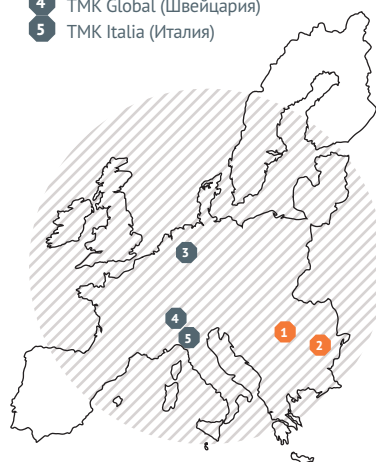


ТМК global pipe producer and supplier

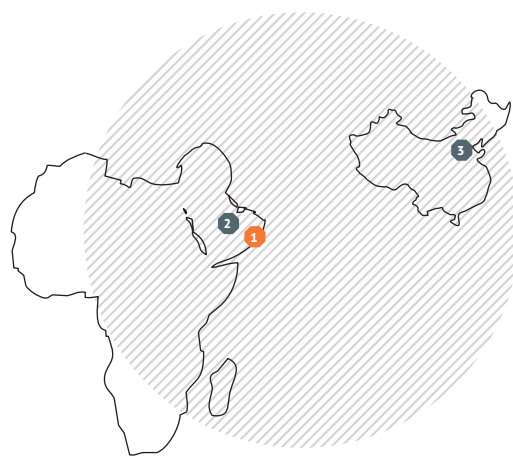
ЕВРОПА

- 1 ТМК-RESITA
- 2 ТМК-ARTROM
- 3 ТМК Europe (Германия)
- 4 ТМК Global (Швейцария)
- 5 ТМК Italia (Италия)



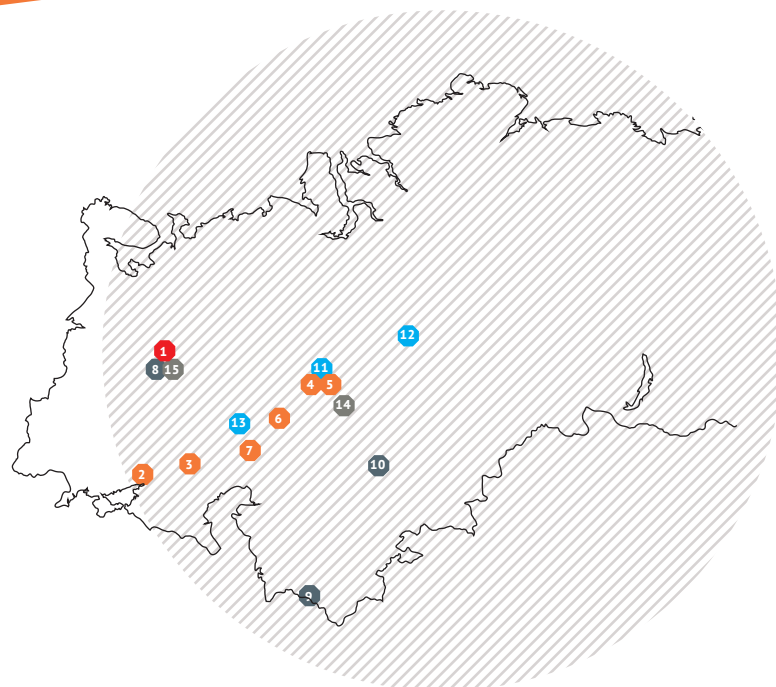
БЛИЖНИЙ ВОСТОК, АЗИЯ И АФРИКА

- 1 ТМК GIP (Оман)
- 2 ТМК MIDDLE EAST (ОАЭ)
- 3 Представительство Торгового дома ТМК в Китае



РОССИЯ & СНГ

- 1 Штаб-квартира ТМК
- 2 ТАГМЕТ
- 3 ВТЗ
- 4 СТЗ, ТМК-КПВ
- 5 СинТЗ, ТМК-ИНОКС
- 6 ОМЗ
- 7 ТМК-Казтрубпром
- 8 Торговый дом ТМК
- 9 Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане
- 10 ТМК-Казахстан
- 11 ТРУБОПЛАСТ
- 12 ТМК НГС-Нижневартовск
- 13 ТМК НГС-Бузулук
- 14 РосНИТИ
- 15 Научно-технический центр в Сколково



СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА

- 1 Штаб-квартира ТМК IPSCO (Хьюстон, США)
- 2 Houston-TMK Premium (Хьюстон, США)
- 3 Geneva, NE
- 4 Catoosa, OK
- 5 Odessa-TMK Premium, TX
- 6 Brookfield-TMK Premium, OH
- 7 Koppel, PA
- 8 Blytheville, AR
- 9 Wilder, KY
- 10 Baytown, TX
- 11 Camanche, IA
- 12 Ambridge, PA
- 13 Edmonton
- 14 Торговый офис ТМК IPSCO (Хьюстон, США)
- 15 Торговый офис ТМК IPSCO (Калгари, Канада)
- 16 ТМК Industrial Solutions
- 17 ТМК Completions
- 18 Научно-исследовательский центр (Хьюстон)



УПРАВЛЕНИЕ

ПРОИЗВОДСТВО

ПРОДАЖИ

НЕФТЕГАЗОВЫЙ
СЕРВИС

ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ

ТМК

Тел.: +7 (495) 775-76-00 | Факс: +7 (495) 775-76-01

105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
www.tmk-group.ru | e-mail: tmk@tmk-group.com

YourTube

Technology Motion Knowledge

12 • 2017
№ 4 (30)



Адриан Попеску:
«Увеличиваем
долю высоко-
технологичной
продукции»

20 Премиум
промышленного
назначения

32 Инвесторам
представили
Стратегию
до 2027 года

46 ТМК2U
для трубников

**Европейский
дивизион:
курс на премиум**

YourTube: качайте информацию!

Три региональные версии журнала говорят
с каждым читателем на понятном языке

Веб-версию журнала
читайте и смотрите на
сайте tmk-youtube.ru
и интернет-портале ТМК
youtube.tmk-group.ru



Приложение YourTube для iPad.
Журнал, который всегда под
рукой, – где угодно, когда удобно



Используйте код быстрого доступа, чтобы загрузить
iPad-приложение YourTube из App Store

Купить продукцию ТМК



Офис Торгового дома ТМК в Москве

Россия, 105062, г. Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел.: +7 (495) 775-76-00
Факс: +7 (495) 775-76-02
E-mail: tmk@tmk-group.com

Обособленное подразделение ТМК в Волжском

Россия, 404119, Волгоградская
область, г. Волжский,
ул. Автодорога, 7, д. 6
Тел.: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Факс: +7 (8443) 22-23-57
E-mail: vf@vtz.ru

Обособленное подразделение ТМК в Полевском

Россия, 623388, Свердловская
область, г. Полевской,
ул. Вершинина, д. 7
Тел.: +7 (34350) 350-00, 3-31-61
Факс: +7 (34350) 3-56-98
E-mail: 35000@stwr.ru

Обособленное подразделение ТМК в Каменске-Уральском

Россия, 623401, Свердловская
область, г. Каменск-Уральский,
Заводской проезд, 1
Тел.: +7 (3439) 36-37-19, 36-30-01
Факс: +7 (3439) 36-35-59
E-mail: referent@nexcom.ru

Обособленное подразделение ТМК в Таганроге

Россия, 347928, Ростовская
область, г. Таганрог,
ул. Заводская, д. 1
Тел.: +7 (8634) 65-03-58, 32-42-02
Факс: +7 (8634) 32-42-08
E-mail: trade@tagmet.ru

Обособленное подразделение ТМК в Орске

Россия, 462431, Оренбургская
область, г. Орск, ул. Крупской, д. 1
Тел.: +7 (3537) 34-80-19
Факс: +7 (3537) 34-80-18
E-mail: tdtmk@ormash.ru

Обособленное подразделение ТМК в г. Санкт-Петербурге

Россия, 191014, г. Санкт-Петербург,
ул. Парадная, д. 3, корп. 1, литер А
Тел.: +7 (812) 244-04-50
Факс: +7 (812) 244-04-45
E-mail: Spb@tmk-group.com



Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане

Туркменистан, г. Ашхабад, 1939,
Арчабил шаелы, 29, отель «Небитчи»
Тел./факс: +993 (12) 48-87-98
E-mail: ashgabat@tmk-group.com



ТОО «ТМК-Казахстан»

Республика Казахстан, 010000,
г. Астана, р-н Есиль, пр. Мангилик Ел,
зд. 8, н.п. 19
Тел.: +7 (7172) 57-34-34
Факс: +7 (7172) 57-85-35
E-mail: info@tmck.kz



Представительство Торгового дома ТМК в Китае

APT19 I, NO.48 DONGZHIMENWAI
Street,
Dongcheng District, Beijing,
China ZIP 100027
Тел: +86 (10) 84-54-95-81,
84-54-95-82
Tel/Fax: +86 (10) 84-54-95-80
E-mail: beijing@tmk-group.com



Торговый офис ТМК IPSCO в США

10120 Houston Oaks Dr., Houston,
TX 77064, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23,
Fax: +1 (281) 445-40-40
E-mail: gadams@tmk-ipsco.com

ТМК Industrial Solutions LLC

Legacy Park Office Building
10940 West Sam Houston Pkwy
North Suite 325
Houston, TX 77064
Tel: +1 346-206-3790
Toll Free: +1 844-878-4530
Fax: +1 832-688-8801
E-mail: info@tmk-is.com



Торговый офис ТМК IPSCO в Канаде

150 6-th Avenue SW #3000, Calgary,
AB T2P 3Y7, Canada
Tel: +1 (403) 538-21-82,
Fax: +1 (403) 538-21-83
E-mail: jkearsey@tmk-ipsco.com



ТМК Global AG

2, Blvd. Du Theatre, CH-1211 Geneva,
CP 5019, Switzerland
Tel: +41 (22) 818-64-66
Fax: +41 (22) 818-64-60
E-mail: info@tmk-global.net



ТМК Europe GmbH

Immermannstraße 65 c,
40210 Düsseldorf, Germany
Tel: +49 (0) 211/91348830
Fax: +49 (0) 211/5983882
E-mail: info@tmk-europe.eu



Торговый офис ТМК-ARTROM

str. Draganesti 30, Slatina, Olt,
230119, Romania
Tel: +40 249/430054,
GSM: +40 372/498263
Fax: +40 249/434330
E-mail: office.slatina@tmk-artrom.eu



ТМК Italia s.r.l.

Piazza degli Affari, 12,
23900 Lecco, Italy
Tel/Fax: +39 (0341) 36-51-51,
36-00-44
E-mail: info@tmk-italia.eu



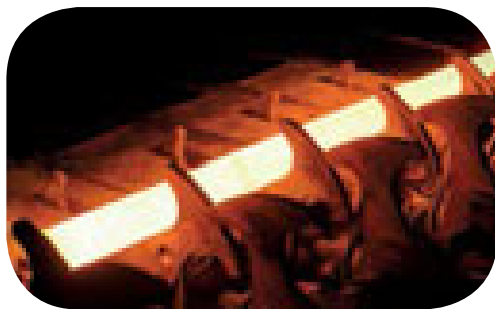
ТМК Middle East

P.O. Box 293534
Office 118, Block 5EA,
Dubai Airport Free Zone,
Dubai, United Arab Emirates
Tel: +971 (4) 609-11-30
Fax: +971 (4) 609-11-40
E-mail: sales@tmkme.ae



Трубная
Металлургическая
Компания

СОДЕРЖАНИЕ



2 НОВОСТИ

8 ГЕОГРАФИЯ ПАРТНЕРСТВА

ТЕМА НОМЕРА

Интервью

10 Европейское предложение ТМК

Генеральный директор Европейского дивизиона Адриан Попеску рассказывает об изменении продуктового предложения и работе с потребителями.

Инфографика

14 Техперевооружение предприятий ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA

Инвестиции

18 Технологии класса премиум

На заводе ТМК-ARTROM (Румыния) завершается подготовка к вводу в эксплуатацию линии термической обработки бесшовных труб.

Продукция

20 От простого к сложному

Продуктовое предложение Европейского дивизиона ТМК.

Рынки

24 Европа прибавляет

Как менялся европейский рынок трубной продукции в 2017 году и тенденции 2018 года.

НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

26 Премиальное резьбовое соединение ТМК UP MAGNA

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

28 Неделя с энергией

ТМК приняла участие в I Международном форуме по энергоэффективности и развитию энергетики «Российская энергетическая неделя».



32 Обновили стратегию

ТМК в рамках пятой ежегодной встречи с инвесторами в Лондоне презентовала Стратегию развития компании до 2027 года.

38 Сверили тренды на Неделе металлов

23-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2017»: встреча с региональными торговыми партнерами, тренды отрасли и деловые контакты.

42 Рецепты повышения стоимости

Дискуссия трех генеральных директоров о законах и критериях успешности индустриальной компании.

СОЦИУМ

46 Инструмент для роста

В ТМК начал работу Корпоративный университет компании ТМК2U.

50 Что там, за «Горизонтом»

Итоги XIII Международного форума ТМК и Группы Синара «Горизонты».

БЕЗ ГАЛСТУКА

60 С велосипедом по жизни

Алексей Кузин, инженер по сварке на заводе в ТМК GIP и Константин Александров, начальник информационно-аналитического управления дирекции по маркетингу ТМК о роли велосипеда в жизни и работе.

64 БЛИЦ

YourTube
Technology Motion Knowledge

№4 (30)
декабрь 2017

Главный редактор:
Андрей Посохов

Выпускающий редактор:
Мария Маковецкая

Руководитель проекта:
Светлана Базыльчик

Учредитель:
ООО «МедиаКом»

Адрес редакции:
Россия, 105062, г. Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а

Тел.: +7 (495) 775-76-00
Факс: +7 (495) 775-76-01
E-mail: mediacom@tmk-group.com

Отпечатано в Insight Polygraphic

Издание зарегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
16+

Свидетельство ПИ №ФС77-40128 от
11 июня 2010 года
Тираж 3200 экземпляров

люди people

Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06 | vashagazeta.com
E-mail: ask@vashagazeta.com

Генеральный директор: Владимир Змеюченко
Шеф-редактор: Евгений Пересыпкин
Ответственный редактор: Вилорика Иванова
Дизайнер: Наталья Тихонкова
Цветокорректор: Александр Киселев
В подготовке номера принимали участие: Ольга Коломеец,
Сергей Коломыцев | Консультант: Иван Лубе, Дмитрий Свеженец
Директор по производству: Олег Мерочкин
Любое использование материалов без согласия редакции запрещено

»» ТМК: 9 МЕСЯЦЕВ 2017

Увеличение отгрузки трубной продукции получено во всех сегментах за исключением труб большого диаметра (ТБД). Понижательный тренд связан с сокращением закупок нефтегазовыми компаниями труб для строительства магистральных газо- и нефтепроводов. Наибольший рост достигнут в сегменте нарезных труб нефтегазового сортамента (ОСТГ), ключевой продукции ТМК, – плюс 28% по сравнению с аналогич-

ным периодом прошлого года. На фоне высокого уровня объемов бурения в США и спроса на трубы ОСТГ Американский дивизион компании добился двукратного увеличения отгрузки. В Европейском дивизионе также достигнут рост – более чем на 10%. Показатель объема отгрузки труб Российским дивизионом несколько ниже аналогичного в 2016 году, в основном из-за сокращения поставок ТБД. ■

Объемы отгрузки трубной продукции, тыс. т						
Продукция	III кв. 2017	II кв. 2017	Изменение	9 мес. 2017	9 мес. 2016	Изменение
Бесшовные трубы	651	687	(5,3%)	1996	1765	13,1%
Сварные трубы	362	270	30,7%	825	792	4,1%
Всего труб	1013	957	5,0%	2821	2558	10,3%
в т.ч. ОСТГ	456	426	6,9%	1311	1019	28,6%

Финансовые результаты, млн долл.						
	III кв. 2017 г.	II кв. 2017 г.	Изменение	9 мес. 2017	9 мес. 2016	Изменение
Выручка	1140	1107	34	3191	2436	754
Чистая прибыль	22	(19)	41	46	81	(36)
Скорректированный показатель EBITDA (2)	169	134	35	444	390	55
Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA, %	15%	12%		14%	16%	

»» ВСЕ ПРОЗРАЧНО

ТМК стала лидером «Национального рейтинга прозрачности закупок 2017» среди частных коммерческих заказчиков. Компания получила наивысший балл и признана «компанией с гарантированной прозрачностью». Такого результата удалось достичь в том числе благодаря запуску

электронной торговой площадки ТМК Закупки. Проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок» (НРПЗ) существует с 2006 года и является независимым негосударственным исследовательским аналитическим центром, специализирующимся в области экономического и правового анализа российского рынка закупок. ■



»» БОХС ОЧИСТИТ ВОДУ

На Таганрогском металлургическом заводе состоялось торжественное открытие блока очистки химически загрязненных стоков (БОХС). В церемонии приняли участие вице-губернатор Ростовской области Владимир Крупин, генеральный директор ТМК Александр Ширяев, представители Росприроднадзора и другие.

БОХС построен в соответствии с заключенным в 2016 году четырехсторонним соглашением о взаимодействии между Минприроды РФ, Росприроднадзором, правительством Ростовской области и ТМК. Общий объем инвестиций –

350 млн руб. Проект вошел в «План основных мероприятий по проведению в 2017 году в Российской Федерации Года экологии» Правительства РФ.

