

# СТАЛЬНОЕ СЛОВО

№ 4

Июль – Август 2010 г.



ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ДИПОС**  
ДЕЛО И ПОСТОЯНСТВО

БУДУЩЕЕ МЕТАЛЛА – ЗА ДЕЛОМ И ПОСТОЯНСТВОМ

www.dipos.ru

## В НОМЕРЕ

**ИНТЕРВЬЮ  
ГЕНЕРАЛЬНОГО  
ДИРЕКТОРА  
А.И. ДРОЗДОВА** **2**  
стр.

**ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ  
СМЦ. ИЗМЕНЕНИЯ  
В 2008-2009гг.** **3**  
стр.

**ИНТЕРВЬЮ  
КОММЕРЧЕСКОГО  
ДИРЕКТОРА  
В.Г. МАРГУЛИСА** **6**  
стр.

**ПРОИЗВОДСТВО:  
ОТДЕЛОЧНЫЕ  
ПРОФИЛИ** **5**  
стр.

### СЛОВО РЕДАКТОРА

#### Дорогие читатели!

После некоторого перерыва мы снова выпускаем нашу любимую газету «Стальное Слово», и в новом номере мы вам рассказываем о том, как мы переживали кризисную эпоху, искали оптимальные решения сложившихся проблем и строили свою дальнейшую деятельность.

Мы представляем вашему вниманию информацию о том, какой «ДиПОС» сегодня, – чем мы живём, что предлагаем и что планируем. Данный выпуск получился очень информационно насыщенный, и я надеюсь, что вы сможете здесь найти не только полезную, но интересную для вас информацию.

До новых встреч!

Татьяна Ивкина

### НОВОСТИ КУЛЬТУРЫ

#### «ДиПОС» в театре

В марте коллектив компании «ДиПОС» централизованно посетил мюзикл по легендарному роману Александра Дюма «Граф Монте-Кристо». И это стало только началом корпоративных встреч сотрудников в театрах Москвы.

Мюзикл всем понравился. Великое произведение Александра Дюма до сих пор не было поставлено в этом жанре ни в одной стране, поэтому московская премьера стала одновременно и мировой. Невероятные голоса актеров, яркие костюмы и декорации, современные акробатические трюки и разнообразные спецэффекты сплелись здесь в яркое захватывающее действо с удивительным по своей красоте музыкальным оформлением.

#### Праздник труда

Специалисты складского комплекса г. Лыткарино были награждены почетными грамотами на Празднике труда Московской области.

В апреле представители компании «ДиПОС» в г. Лыткарино отметили Праздник труда в Московской области. Мероприятие проходило в МОУ ДОД «Детской музыкальной школе».

По традиции, на торжестве отмечали наиболее выдающихся лыткаринцев – специалистов в разных областях деятельности. Трёх представителей лыткаринской металлобазы компании «ДиПОС» награ-



дили за усердие и ответственное отношение к работе:

Савочкина Виталия Юрьевича, заведующего складом,

Хамидуллина Шамяля Равилевича, грузчика-стропальщика,

Бусарова Илью Николаевича, молодого специалиста, мастера смены арматурного цеха.



### НОВОСТИ

#### Компания «ДиПОС» приступила к выпуску отделочных профилей из оцинкованной стали

В мае 2010 году компания «ДиПОС» устанавливает новое оборудование на «Верхневолжском СМЦ» для производства отделочных профилей. Уже к концу месяца мы планируем начать выпуск четырех новых видов продукции – маячки №6 и №10 и уголки 20x20 и 25x25. Вся продукция будет изготавливаться по уникальной инновационной технологии.

Уникальное отличие ее заключается в том, что при улучшении эксплуатационных качеств снижается металлоемкость, что в свою очередь приводит к снижению стоимости продукции. А это в свою очередь снижает ее стоимость для покупателей. Что немаловажно в настоящее кризисное время.

Наша компания приобрела не только оборудование, но и эксклюзивные права на производство отделочных профилей, не имеющих аналогов в мире.

Преимущества готовой продукции:  
– легкая фиксация штукатурными и шпаклевочными смесями,  
– снижение веса при той же жесткости,



– для резки в размер подходят простые ножницы,  
– точное прилегание к нужной поверхности.  
Подробнее об отделочных профилях читайте в рубрике «Производство» на стр. 5.

#### Оцинкованные рулоны

С декабря 2009 года компания «ДиПОС» пополнила свой ассортимент металлопродукции оцинкованными рулонами.

На складе появились в продаже оцинкованные рулоны толщиной от 0,45 мм до 2,5 мм; рулоны оцинкованные с полимерным покрытием ЛКПОЦ-1 толщиной 0,5 мм следующих цветов: 1014, 1015, 3003, 3005, 5002, 5005, 6002, 6005, 7004, 8017, 9002, 9003.



#### Компания «ДиПОС» – официальный поставщик металлопродукции в Рязанскую область

В марте состоялась встреча Шумакова Евгения Сергеевича, заместителя министра экономического развития и внешнеэкономических связей Рязанской области, с представителями металлургической компании «ДиПОС». В рамках встречи обсуждалось участие «ДиПОСа» в инвестиционных проектах Рязанской области в качестве официального поставщика металлопродукции.

«ДиПОС» – универсальный поставщик металлопроката, обладающий собственным производством и сервисными металлоцентрами во всех регионах России. Компания успешно работает на рынке металлопроката 17 лет.

Основной складской комплекс расположен в г. Лыткарино Московской области. Широкий ассортимент металлопродукции (арматура, балка, швеллер, уголок, круг, квадрат, лист (Г\к, Х\к, оцинкованный), труба, полоса и т. д.) всегда в наличии на металлобазе компании,

которая оснащена современным крановым оборудованием и высокоточными электронными весами.

В металлцентре введена корпоративная система упаковки и маркировки. Кроме того, специалистами постоянно осуществляется входной и выходной контроль изделий.

Производственный комплекс компании располагает современными производственными мощностями по выпуску собственной продукции из металлопроката для предприятий строительной, автомобильной, машиностроительной, топливноэнер-

гетической и других отраслей. Ассортимент продукции следующий: сварная сетка, фиксаторы для сеток, скобо-гибочные изделия, каркасы буронабивных свай, профнастил, просечно-вытяжной лист, просечно-вытяжная сетка, строительный профиль, армирующий профиль, шиномонтажная, продольная и поперечная резка плоского проката.

Доставка металлопродукции осуществляется во все регионы России как железнодорожным, так и автомобильным транспортом.

#### Конкурентные преимущества компании «ДиПОС»

- Дело и Постоянство, основанные на многолетнем опыте работы
- Сеть региональных представительств по всей России
- Широкий ассортимент металлопродукции
- Большие складские мощности
- Высокая техническая оснащенность
- Быстрота реагирования на запросы и поставка точно в срок
- Гибкая ценовая политика



## ИНТЕРВЬЮ

# Наша задача – развивать своё дело с душой

**Генеральный директор ГК «ДиПОС» А. И. Дроздов рассказывает о том, как компания пережила кризисное время.**

**Александр Иванович, возобновление выпусков корпоративной газеты – очень приятная новость, верно?**

Несомненно, – у компании есть потребность освещать свою деятельность. У нас уже был опыт выпуска газеты, – и вполне успешный, мы даже получали награду за лучшее корпоративное издание в металлургической отрасли. «Стальное слово» мы распространили среди своих партнёров и клиентов. Ведь всегда интересно делиться не просто какими-то официальными новостями и сообщениями, но и своей жизнью вообще, своим корпоративным духом.

