



ЮБИЛЕЙ



Дух созидания

А. Дроздов, без преувеличения, одна из самых ярких и значимых фигур российской металлоторговли. Один из учредителей и генеральный директор ведущей металлосервисной компании российского рынка ДИПОС и просто замечательный человек в марте нынешнего года отмечает особую дату – 55-летие! В преддверии юбилея А. Дроздов ответил на вопросы журнала «Металлоснабжение и сбыт».

Александр Иванович, расскажите о том, где вы родились, какое образование получили, на каком предприятии начали работать и какой опыт приобрели до 1991 г.?

Родился 12 марта 1958 г. в Калининской (ныне Тверская) области, в шахтерском городке Нелидово. Мой папа был шахтером, а мама акушеркой. Когда закончил школу, в тот же день отец мне сказал: «Пора в люди». И я уехал в Москву, которая меня всегда прельщала, еще в детстве я влюбился в этот город с первого взгляда.

Поступил на вечернее отделение МВТУ им. Н.Э. Баумана, на факультет АМ. Одновременно устроился на Завод им. А.В. Ухтомского в Люберцах слесарем-сборщиком в КИС. Так 4 сентября 1975 г. началась моя трудовая жизнь.

Через год меня призвали в армию, и службу я проходил в Германии, в группе советских войск. Я попал на так называемую шилку — зенитно-самоходную установку с радиолокационной станцией, дослужился до командира зенитной самоходной установки, до заместителя командира взвода.

После демобилизации восстановился в институте, а на работу устроился по лимиту на Станкостроительный завод им. С. Орджоникидзе. Там в общезнании познакомился с Сергеем Николаевичем Посунько.

Получив диплом, я вернулся на Завод им. А.В. Ухтомского, чтобы работать по специальности в литейном цехе, где прошел путь от технолога до заместителя главного металлурга.

Затем в 1989 г. перешел на завод очковых оправ непосредственно в Москве.

И тут наступил 1991 г....

Да, начались экономические потрясения, девальвация, деноминация и т.п. Сергей Николаевич, который к тому времени работал уже в ДСК-1, предложил начать свое дело и открыть собственную компанию. И 24 ноября 1992 г. мы получили свидетельство о государственной регистрации ТОО «ДиПОС».

Какие были первые сделки, на чем заработали первые деньги?

Мы занялись снабженческой деятельностью. С. Посунько очень хорошо знал конъюнктуру, и мы сразу же купили 15 вагонов проволоки. Благодаря этому уже в первые полтора месяца оборот компании ДиПОС достиг 13,5 млн руб.

Мы сняли офис — комнатку 9 м² с одним столом и телефоном на Тверской (д. 12), где тогда была расположена контора Мособлстройкомплекта. Сначала занимались только транзитами, комплектацией прямых поставок.

Также у Мособлстройкомплекта арендовали площадку на их базе в Тураево. А спустя несколько лет, в 1997 г., выкупили эту базу в собственность.

В какой момент вы подошли к организации филиальной сети? Какой филиал открыли первым и как дальше сеть развивалась?

Наша компания вообще движется от потребностей извне, откликаясь на вызовы окружающего мира. Так получилось и с филиальной сетью. Мы встретили товарища, который жил в Смоленске

**24 ноября 1992 г.
мы получили свидетельство о государственной регистрации ТОО «ДиПОС».**





и хотел заняться трейдингом. Под него в 1999 г. мы открыли компанию СмолМетТорг.

Потом к нам приехал А. Сычев и предложил открыть филиал в Краснодаре. Мы там до этого несколько раз пытались закрепиться, но каждый раз неудачно. А с его энергией нам удалось запустить ДиПОС-Кубань. Правда, долго не могли решить вопрос с металлобазой. И в итоге построили площадку сами, хотя процедура оформления не закончилась до сих пор.

В Санкт-Петербурге открыть филиал предложил Н. Клименко, который уже имел большой опыт. Там мы сразу купили базу бывшего Втормета с крытым складом, пятью мостовыми кранами, подъездными железнодорожными путями. Так зашли в этот регион.