Блок представляет собой комплекс современного автоматического оборудования физико-химической обработки и фильтрации для очистки химически загрязненных сточных вод после производственных процессов фосфатации и гальванизации. Помимо очистки сточных вод БОХС на 30% снизит потребление морской воды, используемой для подпитки оборотного цикла завода. ■

»» СМЕНА ЛИДЕРА

Подведены итоги корпоративного конкурса в области бережливого производства. Награждение состоялось в рамках форума «Горизонты». По итогам 2017 года лидером признан Таганрогский металлургический завод. За год на предприятии было внедрено 193 проекта, экономический эффект от их реализации превысил 254 млн руб. Жюри отметило грамотами ВТЗ, за успешное внедрение ТРМ и SMED – СинТЗ. Среди сервисных предприятий кубком отмечен ТМК НГС-Нижневартовск, а грамотой за внедрение 5S+1 – Трубопласт. За успешное внедрение показателя общей эффективности оборудования (ОЕЕ) отмечена компания ТМК IPSCO. ■



»» ПАРТНЕР «ЭКОТЕХ'17»

ТМК стала генеральным партнером Международной выставки-форума «ЭКОТЕХ'17» – крупнейшей площадки России и СНГ для обсуждения и решения экологических вопросов устойчивого развития планеты. Организатор выставки, прошедшей в декабре 2017 года, – Министерство природных ресурсов РФ.

В рамках деловой программы ТМК выступила организатором секции «Обеспечение экологической безопасности при добыче и транспорте углеводородов». Специалисты ТМК также приняли участие в секциях «Обращение с отходами: управление, финансирование, организация – международный опыт» и «Модернизация промышленности – какими шагами мы движемся к НДТ».

На своем выставочном стенде ТМК представила инновационные продукты – премиальные соединения ТМК UP с бессмазочной технологией GREENWELL, трубы ТЛТ и нефтегазопро-

водные трубы из стали с повышенной коррозионной стойкостью, – которые позволяют избежать утечек и предотвратить экологические аварии в зоне вечной мерзлоты. Стенд ТМК посетили министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской, исполнительный директор ООН по программе защиты окружающей среды Эрик Соллейм, губернатор Московской области Андрей Воробьев и другие высокие гости.

«Всего в Год экологии ТМК реализовала более 80 проектов, направленных на улучшение экологической обстановки на территориях, где расположены наши заводы. Это отметило Минприроды России, назвав нашу компанию одной из лучших в реализации природоохранных мероприятий и наградив ее за активную позицию в этой сфере», – отметил заместитель генерального директора – главный инженер компании Александр Клачков. ■



»» ПАРТНЕРСКИЕ ВИЗИТЫ

Минувшей осенью руководство ТМК и Металлоинвест обменялись рабочими визитами на предприятия компаний в рамках сотрудничества. В октябре председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский и генеральный директор компании Александр Ширяев приняли участие в рабочей встрече с руководством Металлоинвеста. Представители ТМК посетили Лебединский горно-обогатительный комбинат и Оскольский электрометаллургический комбинат, где ознакомились с технологиями производства горячебрикетированного железа (ГБЖ) и ста-

ли с применением прямого становленного железа. Ответным визитом делегация компании Металлоинвест во главе с Андреем Варичевым посетила Северский трубный завод (СТЗ), входящий в ТМК. На предприятии гостей сопровождали генеральный директор ТМК Александр Ширяев и управляющий директор СТЗ Михаил Зуев. Металлоинвест является давним и надежным партнером ТМК по поставкам проката. В ноябре 2016 года было подписано соглашение, предусматривающее поставку в адрес ТМК ГБЖ для производства труб высоких групп прочности. ■

» ЗАВОДЫ ОБНОВЛЯЮТ ОБОРУДОВАНИЕ

Сразу в двух цехах Северского трубного завода (СТЗ) проведен капремонт оборудования. В трубопрокатном цехе №1 завершен очередной этап модернизации нарезной поточной линии №5. Проект, рассчитанный до 2020 года, реализуется без остановки действующего производства. Благодаря программе обновления оборудования производительность труда в цехе удалось увеличить в два раза. В электро-сталеплавильном цехе СТЗ проведены работы по капитальному ремонту основных технологических агрегатов.

На Таганрогском металлургическом заводе завершилась плановая модернизация и ремонтные работы на оборудовании комплекса PQF, производящего бесшовные горячедеформированные трубы. Впервые были полностью заменены балки печи с шагающими балками, модернизирована система перемещения балок, проведен капитальный ремонт кольцевых печей и масштабная чистка оборудования.

На другом предприятии ТМК – Волжском трубном заводе – проведена плановая модернизация оборудования основных технологических участков трубопрокатного цеха №3.

Плановые модернизации помогут минимизировать простои, увеличить производительность оборудования и повысить качество выпускаемой продукции. ■

» ДВИЖЕНИЕ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

В середине ноября ТМК приняла участие в ежегодной международной нефтехимической выставке ADIPEC 2017 в Абу-Даби (ОАЭ). В ее работе приняли участие представители всех дивизионов компании. На выставочном стенде ТМК были представлены образцы выпускаемой трубной продукции и премиальных резьбовых соединений ТМК UP. В рамках ADIPEC 2017 специалисты ТМК провели ряд деловых встреч и переговоров по вопросам текущего и перспективного сотрудничества с региональными потребителями труб.

ADIPEC 2017 – одна из крупнейших выставочных площадок нефтегазовой отрасли мира. В этом году в ее работе приняли участие более 2200 экспонентов. Выставку посетили более 100 тыс. специалистов отрасли из 125 стран. ■



» В ЧИСЛЕ ЛУЧШИХ

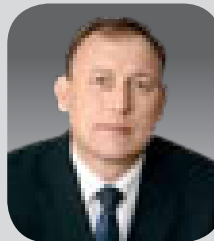
Члены Совета директоров ТМК вошли в рейтинг лучших профессионалов в области корпоративного управления XII Национальной премии «Директор года». Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский отмечен в рейтинге «25 лучших председателей Советов директоров» 2017 года. В рейтинг «50 лучших независимых директоров» 2017 года вошли члены Совета директоров ТМК Михаил Алексеев и Александр Шохин. Лучшим «Председателем Комитета по аудиту совета директоров» был назван Питер О'Брайен, член Совета директоров, председатель комитета по аудиту ТМК.

Премия «Директор года» отмечает достижения директоров, которые реализуют лучшие практики корпоративного управления в России. Премия ежегодно проводится Ассоциацией независимых директоров, РСПП и РвС совместно с Московской биржей и Сбербанком. ■

» НАЗНАЧЕНИЯ



ПИТЕР СМИТ
Вице-президент ТМК IPSCO по работе с персоналом избран председателем Комитета по кадровым вопросам Ассоциации производителей стали США (SMA) на двухлетний срок. ■



ВЯЧЕСЛАВ ГАГАРИНОВ
Управляющий директор СинТЗ и ТМК-ИНОКС избран председателем Южного отделения Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП). ■



ПАВЕЛ ГОРОЖАНИН
Назначен заместителем главного инженера ТМК по техническому развитию и ремонту. Ранее занимал должность главного инженера Таганрогского металлургического завода. ■



» ФОРМА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

На Синарском трубном заводе (СинТЗ) завершены работы по вводу в опытно-промышленную эксплуатацию нового оборудования для механизированного формирования пакетов труб шестигранной и прямоугольной формы. Пакет труб правильной формы имеет улучшенный товарный вид, при транспортировке сохраняет правильную форму и обеспечивает высокую плотность укладки труб. ■

» ИННОВАЦИИ ПОД ЗАКАЗ

ТМК начала производство теплоизолированных лифтовых труб (ТЛТ) с наружной трубой диаметром 89 мм внутренней трубой диаметром 48 мм, с резьбовым соединением треугольного профиля по ГОСТ 633. Первая партия в объеме 5,2 тыс. погонных метров ТЛТ нового типоразмера производства Синарского трубного завода (СинТЗ) была отгружена Удмуртнефти, дочернему предприятию Роснефти. Трубы были изготовлены по индивидуальному заказу. Они используются при паротепловых методах добычи нефти, предусматривающих закачку в пласт пара температурой до 220°C. ■

» НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ ИЗ КАЗАХСТАНА

Предприятие ТМК-Казтрубпром освоило производство двух новых видов продукции – обсадных труб диаметром 114,3 мм с премиальными резьбовыми соединениями ТМК UP™ CWB и обсадных труб диаметром 146,05 мм с резьбовым соединением ВС, изготовленных в соответствии с требованиями ГОСТ Р 53366 PSL1.

Новые виды продукции отгружены в адрес заказчиков ТАТПРОМ-ХОЛДИНГ, Газпромнефть-Снабжение и НТС-Лидер. ■



» МОЛОДЕЖЬ ГАЗПРОМА НА ВТЗ

На Волжском трубном заводе (ВТЗ) состоялась встреча молодых специалистов ТМК и Газпрома. Гости посетили завод в рамках Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и специалистов Газпрома «Актуальные направления развития газовой отрасли России». Помимо экскурсии был проведен круглый стол

с участием молодых специалистов компаний-партнеров. Участники обсудили актуальные темы производства и эксплуатации трубной продукции, экологии и природопользования, обеспечения охраны труда и промышленной безопасности, поделились опытом участия в реализации социальных проектов. ■



» В КАЗАХСТАНЕ ОЦЕНИЛИ КАЧЕСТВО ТМК

Предприятие ТМК-Казтрубпром, специализирующееся на производстве высокогерметичных резьбовых соединений класса премиум на обсадных и насосно-компрессорных трубах для нефтегазовой отрасли, стало призерам в номинации «Лидер качества 2017 года» Казахстана. Премия учреждена Западно-Казахстанским филиалом Национального центра экспертизы и сертификации при поддержке Департамента комитета по техническому регулированию и метрологии по Западно-Казахстанской области Республики Казахстан.

Высокой оценки подразделение ТМК удостоилось по результатам сертификационного аудита, надзорного контроля и оценки мнения потребителей. ■

» ПЕРВЫЕ В РЕЙТИНГЕ

По итогам ежегодного прямого опроса нефтяников и газовиков ТМК заняла 1-е место в номинации «Трубная продукция» в рейтинге подрядчиков для нефтегазового шельфа по итогам 2017 года. Победители были объявлены на конференции «Нефтегазшельф-2017», которая прошла в начале декабря в Москве.

«Подряды на нефтегазовом шельфе» (Нефтегазшельф-2017) — традиционная встреча нефтяников и газовиков со своими подрядчиками и поставщиками. ■

» ДИКИЕ ГОНКИ

Сотрудники ТМК IPSCO приняли участие в «Дикой гонке» — изнурительном забеге на трассе протяженностью 10,5 км с 28 препятствиями по необжитой сельской местности Техаса. Помимо незабываемого опыта для участников мероприятие также решает задачи командообразования. «Вдохновил на «Дикие гонки» проект Российского дивизиона ТМК, а точнее Синарского трубного завода. В августе

ТМК IPSCO отправила свою команду в Каменск-Уральский на туристский слет «Дружба-2017», в программу которого входили ночевки в палатках на природе, соревнования по альпинизму, забег с преодолением тактико-технической туристской полосы препятствий и другие атлетические соревнования», — поделился Петр Голицын, председатель Совета директоров и генеральный директор ТМК IPSCO. ■



» ТРУБЫ С ТМК UP ULTRA GX

ТМК начала производство обсадных труб с уникальным резьбовым соединением ТМК UP ULTRA GX. Первая партия уникальной продукции отгружена в адрес дочерней структуры Роснефти — Самаранефтегаз.

Соединение ТМК UP ULTRA GX обладает уникальными свойствами: 100-процентной эффективностью на сжатие и растяжение (прочность соединения равна прочности трубы) и

оптимизированным дизайном уплотнения. Его применение позволяет существенно повысить надежность трубной колонны при строительстве сложных профилей скважин. Трубы с новым резьбовым соединением выдерживают избыточную деформацию, сохраняя способность к герметизации при давлении, возникающем в скважинах, предназначенных для термического воздействия на пласт. ■



КАЛЕНДАРЬ

ФЕВРАЛЬ

8 февраля

25 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВУ ВОЛЖСКОГО ТРУБНОГО ЗАВОДА (ВТЗ) И АМЕРИКАНСКОГО НЕФТЯНОГО ИНСТИТУТА (API). ВТЗ первым среди трубных заводов на постсоветском пространстве получил лицензии API, открывшие продукции предприятия выход на мировой рынок.



14–16 февраля

ФОРУМ-ВЫСТАВКА «ГОСЗАКАЗ-2018»
Москва, Россия



26 февраля – 1 марта

NIGERIA OIL & GAS CONFERENCE & EXHIBITION (МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ)
Абуджа, Нигерия

МАРТ

5–9 марта

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ CERAWEEK
Хьюстон, США
Одно из самых престижных в мире событий по проблемам энергетики.



8–9 марта

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В ОБЛАСТИ ТРУБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ (AMM & MBR STEEL TUBE & PIPE CONFERENCE)
Хьюстон, США

20–23 марта

КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ОФШОРНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ В АЗИИ (OTC ASIA)
Куала-Лумпур, Малайзия



26–28 марта

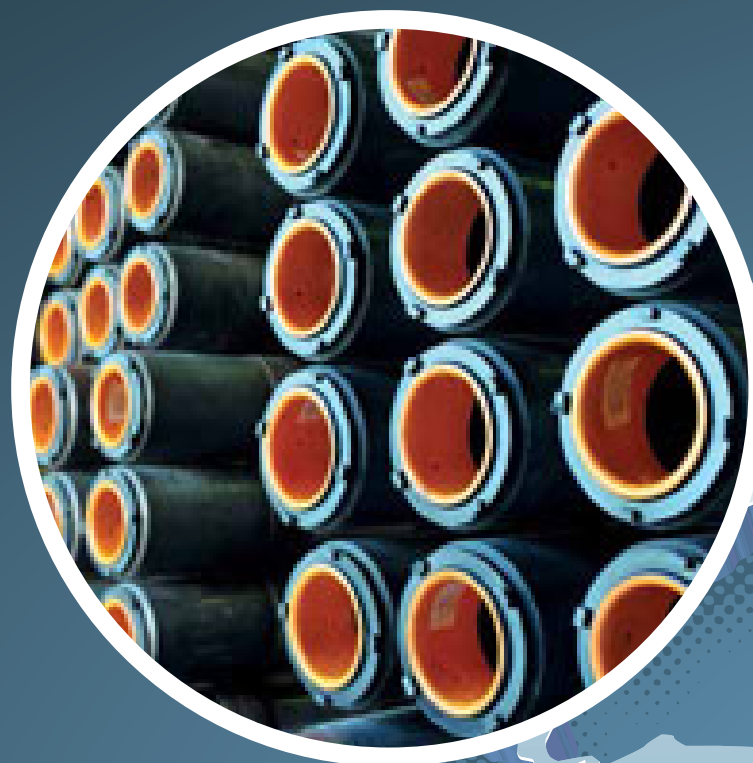
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО НЕФТИ, ГАЗУ, НЕФТЕХИМИИ (OGWA)
Маскат, Оман



27–29 марта

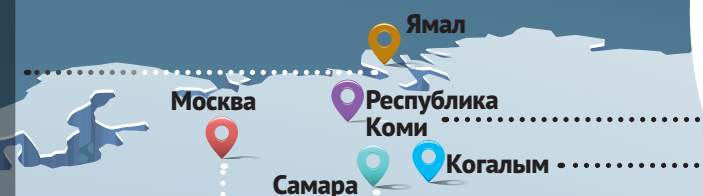
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕФТЕГАЗОВОГО И НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ (CIPPE 2018)
Пекин, Китай





ГАЗПРОМ БУРЕНИЕ

/октябрь/ ТМК и одна из крупнейших буровых компаний России заключили соглашение о долгосрочном стратегическом сотрудничестве. По соглашению ТМК становится ключевым поставщиком всего сортамента стальных буровых труб, которые Газпром бурение активно использует для бурения скважин на многих месторождениях по всей России, в том числе в Западной и Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и Ямале. Срок действия соглашения – до 2022 года включительно, в нем применен формульный подход к ценообразованию на трубную продукцию.



ЛУКОЙЛ

/декабрь 2017 – март 2018/ По результатам тендера ТМК поставит в адрес дочерних обществ нефтяной компании более 18 тыс. т обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК UP. ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь будет отгружено 12 тыс. т и 6,4 тыс. т – ЛУКОЙЛ-Коми. Это обсадные трубы диаметром 114–339 мм с премиальными резьбовыми соединениями ТМК UP PF, ТМК UP PF ET, ТМК UP FMC, ТМК UP GF и ТМК UP CENTUM, в том числе из уникального коррозионностойкого хромоникелевого сплава ТМК-С и с бессмазочным покрытием GREENWELL.

ЦНИИчермет им. И.П. Бардина

/ноябрь/ Подписано соглашение о сотрудничестве сроком действия до 1 января 2025 года. Стороны планируют объединить усилия по разработке и освоению на предприятиях ТМК технологий производства новых эксклюзивных марок сталей и труб повышенной коррозионной стойкости различного назначения. Планируется проводить совместные научно-исследовательские и технологические работы в области металлургических технологий и создания новых материалов, проводить работы по стандартизации и сертификации сырья, металлопродукции и систем обеспечения качества, а также осуществлять совместную маркетинговую деятельность в сфере развития и внедрения наукоемких технологий.



DOMANIK OIL AS

/октябрь – декабрь/ В адрес совместного с STATOIL RUSSIA AS предприятия осуществлена поставка обсадных труб, в том числе в сероводородостойком исполнении с резьбовыми соединениями премиум-класса ТМК UP MAGNA, ТМК UP CWB, ТМК UP PF для разведочного бурения в Самарском регионе на Неприковском и Митяевском лицензионных участках.



ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТМК

О перспективных рынках, инвестиционной стратегии и планах ТМК в Европе в интервью YouTube рассказал генеральный директор Европейского дивизиона компании **Адриан Попеску**.

Г-н Попеску, в этом году на румынских производственных площадках ТМК завершается очередной этап масштабной инвестиционной программы. Важный и ответственный момент, к которому предприятия шли последние несколько лет. Какие преимущества теперь у дивизиона в конкурентной борьбе за потребителя?

Завершение первого этапа инвестиционной программы позволило добиться двух принципиальных целей. Во-первых, ТМК-RESITA и ТМК-ARTROM стали единым металлургическим комплексом, работающим по принципу «от сырья до готовой высокотехнологичной продукции». Во-вторых, мы заняли одно из ведущих мест на рынке Европы среди производителей трубной продукции, прежде всего бесшовных труб промышленного назначения.