**Издание газеты было приостановлено на целый год. Расскажите читателям, какие изменения произошли в «ДиПОСе» за это время, как повлиял кризис на компанию?**

В кризисное время мы столкнулись с ситуацией, когда на первом плане у нас стояло очень много важнейших для решения задач. Именно поэтому выпуск корпоративной газеты был приостановлен. В первую очередь, необходимо было сохранить финансовую устойчивость, потенциал компании, динамику развития. Принципиальных изменений у нас не произошло. Мы четко и ясно сформировали для себя порядок действий, – ведь как раз во время кризиса и проявляется сила и характер компании. Мы старались быть оперативными, в каких-то моментах оказались слишком твердые. Не совсем приятной оказалась ситуация, когда пришлось сократить определенное число сотрудников. Особенно это коснулось сферы производства, в которой значительно сократились объемы заказов. До кризиса мы работали в три смены, во время кризиса нам пришлось работать только в одну. Сегодня у нас мобилизован оптимальный состав специалистов, который обеспечивает и производительность труда, и эффективность нашей деятельности, и будущее развитие. Можно

с уверенностью сказать, что мы достойно выдержали кризисное время и продолжаем двигаться вперед.

**Какой стратегии придерживается предприятие сегодня? Куда больше уклон: в торговлю или в производство? С чем это связано?**

Это очень глобальный вопрос. Мы сохранили своё присутствие в регионах, собственное производство и активную трейдерскую деятельность. Стратегия у компании одна – динамично развиваться на рынке, осваивая новые технологии и предлагая новые, лучшие возможности клиентам. Сегодня мы уже работаем с крупными компаниями, в частности, с автопромом. Это европейские компании, которые предъявляют высокие требования не только к качеству продукции, которую они у нас покупают, но и к самому процессу производства этой продукции – технологической и управленческой составляющей.

Важно уметь сочетать производственную и трейдерскую деятельность, предлагая свою продукцию высочайшего качества тем, кому она, действительно, нужна.

**Как вы оцениваете ситуацию в металлургической отрасли сегодня?**

Во время кризиса металлургическая и строительная сферы претерпели самые большие потери. Почти во всех компаниях значительно сократились объемы продаж и, соответственно, производства. Сегодня ситуация более менее стабилизировалась, каждый выбрал для себя то, что, по его мнению, поможет двигаться дальше. В нашей компании уровень доходов сократился, но мы сохранили высокую ликвидность и доверие финансовых компаний, т.е. мы не являемся должниками и кредитоспособны. Всё это обусловило наше дальнейшее продвижение и развитие, которое в настоящее время уже активно приводится в действие.

**В какой сфере было больше всего трудностей? Насколько трудно было принимать верное решение в кризисное время?**



Прежде всего, в производстве. Ведь нужны колоссальные затраты на его содержание. Но как показал опыт, производство позволило нашей компании мобилизоваться. Сейчас время качественных преобразований: развития технологических процессов, поиска целевых ниш и потребностей. Рынок систематизировался, кто-то ушёл с него, а мы остались. Вместе с нами остались наши партнёры и даже пришли к нам новые. Мы открыты для всех к построению долгосрочных, взаимовыгодных отношений.

Во время кризиса мы следовали установленным экономическим

правилам, работали так, чтобы покрыть все свои издержки. Кризис ещё раз утвердил нас в том, что следование законам и правилам – одно из ключевых условий выживания.

**Появились ли в головном предприятии какие-то новые отделы? Какова их основная задача?**

У нас появился отдел развития бизнеса. Раньше работали 7 лет и более. Основная наша задача – развивать своё дело с душой, используя фантазию, творчество. Самое главное – дорожить им и любить его.

**Расскажите о планах компании на будущее?**

Опять же повторюсь, что единственные наши планы – развиваться. Мы будем развивать свои технологические возможности, своё производство, следить за актуальностью наших предложений на рынке. Мы планируем активно сотрудничать с автопромом, с машиностроением, со строительными компаниями. Основная наша задача – развивать своё дело с душой, используя фантазию, творчество. Самое главное – дорожить им и любить его.

## СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

## Складской комплекс в Лыткарино



В 2008-2009 гг. в складском комплексе в Лыткарино также произошли изменения. Была проведена оптимизация затрат и издержек, в связи с кризисом сократилась численность сотрудников.

Металлобаза оснащена всем необходимым оборудованием: мостовыми кранами, техникой по переработке арматурной стали импортного производства (сетка и скобо-гибные изделия), соб-

ственным транспортом и строительной техникой. На металлобазе осуществляется переработка арматурной стали, транспортная резка металла, резка в размер на ленточном станке, доставка ж/д и автотранспортом.

Основные преимущества металлоцентра в Лыткарино в том, что он находится за пределами МКАД, имеются хорошие подъездные пути и достаточно места для транспор-

та клиентов. Земля и недвижимость находятся в собственности предприятия, что позволяет не тратить дополнительные средства на аренду площадей. Кроме того, складской комплекс работает по выходным дням и, как говорится, до последнего клиента.

Кризис позволил объединить две площадки (Тураево и Лыткарино) в одну территорию, что улучшило логистику и уменьшило издержки.



Ещё одно преимущество – это стабильный коллектив, в металлоцентре 50% персонала работает 7 лет и более.

Единая компьютерная сеть и наличие офис-склада помогают оперативно обслуживать клиентов.

В ближайшее время планируем увеличить количество крытых скла-

дов, развить спектр услуг для клиентов (лазерная резка, плазменная и гильотинная), повысить квалификацию специалистов и расширить ассортимент металлопродукции.





КОНФЕРЕНЦИЯ

## Участие компании «ДиПОС» в конференции «Оцинкованный и окрашенный прокат: тенденции производства и потребления 2010»



Конференция проводилась в конце марта в Московской области. Организатором выступил

ИИС «Металлоснабжение и Сбыт» при поддержке РСЦМ, Международной ассоциации цинка и выста-

вок Металл-Экспо и МеталлСтрой-Форум.

В кризисном году именно сегмент оцинкованного и окрашенного проката стал практически единственной точкой роста на российском рынке металлургии. Отечественные производители развивали данное направление на своих предприятиях, и компания «ДиПОС» не стала исключением.

Александр Селин представил на конференции презентацию компании «ДиПОС» с более подробным описанием технических возможностей цеха по переработке листового проката ООО «Верхневолжский СМЦ» и испытательной лаборатории.

Предприятие имеет выгодное географическое положение и обладает современными мощностями европейского уровня. Заказы обрабатываются в сжатые сроки службой по работе с клиентами, готовая продукция доставляется в нужное

место как железнодорожным, так и автотранспортом. В СМЦ проводится анализ требований потребителей (производители белой техники, автопром) к качеству листового проката, проведение аналогии между данными требованиями и требованиями ГОСТ и Еuronorm. Благодаря этому на предприятии находят пути решения проблем по обеспечению конечного потребителя металлом надлежащего качества.

