Специализированная выставка  
г. Сочи

## XV Специализированная выставка «СТРОЙУРАЛ»

[23.03.2011-25.03.2011]  
XV Специализированная выставка  
г. Оренбург

## MOSBUILD - 2011 / МОСБИЛД - 2011

[05.04.2011-08.04.2011]  
17-я Международная строительная выставка  
г. Москва

## СТРОИТЕЛЬСТВО 2011

[20.04.2011-22.04.2011]  
Строительная выставка  
г. Воронеж

## СТРОЙИНДУСТРИЯ - 2011

[26.04.2011-29.04.2011]  
Строительный форум

г. Сочи  
Интерстройэкспо 2011

[13.04.2011-16.04.2011]  
17-й Международный строительный форум  
г. Санкт-Петербург

## Строительные и отделочные материалы

[11.05.2011-14.05.2011]  
Строительная выставка  
г. Красноярск

## СВАРКА, РЕЗКА, НАПЛАВКА-2011

[23.05.2011-26.05.2011]  
4-я международная специализированная выставка  
г. Москва

## Металлургия.Литмаш'2011

[23.05.2011-26.05.2011]  
Международная выставка машин, оборудования, технологий и продукции металлургической промышленности  
г. Москва

## Трубы.Россия'2011

[23.05.2011-26.05.2011]  
Международная выставка трубной промышленности трубопроводов  
г. Москва

## МЕТАЛЛООБРАБОТКА-2011

[23.05.2011-27.05.2011]  
12-я Международная специализированная выставка  
г. Москва

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

e-mail: dipos.reklama@gmail.com

Учредитель  
ООО «ПКФ «ДиПОС»

Тираж 998 экз.

Редактор  
Т.А. Ивкина.

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

Распространяется бесплатно.

Перепечатка материалов  
разрешается только со ссылкой  
на источник информации.

## ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

## Загадай желание

Представительство компании «ДиПОС» в Санкт-Петербурге, рассказывает о творческом потенциале своих сотрудников.

Светлана Афанасьева, специалист отдела продаж компании



«ДиПОС-СПб» – не просто хороший профессионал, но и творческая «изюминка» компании. Своими руками она делает настолько восхитительные и приятные вещи, которые заряжают положительной энергией и дарят добрые эмоции.

Например, Светлана создаёт новогодние шарики. Они деревянные и открываются. Шарики несут в себе определенную смысловую задачу. В них нужно прятать своё желание, – загадать то, что сердцу угодно, написать на листочке бумаги и спрятать внутрь новогоднего шара. В следующий новый год необходимо открыть свой волшебный шар и посмотреть что исполнилось.

При изготовлении Светлана самостоятельно шлифует деревянную заготовку, наносит трафарет (рисунок), лак, блестки... – и получается настоящая красота. Ещё она делает свечки разной величины (простые и ароматические) и с разными рисунками, варит мыло и изготавливает деревянные шкатулки.



## КОНКУРС

Про «ДиПОС» сочинили Шарыды.

Для читателей «Стального Слова» мы объявляем конкурс: первые 10 человек, которые верно отгадают шарады и пришлют свои ответы на адрес электронной почты dipos.reklama@gmail.com, получат от нас сладкие и полезные призы.

№1. Мое начало следует мести.  
А середина есть местоименье  
для рода женского, причем на уда-  
лены.

Конец придет - придется потрясти  
мошною, так как падок он на взят-  
ки.

А целое есть то

все в правильном порядке

что производит наш «ДиПОС».

№2. За первой гоняются артисты,  
Чтоб проявить в ней свой талант.  
К второму в Индию летят тури-  
сты,

схватив баул и чемодан,  
чтоб посмотреть на страшных

крокодилов,

которые привольно там живут.

А вместе все - конструкция та-  
кая,

на ней металлы в печку повезут.

№3. В начале нота скромная идет,  
за нею то, в чем едут по билету,  
потом Египта древний бог-  
все без него сидели бы без света.

Конец же - геометрии фигура,

ее подобье в буточной найдем,

и целый аппарат теплообменный

сложения получим мы путем

## Сварные сетки

Фиксаторы для сеток • Холоднодеформированная арматура

## Скобо-гибочные изделия

Правка и резка арматуры • Каркасы буронабивных свай

## ПРОФНАСТИЛ

Просечно-вытяжной лист • Резка рулонной стали

## Отделочный профиль

Армирующий профиль • Шина монтажная

## Строительный профиль

Листы нестандартного раскроя

ГРУППА КОМПАНИЙ  
ДИПОС  
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО  
ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР!

125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 12, стр. 8  
[495] 504-25-06 WWW.DIPOS.RU INFO@DIPOS.RU