Борьба за клиента на европейском рынке становится все более ожесточенной, и продуктовая линейка ТМК меняется в соответствии с рыночными трендами. Мы продолжаем увеличивать долю высокотехнологичной продукции для машиностроения. На втором этапе инвестиционной программы, к 2015 году, начался выпуск новых видов стали и сплавов с большей добавочной стоимостью и было запущено производство новой премиальной продукции для изготовления гидравлических и телескопических цилиндров. Сейчас в ТМК-ARTROM завершается подготовка к запуску в эксплуатацию комплекса термической обработки продукции. Новая линия позволяет проводить термооб-

работку длинных труб диаметром до 250 мм и толщиной стенки до 60 мм – такого в Европе практически никто больше предложить не может. Чаще всего трубы разрезают на части и только после этого подвергают обработке. Благодаря новому оборудованию мы даем клиентам возможность получить существенную экономию на закупках труб и повысить рентабельность бизнеса. А нам это позволит увеличить долю премиальной продукции в портфеле заказов.

Как решался вопрос о специализации европейского производства ТМК, каким был путь в премиальный сегмент?

После вхождения предприятия в 2006 году в ТМК необходимо было определиться с тем, какую роль и значимость оно обретает в структуре группы, избежать дублирования производственных мощностей и спрогнозировать динамику развития рынка. Тогда было решено, что ТМК-ARTROM должен стать производителем, предлагающим механические трубы максимально широкого назначения на условиях оперативной, гибкой поставки в соответствии с индивидуальными потребностями заказчика. Чтобы добиться этого, пришлось изменить образ мышления, адаптировать технологию, найти поддержку у потенциальных клиентов.

Инвестиции в производство были нацелены на решение двух главных задач. Первая подразумевала обеспечение качества, наращивание объемов производства и расширение сортамента. Была установлена вторая прокатная линия, благодаря которой производственная мощность предприятия практически удвоилась. Также мы внедрили технологии по контролю качества, автоматизировали линию горячего проката Assel. Благодаря этим преобразованиям годовая мощность предприятия сегодня составляет 200 тыс. т горячекатаных труб.

На втором этапе была поставлена еще более высокая планка – превратить ТМК-ARTROM в производителя продукции промышленного назначения с высокой добавленной стоимостью. Вплоть до 2018 года на предприятии шла реализация нескольких крупных инвестиционных проектов для того, чтобы перевести продукцию ТМК-ARTROM в сегмент «премиум».

В применении к механическим трубам премиум имеет широкое значение. К премиальным мы относим трубы, которые предлагаются не просто как продукт горячего или холодного проката, а как продукция, прошедшая дополнительную обработку после окончания металлургических процессов и прокатки. Такая про-

Борьба за клиента на европейском рынке **становится все более ожесточенной**



дукция является уже фактически готовым изделием для использования нашими конечными потребителями.

Ориентируясь на наиболее прибыльные рыночные ниши, в 2015 году мы запустили мощности по выпуску различных видов труб для машиностроения, в том числе для изготовления гидравлических и телескопических цилиндров, а также используемых в автомобилестроении и других отраслях. Один из проектов, который мы начали в 2017 году, связан с изготовлением автокомпонентов для группы «Рено». Мы уже начали производство для пяти моделей Renault.

В сумме эти шаги привели к изменению нашего профиля и статуса на рынке. Если до 2017 года TMK-ARTROM специ-

ализировался на выпуске механических труб общего назначения с очень небольшой долей премиальной продукции, то теперь он переходит в разряд производителей премиальной продукции с небольшой долей продукции общего назначения.

Какова специфика работы в машиностроительном сегменте, в чем сложность?

Философия автопроизводителей значительно отличается от практики металлургических компаний.

До того, как прийти в этот бизнес, необходимо пройти этап инженерно-технических работ, стать частью конструкторского процесса компании. Мы начали с того, что продавали простые механические трубы без премиальной обработки нескольким компаниям, которые занимаются производством автокомпонентов. Через 3–4 года сложилось понимание этого бизнеса, его концепции. После этого мы приняли решение об адаптации производства под нужды автопроизводителей. Новые производственные мощности порой мало похожи на металлургическое производство, скорее на мануфактурное, где выпускаются автокомпоненты, которые попадают затем прямо на сборочный конвейер автозаводов.

Эта история демонстрирует, каким был наш путь к новому рынку.

В условиях жесткой конкуренции на европейском рынке как вы выстраиваете работу с потребителями?

Дивизион сотрудничает более чем с 600 клиентами в Европе, еще свыше 60 наших потребителей – в США и Канаде. Большинство из них – конечные потребители с быстро меняющимися запросами, что создает дополнительную специфику в работе. Многие из них выдвигают собственные требования к трубам, к их качеству, ценам, условиям поставки. И мы должны выполнить заказ качественно и в срок. Требования каждого клиента специалисты ЕД TMK изучают очень внимательно, после этого

мы адаптируем наши технологии, производство и логистику под эти запросы. Новый комплекс термической обработки труб появился на TMK-ARTROM как раз в результате общения с заказчиками. Их пожелания и предложения были трансформированы менеджментом и инженерами в используемые сегодня на предприятии технологии.

Логика нашей клиентской работы – стать ближе к потребителям, сделав их не просто покупателями продукции, а партнерами, и вместе с ними идти вперед. Ведь именно они и генерируют для нас новые идеи, помогают развитию нашего бизнеса.

TMK-ARTROM – форпост Европейского дивизиона – в сентябре отметил свой 35-летний юбилей. Каковы результаты на этом рубеже? Какими достижениями вы особенно гордитесь?

Это были очень интересные годы. Оглядываясь назад, с гордостью могу сказать: все это время румынское предприятие активно развивалось. В 2006 году оно вошло в состав TMK, а восемь лет назад на его базе был создан Европейский дивизион компании, который объединил производственные активы: TMK-ARTROM и TMK-RESITA, затем появились торговые компании TMK Europe и TMK Italia. В прошлом году мы шагнули на другой континент, открыв в Северной Америке сбытовое подразделение TMK Industrial Solutions.

Для меня лично главное достижение за эти годы – формирование сильной и профессиональной команды, способной решать задачи не только на территории Европы, но и в других уголках мира.

Еще одно достижение – создание единой производственной цепочки на базе двух производственных площадок. По-

TMK-ARTROM – один из крупнейших поставщиков стальных труб на европейском рынке

сле реализации амбициозной инвестиционной программы TMK-RESITA из банкрота превратилось в современное эффективное предприятие, производящее трубную заготовку высокого качества. Сегодня это абсолютно новый завод, оснащенный современным оборудованием. Это, в свою очередь, пошло на пользу TMK-ARTROM, изготавливающему трубы промышленного назначения из заготовки TMK-RESITA. Как известно, малейший дефект в заготовке неминуемо сказывается на качестве трубы. Благодаря синергии мы сумели добиться высоких показателей качества нашей продукции.

Европейский дивизион в целом и TMK-ARTROM в частности в настоящее время известны в Европе как гибкий и динамичный производитель, способный поставить трубы своим заказчикам, если это понадобится, и через неделю с момента размещения заказа. Это стало возможным именно вследствие изменения нашего образа мышления и выбора нового пути развития для обоих предприятий.

Каковы на сегодня результаты деятельности ЕД на рынке?

За 9 месяцев 2017 года Европейский дивизион увеличил отгрузку бесшовных труб на 10,8%, до 139 тыс. т. По итогам года мы тоже ожидаем заметный рост. TMK-ARTROM сейчас один из крупнейших поставщиков стальных труб на европейском рынке. Лишь около 15% продукции предприятия реализуется на территории Румынии, остальные 85%

отправляются в другие страны Европы, а также в Африку, Северную и Южную Америку. Опираясь на эти данные, мы и формируем свою стратегию продаж.

Неплохих показателей дивизион достиг на американском рынке. В 2016 году руководством TMK было принято решение о создании компании TMK Industrial Solutions для продвижения продукции европейских предприятий компании в Северной Америке. TMK Industrial Solutions реализует весь спектр трубной продукции Европейского дивизиона и в первую очередь труб промышленного назначения (механических, котельных, энергетических, нержавеющей и др.). Сегодня мы ежемесячно наблюдаем положительную динамику в реализации нашей продукции, несмотря на ожесточенную конкуренцию на этом рынке.

Аналогичным образом дивизион развивает бизнес и в Южной Америке. В 2018 году мы намерены более решительно продвигать трубную продукцию на рынке Северной и Южной Америки, для которого характерна высокая маржинальность, уделяя большое внимание сегменту механических труб.

Завершение инвестиционной программы, рост количественных, а главное, качественных показателей производства, расширение нашего присутствия на различных рынках – все это создает хорошую основу для активного продвижения продукции TMK и роста финансовых показателей Европейского дивизиона. ■

Дивизион сотрудничает более чем с 600 клиентами в Европе, еще свыше 60 – в США и Канаде

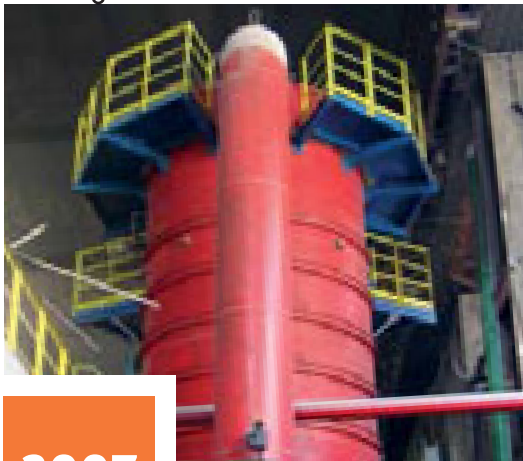
ТЕХПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ТМК-ARTROM И ТМК-RESITA (2007–2018)

- модернизация
- новое оборудование

ТМК-ARTROM
Линия горячего проката СРБ



ТМК-RESITA
Установка вакуумирования



2007

ТМК-ARTROM
Обжимной стан



2008

ТМК-RESITA
Электродуговая печь



2009

ТМК-ARTROM
Оборудование контроля магнито-порошковым методом



2011

ТМК-RESITA
Машина непрерывного литья заготовки

2012

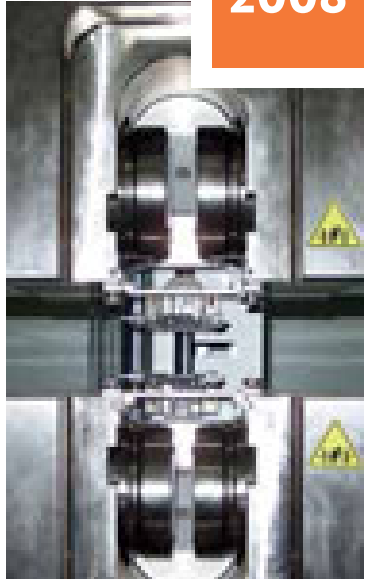
ТМК-RESITA
Машина непрерывного литья заготовки



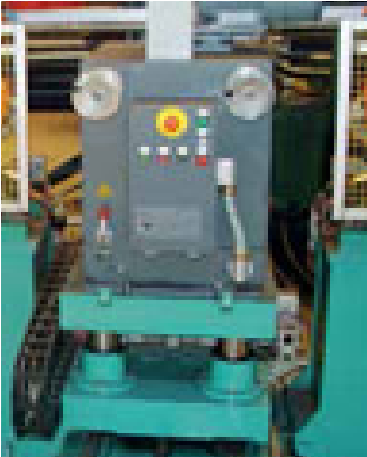
ТМК-ARTROM
Оборудование контроля магнито-порошковым методом



ТМК-ARTROM
Установка испытания материалов Z 600 E



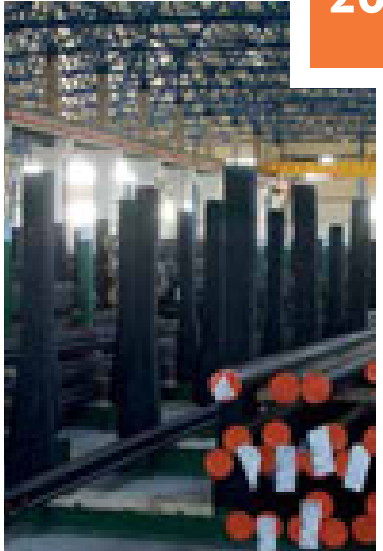
ТМК-ARTROM
Оборудование для контроля труб токовихревым методом



ТМК-RESITA
Статический компенсатор реактивной мощности



ТМК-ARTROM
Здание Цеха №5



ТМК-RESITA
Система газоочистки дуговой сталеплавильной печи и печи-ковша



ТМК-ARTROM

Оборудование
ультразвукового
контроля



2013



ТМК-ARTROM

Индукционный
нагрев труб

ТМК-ARTROM

Стан обкатки
оправок



ТМК-ARTROM

Установка для
резки труб на
мерные длины

ТМК-ARTROM

Оборудование
для
обнаружения
трещин на
концах труб



2014



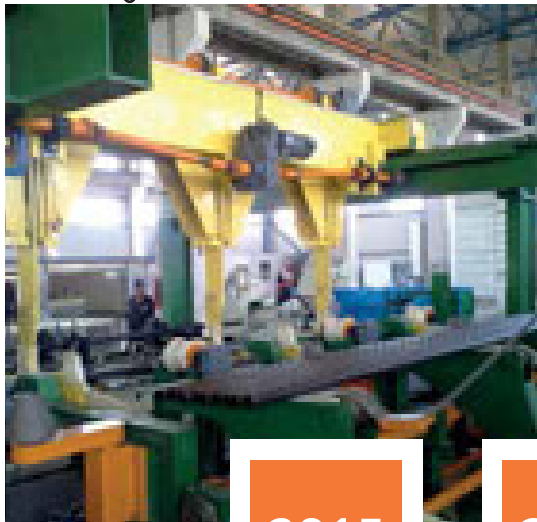
ТМК-RESITA

Копровый цех

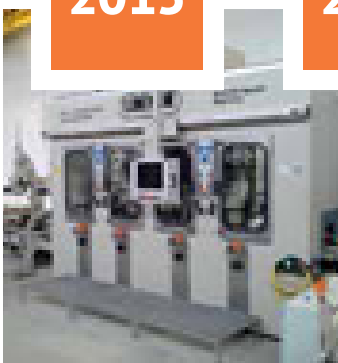


ТМК-ARTROM

Лакировочная
машина



2015



ТМК-ARTROM

Бесцентровой
шлифовальный
станок

ТМК-ARTROM

Установка
резки с исполь-
зованием
ленточной
пилы



2016

2017



ТМК-RESITA

Мостовые краны

ТМК-ARTROM

Участок
термической
обработки труб

2018

ТЕХНОЛОГИИ КЛАССА ПРЕМИУМ

В TMK-ARTROM (Румыния) завершается подготовка к вводу в эксплуатацию линии термической обработки бесшовных труб. Это еще один шаг в укреплении позиций компании в сегменте премиальной продукции для машиностроения.

После коренной модернизации сталеплавильного и трубопрокатного производств на предприятиях TMK инвестиционная активность направлена на развитие мощностей по финишной отделке труб: термообработке, высадке, нанесению покрытий, нарезке. Дополнительная отделка обеспечивает повышенные свойства продукции в соответствии с растущими запросами потребителей. А для производителя это возможность расширить ассортимент продукции с высокой добавленной стоимостью.

В TMK-ARTROM первый важный шаг в этом направлении был сделан в 2015 году с запуском цеха финишной отделки бесшовных труб – цеха №5 (АСН). Установленный здесь современный комплекс оборудования позволяет производить расточку и роликовую накатку внутренней по-

верхности, а также порезку труб для изготовления трубных деталей точных размеров. Полученная продукция – практически готовое изделие, используемое затем в машиностроении для изготовления гидравлической и телескопических цилиндров, в автомобилестроении, авиации и других отраслях.

Следующий этап в наращивании мощностей финишной отделки – строительство комплексной линии термообработки бесшовных труб. Данный инвестпроект, а также аналогичный, реализуемый на Северском трубном заводе (СТЗ), – один из крупнейших в компании в настоящее время. На российском предприятии запуск термоотдела запланирован на 2019 год. В TMK-ARTROM горячие испытания на новой линии прошли уже в декабре 2017 года. Производитель и поставщик оборудования по этим проектам – SMS group.

Термообработка труб, обеспечивающая их высокие прочностные характеристики, уже становится обязательным требованием клиентов. Необходимость данной операции либо сразу указана в заказе, либо выявляется во время анализа требуемых механических свойств продукции с учетом конкретных запросов. В 2017 году до 75% продукции TMK-ARTROM проходило по крайней мере одну операцию термической обработки в условиях использования лишь имеющихся мощностей термической обработки. Однако на предприятии было недостаточно мощности для проведения закалки с отпускком.

В действующем комплексе термообработки продукции TMK-ARTROM используются три печи для проведения нормализации, закалки, отжига, и их производительность, расход газа, а также уровень точности поддержания температуры

не соответствуют современным требованиям. Кроме того, печи, установленные в 2003 году, не рассчитаны на термообработку толстостенных труб, что существенно ограничивает портфель заказов.

Замена старых мощностей термообработки современным комплексом решает нынешние проблемы. На новой линии будут выполняться все необходимые виды термообработки: закалка и отпуск, нормализация, мягкий отжиг, теплая правка. При этом новый комплекс предусматривает проведение тепловой правки в едином технологическом потоке в отличие от действующей технологии термообработки. «Бесперебойное движение прошедших обработку труб с минимальными манипуляциями позволяет работать с пропускной способностью до 120 штук/час, а установка тепловой правки, интегрированная в технологический

**СОСТАВ
ОБОРУДОВА-
НИЯ ЛИНИИ
ТЕРМО-
ОТДЕЛА:**
Печь закалки
Закалочная
установка
Печь
отпуска
Станция водо-
подготовки
10-роликовая
правильная
машина
Загрузочно-
транспортиру-
ющая система
Оборудование
ультразвукового
контроля

поток, решает проблему остаточного напряжения и необходимости дополнительной термообработки для снятия стресса», – рассказывает Кристиан Дринчу, операционный директор TMK-ARTROM и TMK-RESITA.