Также на конференции обсуждалось текущее положение металлургической отрасли, перспективы развития рынка стали с покрытиями. Докладчики делились между собой и с гостями мероприятия опытом выживания в кризисной ситуации, говорили об актуальных проблемах взаимодействия игроков, обсудили проблемы защиты внутреннего рынка окрашенного и оцинкованного проката и изделий из него.

Председатель комитета по продвижению стали с покрытиями на российском рынке Сергей Масленников в своём обзоре последнего десятилетия развития рынка отметил увеличение спроса на оцинкованную сталь, который с 2000 года удвоился. Главными потребителями проката стали строительные организации и автопром. Также высказалось предположение-прогноз о том, что в дальнейшем отрасль ожидает рост, и через полтора года уровень потребления проката вернется на позиции 2008 года. Светлана Гурова, руководитель отдела металлургии Министерства промышленности и торговли поддержала мысль об увеличении спроса на черный металл и отметила, что он будет обусловлен повышением спроса со стороны отечественного автомобилестроения.

РЕГИОНЫ

## Верхневолжский СМЦ. Изменения в 2008-2009 гг.

В июле 2008 года был введен в действие пресс-пакетир Akros-Henschel (Германия-Франция) для переработки металлоотходов собственного производства и предприятий-потребителей продукции ГК ПКФ «ДиПОС» производительностью более 200 тонн/сутки.

В августе этого же года произведена первая поставка листовых заготовок для испытания штамповой оснастки для изготовления автокомпонентов в Японию и Китай. Проведены пусконаладочные работы автоматической линии Bender (Германия) для производства просечно-вытяжного листа толщиной от 0,4 до 8 мм с различными параметрами и формой ячейки.

В марте 2009 года с целью оптимизации производства был выполнен капитальный ремонт и перенос автоматической линии продольной резки SAMU (Италия) в производственный корпус переработки листового проката.

В ноябре 2009 года ООО «ВВСМЦ» признан потенциальным поставщиком для производства автомобилей Renault после успешного прохождения департаментом обеспечения поставок профильных элементов кузовов технического аудита компанией «ALFA Automotive technologies».

**Техническое оснащение**

ООО «Верхневолжский СМЦ» располагает следующим производственным оборудованием:

2 линии поперечной резки рулонного металла испанской компании «FAGOR», производящая лист прямоугольной, трапециевидной, ромбической формы толщиной от 0,4 до 2,8 мм, шириной от 370 до 1850 мм и длиной от 270 до 7000 мм.

линия продольной резки рулонного металла немецкой компании «GEORG». Толщина перерабатываемого материала от 0,3 до 3,0 мм, ширина от 700 до 1800 мм.

линия продольной резки рулонного металла итальянской компании «SAMU». Толщина перерабатываемого материала от 0,3 до 3,0 мм, ширина от 700 до 1650 мм.

линия продольной резки рулонного металла «JA – 47». Толщина перерабатываемого материала от 0,4 до 4,0 мм, ширина до 1650 мм.

линия поперечной резки рулонного металла «JA – 94». Толщина перерабатываемого материала от 0,4 до 4,0 мм, ширина до 1750 мм.

2 линии по производству профнастила марок от С8 до Н114.

2 линии по производству сварной сетки австрийской компании «EVG» с толщиной проволоки от 3 до 10 мм и размерами карт до 6000 мм в длину и шириной до 2750 мм.

стан холодного прокатки проволоки «RMV 10-2 DS» изготавливающей арматуру класса B500 диаметром от 5,5 до 10,0 мм

3 линии итальянской компании «PIEMME» по производству строительного, армирующего оконного профиля и фланцев воздуховодов.

автоматическая линия немецкой компании «BENDER» по производству просечно-вытяжной сетки и листов толщиной металла от 0,4 до 8 мм.

пресс-пакетир французской компании «Henschel» для переработки и пакетирования металлолома.

**Сервисные услуги**

ООО «Верхневолжский СМЦ» оказывает следующие сервисные услуги:

поперечная резка рулонного металла (х/к, г/к, нержавеющей сталь, алюминиевые сплавы) толщиной от 0,4 до 4 мм по размерам заказчика

продольная резка рулонного металла (х/к, г/к, нержавеющей сталь, алюминиевые сплавы) толщиной от 0,22 до 4 мм по размерам заказчика

шлифовка гильотинных ножей  
проведение механических испытаний, спектрального анализа сплавов на основе железа, испытаний по металлографии, испытаний полимерных покрытий  
доставка продукции автомобильных (собственный парк а/м «SCANIA») или железнодорожным транспортом

**О кризисе**

Зимой 2009 года в связи со спадом спроса на продукцию предприятия руководством было принято решение об оптимизации численности персонала. Осуществили поиск новых клиентов, пересмотрели ценовую политику в отношении старых клиентов. Было проведено



переоснащение линий для выпуска новых (мелкосерийных) видов продукции.

Сегодня общая численность предприятия насчитывает 440 человек, что на 48% меньше чем в 2008 году. Несмотря на данный фактор, за счёт оптимизации технологических процессов и гибкого подхода к организации труда, объём переработки уже в апреле 2010 года вышел на уровень 14500 тонн, и это не предел.

На ближайший год запланированы крупные проекты по расширению производства:

1. Установка оборудования для нового вида строительных профи-

лей – профили маячковые и угловые для обеспечения оптимизации отделочных работ.

2. Приобретение и запуск комплекса для лазерной резки листа.

3. Расширение перечня компаний, обеспечивающих поставки металлоотходов на ООО «Верхневолжский СМЦ».

Руководство предприятия не изменило свою позицию в социальной политике: сохраняются все государственные социальные выплаты и гарантии; бесплатная доставка сотрудников до места работы осуществляется автотранспортом предприятия; круглосуточное бесплатное питание в столовой.

## Производство листа для автомобильной промышленности

Сотрудничество ООО «Верхневолжский СМЦ» с производителями компонентов для автомобильной промышленности началось в 2008 году.



Оборудование ведущих зарубежных производителей, установленное на нашем предприятии, позволяет производить ленту (штрипс) и листы для последующего изготовления автокомпонентов с минимальными допусками и не травмируя поверхность металла. Две линии поперечной резки металла испанской компании «FAGOR» позволяет изготавливать лист не только прямоугольной формы, но также трапециевидной и ромбической, что позволяет значительно сокращать рас-

ход металла. Модернизация данной линии летом 2009 года позволила удовлетворить все пожелания заказчиков и расширить номенклатуру выпускаемых изделий. Для ускорения штамповки деталей заказчиком имеется возможность кантования готовых пачек металла.

Основным сырьем для производства автолиста является оцинкованный и холоднокатаный прокат ведущих российских металлургических комбинатов, производимый в соответствии с требованиями европейских стандартов (EN): «Северсталь» и НЛМК. С данными компаниями, в особенности с «Северсталью», ведётся тесное сотрудничество в плане качества поставляемого подката: проводятся совместные с автопроизводителями аудиты, как нашего предприятия, так и предприятий поставщиков сырья. Результаты данных аудитов помогают корректировать работу по производству автолиста. В частности, была изменена упаковка

рулонов: для предотвращения травмирования внешних витков при транспортировке под диаметральные стяжки были добавлены пластиковые бандажки.

Каждый рулон металла, предназначенный для производства автокомпонентов, проходит входной контроль: химический состав, механические свойства материала.