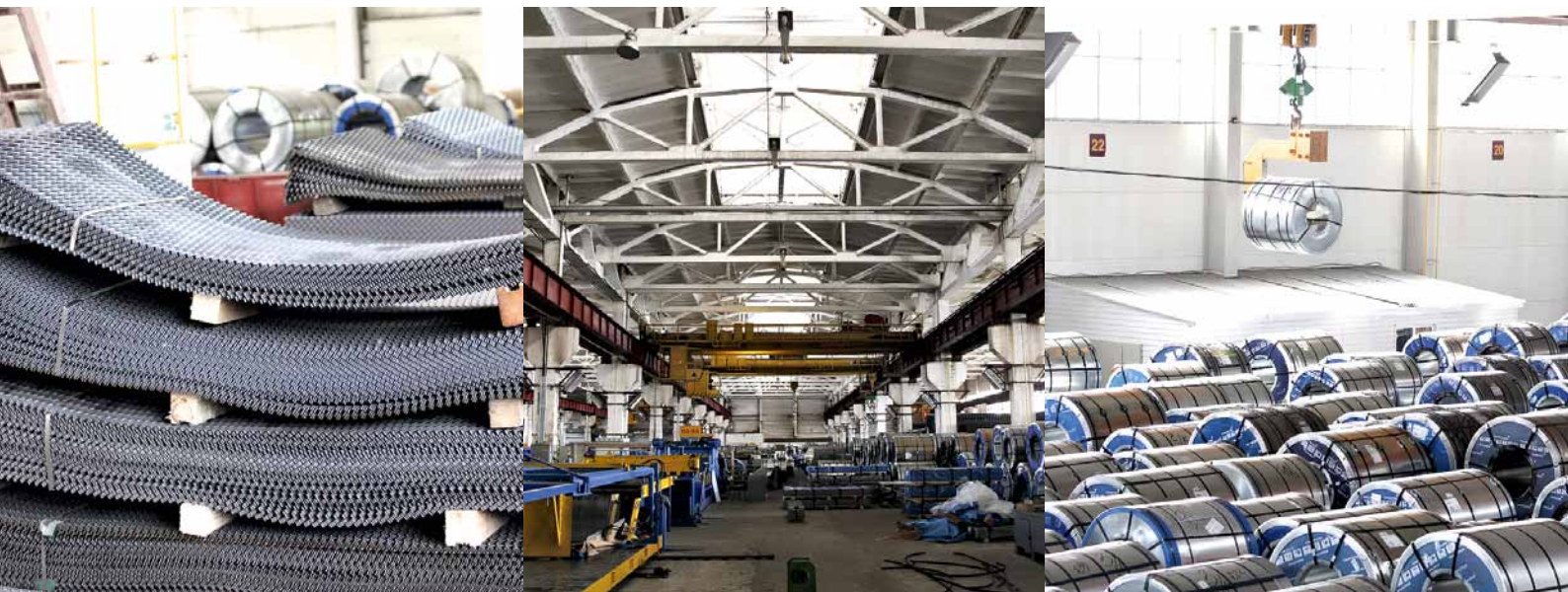
То же самое было в Новомосковске, Кирове, Барнауле.

нии, имея по 15—20 филиалов, с ними управляются? Ведь тогда еще и систем коммуникаций таких, как сейчас, не было, порой даже кабель телефонный было невозможно провести. Мы на этом остановились и не жалеем. Даже сейчас считаем, что это предел, которым мы можем управлять.

Почему основное производство у вас сконцентрировалось в Иванове?

В этом городе у нас изначально была производственная площадка, полностью обеспеченная инфраструктурой и, самое главное, персоналом. На момент банкротства завода там работали 680 человек. Была энергетика созидания.

Мы вывезли с завода старое оборудование, все почистили, стали завозить новые линии. И в 2003 г. начал работу Верхневолжский сервисный металлоцентр.



Последним приобретением стала площадка в Иванове. Это был военный завод ЖБИ-100, который производил железобетонные изделия и опоры для линий электропередач. Мы им грузили металл, и однажды Сергей Николаевич приезжает к директору, а тот говорит, что рассчитаться не сможет. В итоге завод обанкротился, а мы в ходе конкурсного управления, как самые большие кредиторы, смогли его приобрести.

В 2007 г. рыночная конъюнктура была очень привлекательной. В этот период многие компании развивали свои сети, а вы, наоборот, остановились на том, что есть. Почему?

Объективно понимаешь, что нельзя управлять большим количеством компаний без постоянного присутствия. Я считаю, что если много детей родишь, каждому не сможешь уделить должного внимания. И я всегда удивлялся, как другие компа-

На чем основывалось решение о закупке того или иного оборудования?