Благодаря использованию высокотехнологичного оборудования будут достигнуты высокое качество термообработки, необходимая однородность и высокое мартенситное превращение, обеспечивающие повышенные механические характеристики продукции. Линия позволяет контролировать процесс термообработки с наивысшей точностью и прослеживать параметры обработки трубы в индивидуальном порядке.

«Одно из важных преимуществ, которое приобретает завод с новой линией термообработки, – это расширение размерного ряда продукции, подвергающихся закалке и отпуску, в том числе толстостен-

КОММЕНТАРИИ



**КРИСТИАН
ДРИНЧУ,**
операционный
директор
TMK-ARTROM
и TMK-RESITA:

Строительство нового термоотдела – это амбициозный проект, к реализации которого мы шли продолжительное время. Возможно, мы потратили слишком много времени на то, чтобы в итоге все-таки начать его реализацию, однако результаты соответствуют нашим ожиданиям: современное оборудование, очень хороший контроль всех параметров процесса, гарантирующий наилучшие результаты. Команда, работающая по проекту, поставщик оборудования и строительная компания работали усердно и эффективно в крайне сжатые сроки. Это дает нам все основания полагать, что процесс перехода в промышленный режим производства пройдет гладко.

ных, – отмечает Кристиан Дринчу. – Возможность обрабатывать трубы диаметром от 60 до 273 мм и толщиной стенки от 5 до 60 мм значительно увеличивает наши рыночные преимущества в сегменте премиальной продукции для машиностроения с высокой добавленной стоимостью».

Помимо улучшения качества и повышения производительности, по сравнению с действующими мощностями новый цех термообработки позволит существенно снизить расход природного газа, а также нагрузку на окружающую среду. Благодаря использованию современного оборудования значительно уменьшится уровень выбросов оксидов азота и углекислого газа. Новые печи пройдут квалификацию по стандартам API 6A, SAE AMS-H-6875B и SAE AMS 2750E.

Новый комплекс термообработки располагается на площади более 12 тыс. кв. м. В его состав входит основная линия в цехе №1 ASSEL, а также станция водоподготовки и основная электростанция, размещенные в отдельных сооружениях рядом со зданием цеха. Комплекс рассчитан на обработку 165 тыс. т труб в год независимо от комбинации термических операций. ■

Европейский дивизион
ТМК занимает 25%
рынка Восточной
Европы

От простого к сложному

Европейский рынок – один из самых сложных: большое количество конкурентов, требовательные потребители, жесткое регулирование, не самая «интересная» динамика в последние годы. С другой стороны, это один из крупнейших и экономически развитых регионов мира, побеждать на котором престижно и выгодно. Европейский дивизион (ЕД) ТМК уже не первый год успешно удерживает свою долю рынка, постепенно расширяя географию присутствия и продуктовое предложение.

Европейский рынок остается для ТМК одним из ключевых регионов. Компания уверенно чувствует себя в сегменте бесшовных труб промышленного назначения, удерживая по прогнозам на 2017 год около 7% рынка. В минувшем году объем реализации дивизиона составил 175 тыс. т трубной продукции в различных отраслях экономики. Причем от года к году, следуя за потребностями клиентов, ТМК активно обновляет свое продуктовое предложение.

РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
Исторически ТМК-ARTROM специализировался на производстве труб общего назначения для машиностроения, используемых в автомобильной, строительной промышленности, энергетике и прочих. Однако ожесточенная конкуренция на европейском рынке в этом сегменте со стороны импортной продукции,

изготовленной в странах с более дешевой рабочей силой, ресурсами, менее строгими требованиями в области охраны окружающей среды, заставила руководство ЕД искать новые возможности для сохранения и укрепления рыночных позиций за счет улучшения своего продуктового предложения.

Европейский дивизион развивает производство и продажу премиальной продукции, отвечающей комплексным техническим условиям клиентов по размерным допускам и механическим характеристикам.

«Пять лет назад на заводе ТМК-ARTROM был взят курс на развитие сортамента стальных бесшовных труб промышленного назначения, прошедших термическую обработку, и холоднодеформированных труб, используемых для изготовления гидроцилиндров и оборудования в автомобилестроении», – рассказывает Константин Някшу, управляющий директор ТМК-ARTROM.

Сегодня ТМК-ARTROM производит стальные бесшовные трубы с внешним диаметром 15,88 мм – 250,825 мм при толщине стенки 1,5–60 мм, применяемые в самых различных отраслях: в машиностроении, автопроме, химическом машиностроении, нефтепереработке, строительстве – словом, везде, где условия эксплуатации отличаются экстремальными нагрузками. Практически все выпускаемые трубы относятся к категории труб машиностроительного назначения. Проектная мощность предприятия – 220 тыс. т в год. Основным источником заготовки для румынского предприятия является ТМК-RESITA, которое полностью покрывает потребности трубопрокатного производства ТМК в Румынии. ТМК-RESITA предлагает заготовку для производства труб диаметром 177, 220, 280 и 350 мм и блюм диаметром 260 x 340 мм.

Динамика и структура продаж на европейском рынке постоянно меняется. «Например, за последние пять лет в Германии объемы продаж труб общего назначения ТМК снизились из-за роста конкуренции со стороны производителей с Украины и из Центральной Европы, – констатирует коммерческий директор ТМК-ARTROM Костинел Барбулеску. – Взамен низкомаржинальной продукции мы предлагаем рынку Германии трубы с термообработкой».

В Италии общий объем продаж ТМК-ARTROM за этот же период несколько увеличился благодаря активности дистрибьюторов, сумевших не только добиться роста продаж на Апеннинском полуострове, но и расширения своего присутствия на рынке Северной Африки и Азии.

На домашнем рынке ТМК-ARTROM в Румынии продажи в период с 2012 по 2016 год сократились на 2%. Однако это объясняется тем, что в последнее время

предприятие стало больше продавать продукцию своим клиентам напрямую, минуя дистрибьюторов. Если пять лет назад в соседние страны (Болгарию, Венгрию, Сербию и Турцию) продукция ТМК поставлялась партнерами компании, то сегодня объем прямых поставок потребителям существенно вырос. «Например, в 2012 году в Турцию мы отгружали 107 т, а в 2017 году продажи напрямую превысят 4,5 тыс. т; в Венгрию в 2012 году мы отгружали чуть более 1,8 тыс. т, а в текущем году – более 4 тыс. т, и так далее», – рассказывает Костинел Барбулеску.

На рынке Восточной Европы дивизион удерживает 25%, и, по прогнозам ТМК, эту планку как минимум удастся сохранить в ближайшие годы.

Объем поставок в Северную Америку и на ряд других рынков за последние пять лет оставался относительно стабильным.

Трубы промышленного назначения ТМК-ARTROM

МЕХАНИЧЕСКИЕ	   	Машиностроение Автомобилестроение Строительство Химия
КОТЕЛЬНЫЕ И ЖАРОСТОЙКИЕ	 	Энергетика Химия Нефтехимия
ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ		Строительство ЖКХ
ПРЕЦИЗИОННЫЕ	 	Машиностроение Автомобилестроение
для ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ЦИЛИНДРОВ для ГИДРОЦИЛИНДРОВ с РАСТОЧКОЙ и РОЛИКОВОЙ НАКАТКОЙ для ГИДРОЦИЛИНДРОВ с ВНЕШНЕЙ ПОЛИРОВАННОЙ ПОВЕРХНОСТЬЮ	 	Машиностроение и автомобилестроение (оборудование)
ТРУБЫ МЕРНОЙ ДЛИНЫ	 	Машиностроение и автомобилестроение (автокомпоненты)
ПРОЧИЕ		

Объединение продуктовых линеек дивизионов ТМК позволило сформировать пакетное предложение

Продуктовая структура продаж дивизиона за последние пять лет отражает стратегию менеджмента по увеличению доли выпуска премиальной продукции. Заметный рост произошел в сегментах труб для машиностроения и энергетики, предназначенных для строительства котлов, установок, используемых при высоких температурах, теплообменников. В этот период ТМК-ARTROM увеличил выпуск продукции из легированной и низколегированной сталей с термической обработкой, освоил выпуск продукции из новых марок стали (таких как 10CrMo9-10, P11и других).

«В сегменте линейных труб для строительства водо- и газопроводов, как и прогнозировалось, был зафиксирован существенный спад. Этот рынок характеризуется жесткой конкуренцией как с европейскими производителями, так и с компаниями с Украины и из Индии. Кроме того, цех №1 ASSEL не предназначен для производства линейных труб, их изготовление сопряжено с более высокими затратами

и меньшей производительностью, чем у наших конкурентов, производственные мощности которых предназначены для выпуска линейных труб. Однако ТМК-ARTROM в рамках комплексного обслуживания клиентов продолжает выпускать трубы данного сортамента», – подчеркивает Костинел Барбулеску.

Заметен рост реализации труб для нефтегазовой промышленности – в основном это легированные стальные трубы с термической обработкой, закалкой и отпуском. Однако недостаточная мощность существующей линии термической обработки пока не позволяет добиться существенного роста продаж.

НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ

Неотъемлемой частью продуктовой линейки Европейского дивизиона ТМК являются трубы, выпущенные на российских предприятиях компании: подшипниковые трубы; корроззионностойкие трубы для котлов, установок для нефтеперерабатыва-

ющих заводов и пищевой промышленности; прецизионные трубы для автомобилестроения и энергетического машиностроения, механические трубы и трубы для изготовления фитингов, колен, переходников и т.д.

Объединение продуктовых линеек Российского, Американского и Европейского дивизионов ТМК позволило сформировать пакетное предложение для действующих и потенциальных заказчиков, причем не только на территории Европейского союза.

Создание в 2016 году нового подразделения Европейского дивизиона ТМК Industrial Solutions для продвижения труб промышленного назначения на американских рынках открывает перед ТМК новые перспективы. Уже сегодня европейские предприятия компании реализуют свою продукцию в Северной и Южной Америке. Например, у компании появилось несколько клиентов в Бразилии, которым на постоянной основе отгружаются трубы для машиностроения и трубы с расточкой и роликовой накаткой.

«Уверен, что вместе с нашими коллегами из ТМК Industrial Solutions мы будем расширять наше присутствие в этой части земного шара», – отметил Костинел Барбулеску.

Другое направление работы по продвижению продукции и услуг компании – получение статуса авторизованного поставщика у важнейших потребителей как в Европейском союзе, так и за его пределами, в частности в США.

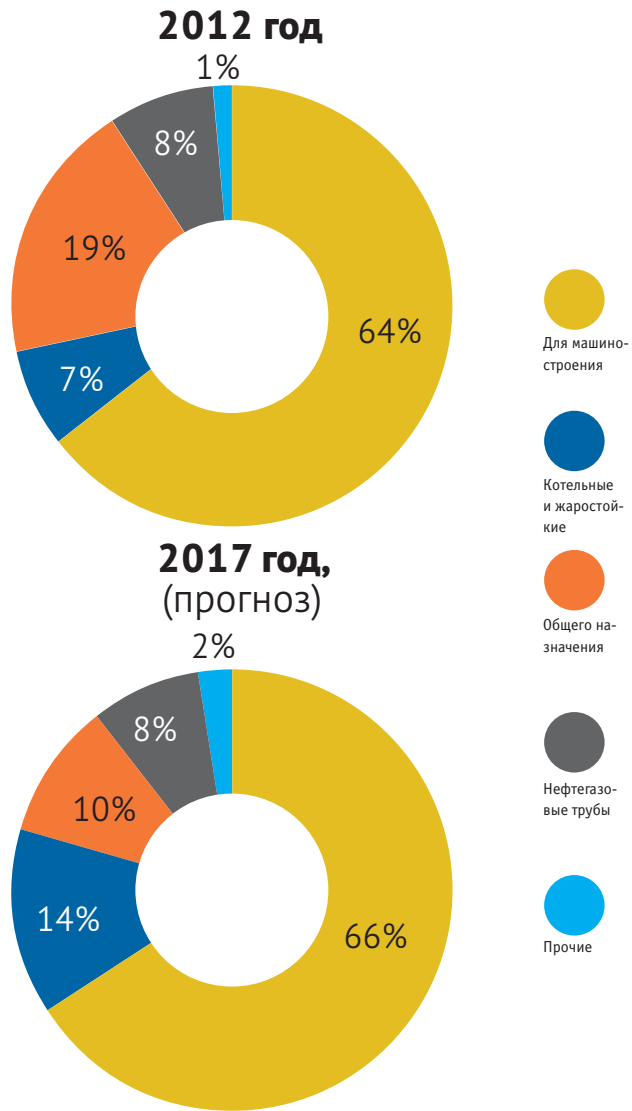
У ТМК-ARTROM уже есть положительный опыт делового партнерства с ведущими автопроизводителями. Предприятие является авторизованным поставщиком компании Dacia (входит в концерн Renault), в том числе для нового проекта производства Dacia Duster 2017, запуск которого ожидается в конце текущего года. Продукция ТМК-ARTROM прошла квалификацию компанией Toyota, начался процесс квалификации продукции компанией Mitsubishi. Завод также поставляет продукцию в адрес компании Branto Bucuresti, квалифицированной до 2022 года в качестве официального поставщика труб для немецкого автопроизводителя Daimler AG.

НАКАНУНЕ ОБНОВЛЕНИЯ

В соответствии со Стратегией компании ЕД ТМК нацелен на укрепление своих позиций на европейском рынке, планируя предложить потребителям уникальную инновационную продукцию в промышленном сегменте. Это станет возможным благодаря запуску новой современной линии термической обработки (подробнее об этом – на стр. 18) на заводе ТМК-ARTROM, а также благодаря модернизации оборудования цеха №5 ТМК-ARTROM, что позволит выполнять дополнительные операции согласно требованиям заказчика: высокоточную резку труб на мерные длины с ограниченным допуском 1–2 мм, расточку и роликовую накатку внутренней поверхности, полировку внешней поверхности труб, сверление отверстий в стенке трубы и другие.

«Данный подход уже обеспечил расширение круга клиентов. Среди них – производители автомобилей, сельскохозяйственных машин, грузовиков, гидравлических цилиндров и прочие», – подчеркнул Костинел Барбулеску. ■

Структура продаж трубной продукции ЕД ТМК



География поставок ЕД ТМК

СТРАНЫ И РЕГИОНЫ

	ДОЛИ, %	
	2012 год	2017 год
Германия	22,2	18
Италия	14,5	20
Румыния	17,6	15
Болгария, Польша, Голландия, Испания и Турция	15	15
Франция, Венгрия, Бельгия, Чехия, Англия и Греция	14,3	12
Остальные страны Европы	3	5
ИТОГО (Европа)	86,6	85
Северная Америка	12,8	13
Прочие страны (Южная Америка, Ближний и Средний Восток, страны Северной Африки, СНГ)	0,6	2



ЕВРОПА ПРИБАВЛЯЕТ

Европейский трубный рынок в 2017 году неожиданно для многих продемонстрировал устойчивую тенденцию к росту. Целый ряд факторов привел к наращиванию производства европейскими компаниями, которые сумели воспользоваться благоприятной конъюнктурой. В 2018-м положительная динамика сохранится, считают эксперты, хотя темпы замедлятся.

АМЕРИКАНСКИЙ ФАКТОР

После нескольких лет невыразительной динамики европейский рынок в 2017 году продемонстрировал заметный рост сразу в нескольких сегментах. Так, восстановление американского рынка (об этом YouTube рассказывал в прошлом номере), главным образом в сегменте труб OCTG, в связи с ростом добычи углеводородов, а также восстановлением нефте-

газового комплекса региона после череды разрушительных ураганов побудило большинство компаний Западной и Восточной Европы переориентировать свои мощности на экспорт бесшовной продукции за океан. К окончанию текущего года растущий на американском рынке спрос на трубы обеспечил европейским производителям бесшовных труб оптимальную загрузку производственных мощностей заказами

со сроками поставки 3–4 месяца с даты заказа против 1–2 месяцев в начале года.

Освободившуюся долю на рынке Европы постепенно заняли другие производители ЕС, а также из соседних стран, располагающих необходимыми мощностями и способными предложить конкурентоспособную продукцию. В первой половине 2017 года производство бесшовных труб в Европе увеличилось гораздо большими темпами, чем потребление, по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Американский фактор оказался не единственным драйвером для европейских производителей. Реализация крупных трубопроводных проектов на территории Евросоюза способствовала дополнительному спросу на трубную продукцию, отмечается в отчете Eurofer (Европейская металлургическая ассоциация). Предприятия, расположенные на территории ЕС, сумели извлечь выгоду из множества европейских проектов, включая проект «Северный поток – 2». Европейская прописка автоматически создает преимущество перед иностранными конкурентами за счет отсутствия акцизов, налогов и пошлин, учитывая, что для них рынок ЕС – это внутренние продажи.

Заградительные меры привели к сокращению экспорта китайской продукции, замещение которой обеспечили как производители из других стран, так и европейские компании. Ограничения введены и в отношении трубной продукции из Российской Федерации. С 2007 года действует антидемпинговая пошлина по сварным трубам в размере до 20,5% и уже на протяжении 20 лет – по бесшовным (до 35,8%). В июле 2017 года еврокомиссия по заявлению отрасли ЕС инициировала очередной пересмотр пошлины по бесшовной трубной продукции с целью ее продления на 5 лет.

Резкий рост производства начал фиксироваться уже в II квартале 2017 года, сообщается в отчете Eurofer. Объем производства стальных труб в ЕС в этот период вырос на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Итоговый же рост объема производства в I полугодии составил 9% по сравнению с этим же периодом годом ранее. Основной вклад обеспечили производители Германии, Испании и Франции.

Сложившаяся ситуация вынудила осторожных и консервативных игроков Европы пополнять свои запасы продукции на складах, чтобы поддерживать и обеспечивать свою конкурентоспособность. На фоне увеличения спроса на бесшовные трубы росли и затраты на сырье, а вместе с ними и цены на трубную продукцию.

Производителей и продавцов прецизионной и холоднодеформированной бесшовной продукции эти тенденции не коснулись. Как правило, она приобретает потребителями в рамках долгосрочных контрактов. Таким образом, конечный пользователь оказывается защищен от резких колебаний цены.