Данные виды контроля проводятся силами собственной лаборатории, использующей самое современное оборудование немецкой компании Zwick/Roell, удовлетворяющее требованиям автостандартов. В процессе порезки рулона контролируется поверхность металла на предмет наличия дефектов, определяемых заказчиком. Дополнительно при порезке измеряется шероховатость поверхности.

Одним из крупнейших заказчиков автолиста на ООО «Верхневолжский СМЦ» является японская компания «Alpha Automotive Technologies» («ААТ»), которая занимается поставкой кузовных деталей на завод «Автофрамос» г. Москва, производящем популярные модели Renault Logan и Renault Sandero. Номенклатура освоенных деталей для фирмы «ААТ» в начале сотрудничества летом 2008 года включала 3 позиции, на данный момент ООО «Верхневолжский СМЦ» выпускает уже бо-



лее 40 типоразмеров автолиста для данной компании. Специально для компании «ААТ» производятся поставки на экспорт (Япония, Китай).

Сидоркин В.И.



## ИНТЕРВЬЮ



## Мы открыто говорим о преимуществах нашей компании

*«ДиПОС», несмотря на трудности кризисного времени, следует своему основополагающему принципу – Делу и Постоянству. Постоянство помогает выполнить все обязательства, а Дело – не останавливаться на достигнутом и следовать вперёд, развиваться. Директор по развитию бизнеса компании «ДиПОС» Д.В. Нетронин рассказывает о стратегии развития металлургической компании, её миссии, ценностях и преимуществах:*

**Стратегия компании «ДиПОС» – развитие, в первую очередь, производственного и металлоторгового направлений для удержания лидирующих позиций на российском рынке металлопроката. Почему, в первую очередь, развитие производства?** Потому что у все большего числа конечных потребителей металлопроката возникает потребность уже в продукции дальнейших переделов, а не непосредственно в стандартном металлопрокате. Я считаю, что эра чистого трейдинга, т.е. «КУПИ-ПРОДАЙ» заканчивается, поэтому важна стратегия, направленная на развитие производства. В настоящее время ГК «ДиПОС» входит в тройку крупнейших независимых металлотрейдеров России. Если говорить про техническую оснащенность нашей компании, то без ложной скромности можно сказать, что сегодня «ДиПОС» является компанией №1 в этой области среди российских металлоторговых компаний.

**Какова миссия компании, её ценности?**

Безусловно, главная ценность компании – это ее ПЕРСОНАЛ. Мы создаем для всех наших работников атмосферу творческой инициативы, важности их работы, ориентируемся на предпочтения и стремления специалистов к росту и развитию. Второе место я бы отдал нашим клиентам и партнерам, не будет их – не будет компании. Мы уважаем своих Клиентов, любим и ценим их, развиваем отношения в таком ключе, чтобы совместная работа была комфортной. Следом идут инициативность и инновации (лозунг успешных компаний – «делай, налаживай, пробуй».) Очень важная ценность ещё – амбициозность.

**Какие главные задачи сегодня у компании?**

Первое – повышение качества предоставляемых услуг нашим клиентам. Хорошая услуга отличается от плохой, в первую очередь, качеством. Мы стремимся быть лучшими в своей области, поэтому для нас так важно качество тех услуг, которые мы оказываем. И в этой работе не может быть более важных или менее важных частей. Каждая мелочь играет роль, когда стремишься к совершенству в какой-то области. Поэтому, выполняя работу, мы стремимся к совершенству даже в мелочах.

Второе – работа на результат. Для нас очень важно добиться того результата работы, которого ожидает клиент. Поэтому все наши сотрудники заранее разъясняют все возможные пути для достижения поставленных целей и реальность той или иной цели. Когда возможности достаточно прозрачны и понятны, они становятся реализуемыми. Уверенность в результате – наш девиз.

Третье – ориентация на клиента. Для нас очень важно мнение клиентов о нашей работе. Любые предложения и замечания всегда учитываются и, если они конструктивны, то становятся частью стратегии и тактики нашей работы. Именно так мы постоянно совершенствуем качество нашей деятельности, чтобы всегда быть лицом к клиенту.

Четвёртое – мы стремимся сделать больше. Для того, чтобы быть лучшим в своей области, нужно стремиться сделать хоть немного больше, чем все остальные. Мы стараемся быть на шаг впереди того, что заказал клиент и предложить еще что-то в дополнение к тому, что клиент уже получил. Для нас очень важна репутация и доброе имя нашей компании. Самая лучшая рекомендация – это та, которую дают сами клиенты, которые получили то, что им было действительно нужно и еще что-то большее.

**Как компания строит управление репутацией?**

Девиз нашей компании – Дело и Постоянство. Дело – это движение и развитие, работа, нацеленная на успешный результат. Постоянство – признак стабильности, обязательности, порядочности и надежности. Мы строим управление репутацией по следующим принципам:

- профессионализм и безупречность
- ориентированность на результат и слаженность
- комплексный и системный подход
- использование передовых подходов и технологий
- оптимального варианта сотрудничества
- объективный выбор лучшего инструмента

**Мы открыто говорим о преимуществах нашей компании на рынке:**

1. Главная ценность компании – Клиент.
2. Деловая репутация и бренд – 17 лет на рынке металлоторговли.
3. Универсальный поставщик – широкий коммерческий ассортимент.
4. Значительные запасы металла на складах.

5. Широкая региональная сеть в наиболее металлоемких регионах РФ.

6. Постоянно высокое качество металлопроката.

7. Широкий спектр услуг (Доставка, сборные вагоны, резка).

8. Большие складские мощности.

9. Высокая техническая оснащенность склада и рабочих мест.

10. Прямые долгосрочные отношения с поставщиками, возможности прямых поставок клиентам.

11. Быстрота реагирования на запросы и поставка точно в срок.

12. Отсрочки платежа.

13. Квалифицированный персонал.

14. Гибкая ценовая политика.

15. Использование прогрессивного опыта металлоторговли.

16. Стабильно растущее количество новых клиентов и объемы продаж компании.

## НАШИ РЕГИОНЫ

### ООО ПКФ «Алтай-Металл-Сервис»

Генеральный директор: Лазебный Анатолий Николаевич  
Адрес: 656063, г. Барнаул, пр.Космонавтов, 71  
Тел. (3852) 48-80-08

Компания работает на рынке продаж металлопроката с 2000 года. На складах площадью 5000 кв.м. всегда в наличии до 3500 тонн продукции, представляющей собой более 350 типоразмеров металлопроката.

### ООО «ДиМЕТА»

Генеральный директор: Мерзликин Николай Иванович  
Адрес: 301657, Тульская обл., г. Новомосковск, Узловский проезд, д. 3  
Тел. (48762) 6-72-44

Компания начала свою деятельность с июля 2001 года. Всегда в наличии следующий ассортимент металлопродукции: арматура, балка, квадрат, круг, лист х/к, лист г/к, лист оцинк., лист низкол., лист прос. выт., отводы, полоса, проволока, профнастил оцинк., сетка св., труба вгп, труба э/с, труба проф., уголок, швеллер, шестигранник, электроды.