Если говорить о производстве сетки, то логика была следующая: мы ее продавали, она пользовалась спросом, но производители не могли нам ее вовремя поставить. На выставке «Металл-Экспо» С. Посуныко познакомился с представителем фирмы EVG, заинтересовался их оборудованием и сразу полетел в Австрию. Посмотрев на возможности станков, заказал сначала одну линию, потом вторую. Затем мы купили у них правильно-разматывающие и гибочные станки.

А вот переработка плоского проката у нас появилась стихийно. Однажды мы приехали в Аркаду на встречу с Александром Гаяновичем Исламовым. Он нам показал агрегат по производству профнастила, который покупатель заказал и не оплачивает. И мы говорим: «Заворачивай, забираем!» Позже купили у него еще два

стана профнастила и агрегат продольной и поперечной резки.

Примерно таким же образом появилось европейское оборудование. А. Малышев (УПТК-65) заказал итальянскую линию продольной резки Сати, а потом начал сомневаться, позвонил нам. В итоге ее купили мы. У этой же фирмы приобрели и агрегат поперечной резки, он тоже уже был готовый.

Мы увидели, что переработка листа начинает пользоваться спросом, и уже специально поехали за оборудованием в Европу, познакомившись на одном из мероприятий Российской ассоциации металлоторговцев (ныне Российский союз поставщиков металлопродукции) с испанскими производителями. У компании Fagor заказали агрегат продольной резки с ротационно-осциллирующими ножницами, который может ре-

и сразу же можем варить из него трубу. Сортимент включает продукцию диаметром 19—76 мм с толщиной стенки до 4 мм. Сначала мы думали, что будем подваривать мелкие диаметры труб в сезон, когда на рынке появляется дефицит. Но учитывая, что трубных станков в России сегодня огромное количество, мы заточили свой стан так, чтобы производить продукцию под конкретного заказчика.

Почему вы не распространяете систему, отработанную в Иванове, на Санкт-Петербург или Краснодар?

С позиций здравого смысла развитие производства в Санкт-Петербурге напрашивалось само собой. И мы даже ставили там гибочные станки, но они не прижились. Дух созидания отсутствовал, да и инвестиций не хватало на все.



зать металл под углом (трапецию, треугольник, параллелограмм). И сегодня Автофрамос берет нашу продукцию для штамповки кузовных деталей автомобилей Renault. На этом агрегате мы можем изготавливать даже дорожные знаки, например, в виде треугольника — получается сразу готовый знак, его потом просто штампуют,гибают и все.

Затем появилась потребность резать мелкие детали, и мы закупили лазерное производство — сразу четыре линии.

От прежнего производства у нас сохранился ремонтно-механический цех, который обслуживает основное производство, занимается шлифованием и заточкой ножей для агрегатов резки.

Что касается трубного стана, то от него тоже кто-то из россиян отказался, и мы приобрели у корейской фирмы-производителя уже готовый агрегат. В результате сейчас режем штрипс

Ведь лишь оборудования мало, нужен штат, и не только эксплуатационщиков, но и тех, кто потом будет его обслуживать и ремонтировать. А в Иванове исторически сложилось так, что такие люди были.

В первой половине 2000-х годов стали появляться сети металлургических компаний. Соответственно вы почувствовали дополнительную конкуренцию. Ряд компаний даже ушли с рынка, продав свои базы. В связи с этим какое, вы считаете, преимущество компании ДиПОС поддерживает ее конкурентоспособность?

Главный наш козырь сегодня — это Верхневолжский СМЦ. Мы уверенно говорим металлургическим компаниям, что мы им не конкуренты, мы их потребители, поскольку перерабатываем их продукцию. Наши объемы переработки сегодня уже перевалили за 25 тыс. т в ме-



ся, а в этом году показатели будут еще выше. Чистый трейдинг в настоящее время очень уязвим.

Параллельно развиваем комплексное снабжение. Отрадно, что появился новый подход у Новолипецкого металлургического комбината, когда он организовал систему хранения своего проката у трейдеров. Сегодня на рынке присутствует фактор регулирования и ценообразования. Потому что когда комбинаты то поднимают цену, то опускают, то это, по сути, мордобой. А когда металл лежит на складе и цена при поставках сверяется с реальной ценой на рынке, появляется прогнозируемость сбыта. Конечно, в этом случае с точки зрения маржинальной прибыльности, как говорится, не до жиру, но зато есть системность.