В I полугодии 2017 года спрос на сварные трубы малого

и среднего диаметра также рос на фоне положительных темпов роста в машиностроении и строительной отрасли. Подобная динамика связана с общим ростом экономики еврозоны. По оценкам еврокомиссии, в 2017 году рост ВВП еврозоны вырастет до 2,2% с ожидавшихся в мае 1,7%, в 2018 году – с 1,8% до 2,1%.

ВОЗВРАЩЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ

Как отмечают эксперты Eurofer, в 2018 году сохранить подобную динамику европейскому рынку вряд ли удастся. Прогнозируется, что объем производства стальных труб большого диаметра в ЕС незначительно сократится в связи с насыщением рынка и стабилизацией спроса на продукцию со стороны компаний – операторов строительства трубопроводов. В то же время рост спроса на сварные трубы малого диаметра продолжится. Этому будет способствовать относительно благоприятная конъюнктура рынка в основных перерабатывающих и сбытовых отраслях, потребляющих трубную продукцию. По результатам 2018 года совокупный объем производства труб в ЕС останется предположительно на том же уровне, в пределах небольших колебаний.

Европейский рынок – это рынок, сформировавшийся и развивающийся под влиянием в основном потребителей труб промышленного назначения, ориентированных на обеспечение высокотехнологичных отраслей ведущих европейских стран. В меньшей степени здесь востребована продукция нефтега-

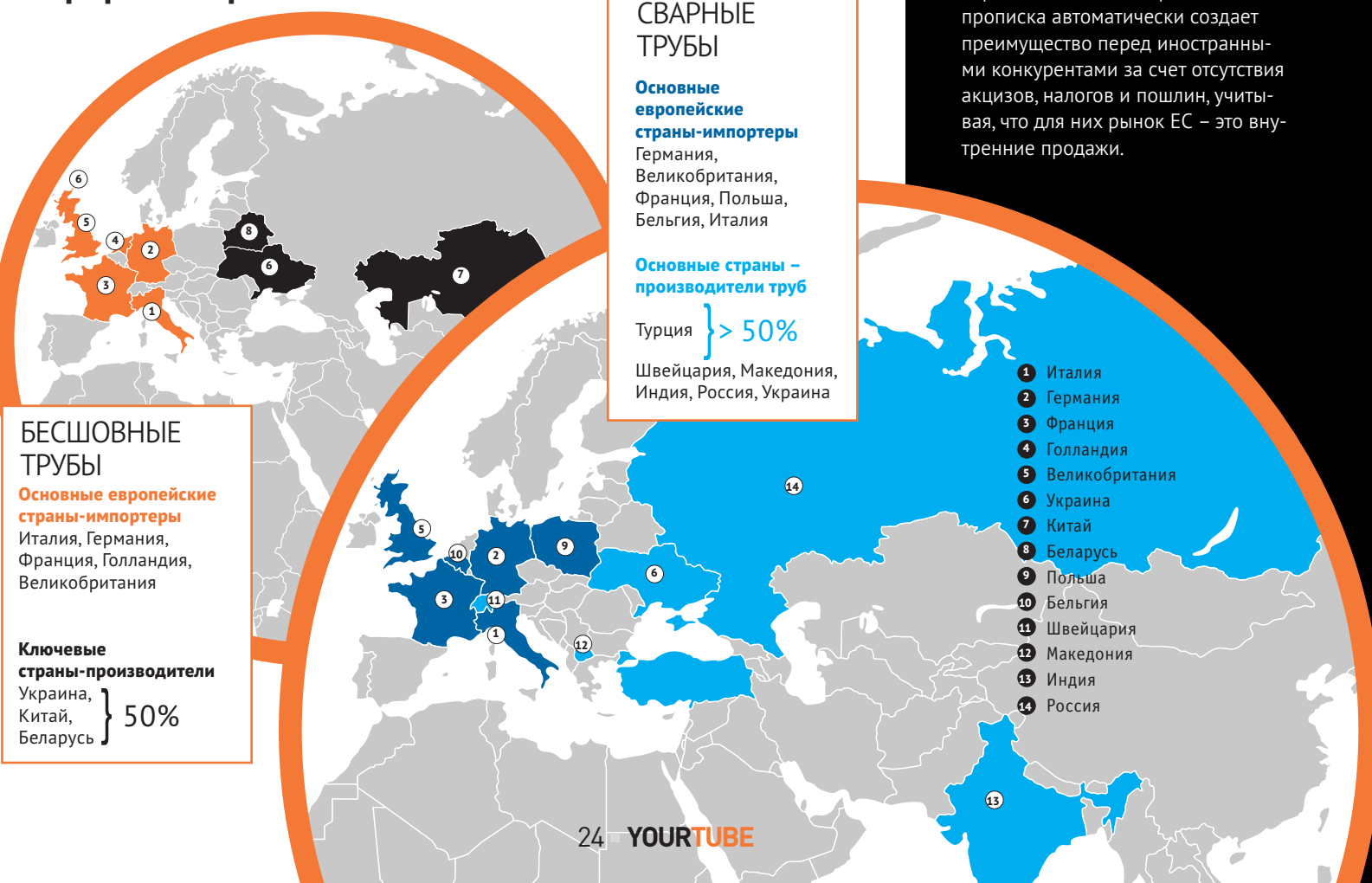
зового назначения, однако общий всплеск активности в этой сфере отмечается и в Европе.

Согласно прогнозу Spears & Associates («Прогноз по бурению и добыче углеводородов», декабрь 2017 года), после трехлетнего спада в сегменте бурения на европейском рынке, в течение которого объемы буровых работ снизились более чем на 35%, число действующих буровых установок увеличится на 5% до конца 2017 года (до 70).

Ожидается, что в дальнейшем объемы бурения останутся на том же уровне при незначительном росте морского бурения. Объемы разведки и освоения наземных сланцевых месторождений в настоящее время по-прежнему ограничиваются лишь несколькими скважинами. Прогнозируется снижение объемов работ по освоению запасов сланцевого газа в Польше.

Что касается внутренней структуры трубного рынка, развитие пойдет по пути еще большей ориентации производителей на потребителя, предложения трубных решений. Сегодня наибольший объем продукции в ЕС реализуется с помощью дистрибьюторов, которые являются основными игроками. Напрямую конечным производителям отгружаются меньшие объемы, зачастую в строгом соответствии с их потребностями, преимущественно домашними производителями труб. Именно здесь, по экспертным оценкам, возникает более высокая добавленная стоимость трубной продукции, получаемая в результате проведения дополнительных производственных процессов. ■

География импорта



9%
СОСТАВИЛ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА СТАЛЬНЫХ ТРУБ В ЕС В I ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА

TMK UP MAGNA

Для обустройства морских и наземных скважин

TMK UP MAGNA — премиальное резьбовое соединение, выпускаемое для обсадных труб диаметром 340–508 мм. TMK UP MAGNA может применяться как в наземных, так и в морских скважинах. Основное преимущество соединения — обеспечивать простоту и высокую скорость сборки колонны труб на буровой. Скорость сборки в два раза выше, чем у стандартных соединений одинакового размера.

Соединение имеет дополнительный упор, исключающий риск «перекрута» соединения во время сборки, а также позволяет использовать трубы для технологии бурения на обсадной колонне и спуска колонны с вращением.

TMK UP MAGNA входит в группу премиальных соединений серии Lite. Соединения этой группы имеют модифицированную либо стандартную резьбу по API, но при этом обладают повышенными эксплуатационными характеристиками по отношению к соединениям со стандартной резьбой. Данные соединения не предусматривают в своей конструкции узлы газовой герметичности «металл-металл», герметичность соединений обеспечивается дополнительным упором в муфте.

При проектировании нового премиального соединения стояла задача разработать продукт, который смог бы обеспечить быструю и надежную сборку обсадных труб большого диаметра. В итоге TMK UP MAGNA обладает рядом преимуществ и особенностей по сравнению со стандартными резьбовыми соединениями данного сортамента по ГОСТу и API.

«В тех интервалах скважин, где используются трубы большого диаметра сортамента 340–508 мм, как правило, не требуется газовая герметичность, но необходима быстрая качественная сборка колонны труб. Сложность заключается в том, что чем больше диаметр труб, тем труднее произвести центровку верхней и нижней трубы при сборке, вследствие чего нарушается их соосность и повышается риск получения задиров резьбы

при свинчивании. За счет увеличенной конусности резьбы и шага соединения обеспечивает более глубокую посадку ниппеля в муфту на буровой», — объясняет Сергей Рекин, генеральный директор TMK-Премиум Сервис.

Еще одно преимущество TMK UP MAGNA состоит в том, что оно обладает дополнительным упорным торцом, который защищает его от избыточного крутящего момента и обеспечивает надежность соединения.

Конструкция соединения обеспечивает высокие эксплуатационные характеристики, что позволяет использовать его при технологии бурения скважин на обсадной колонне. «Эта технология становится все более популярной в России, и мы ожидаем, что соединение TMK UP MAGNA будет высоко востребовано нефтяниками и газовиками на рынке РФ», — отметил Сергей Рекин.

Кроме того, в отличие от стандартных соединений конструкция резьбы TMK UP MAGNA позволяет наносить бессмазочное покрытие GREENWELL. Использование труб с данным покрытием позволяет ускорить процесс сборки трубной колонны за счет сокращения количества подготовительных операций. Также данное покрытие позволяет минимизировать ущерб для окружающей среды, поскольку исключает возникновение отходов консервационной смазки.

Производство труб с резьбой TMK UP MAGNA осуществляется Волжским трубным заводом. Первая партия была поставлена в адрес ООО «Газпром нефть шельф» в апреле 2016 года. Трубы были успешно спущены на Приразломном месторождении в Печорском море (заказчик — «Газпром нефть шельф»). Отгрузка была выполнена в рамках комплексной поставки потребителю всей колонны обсадных труб TMK класса премиум с бессмазочным покрытием GREENWELL. Успешные спуски также прошли на месторождении им. Кувыкина («ЛУКойл») и «Арктик-СПГ» (НОВАТЭК). ■

Технические характеристики



СОРТАМЕНТ: 339,72–508 мм

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

- Быстрособорное премиальное соединение для труб большого диаметра.
- Возможность спуска с вращением и бурение на обсадной колонне.

ПРОФИЛЬ РЕЗЬБЫ

- Обеспечивает легкую и глубокую посадку ниппеля в муфту.
- Увеличенная конусность по сравнению с «Батрессом».
- Быстрая сборка.
- Уменьшенное количество витков.
- Увеличенная скорость сборки в 2 раза по отношению к резьбе «Батресс».
- Уменьшает риск перехлеста витков резьбы и предотвращает ее выскакивание.
- Герметичность обеспечивается за счет использования резьбоуплотнительной смазки.

УПОРНЫЙ ТОРЕЦ

- Защита от избыточного момента.
- Дополнительный уплотнительный торец.
- Внутренняя равнопроходность, снижающая турбулентность потока.
- Простота сборки до упора, без контроля момента свинчивания.



бизнес-сообщество

Неделя с энергией

С 3 по 7 октября в Москве и Санкт-Петербурге состоялся I Международный форум по энергоэффективности и развитию энергетики «Российская энергетическая неделя» (РЭН). Наряду с представителями крупнейших энергетических компаний мира в его работе приняла участие делегация ТМК.

Главная цель форума – демонстрация перспектив российского топливно-энергетического комплекса и реализация потенциала международного сотрудничества.

Общее число участников РЭН-2017 превысило 10 тыс. человек. Из них 6500 человек посетили площадку РЭН в Москве и более 4000 – в Санкт-Петербурге. При этом программа мероприятий была выстроена таким образом, чтобы представители газовой отрасли могли плодотворно пообщаться в обоих городах.

В работе форума принял участие Президент России Владимир Путин, руководители крупнейших международных энергетических компаний, представители бизнеса из 28 стран, ведущие мировые эксперты, в том числе делегации из Алжира, Боливии, Венесуэлы, Греции, Ирана, Катар, Кубы, Саудовской Аравии и других стран.

Международные организации и объединения на самом высоком

уровне представляли генеральный секретарь Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) Мохаммед Сануси Баркиндо, генеральный директор Международного агентства по возобновляемым источникам энергии (IRENA) Аднан Амин, генеральный секретарь Форума стран – экспортеров газа (ФСЭГ) Саид Мухаммед Хуссейн Адели и генеральный директор Агентства по ядерной энергии Уильям Д. Магвуд.

Участие в РЭН также принял Президент Боливарианской Республики Венесуэла Николас Мадуро Морос, выступивший в рамках панельной дискуссии «Нефть и геополитика: причины и последствия».

Программа форума предусматривала всесторонний охват отраслевой тематики, начиная от вопросов сохранения баланса на рынке нефти и газа и заканчивая темами энергоэффективности, внедрения «зеленых» технологий в работу энергетических компаний и устойчивого развития

Председатель Совета директоров ТМК и Группы Синара Дмитрий Пумпянский на пленарном заседании «Энергия для глобального роста»

территорий добычи и генерации энергоресурсов.

Ключевым событием РЭН стало пленарное заседание «Энергия для глобального роста» I Международного форума по энергоэффективности и развитию энергетики, в котором принял участие Президент РФ Владимир Путин.

В своем приветственном слове президент отметил, что на пленарной сессии «Энергия для глобального роста» обсуждаются ключевые вопросы: каким будет завтрашний день мировой энергетики; какие приоритетные задачи предстоит решить, чтобы обеспечить надежное снабжение энергией крупнейших макрорегионов планеты и каждой страны в отдельности и на этой основе повысить конкурентоспособность национальных экономик, улучшить качество жизни миллионов людей.

Владимир Путин обозначил, что Россия является надежным партнером в сфере энергетики: «Россия как одна из ведущих энергетических



ПОДПИСАНО

18
СОГЛАШЕНИЙ
В РАМКАХ
VII ПЕТЕРБУРГСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
ГАЗОВОГО ФОРУМА

ПОДПИСАНО

17
СОГЛАШЕНИЙ
НА ПЛОЩАДКАХ
РЭН



В ближайшие 25–30 лет углеводороды будут играть ключевую роль в энергетике

держав хорошо понимает свою роль и ответственность в обеспечении устойчивости и развития глобальной энергетике».

В своем выступлении президент отметил ключевые тенденции, которые, по мнению России, будут влиять на развитие мирового энергетического рынка. В частности, по его мнению, несмотря на бурные дискуссии о том, каким будет энергобаланс в XXI веке, большинство экспертов сходятся во мнении, что в ближайшие 25–30 лет именно углеводороды будут играть ключевую роль в обеспечении энергетических потребностей человечества, особенно в условиях, когда ряд стран добровольно ограничивают развитие атомной генерации. «Вместе с тем следует ожидать роста межтопливной конкуренции, прежде всего традиционных и новых источников энергии», – отметил Владимир Путин.

По словам главы государства, практически все развитые страны взяли курс на развитие чистой энергетике, в том числе возобновляемых источников. «На них приходится уже более половины всех вводимых в мире мощностей генерации. А к 2035 году их доля в мировом энергобалансе должна вырасти с 15 до 23%». На этом фоне традиционная энергетика также будет меняться. «К примеру, совершенствование технологий разведки и добычи делает трудноизвлекаемые запасы нефти и газа более доступными, в том числе это касается и энергетического потенциала Арктики».

При этом Владимир Путин подчеркнул, что «через 20 лет человечеству потребуется на 30% больше энергии, чем сегодня». И к этому нужно быть готовыми.

За время работы форума проведены десятки панельных дискуссий, пленарных заседаний и другие форматы деловой активности. В рамках форума состоялся Международный саммит мэров, 19-я министерская встреча Форума стран – экспортеров газа (ФСЭГ), VI саммита «Глобальная энергия – 2017», подведение итогов IV Всероссийского конкурса реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES 2017, презентация Всероссийского фестиваля энергосбережения «#Вместе-Ярче». В общей сложности деловая программа РЭН-2017 в Москве насчитывала 45 мероприятий, в которых участвовали 279 спикеров и модераторов.

На полях VII Петербургского международного газового форума (ПМГФ), проходящего в эти же дни в рамках РЭН в Санкт-Петербурге, прошло более 60 специализированных мероприятий в формате совещаний, конференций, круглых столов и семинаров.

Одной из ключевых тем РЭН-2017 стало внедрение новых технологий в нефтегазовом комплексе. Интересный разговор состоялся в рамках пленарной дискуссии

РЭН
В ЦИФРАХ

94

СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ



150

РОССИЙСКИХ

76

ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Рабочая встреча представителей ТМК с делегацией из Омана

«Повышение эффективности добычи нефти: отвечая на вызовы». Так, в частности, заместитель министра энергетики РФ Кирилл Молодцов подчеркнул, что для отечественного нефтегазового комплекса сегодня ключевой задачей является не столько объем добываемых углеводородов, сколько технологии, с помощью которых удастся его наращивать. «До 2035 года мы предполагаем, что будем добывать примерно 80 млн т трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ). Ежегодный прирост объемов добычи ТРИЗ за последние три года в среднем составляет 9%, – подчеркнул Кирилл Молодцов. – По Западной Сибири рост горизонтального бурения уже оставляет порядка 30% по сравнению с 2015 годом. У нас идет активное вовлечение технологий, связанных с разработкой ТРИЗ. При этом технологии разрабатывают все заинтересованные компании».

В обширной деловой программе приняла участие и делегация ТМК во главе с председателем Совета директоров ТМК Дмитрием Пумпянским, который выступил на панельной дискуссии «Поиск нового баланса на рынке нефти» и принял участие в пленарном заседании РЭН «Энергия глобального роста». В рамках ПМГФ заместитель председателя Правления Газпрома Виталий Маркелов вручил Дмитрию Пумпянскому сертификат на продукцию в Системе добровольной сертификации «ИНТЕРГАЗСЕРТ» для Волжского трубного завода.