### ООО «Вятский СМЦ»

Генеральный директор: Эсаулов Сергей Геннадьевич  
Адрес: 610014, г. Киров, ул. Щорса, 70а к.323  
Тел. (8332) 705-287

### ООО «ДиПОС-Кубань»

Генеральный директор: Перелович Нина Петровна  
Адрес: 350059, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Тихорецкая, 18  
Тел. (861) 234-49-50

Компания основана в мае 2000 года. На сегодняшний день занимает лидирующие позиции на рынке металлопроката в Южном Федеральном округе. Металл поставляется на крупнейшие стройки Краснодарского края. В 2007 году были куплены новые складские площади, и компания переехала на новую территорию.

### ООО «СмолМетТорг»

Генеральный директор: Берсон Светлана Анатольевна  
Адрес: 214022, Россия, г. Смоленск, п. Пронин  
Тел. (4812) 35-53-66

Компания основана в 1999 году и предлагает полный ассортимент металлопроката, предоставленный практически всеми металлургическими комбинатами России. В ассортименте предоставлены арматура всех классов и размеров, лист (горячекатаный, холоднокатаный, рифленый, оцинкованный, просечно-вытяжной, профилированный), балка, швеллер, уголок, квадрат, сетка (кладочная, дорожная), труба (электросварная, ВГП, профильная), полоса.

### ООО «ДиПОС-СПб»

Генеральный директор: Головкин Александр Юрьевич  
Адрес: 198095, г. Санкт-Петербург, ул. Маршала Говорова, д. 37, кор. 2, лит. А  
Тел. (812) 320-47-80

Компания работает на рынке с 2001 года. Поставки металла охватывают Санкт-Петербург, Ленинградскую, Новгородскую, Псковскую, Мурманскую, Вологодскую и Архангельскую области. На предприятии установлено современное оборудование, позволяющее поддерживать высокий уровень технического исполнения.





ПРОИЗВОДСТВО

## Отделочные профили

### Профиль угловой

Профили угловые применяются для защиты от ударов и сколов углов стен и оконных проемов как оштукатуренных, так и изготовленных из гипсокартона. Устанавливаются на защищаемый угол перед нанесением шпаклевки.

Изготавливается уголок равнополочным 25x25 мм и 20x20 мм.



Профиль угловой  
25x25 мм



Профиль угловой  
20x20 мм

### Профиль маячковый

Маячковый профиль применяется в качестве опорной направляющей при оштукатуривании поверхности. Задаёт толщину штукатурки, что позволяет идеально ровно выровнять поверхность всей стены. Незаменим при автоматизированной подаче штукатурной смеси.

Изготавливается маячок в двух модификациях с рабочей высотой 6 мм и 10 мм.

Угловые и маячковые профили изготавливаются согласно ТУ 1108-009-57099372-2010

Параметры готовой продукции:

Материал профилей : сталь оцинкованная по ГОСТ 14918-80 или ГОСТ Р 52246-2004.

Толщина металла: 0,3 – 0,4 мм

Длина: 3 м



Профиль маячковый  
10 мм



Профиль маячковый  
6 мм

### Преимущества нашей продукции:

- легкая и прочная фиксация штукатурными и шпаклевочными смесями,
- меньший вес при той же жесткости,
- точное прилегание к обрабатываемой поверхности,
- повышение производительность труда отделочников,
- для резки в размер подходят простые ножницы,

Вся продукция упаковывается в картонные коробки по 50 штук, что предотвращает их деформацию.

ПРОИЗВОДСТВО

## Переработка металлолома

Компания «ДиПОС» занялась переработкой металлолома.



Приём, сбор и переработка металлолома играют очень важную роль в нашей жизни. Во-первых, это помощь в сбережении ресурсов месторождений. Во-вторых, стоимость переработки металла зачастую существенно ниже стоимости его получения.

Для того, чтобы добыть одну тонну металла из руды требуется разработать месторождение, а затем переработать руду в металл. Всё это вызывает просто огромные расходы топлива и других материалов, а также непрямые потери – износ техники, оплату труда и многое другое.

Разработанные месторождения служат причиной многих экологических проблем – начиная от загрязнения местности рядом с карьером и заканчивая загрязнением окружающей среды отходами производства и переработки руды.

Одни из самых экологически неблагоприятных предприятий



– как раз металлургические. Уже давно в нашей стране ищутся пути снижения их воздействия на экологию и действуют различные программы восстановления природы.

Повторное же использование металлолома позволяет существенно снизить нагрузку на экологию и сберечь массу природных ресурсов. Чем эффективнее идёт сбор металлолома, тем чище и безопаснее остаётся природа нашей страны.





## ИНТЕРВЬЮ



## ПРОСТЫЕ ИСТИНЫ

*Коммерческий директор ГК «ДиПОС» Вадим Маргулис в нашем мини-интервью рассказал о том, как он начал работу в компании «ДиПОС» помощником менеджера и благодаря чему достиг успеха в своей карьере.*

**В каком году Вы начали карьеру в металлургической отрасли?**

В металлургии я работаю со студенческой скамьи. В 1997 году я пришёл в компанию «ДиПОС» на должность помощника менеджера. Принимал входящие звонки, отправлял факсы... Так, «на подхвате» я проработал около года, далее стал менеджером по продажам и трудился на этой позиции более пяти лет. Со временем в компании сформировался отдел поставок, и я стал уже руководителем проекта, а в 2009 году меня назначили на должность коммерческого директора.

**Как бы Вы охарактеризовали стиль управления коммерческими делами компании?**

Мы делаем всё оперативно, стараясь удовлетворить запросы своих клиентов и принести им максимум пользы.

**Что бы Вы назвали своим успехом в карьере?**

Прежде всего, это уважение коллектива, причем взаимное уважение.

**Чем должен отличаться наемный директор от собственника, чтобы успешно развивать бизнес?**

Я не вижу принципиального отличия между наёмным директором и собственником, т.к. цель одна – получение максимальной прибыли, увеличение доли компании на рынке, формирование достойного имиджа, только ответственное выполнение своей работы.

**Структура компании большая, в ней работает много людей, она должна быть очень мобильной. Как этого достичь, по Вашему мнению?**

Нужно иметь представление о работе каждого структурного подразделения компании, знать о том, как происходят продажи, закупки, переработка. Именно благодаря широкому знанию можно достичь мобильности.

**На каких принципах основана работа коммерческого отдела?**

Ответственность при принятии любых решений. Командный дух, – сплочение, чувство локтя.

## КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

## Контроль качества: обновление лаборатории

*Кризисное время не пошатнуло уровень контроля качества на предприятиях ГК «ДиПОС». Более того, компания продолжила оснащать свою лабораторию, осуществляющую контроль качества поступающих на предприятие материалов, современным оборудованием и внедрять новые технологии тестирования производимой продукции. Предлагаем вниманию читателя хронику, благодаря которой можно проследить динамику развития «ДиПОСа» в этом направлении.*



2008 – лабораторией освоено еще одно помещение и создан архив образцов, прошедших испытания. Приобретен и введен в действие прибор для испытаний проволоки и ленты на перегиб ИХ 5111.



2009 – введена в эксплуатацию еще одна, более мощная испытательная машина Z150 фирмы Zwick/Roell, а также вырубной штамп для изготовления образцов в соответствии с EN 10002-1 и специальный станок той же фирмы для подшлифовки вырубленных образцов.