Компании в прошлом году исполнилось 20 лет. Видите ли вы ДиПОС в 2020 г.?

В 2020 г. еще видим и надеемся, что будем в форме. Я думаю, что мы отшлифуем и превратим в замкнутую систему Верхневолжский СМЦ. У нас там есть перспективы для развития и земля для будущего строительства. И жизнь нас к этому подталкивает.

На очереди совершенствование работы в московском филиале, на базе в г. Лыткарино, где мы строим современный крытый складской комплекс, систематизируем логистику.

Сколько ваша лыткаринская база переваливает проката?

В 2012 г. база установила рекорд — 506 тыс. т. В этом году мы должны приумножить свои результаты в связи с вводом нового складского комплекса площадью 18 тыс. м². И надеемся, что последние решения об ограничении въезда днем в Москву большегрузного транспорта позволят развивать переработку проката и доставку его малотоннажным транспортом непосредственно на строительную площадку. Не хотели аутсорсинга?! Теперь все равно его получают. Мы в России живем от противного и так же развиваемся.

Как идет подготовка сотрудников в компании? Есть ли профобучение, или вы уже готовых людей подбираете? Сколько всего у вас работников?

Всего в ДиПОСе порядка 1,5 тыс. человек. И мы работаем по принципу отбора. Если смотреть на эволюцию компании, то в основном мы брали студентов на каникулах на диспетчерскую функцию. Часть из них оставалась и выростала до специалистов.

А в Иванове у нас есть система обучения. И там работают главным образом специалисты с высшим образованием. Нам повезло, что в этом городе много вузов. Мы одно время ходили в де-

канат Энергетического университета, а теперь нас знают, сами приходят, просят на практику.

Многие компании, которые создавались двумя соучредителями, в конце концов разделились. Как вам удается уживаться в течение стольких лет с Сергеем Николаевичем?

Это великое искусство. Это как в семейной жизни — через несколько десятков лет озвереть, если нет взаимопонимания и уважения. Кроме того, нас объединяет общее дело, которое, если начать делить, развалится.

Мы сегодня понимаем друг друга с полуслова. И вот, например, у нас клоочет что-то внутри, мы посмотрим друг на друга и даже не высказываем, чтобы не раздражаться. А если что-то позитивное, то вместе говорим одно слово. Я, наверное, тот человек, который готов к объединению. Я хочу, чтобы был мир, и готов ради этого к компромиссу.

Александр Иванович, вы постоянно находитесь в движении, посещаете филиалы, партнеров в разных регионах, поставщиков оборудования и т.п. Сколько лет еще собираетесь так работать? Ведь многие российские бизнесмены, заработавшие деньги за последние 10—15 лет, наострили лыжи в другие страны. Какие у вас планы на ближайшие 5—10 лет?

Текущий ритм меня устраивает, и своего возраста я пока не чувствую. И за рубежом у меня собственности нет. Сегодня мы участвуем в живом процессе. Конечно, грустно, что многие важные проблемы в нашем государстве никак не решаются. Но тем не менее жить надо. Я часто привожу пример из одной телепередачи, о которой мне наша сотрудница рассказала. Это был сюжет из Республики Коми, там девочкам, чтобы попасть на дискотеку, надо через реку переплыть. И вот октябрь, холодно, а они на каблуках, в коротких платьицах, лодка дырявая, и они гребут, вычерпывают воду и плывут — к чему-то новому, к своему будущему... Жизнь ведь не остановишь! Так и мы. Мы создали для себя свой комфортный мир и живем по своим принципам. Мы никому не «отсмуниваем» и в этом отношении очень консервативны.

Наша компания практически везде имеет рейтинг самого главного плательщика или самого лучшего заемщика. Например, мы обращаемся к европейским производителям, нас проверяют и дают оборудование с отсрочкой. И если кто-то в кризис перестал выполнять обязательства перед европейцами, то мы рассчитались с ними полностью, хотя и попали тогда в период роста валютных курсов и т.п. Но мы чисты в первую очередь перед самими собой. Это наше кредо! ■

**Беседовали Александр Романов,
Татьяна Игнатенко**