Помимо участия в пленарном заседании, различных дискуссиях и круглых столах в столице, ТМК презентовала стенд с образцами новейшей трубной продукции и премиальных резьбовых соединений ТМК UP в Санкт-Петербурге в рамках ПМГФ. С продукцией компании также можно было ознакомиться на стенде «Импортозамещение в газовой отрасли». В частности, компания

представила трубы, предназначенные для транспортировки углеводородов при низких (до –60 °С) и высоких (до +700 °С) температурах, для транспортировки агрессивных и неагрессивных сред, а также с соединительными деталями трубопроводов, которые предполагается использовать на заводах по сжижению газа и газоперерабатывающих предприятиях. Стенды с образцами продукции ТМК посетили заместитель председателя Правления Газпрома Виталий Маркелов, министр углеводородов и энергетики Боливии Луис Альберто Санчес Фернандес и другие высокопоставленные участники форума.

В рамках ПМГФ генеральный директор ТМК Александр Ширяев и генеральный директор Газпром бурение Дамир Валеев подписали соглашение о долгосрочном стратегическом сотрудничестве. ТМК становится ключевым поставщиком всего сортамента стальных бурильных труб, которые Газпром бурение активно использует для бурения скважин на многих месторождениях по всей

ТМК презентовала стенд с образцами новейшей трубной продукции

России, в том числе в Западной и Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и Ямале. Срок действия соглашения – до 2022 года включительно, в нем применен формульный подход к ценообразованию на трубную продукцию.

Еще одним значимым событием в деловой программе ТМК стало проведение рабочей встречи с заместителем министра нефти и газа Султаната Оман господином Салимом Аль Аауфи и возглавляемой им делегацией. Руководители ТМК во главе с генеральным директором ТМК Александром Ширяевым обсудили с ближневосточными коллегами

Заместитель председателя Правления Газпрома Виталий Маркелов вручил Дмитрию Пумпянскому сертификат на продукцию в Системе добровольной сертификации «ИНТЕРГАЗСЕРТ» для Волжского трубного завода

перспективы увеличения поставок трубной продукции производства ТМК GIPI для оманских нефтегазовых компаний и участие компании в социальных и образовательных программах Омана.

«ТМК занимает лидирующее положение на трубном рынке Омана, поэтому мы придаем столь важное значение развитию нашего сотрудничества, причем не только в деловой, но и в социальной сфере», – отметил Александр Ширяев.

В нынешнем формате РЭН прошла впервые. Однако, судя по итогам и отзывам гостей, осенние энергетические недели в российских столицах рискуют стать хорошей традицией. ■



РЭН В ЦИФРАХ

ЧИСЛО ГОСТЕЙ:

> 10 000

ГЕОГРАФИЯ:



МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ОБНОВИЛИ СТРАТЕГИЮ

ТМК в рамках пятой ежегодной встречи с инвесторами в Лондоне презентовала Стратегию развития компании до 2027 года.



День инвестора, как и в прошлом году, состоялся на Лондонской фондовой бирже (LSE). Мероприятие посетили порядка 40 инвесторов и аналитиков инвестиционных банков, среди них – представители Barclays Capital, Macquarie, Morgan Stanley, JP Morgan и другие. Еще порядка 50 человек приняли участие в прямой аудиотрансляции, организованной на сайте компании.

Повестка дня инвестора включала выступления спикеров и сессию вопросов-ответов. Также в рамках мероприятия топ-менеджеры ТМК дали интервью крупным деловым и отрас-

Мероприятие посетили порядка **40 инвесторов и аналитиков инвестиционных банков**

Capital Markets Day 30 October 2017 London



левым информагентствам (CNBC, Financial Times, Bloomberg и другим). Неформальное общение прошло во время делового ланча. Здесь же, в атриуме, гостям была представлена уникальная мультимедийная экспозиция Волжского трубного завода «Симфония для трубы».

Перед представителями инвестиционного сообщества выступила команда топ-менеджеров ТМК: председатель Совета директоров

Топ-менеджмент ТМК представил Стратегию развития компании до 2027 года

ТМК Дмитрий Пумпянский, член Совета директоров Александр Пумпянский, заместитель генерального директора по стратегии и развитию Владимир Шматович, председатель Совета директоров и главный исполнительный директор ТМК IPSCO Петр Голицын и директор по маркетингу ТМК Сергей Алексеев.

Представляя новую Стратегию, Дмитрий Пумпянский подчеркнул, что ТМК в ближайшее десятилетие

нацелено на дальнейшее поддержание высоких производственных и финансовых показателей и развитие бизнеса, на долгосрочное создание стоимости в интересах акционеров и снижение долговой нагрузки. Компания планирует сохранить свои позиции ведущего поставщика трубной продукции для российской нефтегазовой отрасли в сегменте OCTG и линейных труб, а также оставаться в топ-3 производителей труб

В России ТМК стремится повысить долю **высокотехнологичной** продукции до 50% в выручке

OCTG в США. Обеспечение промышленной безопасности, забота об окружающей среде, внедрение новейших цифровых технологий для разработки комплексных проектных решений в интересах клиентов и повышения операционной эффективности будут являться приоритетными направлениями развития Группы.

Оценивая экономические факторы, оказывающие влияние на работу ТМК, Владимир Шматович подчеркнул, что компания в своей Стратегии учитывает рост объемов производства энергии из возобновляемых источников. Однако рынок углеводородов останется перспективным в ближайшие десятилетия, а их потребление будет увеличиваться. Так, по его словам, в России объемы бурения в период 2010–2016 годов выросли на 6,9%, стремительно восстанавливается североамериканский рынок. При этом добыча нефти требует применения все более сложных технологий в суровых климатических условиях, что повышает требования к трубной продукции. В связи с этим в России ТМК стремится повысить долю высокотехнологичной продукции до 50% в выручке к 2022 году и получать ежегодно 100 млн долл. дополнительных доходов от реализации инновационных продуктов. ТМК является мировым лидером по объемам поставки трубной

продукции, и в ближайшие десять лет компания намерена укрепить позиции в топ-2 глобальных производителей труб по финансовым показателям, повысить уровень вертикальной интеграции бизнеса с целью дальнейшего сокращения затрат и повышения рентабельности, расширить продуктово-сервисную линейку. Эти планы включают в себя разработку комплексных проектных

Участники мероприятия активно интересовались положением дел ТМК на различных рынках

решений для клиентов на основе новейших цифровых технологий с использованием высокотехнологичной продукции ТМК. По его словам, в ближайшие 10 лет ТМК будет стремиться доминировать на рынке без осуществления крупных капиталовложений: «Мы намерены улучшить финансовые показатели, максимально увеличить денежный поток от операционной деятельности и снизить долговую нагрузку».

Еще одно направление инноваций для ТМК – развитие



Шесть приоритетных стратегических задач ТМК

- 1 НАРАЩИВАНИЕ ЛИДЕРСТВА В КЛЮЧЕВЫХ СЕКТОРАХ И ВХОЖДЕНИЕ В НОВЫЕ ПРОДУКТОВЫЕ НИШИ.**
- 2 СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВО-СЕРВИСНОЙ ЛИНЕЙКИ ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ.**
- 3 РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МАСШТАБА ТМК.**
- 4 ИННОВАЦИИ И ПЕРЕХОД НА ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.**
- 5 ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.**
- 6 ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.**



системы продаж за счет внедрения передовых технологий дистрибуции. В частности, в 2017 году компания уже запустила электронную торговую площадку TMK eTrade.

Александр Пумпянский подчеркнул готовность TMK к заключению стратегических партнерств и альянсов с другими участниками рынка с целью создания и предложения клиентам новых продуктов и услуг, а также стремления компании к максимальной диджитализации бизнеса и генерации уникальных продуктовых решений. Именно на это направлена работа двух научно-технических центров TMK: отраслевого института трубной промышленности РосНИТИ (город Челябинск, Россия) и R&D-центра в Хьюстоне (Техас, США). Кроме того, в подмосковном Сколково идет активное строительство Центра НИОКР TMK, начало работы которого запланировано на 2018 год.

После презентации Стратегии компании представители TMK рассказали о ключевых трендах

в работе компании. Так, в своем докладе Сергей Алексеев отметил, что сегодня TMK занимает ключевое положение на российском трубном рынке, специализируясь на продукции для нефтегазового сектора. Применение методов повышения нефтеотдачи пластов на зрелых месторождениях подразумевает увеличение доли горизонтально-наклонного бурения, которое уже достигло 40%. Реализация же новых проектов добычи увеличит спрос на поставки трубной продукции как для традиционных, так и нетрадиционных видов бурения. Это уже формирует долгосрочный спрос на премиальные сервисные услуги TMK по эксплуатации труб в процессе добычи нефти и газа. При этом доля TMK в российском

сегменте бесшовных труб OCTG и премиальных соединений составила по итогам девяти месяцев 2017 года около 64% и 81% соответственно. TMK планирует и далее наращивать объемы разработки и поставок инновационной премиальной продукции, нацеливаясь на увеличение объемов отгрузки бесшовных труб OCTG, а также труб с премиальными соединениями TMK UP.

Европейский рынок остается одним из ключевых для компании. TMK нацелена на укрепление своих позиций в этом регионе, планируя предложить рынку уникальную инновационную продукцию в промышленном сегменте, фокусируясь на производстве премиальной высокотехнологичной продукции.

На рынке MENA (Ближний Восток и Северная Африка) за последние три года TMK существенно увеличила долю продукции с высокой добавленной стоимостью, заняв в сегменте OCTG 4%. «Если в 2015 году у нас было только 18% высокотехнологичной продукции в общем объеме продаж Ближневосточного дивизиона, то теперь это уже 50%», – подчеркнул Сергей Алексеев. Предприятие TMK GIPI планирует активно наращивать объемы продаж в домашнем регионе и на глобальном рынке в качестве стратегического поставщика PDO – крупнейшей в Омане компании в сегменте разведки и добычи углеводородов.

Оценивая ситуацию на американском рынке, Петр Голицын отметил, что TMK IPSCO продолжает демонстрировать высокие показатели: стабильный рост продаж, повышение показателя EBITDA и рентабельности по EBITDA.

Согласно прогнозам, среднегодовое количество буровых установок в Северной Америке

40%
СОСТАВЛЯЕТ ДОЛЯ
НАКЛОННО-ГОРИЗОНТАЛЬНОГО БУРЕНИЯ
В РОССИИ

должно вырасти в 2017 году на 70% к прошлому году. При этом, по данным Spears & Associates, среднегодовые темпы роста (CAGR) объемов бурения на буровую установку составили за последние шесть лет 11%. В октябре 2017 года доля горизонтально-наклонного бурения достигла 93%, почти удвоившись за последние десять лет. Спрос на нефть и газ и их экспорт растет, при этом цена на протяжении года остается на уровне, достаточном для поддержания рентабельности добычи. Благодаря этим факторам, по оценкам экспертов, среднегодовые темпы роста совокупного объема спроса на трубы OCTG составят порядка 6% в 2017–2022 годах.

В этих условиях TMK IPSCO продолжает оставаться в тройке крупнейших поставщиков труб OCTG в Северной Америке, наращивая свою долю рынка, которая в настоящий момент достигает 15%. При этом Американский дивизион активно наращивает портфель заказов. Так, с января

2017 года на долю новых клиентов приходится 19% текущей клиентской базы дивизиона в сегменте OCTG. Одновременно дивизион продолжает уделять особое внимание повышению показателей рентабельности, увеличивая эффективность затрат, и обеспечит в 2017 году 100-процентное повышение объемов производства по сравнению с предыдущим годом.

Все эти факторы должны способствовать росту капитализации компании и улучшению показателя «Чистый долг/EBITDA» до 3,0х к концу 2019-го и 2,5х к концу 2021 года. Ожидаемое сокращение показателя, по оценкам топ-менеджмента TMK, произойдет благодаря максимизации денежных потоков от операционной деятельности в Российском дивизионе, а также улучшению показателя EBITDA Американского дивизиона TMK.

После завершения выступления руководство компании ответило на вопросы представителей инвестиционного сообщества. ■

TMK рассчитывает улучшить показатель «Чистый долг/EBITDA» до 2,5х к концу 2021 года

СВЕРИЛИ ТРЕНДЫ НА НЕДЕЛЕ МЕТАЛЛОВ

С 14 по 17 ноября во Всероссийском выставочном центре, в Москве, прошла 23-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2017». На четыре дня она стала центром притяжения для российских и зарубежных металлургов, а также потребителей металлопродукции из смежных отраслей. Для ТМК ключевым событием в рамках форума традиционно стала встреча со своими региональными торговыми партнерами.

Накануне выставки прошла юбилейная, 20-я конференция «Российский рынок металлов», на которой ТМК представил директор дирекции по маркетингу Сергей Алексеев, выступивший с докладом о текущей ситуации на рынке стальных труб России.

По его словам, внутренний рынок восстанавливается после спада, длившегося два года, соответственно, увеличивается спрос на трубную продукцию, за исключением труб большого диаметра: в этом году он вырастет примерно на 8%, а в следующем – еще на 4%. Причем значительный рост происходит в сфере добычи нефти и газа.

Для расширения сбыта компании сегодня все чаще предлагают не просто стальную продукцию, а комплекс-

ные сервисные решения. Среди них, например, запуск специализированного интернет-сайта ТМК по премиальным резьбовым соединениям www.tmkup.ru. Веб-ресурс позволяет рассчитать запас прочности соединений под конкретные условия эксплуатации буровых труб, обеспечивая клиента всей необходимой информацией. А в интернет-магазине ТМК eTrade можно быстро и удобно оформить заказ на продукцию компании. Более подробно возможности интернет-технологий для развития бизнеса обсудили за круглым столом представители маркетинговых служб, в том числе специалисты ТМК.

ПИОНЕРЫ МЕТАЛЛОТОРГОВЛИ
Для ТМК работа на «Металл-Экспо» в значительной степени сосредоточилась на взаимодействии с региональ-

530
КОМПАНИЙ

320
ГОРОДОВ
РОССИИ

60
СТРАН
МИРА

28 000
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

ными торговыми представителями. В рамках форума прошла очередная встреча партнеров по итогам года. Как обычно, компания подошла к ее организации творчески. Представители ТМК приветствовали металло-трейдеров не просто на ежегодной встрече дилеров, а на I Всесоюзном слете потребителей ТМК. Пионерская тематика широко обыгрывалась в антураже всей встречи: на регистрации гостей встречали сотрудники ТМК в пионерской форме, в зале были развешаны плакаты с лозунгами: «Дилеры ТМК – пионеры металлоторговли»,

«Треjder-Пионер – конкурентам пример» и другие.

Владимир Оборский, исполнительный директор ТМК, или, как он в шутку себя назвал, командир пионерской дружины, выступил с приветственным словом. Он подвел предварительные итоги 2017 года и представил партнерам компании новый инструмент взаимодействия с партнерами – электронную торговую площадку ТМК eTrade. Набор различных полезных функций поможет дилерам значительно ускорить взаимодействие, оформление

Стенд ТМК стал удобной площадкой для проведения десятков деловых встреч

документов, обеспечит необходимой в работе информацией.

Директор по маркетингу ТМК Сергей Алексеев вкратце рассказал собравшимся о текущей ситуации на мировом рынке стальных труб и тенденциях, а также об основных целях ТМК на 2018 год, выделив среди них развитие электронной торговой площадки (ЭТП) и обратной связи с потребителями, укрепление глобального лидерства в ключевых сегментах, рост продаж высокодоходной продукции, усиление партнерских отношений.

КОММЕНТАРИИ



ЕВГЕНИЙ ЖУЙКОВ,
коммерческий директор
«Уралпромстрой»:

Ситуация на рынке в 2017 году складывалась непростая. Непрогнозируемое оживление создало дефицит трубной продукции. Это создало определенные сложности. Тем не менее мы довольны нашим сотрудничеством с ТМК. Созданная компанией электронная торговая площадка, как мы рассчитываем, значительно облегчит работу с клиентами. Например, появится возможность видеть заводские остатки и предлагать клиенту продукцию, которая может быть доставлена в сжатые сроки.



«Представители ТМК приветствовали дилеров на «Первом Всесоюзном слете потребителей ТМК»



Согласно данным World Steel Association (WSA) о мировом потреблении стали, прогнозируется благоприятная рыночная конъюнктура и рост спроса на стальную продукцию во всех основных регионах мира. Мировой спрос на сталь в текущем году вырастет на 7% до отметки, чуть превышающей 1,6 млрд т. На 2018 год WSA прогнозирует рост мирового потребления стали на 1,6%, до 1,648 млрд т. В России спрос увеличится на 2,6% в 2017 году, до уровня 39,2 млн т, в 2018-м рост составит 3,2%, до отметки 40,5 млн т.

Среди главных трендов, влияющих в том числе и на ТМК, Сергей Алексеев назвал рост мирового ВВП в 2018 году, волатильность цен на нефть, рост глобального

протекционизма, сокращение производственных сталеплавильных мощностей в Китае, ужесточение экологических обязательств в рамках Парижского соглашения, продолжающуюся волатильность цен на сталь, диджитализацию индустрии 4.0, возможную пролонгацию соглашения ОПЕК о сокращении добычи нефти.

Региональный рынок труб, по оценкам ТМК, увеличится в 2017 году на 5%. В 2018 году также прогнозируется позитивная конъюнктура для дальнейшего роста потребления.

По окончании выступлений состоялось торжественное вручение сертификатов. В 2018 году региональную торговую сеть ТМК будут пред-

ставлять 86 дилеров (на 17 меньше, чем в 2016-м), самым успешным из них – 27 игрокам рынка – вручили привилегированные, платиновые сертификаты.

«С этого года мы кардинально меняем концепцию формирования своей дилерской сети в России, – прокомментировал изменения директор ТМК по региональному сбыту Олег Малайчиков. – Сокращение количества дилеров связано как с изменением нашей стратегии на спотовом рынке, так и с переориентацией на электронную коммерцию. Теперь дилеры будут иметь закрепленные за собой обязательства по тому продукту, продвижение которого они гарантируют».

Взамен им гарантируются преференции в виде выплаты ретробонуса или иных вознаграждений, в том числе права доступа к продукции с ограниченными объемами производства. Преимущества статуса дилера будут зеркально трансформированы и в ТМК eTrade.