Приобретен и введен в действие прибор для мобильного измерения



шероховатости в условиях производства MahrSurf PS1

В 2009 году Испытательным центром «Металтест» ФГУП ЦНИИчермет им.И.П.Бардина в процессе проведения инспекционного контроля была расширена область аттестации лаборатории ООО «ВСМЦ».

Компания официально аттестована на проведение следующих испытаний:

1) определение временного сопротивления, предела текучести и относительного удлинения листового проката в соответствии с EN 10002-1;

2) определение коэффициента нормальной анизотропии и коэффициента упрочнения в соответствии с EN10130-1991;

3) определение среднего значения шероховатости и количества пиков на листовом прокате в соответствии с EN 10049-2005.

2010 – приобретен и освоен магнитный Толщиномер МТ 2007 для измерения толщины немагнитных диэлектрических или проводящих немагнитных покрытий нанесенных на ферромагнитное основание.

Напомним, что в 2007 году начала работать лаборатория, осуществляющая контроль качества поступающих на предприятие материалов.

Основные задачи лаборатории: входной контроль качества материалов; определение химического состава углеродистых и легированных сталей; участие в экспериментальных работах с целью установления оптимальных технологических процессов производства холоднодеформированного проката; проведение испытаний тонколистовой рулонной и листовой стали холоднокатаной и горячеоцинкованной, а также стали с полимерным покрытием.

Лаборатория имеет всю необходимую организационно-методическую и нормативную документацию, в т.ч. ГОСТы, Технические условия, Руководящие документы и Инструкции. Таким образом, количественно-химический анализ, механические испытания, металлографический контроль выполняются в соответствии с требованиями ГОСТов на методы испытаний. Персонал лабора-



тории – со специальным образованием и стажем работы – технически компетентен в проведении испытаний по закреплённым методам. Сотрудники проходят обучение на рабочем месте и сдают итоговые экзамены, повышая уровень своей квалификации.



СТРОИТЕ С НАМИ!

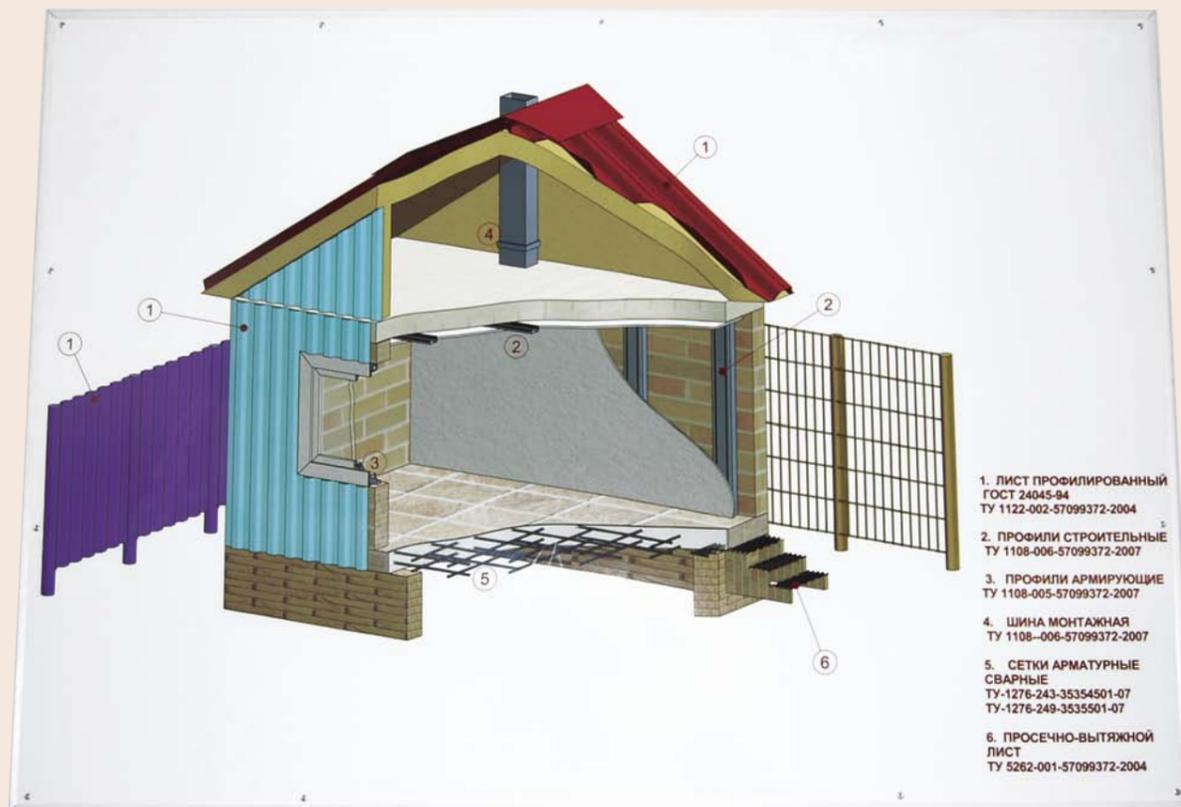
# Монолитное строительство

«ДиПОС» специализируется на создании продукции для монолитного строительства, которое немыслимо без высоких технологий.

Главное при возведении сложных строений – качество каркаса. «ДиПОС» изготавливает основную продукцию, предназначенную для качественного строительства:

- каркасы буронабивных свай (исключаются аварии и повреждения соседних строений),
- холоднодеформированная арматура (высокая прочность, экономия 20% металла),
- скобо-гибочные изделия (быстрая и точная установка деталей в проектное положение, отсутствие отходов, экономия площади стройплощадки),
- сварные сетки (высокая производительность, сокращение трудозатрат, отсутствие отходов),
- фиксаторы для сварных сеток (сохранение целостности каркаса, быстрота и качество армирования),
- профнастил (прочность, пожаробезопасность, небольшой вес, легкость монтажа, разнообразие цветов),
- просечно-вытяжной лист (легче на 80% цельного листа, высокая жесткость, самоочищение от грязи),
- просечно-вытяжную сетку (сочетание со штукатурными, шпаклевочными и гидроизоляционными материалами),
- строительные профили для гипсокартонных систем (большое количество типоразмеров, точная геометрия, упрочняющая накатка, ребра жесткости),
- монтажные профили, штрисы, плоские заготовки (отсутствие отходов, быстрая и точная сборка),
- армирующие профили оконных конструкций (точная геометрия, соответствие стандартам КВЕ, VEKA, RENAU).

Благодаря трейдерской и производственной деятельности «ДиПОС» представляет собой широкопрофильную компанию, предлагающую оптимальные решения своим клиентам.



1. ЛИСТ ПРОФИЛИРОВАННЫЙ  
ГОСТ 24045-94  
ТУ 1122-002-57099372-2004
2. ПРОФИЛИ СТРОИТЕЛЬНЫЕ  
ТУ 1108-006-57099372-2007
3. ПРОФИЛИ АРМИРУЮЩИЕ  
ТУ 1108-005-57099372-2007
4. ШИНА МОНТАЖНАЯ  
ТУ 1108-006-57099372-2007
5. СЕТКИ АРМАТУРНЫЕ  
СВАРНЫЕ  
ТУ-1276-243-35354501-07  
ТУ-1276-249-3535501-07
6. ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОЙ  
ЛИСТ  
ТУ 5262-001-57099372-2004



### Каркасы буронабивных свай

Элементы фундамента здания

#### Преимущества:

Исключается авария и повреждение соседних строений



### Сварные сетки

Упрочнение строений  
Равномерное распределение нагрузки

#### Преимущества:

Значительное увеличение производительности  
Сокращение трудозатрат  
Отсутствие отходов

## ПРОИЗВОДСТВО

### Каркасы буронабивных свай



Буронабивные сваи – один из способов организации фундамента строящегося здания. Такого рода сваи применимы для строительства зданий любого назначения (жилого, общественного или производственного типа). Основанием для железобетонной буронабивной сваи являются гравийно-галечниковые отложения, пески и горные породы различных типов.