КОММЕНТАРИИ



НАТАЛЬЯ АРТАМОНОВА,
генеральный директор
«ТСК-Регион»:

Мы работаем с ТМК с 2008 года, и сотрудничество у нас весьма плотное. Нередко какие-то сложные и масштабные проекты мы стараемся реализовывать именно с ТМК. Мы намерены увеличивать объемы продаж, готовы продвигать продукцию компании, рассчитывая, в свою очередь, на расширение доступа к различным видам продукции ТМК.

Уходящий год был достаточно стабильным. Заметных изменений не произошло. Был небольшой дефицит горячекатаных труб, но сегодня этой проблемы нет.



Завершающей частью встречи стал прием, где вновь избранные официальные дилеры компании продолжили общение в неформальной обстановке.

НИ СЕКУНДЫ ПОКОЯ

Стенд ТМК стал удобной площадкой для проведения десятков деловых встреч и переговоров. Все дни здесь было многолюдно и оживленно: руководители и менеджеры ТМК обсуждали актуальные вопросы с нынешними и потенциальными партнерами.

В оформлении экспозиции в этом году использовались баннеры с фотографиями рабочих, в переговорных комнатах – плакаты с изображением различных агрегатов и механизмов, установленных на предприятиях компании. Познакомиться с продукцией ТМК можно было с помощью тач-панелей и наглядных образцов премиальной продукции, размещенных на стенде. Видеоролики, рассказывающие о процессах изготовления трубной продукции, и фильм о ее применении транслировались на видеостене и дополнительном экране в lounge-зоне.

У гостей также была возможность воспользоваться печатным сервисом Instasmile. Желающие фотографи-

ТМК и ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт черной металлургии им. И.П. Бардина» подписали соглашение о сотрудничестве

ровались на телефон, размещали фото на своей странице в Instagram с хештегом #ТМК_МЭ2017 и затем получали распечатанную фотографию – на память от ТМК.

ПРИЗЕРЫ, ПОБЕДИТЕЛИ, ЛАУРЕАТЫ

В рамках «Металл-Экспо'2017» состоялось ежегодное награждение студентов Национального исследовательского технологического университета «МИСиС» стипендией им. А.Д. Дейнеко за успехи в учебе и исследовательской деятельности прошлого года. На слете студентов, аспирантов и руководителей профильных вузов «Будущее задается сегодня» свидетельства на стипендии троим учащимся магистратуры кафедры «Обработка металлов давлением» МИСиС вручил заместитель генерального директора ТМК по взаимодействию с органами госвласти и бизнес-сообществом Николай Заболев. Обладателями именной стипендии ТМК стали Николай Гребенкин, Иван Масленников и Федор Сорокин.

Стипендия была учреждена в 2013 году в целях поддержки и поощрения наиболее талантливых студентов старших курсов дневного отделения МИСиС. Она названа в память об Александре Дмитри-

евиче Дейнеко – заслуженном металлурге Российской Федерации, лауреате Государственной премии РФ, выпускнике МИСиС 1971 года, руководителе Фонда развития трубной промышленности с 2003 по 2013 год. ■

КОММЕНТАРИИ



АЛЕКСАНДР ШТЕРНШТЕЙН,
генеральный директор
ТД «Уральская
металлобаза»:

2017 год был для нас достаточно необычным. Рынок горячекатаных и цельнокатаных труб в начале года оценивался как профицитный, а фактически оказался дефицитным. Это оказало влияние на выполнение заказов для клиентов, ведь порой трубы на рынке не хватало.

Работой с ТМК мы в целом довольны. Что же касается созданной ТМК электронной торговой площадки, то в 2018 году она выйдет на стабильный уровень работы и, я думаю, станет хорошим инструментом для работы дилеров.

ЛУЧШИЕ

По итогам Недели металлов ТМК собрала множество наград. Компания стала обладателем премии «Лучшая сбытовая сеть России – 2017» в номинации «Лучшая специализированная сбытовая сеть». Электронная торговая площадка ТМК eTrade была признана лучшим интернет-проектом России – 2017 в номинации «Сервис», где оценива-

лось удобство сайта для работы клиентов. В конкурсе корпоративных СМИ металлургической отрасли России и стран СНГ победителем в номинации «Лучшее корпоративное СМИ трубных холдингов – 2017» стала web-версия журнала YourTube – это новый формат корпоративного издания ТМК, сочетающий в себе широкие мульти-

медийные возможности, современные решения, а также уникальный интерфейс и самые современные решения. Кроме того, стенд компании получил высокую оценку организаторов выставки: ТМК наградили кубком «За лучшую экспозицию» и дипломом за высокопрофессиональную организацию продвижения продукции и услуг.

РЕЦЕПТЫ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ

Дискуссия трех генеральных директоров в рамках Международного форума «Горизонты» стала одним из самых интересных событий. В ней приняли участие генеральный директор ТМК **Александр Ширяев**, генеральный директор Группы Синара **Михаил Ходоровский** и президент Boeing в России и СНГ **Сергей Кравченко**. Моделировал диалог заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию **Владимир Шматович**.

По каким законам живет индустриальная компания, каковы критерии и факторы ее успешности, почему понимание законов жизни компании важно для каждого работника? Молодые люди с большим интересом слушали топ-менеджеров, задавали вопросы, дискутировали и наверняка задумались о том, что каждый может сделать для успеха компании, а значит, и для своего успеха тоже.

Владимир Шматович: Сегодня мы будем говорить о том, что является успехом для индустриальной компании. Есть мнение, что вектор прогресса направлен не в сторону индустриальных компаний, а будущее за теми, кто производит услуги,

например Apple, Google и так далее. А поскольку мы являемся компанией индустриальной, то необходимо понять, что нам делать. Одним из ключевых показателей эффективности любого публичного бизнеса является его капитализация. То есть вопрос такой: как мы можем ее увеличить и что каждый сотрудник компании может для этого сделать?

Александр Ширяев: Если смотреть на мировые биржевые площадки сегодня, то лидерами по капитализации, безусловно, являются компании, предоставляющие услуги. С одной стороны, это понятно: вектор развития современного общества сегодня сместился в сторону цифровизации. И в этом нет ничего необычного. В разные исторические

эпохи существовали различные тренды. Однако это не значит, что индустриальные компании совсем исчезают. Если посмотреть на рынок тех же США, там среди крупнейших по капитализации компаний есть и производители товаров, и энергетические компании, и машиностроители и так далее. Они сохраняются в экономике каждого государства и никуда не исчезают. Ведь одними услугами сыт не будешь. Нужны продукты, транспорт, энергетика. Наша компания занимается обеспечением энергетики. И здесь надо четко понимать: традиционные источники энергии будут обеспечиваться за счет производимой нами с вами продукции в течение не одного десятилетия, кто бы что ни говорил.

Поэтому наша компания вполне имеет право на развитие. Другой вопрос – что мы тоже должны меняться, например, уходить от физического труда. ТМК провела глубочайшую модернизацию и подготовила производственную базу для того, чтобы такие технологии и внедрить. Наше оборудование позволяет с минимальными затратами труда, физического труда, производить большие объемы продукции. Надо пользоваться этими возможностями.

Сергей Кравченко: Я бы вот такую мысль подчеркнул. За последние 20 лет границы между индустриальными компаниями и теми, кто продает услуги, все больше стираются. Например, крупные организации, занимающиеся ретейлом, гораздо больше похожи на IT-гиганты. Ведь все большее число товаров они продают через Интернет.

Или, например, Сбербанк, чья капитализация за последнее время существенно выросла. Его глава Герман Греф делает упор на то, что Сбербанк – это не столько банк, сколько IT-компания. Форд говорит,

Границы между индустриальными компаниями и теми, кто продает услуги, все больше стираются

что это цифровая компания и так далее. Почему они это говорят? Потому, что сегодня будущее определяется не только тем, насколько хороший товар или услугу вы продаете, а насколько хорошо ваша платформа обслуживает клиентов.

Мне кажется, в этой связи важно понять, как вас будут оценивать инвесторы, которые и формируют капитализацию компании. А сегодня ценится прежде всего инновационность и готовность развиваться.

Михаил Ходоровский: Для меня лично нет вопроса, сохраняются ли индустриальные компании. Кто-то должен производить средства производства, а одними услугами сыт не будешь. Что касается капитализации, это не всегда адекватная оценка стоимости компаний. Все прекрасно знают о финансовых пузырях и что происходит, когда они лопаются. Ничего хорошего для рядовых людей в этом нет.

Если же вернуться к нашим бизнесам, уверен, когда мы говорим

об инновационной составляющей и готовности развиваться, нам уже сегодня есть что предложить рынку. Одним из основных наших направлений является транспортное машиностроение. Электропоезда «Ласточка» и проект создания Московского центрального кольца – хороший пример реализации востребованного инновационного проекта. Наш последний рекорд – 423 тыс. человек в сутки было перевезено нашими поездами по МЦК, при этом речь об интенсификации движения идет постоянно.

Сегодня перед нами стоит задача создания новой линейки тягового подвижного состава, а значит, создания дизельных двигателей, которые просто не производятся в России.

Есть у Группы перспективы в области девелопмента. Опыт строительства стадиона в Екатеринбурге, который примет матчи чемпионата мира по футболу, говорит о том, что мы можем реализовывать самые сложные инженерные проекты.

Владимир Шматович

Александр Ширяев

Сергей Кравченко

Михаил Ходоровский



Владимир Шматович: Продолжая разговор о факторах успеха, мне кажется, необходимо обратиться к теме лидерства, менеджмента, мотивации персонала и другим аспектам этой многогранной темы. Особенно это актуально в процессе трансформации. Уважаемые участ-

ники, на ваш взгляд, существуют ли какие-то национальные особенности ведения бизнеса и как таковая «русская модель управления»?

Александр Ширяев: Безусловно, особенности ведения бизнеса есть в каждом государстве. По

моему мнению, российская модель управления предприятиями пришла еще из индустриализации. Крупные промышленные объекты создавались тогда трудом крестьян, которые сгонялись со всей страны, они возводили предприятие, а потом здесь начинали работать. Какого-то специального образования не было, за двумя-тремя работниками должен был быть надсмотрщик в виде бригадира, мастера и так далее. В результате еще с советских времен организация производства у нас в стране сильно зарегулирована. У нас действует огромное количество норм и регламентов, отказаться от которых в одночасье невозможно. Однако они же снижают ответственность человека на рабочем месте. Это же касается и управления. Ведь за результат труда сегодня порой отвечает не профессионал на своем рабочем месте, а тот, кто за ним наблюдает. Во многих странах такого нет. Плюс большое влияние на бизнес оказывает государство: уровень налогообложения, объем регулирования и так далее.

Сергей Кравченко: Разумеется, существуют географические и культурологические различия между различными компаниями. Если говорить об особенностях, то американцы, конечно, помешаны на внутреннем и карьерном росте. Более того, у них это культивируется на уровне компаний. Люди приходят на работу для того, чтобы научиться чему-то новому и продвинуться по карьерной линии. Считается хорошим тоном поменять две, три, четыре, пять компаний за свою карьеру.

Китайцы стали чемпионами в том, что называется обратной инженерией. Однако сегодня во многих отраслях у них выросло новое поколение ученых, инженеров и лидеров, которые находятся на острие технического прогресса. Например, меня удивило, что «Майкрософт» открывает огромный исследовательский офис по разработке искусственного интеллекта в Китае.

Есть свои сильные стороны и у нас. Если бы существовал индекс

выживаемости, то российский бизнес точно бы был по нему в числе лидеров. У нас очень большой опыт в этой сфере. Последний пример – санкции. Казалось бы, что дальше? Однако зная лично множество менеджеров хороших современных отечественных компаний, я не могу сказать, что для них это стало нерешаемой проблемой. Идет динамичное развитие, невзирая на сложности с агрессивной окружающей средой и массой ограничений, созданных на уровне государства.

Кроме того, в Силиконовой долине сегодня в любых крупных IT-компаниях трудятся десятки тысяч человек, получивших отечественное образование. По уровню креативности российская диаспора, наверное, вполне сравнима с выходцами из Индии. Это хороший показатель. Однако в современном мире всем нам очень важно понимать, что без интеграции в мировое сообщество, без доступа к передовым технологиям и образованию развиваться невозможно.

Владимир Шматович: В продолжение нашей дискуссии хотелось бы попросить поразмышлять спикеров вот на какую тему: как наша аудитория, те, кто работает в ТМК, могут своими усилиями способствовать успеху компаний? Что должно толкать ее вперед?

Александр Ширяев: Я пришел сюда с толстой папкой, в которой находится документ «Стратегия ТМК». Она была принята 15 сентября 2017 года. В этом документе впервые в качестве стратегической цели указывается капитализация. От ее роста зависит не только стоимость акционерного капитала. Она же является источником развития компании. Это вопрос получения доступа к инвестициям, привлечения новых людей, технологий и инструмент мотивации. Ведь теперь мы будем стремиться выстраивать стимулирование персонала в зависимости от динамики стоимости компании. То есть капитализация становится общим делом всех сотрудников ТМК.

Высокая капитализация компании напрямую связана с инновациями

Другой приоритет Стратегии – повышение внутренней эффективности. Подобные возможности есть у нас уже сегодня. Наше оборудование позволяет внедрять безлюдные технологии, освобождать людей от сложных и тяжелых операций. Компания способна перейти на систему цифрового управления производством, начиная от планирования и заканчивая технологическими процессами. Нам предстоит обеспечить соответствующее содержание оборудования, оцифровать технологические процессы, создать скользящую систему планирования, внедрить внешние системы на уровне цехов. Если мы сумеем это реализовать, капитализация ТМК существенно вырастет, а мы получим возможность для дальнейшего развития.

Владимир Шматович: Насколько необходимо каждому, в том числе молодому специалисту, который не командует на производстве, понимать всякие модные веяния? Почему это важно?

Активное участие в дискуссии приняли делегаты форума

Сергей Кравченко: Мне кажется, что ответ на этот вопрос очень простой. Почему мы приходим на работу? Мы, конечно, должны обеспечить наши семьи, себя. Но давайте представим, что эта проблема решена. Почему мы идем работать сюда, а не на соседнее предприятие? На самом деле нами двигает желание чему-то научиться.

При этом важно понимать: высокая капитализация напрямую связана с инновациями. То есть по мере ее роста число современных технологий будет только возрастать, а значит, появится больше возможностей научиться чему-то новому. По мере их появления компания будет инвестировать в вас, потому что ценность людей, способных внедрять инновации и развивать компанию, очень высока. И последнее: по мере роста стоимости бизнеса число успешных людей в компании будет постоянно увеличиваться. Вас будут окружать люди с высоким потенциалом, с хорошими амбициями и прекрасным образованием. А это очень полезно и важно. Причем как для каждого из вас, так и для всей ТМК. ■



ТМК2U

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РОСТА

В ноябре в ТМК начал работу Корпоративный университет компании ТМК2U. Церемония открытия состоялась на площадке современного Центра профессионального образования Северского трубного завода (город Полевской, Свердловская область).

ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

В церемонии открытия приняли участие члены Совета директоров и топ-менеджмент компании, а также победители 13-й Молодежной научно-практической конференции ТМК и представители Группы Синара. В режиме онлайн мероприятие транслировалось на заводы компании, что дало возможность присутствовать на нем виртуально руководителям и сотрудникам предприятий. Президентом и научным руководителем университета стал генеральный директор РосНИТИ доктор технических наук Игорь Пышминцев, директором ТМК2U назначена Елена Позолотина – директор дирекции проектов развития персонала ТМК.

«Корпоративный университет – это не что-то одномоментно возникшее, это симбиоз всех компетенций, которые мы имели и нарабатывали

многие годы, – подчеркнул председатель Совета директоров ТМК и Группы Синара Дмитрий Пумпянский. – Сегодня мы официально объединяем всю систему и социальных, и профессиональных лифтов по единой стандартизированной методологии, даем старт соединению научно-технических разработок, программ совершенствования технологий производства на различных уровнях. Все это начинает работать в едином ключе. И это очень важно».

По словам члена Совета директоров ТМК, президента Российского союза промышленников и предпринимателей Александра Шохина, Корпоративный университет – это веление времени. «Без такого рода образовательных технологий сейчас динамично развивающаяся высокотехнологичная компания, какой является ТМК, уже не может существовать. Поэтому это своевре-

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТМК2U

УПРАВЛЕНИЕ
КОМПЕТЕНЦИЯМИ
СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ.

ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЙ
КОНСАЛТИНГ.

ВЫЯВЛЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ
ТАЛАНТЛИВОЙ
МОЛОДЕЖИ.

УНИВЕРСИТЕТЫ КОРПОРАЦИЙ

Первым корпоративным университетом (КУ) принято считать Engineering and Management Institute, созданный компанией General Motors еще в 1927 году. Настоящим прорывом стало открытие McDonald's Hamburger University, чьи филиалы появились во многих странах мира. Бум пришелся на 90-е годы прошлого века. По оценкам экспертов, их число увеличилось в 4 раза – с 400 до 1600.

В России первые КУ создавали западные компании: Coca-Cola, McDonald's, Motorola и другие. Первой отечественной компанией, создавшей КУ (в 1999 году), стала компания «Вымпелком».

Не обошла эта тенденция и металлургический сектор. Сейчас практически все ключевые игроки рынка имеют собственные КУ либо задумываются об этом: ArcelorMittal, Tenaris, Vallourec, POSCO, российские УГМК, Северсталь, НЛМК и другие. С их помощью производители не только восполняют пробелы системы образования, но и внедряют передовые производственные и управленческие

практики, аккумулируют новые технологии, помогают управлять изменениями, поддерживают инновационную деятельность. Функционал очень разный, причем он постоянно расширяется.

Например, КУ трубной компании Tenaris – Tenaris University – отвечает за стратегическую интеграцию подразделений компании и передачу знаний по всем «этапам». Обучение построено на анализе существующих и будущих потребностей компании. Как только выявляется важная проблема или перспективное направление, сотрудники университета начинают собирать необходимые знания для адекватного ответа на запрос, «упаковывают» их в обучающую программу и передают информацию персоналу. Значительная часть обучения проходит дистанционно. А в главном кампусе университета в Аргентине собираются стажеры со всего света для участия в очных формах обучения и общения с топ-менеджментом компании в рамках образовательных программ.