Многочисленные аварии и повреждения соседних зданий при забивке традиционных железобетонных свай на расстоянии до 20, а иногда и более метров вынудили проектировщиков и строителей искать и широко внедрять новые технологии, оказывающие более щадящее воздействие на окружающую застройку: широко известные в Европе технологии изготовления свай в грунте – буронабивные и буроналивные сваи – с начала 90-х годов получили в Москве новую жизнь и сильно снизили процент использования свай предварительной готовности (сборных железобетонных свай).

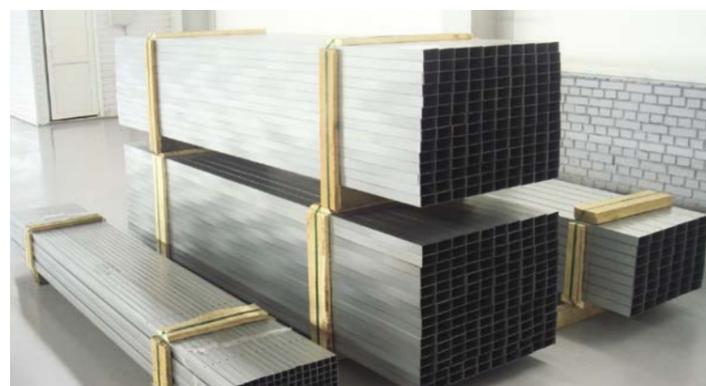
тонных свай на расстоянии до 20, а иногда и более метров вынудили проектировщиков и строителей искать и широко внедрять новые технологии, оказывающие более щадящее воздействие на окружающую застройку: широко известные в Европе технологии изготовления свай в грунте – буронабивные и буроналивные сваи – с начала 90-х годов получили в Москве новую жизнь и сильно снизили процент использования свай предварительной готовности (сборных железобетонных свай).

### Строительные профили

Мы производим строительные профили типа KNAUF из высококачественной оцинкованной стали на современном итальянском оборудовании.

Стойчатые профили применяются в качестве вертикальных стоек каркасов, предназначенных для гипсокартонных перегородок и облицовок. Профили направляющие используют для устройства направляющих для стоечных профилей, а также для монтажа перемычек между ними. Потолочные профили применяются при монтаже каркаса подвесного потолка.

Также профили могут применяться вместо деревянных брусков при креплении сайдинга, профна-



стила, металлочерепицы и других облицовок, для монтажа гипсокартона, в качестве штакетника и др. Строительные профили производятся по ТУ 1108-002-02068195-2008.

### Скобо-гибочные изделия

Главное при строительстве новых зданий – прочный каркас. Мы предлагаем скобо-гибочные изделия из рифленой и гладкой арматуры для устройства надежных каркасов железобетонных изделий сборного и монолитного строительства, армирования кладки в условиях сейсмичности. Наш каталог состоит из десятков тысяч различных форм и элементов. Кроме того, мы изготавливаем изделия из арматуры по предоставленным клиентам индивидуальным эскизам.

Качественная правка и последующая резка в нужный размер бухтовой арматуры производится на высокопроизводительном европейском оборудовании. Благодаря но-



вейшей технике мы помогаем строительным компаниям экономить время и средства.

**ДАРЫ АЛТАЯ**  
заповедный край - заповедные продукты

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

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

Безалкогольные бальзамы на основе меда и целебных трав.

- Сувенирные свечи из пчелиного воска.
- Кедровый орех
- Белый гриб сушеный

Подарочные наборы и мёд в сувенирной упаковке.

Прекрасный подарок к любому празднику!

Выполняем индивидуальные заказы (с персонализацией)

ООО «Дары Алтая»  
Тел./факс (495) 555-22-17 (будни: с 08:00 до 18:00)

## МНЕНИЕ

## Размышления о здоровом образе жизни

Тема здорового образа жизни очень актуальна сегодня. Нет в мире такого человека, который не хотел бы быть здоровым и иметь идеальную физическую форму. При этом хочется не только выглядеть, но и чувствовать, ощущать себя таким. Однако одного желания мало, нужно прилагать усилия.

Что же такое здоровый образ жизни? Прежде всего, это занятия спортом, правильное питание и отказ от вредных привычек. Кажется бы, вот она – формула здорового человека. Но для многих следовать ей на практике оказывается делом сложным и «прихотливым». Первый и главный вредитель – наша лень. Мне кажется, что основное в соблюдении здорового образа жизни – внутренний настрой.

Здоровье нельзя купить ни за какие деньги – простая истина, которую знает каждый. А ещё здоровым быть – модно. Да – да. Именно модно. Это стиль жизни современного, любящего себя человека.

Конечно, я не открываю для вас Америку, дорогие читатели. Хочу просто напомнить: берегите себя – свои нервные клетки, свою красоту, свою энергию... Больше двигайтесь, танцуйте, дышите свежим воздухом, улыбайтесь друг

другу и верьте в то, что добро и радость делают нашу жизнь ярче.

Психологическое здоровье имеет очень большое значение. Недавно я прочитала в одном из интернет-блогов заметку, в которой доктор философии и психолог Дуглас Лабир предсказал, что скоро люди утратят способность к полноценному общению и огромная часть нашей психики останется невосстановленной. Дефицит эмпатии превращает нас в эгоистов, убежден Лабир. И он считает, что на фоне глобализации и надвигающегося мирового кризиса (вызванного истощением природных ресурсов, ухудшением экологии и здоровья населения) этот феномен сыграет с человечеством злую шутку. «Без эмпатии человечество обречено на вымирание. Причем на вымирание поодиночке – мы просто разучимся быть нужными друг другу, разучимся общаться. Мы не справимся ни с одной серьезной проблемой, будь то очередной экономический коллапс или климатический кризис».

А как вам кажется, человеческий мир может погибнуть, погрязнув в цинизме? Или это очередное пафосное заявление ученого, мечтающего войти в историю?

Полина Харитонова

## «ДиПОС» РЕКОМЕНДУЕТ

## Путешествие по Юго-восточной Азии



Многим из нас уже давно полюбили Королевство Таиланд с его круглогоричным солнцем, простой и в то же время замысловатой острой кухней, спокойными пляжами и веселыми развлечениями на выбор. Многие туристы, один раз побывавшие здесь, возвращаются сюда каждый год. В королевство Сиам возвращаются более 40% приехавших впервые.

И это неудивительно. Уже в первую поездку привыкаешь к такси всех цветов радуги, нежным белым и розовым лотосам в храмах, транссексуалам не только в шоу, но и за кассой в супермаркете, к кокосовому молоку и острейшему супу том-ям, европейским пенсионерам в обнимку с молодыми тайками, к шопин-



гу по смешным ценам, к приставучим продавцам на пляже, гидромотоциклам, снующим с утра до вечера под отельными окнами, к картингу и невообразимо вкусным вариациям местной кухни, как то: манго, арбузы, драконий глаз, ананасы и гуава в виде нарезки, фрешей или в фруктовых

салатах. Морепродукты на гриле и в острейшем чили или карри. Мороженое из хлебного дерева.

В общем, здесь есть все, что душе угодно. И все это может позволить себе каждый вне зависимости от уровня дохода. Фактически, наши соплеменники едут в Таиланд экономить, ведь прожить в Таиланде на московский бюджет можно по-королевски и попробовать все, что душе угодно. Зоопарки, парки орхидей, древние города...

В храмах лежит черепица, на которой ты можешь написать свое желание, а потом ей покроют крышу, и бог сразу его увидит и исполнит. Конечно, так ему гораздо виднее, с этой чудесной логикой не поспоришь.



На улицах часто встречаются слоники из цветов и другие не менее экстравагантные изделия с портретами короля, которого тайцы любят нежной любовью и изображают старца 80-ти почтенных лет исключительно в обликах студента.

Везде что-то жарится или парится, поэтому запахов не избежать – разделываемой рыбы, куриных ножек на вертеле, необъяснимо пахнущих тайских специй, от мешанины которых иногда хочется пробраться в кондиционируемый отельный номер и больше никогда оттуда не выходить.

И тогда наступает момент, когда хочется уединения посреди этих соблазнов и суеты. И это тоже возможно в Таиланде – можно уплыть на острова и расслабиться в одиночестве в тени пальм. Но есть и более интересный и радикальный метод – экскурсия на несколько дней в соседнюю Камбоджу, страну антикварных развалин под открытым небом, которую не так давно открыли для посещения туристами.

Добираться в Камбоджу из Москвы пока достаточно сложно, пря-



мой рейс в Пном Пеню только планируют запустить, а вот комбинировать поездку с пляжным отдыхом в Таиланде очень удобно – добраться от Паттайи или Бангкока можно на автобусе, а визу в Камбоджу выдают прямо на границе за 15 минут.

На таможне ведите себя аккуратно, уворачиваясь от местных детей-маркетологов, продающих все на свете за «ван доллар». На огромных телегах ваши чемоданы (а с ними еще штук 40-50) с комфортом доставят в соседнее государство впряженные в них носильщики (зачастую хрупкие кхмерские девушки). И вот, Вы в Камбодже.

Основным интересующим вас местом в этой удивительной стране, несомненно, станет Ангкор. Это древняя столица кхмеров, построенная при короле Сурьявармане II (1112–1152 г.г.).

Ангкор Ват в переводе с кхмерского значит «город-храм». Он состоит из 5 башен, главная из которых возвышается над землей на 65 метров и символизирует мифическую гору Меру, которая является центром всего мира.



Ангкор поражает своей правдивостью. Камни, живущие здесь уже тысячу лет в форме всеразличных сцен из древних боев и повседневной жизни, можно потрогать своими руками, почувствовать их сбивающую с ног энергетику. Когда-то давно японские туристы по камушку вывозили кусочки развалин, лежащие под ногами тут и там, а сейчас их складывают в живописные пирамидки в надежде на дальнейшую реставрацию.

Храм с величественными мудрыми лицами Авалокитешвары можно увидеть в другом месте комплекса Ангкор. В храме Байон таких ликов 216, высотой в десятки метров. Ступени тут, впрочем, как и везде в Ангкоре, высотой 60 см и шириной 20 см (видимо, для пушей недоступности богов и проверки физической подготовки посетителей). Они отполированы километрами очередями туристов (несмотря на повсеместные таблички «Забираясь сюда, Вы рискуете!») и свободных художников, которые проводят здесь недели, рисуя пейзажи и находя вдохновение для ро-



Корни деревьев на фоне голубого пронзительного неба оплетают своими пятиметровыми клешнями храмы, разрушая их, но, в то же время, придавая колорит и ощущение себя героем фильма «2012», мир которого вот-вот поглотит вселенская тьма. Кстати, нам Ангкор известен с детства, ведь именно по его эскизам создавался древний заброшенный город из мультфильма «Маугли». Потом были Индиана Джонс и



Лара Крофт, снимавшаяся в одном из храмов Ангкора – Та Проме...

Билет в храмы стоит около 20 долларов за день, а особенно романтичной представляется полет на воздушном шаре над Ангкором на закате за совсем небольшую плату.

Велорикши помогут добраться до нужного места в Сиам Реапе – городе, построенном при храмовом комплексе Ангкора. Все отели здесь построены недавно, поэтому очень уютны и изящны, а также достаточно недороги, что позволяет растянуть удовольствие.

После заката можно посмотреть традиционное шоу «Апсар» – народные танцы в расшитых золотом нарядах, в течение которых предлагается ужин из блюд национальной кухни.

Вообще, Апсара – это полубогиня в индуистской мифологии, дух облаков или воды, похожая на нимфу в греческой мифологии. В Ангкор Вате вы встретите более 2 тысячи изображений Апсары. Если мужчина дотрагивается до нее, по местным поверьям, ему повезет в личной жизни, поэтому все фигурки отполированы руками туристов.

Кроме храмов в Камбодже удивительное ощущение оставляют водопады Пном Кулен. Добраться до купален можно только перепрыгивая с камня на камень, зато вода в них теплая, а на обратном пути продаются вкуснейшие банановые лепешки с кунжутом.

Обратите также внимание на лингамы – это графичные рисунки

из камня, выполненные на дне «Реки тысячи лингамов» многие сотни лет назад. Кхмеры считают, что вода, протекающая по лингаму, способствует осуществлению желаний и циркуляции жизненной энергии.

Вероятно, также будет интересно посетить озеро Тонле Сап, которое питает величественный Меконг, с его плавучей деревней. Дома здесь строятся из подручных материалов как то: железные бочки, картонные коробки, пальмовые листья, палки и тряпки. Вокруг озера также есть домики, которые обязательно стоят на сваях. Местная школа – это тоже большая лодка с партами, а местные



санки у детишек – это катание на скатертях вокруг озера.

Основные практические советы: пережидайте полуденную жару в бассейне отеля, обязательно надевайте головной убор и легкую одежду с длинными рукавами, спортивную обувь, с собой возьмите воду и крем от загара с максимальной защитой, чтобы увлечься красотами древних индуистских храмов, не потерять себя.

А после такого насыщенного отдыха в Камбодже непременно стоит вернуться в Таиланд, полежать звездой несколько дней на пляже, вкусьить отменных морепродуктов, подумать о вечном и запланировать возвращение в древний город, закаты которого всегда ждут романтически настроенных интеллектуалов-исследователей.

Екатерина Анпилогова,  
востоковед.

Адрес редакции:  
125009, г. Москва,  
ул. Тверская, д. 12, стр. 8  
e-mail: reklama@dipos.ru  
Учредитель  
ООО «ПКФ «ДиПОС»  
Тираж 998 экз.

Редактор  
Т.А. Ивкина.  
Фото  
М.Х. Балтабаев  
Над номером работали  
Т.А. Ивкина,  
П.В. Харитонова

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