прерывно повышать свои компетенции смогут сотрудники всех уровней и всех дивизионов ТМК вне зависимости от того, в каком часовом поясе они находятся. По ожиданиям руководства ТМК2U ежегодно обучение в очном формате будут проходить до 4 тыс. сотрудников, по дистанционным программам – до 25 тыс.

«Сегодня перед нами стоят задачи по привлечению авторитетного преподавательского состава, по взаимодействию с другими образовательными учреждениями, – рассказал Игорь Пышминцев. – Кроме того, планируется, что и все менеджеры, и руководители компании будут привлекаться к программам университета. Это поможет не только слушателям, но и руководителям еще раз проанализировать спектр задач, которые они решают на работе и почему это важно для ТМК. В идеале мы рассчитываем организовать прямой диалог, например, главного специалиста компании с профильным сотрудником на заводе или с будущими работниками». По словам Игоря Пышминцева, ТМК2U не будет альтернативой высшему или среднему профессиональному образованию. Его задача – стать эффективным инструментом формирования единого информационного пространства для сотрудников компании, а также центром распространения научных знаний в ТМК.

В настоящее время ТМК2U развивает пул образовательных программ: в 2018 году их количество должно увеличиться не менее чем на 30, а до конца 2020 года на 100. Основные направления – техника и технологии, управление и бизнес-образование, программы подготовки для сбытовых подразделений, сбыт и снабжение.

Корпоративный университет планирует выстроить целостную систему управления компетентностью сотрудников компании. «В ТМК вводятся единые стандарты компетенций по различным профессиям с упором на три важнейших направления: сбыт продукции; общение с нашими заказчиками, которое

включает не только продажи, но и технологическое развитие; и совместную деятельность по разработке новой продукции», – отметил Дмитрий Пумпянский.

Компетентный персонал – это ключевая ценность компании. «Если он соответствует требованиям бизнеса, способен решать амбициозные задачи, гибко реагирует на происходящие изменения, повышает компетентность по мере необходимости, то в конечном счете это помогает увеличить и стоимость бизнеса в целом, – подчеркивает Елена Позолотина. – И чем быстрее происходит приращение компетентного потенциала персонала, тем эффективнее компания в условиях конкурентной борьбы за потребителя. Мы становимся быстрее, удобнее, полезнее для нашего клиента».

В рамках управления компетентностью ТМК2U, помимо образовательных программ, будет заниматься разработкой внутренних корпоративных стандартов, закрепляющих требования к квалификациям и компетенциям сотрудников, подбором, адаптацией, аттестацией сотрудников и управлением карьерой.

Также ТМК2U предстоит активно заниматься внутрикорпоративным консалтингом. Первым проектом в рамках данного направления работы стала программа сопровождения перехода предприятий Российского дивизиона на единую систему оплаты труда (ЕСОТ). Новая система предполагает внедрение общих принципов формирования заработной платы и единой системы вознаграждений в рамках всего дивизиона, что должно привести к качественным изменениям в системе

премирования, содействовать росту вовлеченности сотрудников, сделать систему начисления заработной платы прозрачнее. Корпоративный университет разработал программу сопровождения внедрения ЕСОТ, целью которой является формирование навыков по управлению изменениями у занятых в проекте сотрудников. Данная программа предусматривает также мониторинг социально-психологического климата предприятий и в случае необходимости принятие корректирующих решений.

Кроме того, одним из направлений деятельности ТМК2U является профориентационная работа. Здесь важно выстроить полную цепочку выявления, поддержки и адаптации талантливой молодежи. Это предполагает активное взаимодействие с подшефными школами, средними

профессиональными и высшими учебными заведениями, в частности с Уральским федеральным университетом, сочинским образовательным центром «Сириус» и другими.

ТМК2U нацелен на создание современных образовательных продуктов на базе цифровых технологий, уже подтвердивших свою эффективность. «Основная цель – сделать программы более доступными для обучающегося, оптимальными по затрачиваемым ресурсам, а главное, тиражируемыми между предприятиями и дивизионами компании. Так, например, актуальным для зарубежных дивизионов станет доступ к программам профессиональной подготовки», – говорит Елена Позолотина. – Также важно, чтобы ТМК2U обеспечивал подготовку сотрудников, готовых решать межфункциональные задачи».

Церемония открытия Корпоративного университета ТМК состоялась в стенах Центра профессионального образования СТЗ



менное явление, и скоро мы начнем оценивать отдачу от этого проекта в прибыли компании, в технологиях и в экономии по времени по подготовке нужных специалистов», – подчеркнул Александр Шохин.

ПО НОВЫМ СТАНДАРТАМ

Название Корпоративного университета ТМК2U означает «ТМК – тебе» как квинтэссенция системы непрерывного образования для всех сотрудников компании в разных частях света. Его кампусом станет научно-технический центр ТМК в Сколково, строительство которого компания планирует завершить в следующем году. Кроме того, площадками ТМК2U станут учебные центры предприятий компании (СТЗ, ВТЗ, СинТЗ, ТАГМЕТ, ОМЗ).

Благодаря единой электронной образовательной платформе и дистанционным формам обучения не-

Что там, за «Горизонтом»

С 9 по 15 октября в Сочи, в пансионате «Бургас», состоялся Международный форум ТМК и Группы Синара «Горизонты» – крупнейшее корпоративное мероприятие компаний. Традиционно в рамках одного форума организаторы объединили науку, инновации, творчество, командообразование. И все это для того, чтобы помочь молодым и перспективным сотрудникам раскрыть творческий и профессиональный потенциал, а руководству – их услышать.

В форуме приняли участие более 40 делегаций и порядка 700 человек, представлявших все дивизионы ТМК и предприятия Группы Синара. В этом году Корпоративный университет ТМК стал организатором основной части содержательной программы Форума, предложив участникам множество различных образовательных форматов, направленных на развитие компетенций участников. Среди них мастер-классы по развитию управленческих и коммуникативных навыков, творческого мышления. Известные бизнес-тренеры знакомили участников с передовыми управленческими методиками, например технологией реализации agile-проектов (управление командами проектов), ТРИЗ-технологией (теория решения изобретательских задач), «Дизайн-мышлением» (творческий подход к решению инженерных задач) и другими. Помимо деловой составляющей участники практиковали английский язык, осваивали навыки профессиональной фотосъемки, изобразительного искусства и множество других.

Тема непрерывности самообразования и развития являлась одной из ключевых на протяжении всего форума. Именно поэтому подарком для призеров и победителей МНПК стал бесплатный доступ к образовательной платформе «Академия» HeadHunter. Теперь награжденные могут пройти образовательные курсы по самым различным темам и направлениям.

Уже третий год работу «Горизонтов» сопровождает специальное мобильное приложение, которое формирует единое информационное пространство, обеспечивает оперативное информирование, помогает выстраивать коммуникации, а также содержит самопрезентации участников. В этом году приложение стало более функциональным и комфортным для пользователей. Выпущенная на русском и английском языках мобильная платформа «Горизонты» позволяла знакомиться с новостями площадок, смотреть видео- и фоторепортажи. Участвовать в работе форума могли не только гости форума, но и итория сети Интернет – для них в режиме онлайн стали доступны трансляции церемонии награждения победителей, турнир команд КВН, финальные игры футбольного соревнования.

Изменилась и форма подачи новостей о событиях форума: каждое утро все самое интересное о событиях минувшего дня публиковалось на официальном канале ТМК в YouTube в репортажах «Горизонты ТВ» телевизионной группы ТМК, а также на плазменных экранах, расположенных на территории «Бургаса». Кроме того, у форума появилась своя страница в Instagram – @horizons_2017.

Также в этом году с помощью приложения было организовано интерактивное взаимодействие с аудиторией Форума с помощью опросов и викторин. Это позволило вовлечь участников и повысить их мотивацию к получению новых

Тема непрерывности
самообразования **являлась**
ключевой на форуме



знаний о компании. Победители викторин получили памятные призы-подарки.

ИМПУЛЬСЫ РАЗВИТИЯ

Центральным событием «Горизонтов» традиционно стала XIII Молодежная научно-практическая конференция (МНПК). На площадку МНПК со своими проектами и разработками попадают только те молодые специалисты, которые смогли выдержать серьезный конкурсный отбор на родном предприятии.

Стоит отметить, что в этом году организаторы форума конкретизировали критерии, по которым жюри оценивало представленные доклады. «Сами критерии оценки не изменились. Это, как и прежде, актуальность, инновационность, реалистичность, эффективность решения, качество презентации, личное участие, – отметила Елена Позолотина, директор дирекции проектов развития персонала – руководитель проекта «Корпоративный университет». – Однако в этом году данные критерии были конкретизированы и расписаны по конкретным индикаторам. Это было сделано для того, чтобы понимание критериев оценки было едино у всех экспертов и позволило бы сделать оценку докладов более объективной».

Всего для молодых специалистов ТМК было организовано 16 секций, для участников Группы Синара – шесть. За дни проведения МНПК было презентовано 252 доклада.

Проекты, представленные в производственных секциях, решали

актуальные для компании задачи: совершенствование технологии прокатки труб, повышения качества выпускаемой продукции, снижение затрат на технологический инструмент и повышение его стойкости, освоение новых видов продукции. Особое внимание уделялось вопросам снижения себестоимости на всех этапах производства.

Впервые в рамках МНПК была представлена секция «Обработка труб». По словам председателя экспертной комиссии Валерия Восходова, директора дирекции ТМК по технологии, решающим при оценке работ оказались критерии «инновационность» и «актуальность». Так, Андрей Березин (ВТЗ) установил, где именно на участке «зарождается» такой вид дефекта, как образование концевой кривизны. «Интересный доклад представителей СТЗ об использовании менее легированных марок сталей – это актуально для всех предприятий. Отмечу доклады ребят с ТАГМЕТа о процессе освоения новых видов премиальных соединений на заводе», – отметил Валерий Восходов.

Секция «Снабжение и логистика» также впервые была выделена в отдельную. Раньше ее объединяли с продажами, что, по мнению экспертов, имело ряд недостатков. Ввиду большого количества участников, за бортом оставалось значительное число достойных работ. В этот раз у выступающих было больше возможностей максимально раскрыть тему, заинтересовать экспертов и зрителей. И им это удалось. Так, ве-



➤ Артур Дьяченко (ТАГМЕТ) продолжил дискуссию и после окончания секции

дущий инженер отдела организации перевозок ТАГМЕТа Артур Дьяченко, выступавший с докладом «Снижение стоимости доставки непрерывнолитой заготовки», на собственноручно изготовленном масштабированном макете железнодорожного состава продемонстрировал способы загрузки вагонов, позволяющие увеличить объем перевозки на 40%. «Раньше заготовку длиной от 6 до 8 м возили с загрузкой вагона 39 т, – отметил Артур. – Сейчас мы разработали пять новых схем погрузки, увеличивающих загрузку вагона, притом что цена на транспортировку остается прежней».

Традиционно многочисленной по составу участников получилась секция «Маркетинг и продажи». «Все темы были актуальны, – подвел итог секции исполнительный директор – первый заместитель Генерального директора ТМК Владимир Обор-

ский. – Многие были связаны с электронно-торговой площадкой: продажи с помощью новых технологий, математические модели работы с клиентом – дошли практически до роботизации менеджеров».

Рекордное количество работ прозвучало в секции «Менеджмент организации». Несмотря на смешанный состав участников и разнообразную тематику, все работы соответствовали единой кадровой стратегии ТМК.

Нескольким участникам МНПК посчастливилось защищать свой проект в присутствии председателя Совета директоров ТМК и Группы Синара Дмитрия Пумпянского, который из года в год посещает секции и принимает активное участие в сессиях «вопрос – ответ». В их числе оказался и представитель ТМК IPSCO Алехандро Хуаресу, который в итоге заслуженно занял первое место, разделив его с Альбертом

252
ДОКЛАДА
БЫЛО
ПРЕЗЕНТОВАНО
НА МНПК

Агишевым (ТМК-Премиум Сервис) в секции «Новые виды и свойства продукции». Сотрудник Американского дивизиона презентовал два высокомоментных резьбовых соединения: ТМК UP SF TORQ™ и ТМК UP TORQ™, разработанных под его руководством в центре НИОКР ТМК IPSCO. «Они уже прошли квалификацию у потребителей и продемонстрировали по ряду параметров преимущества по сравнению с аналогичными разработками конкурентов», – подтвердил председатель комиссии, заместитель генерального директора ТМК по научной работе, генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев.

Участники секции «Управление производственной экологией» в своих работах в очередной раз доказали, что экологические проекты могут быть рентабельными. «Работы направлены на обеспечение

экологической безопасности, а также снижение финансовых рисков при выполнении природоохранного законодательства. Формировать экологическую культуру и экологическое мышление крайне важно, потому что от того, как к этим вопросам молодое поколение будет относиться, будет зависеть еще и какую воду будут пить их дети, и каким воздухом они будут дышать», – подчеркнула Ирина Колдаева, председатель комиссии, главный эколог ТМК.

Экологическую составляющую содержали и многие из «энергетических» докладов, ведь управление ресурсами – тема, как раз находящаяся на стыке энергетики и экологии. Интересно, что темы энергетической секции, популярные на прошлых конференциях, постепенно уступают место темам водо-, газо- и тепло-снабжения. Специалисты отметили, что это вполне закономерно, так как именно развитие энергосберегающих технологий и способов снижения затрат на энергообеспечение сегодня находится в тренде.

Например, тема работы Никиты Дерябина (СинТЗ) – оптимизация затрат при обеспечении предприятия природным газом путем диверсификации поставок. «Для снижения затрат на покупку природного газа мы частично отказались от регионального поставщика и начали покупать часть объема на бирже по более низкой стоимости, – рассказал Никита. – Я предложил рассмотреть возможность применения данной схемы на предприятиях Российского дивизиона ТМК». Экономический эффект от его предложения только за прошлый год составил 7,5 млн руб., а в масштабах всего дивизиона речь может идти об экономии в десятки миллионов рублей.

Завершилась МНПК традиционным подведением итогов и церемонией награждения. 94 молодых специалиста Группы ТМК и Группы Синара получили заслуженные награды из рук генерального директо-

«РАЗГОВОР НА БЕРЕГУ» В ЦИТАТАХ

На традиционной встрече в формате открытого диалога участники «Горизонтов» задали председателю Совета директоров ТМК и Группы Синара Дмитрию Пумпянскому интересные их вопросы и получили ответ – из первых уст. Мы публикуем самые интересные цитаты.



мопонимание, нужна планомерная, может быть, скучная, выстроенная работа. Никаких волшебных палочек нет. Отношения успешно реализуются, только когда реализуются соответствующие регламенты, приказы, рабочие группы. Раз в нашей компании такое взаимопонимание достигнуто, значит, у нас хорошо выстроена эта система».

МОЛОДЕЖЬ В УПРАВЛЕНИИ

«Сегодня средний возраст сотрудников Российского дивизиона ТМК составляет 39–40 лет, в управлении – до 20% молодежи до 35 лет, что, на мой взгляд, неплохо. На предприятиях в других странах этот показатель еще лучше. Много это или мало? С точки зрения привлечения молодежи это нормально. Но на будущее для развития кадрового резерва процесс привлечения молодежи должен быть более активным. В этом направлении руководство компании сейчас многое делает».

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ГОДА ДЛЯ ТМК

«На американском рынке наконец-то наступил перелом, которого мы ждали на протяжении двух с половиной лет. Ожил спрос на нашу продукцию со стороны американских и канадских покупателей, и вместе с этим выросли продажи и финансово-экономические показатели... Безусловно, знаковым событием является заключение пятилетнего контракта с Роснефтью на поставку труб. Это беспрецедентный случай в истории двух компаний, да и всей российской трубной отрасли. Благодаря этому контракту мы обеспечили загрузкой заводы ТМК на ближайшие 5 лет».

О ПОЛЬЗЕ БЮРОКРАТИИ

«Возможно, прозвучит немного неожиданно, но без определенного бюрократизма вообще ни одна большая корпорация, ни одна большая система работать не может. Для того чтобы внутри компании, тем более международной, существовало взаи-

системы газоочистки, экологические показатели предприятия резко улучшились. Это стало настоящим событием для жителей города. Об этом много писали в румынской прессе, выражали благодарность нашей компании».

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ В МОДЕ

«Мы рады тому, что сегодня наши крупнейшие заказчики – это и Газпром, и Роснефть, и РЖД – повернулись лицом к отечественному производителю. Формируются долгосрочные программы, включая научно-технические и сбытовые. Имея такой формат отношений с покупателем, можно выстраивать инвестиционную политику, увереннее планировать свою производственную и финансово-экономическую деятельность».

БУДУЩЕЕ – ЗА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИЕЙ

«В будущем продажи трубной продукции будут невозможны без цифровых технологий. Как вы знаете, мы уже создали электронную торговую площадку по снабжению, которая работает в опытном режиме, а в следующем году начнет работать полноценно... Я уверен, что со временем все больший объем продаж трубной продукции будет реализовываться через электронную торговлю. Ведь это очень удобно. Сегодня наши покупатели тратят дни, а то и недели на организацию поставок. В будущем же на это будет уходить день, а то и несколько часов».

БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

«В этом году наш завод в Омани ТМК GIPI производит рекордный для завода объем продукции. Но этого недостаточно. Надо искать новые проекты в периметре логистической доступности, и тогда завод будет обеспечен заказами на несколько лет вперед. Ближний Восток – регион, в котором ежегодно потребляется 10 млн т трубной продукции. Рядом Африка с огромным количеством трубопроводных проектов. В регионе есть все для того, чтобы производить качественную трубу и увеличивать объем как минимум до 150–200 тыс. т. Вот над этим нам всем необходимо поработать».

ра ТМК. Причем число интересных проектов, представленных на конференции, было настолько велико, что председатели экспертных комиссий не раз настаивали на вручении дополнительных и специальных номинаций. Кроме того, наградами были удостоены Дмитрий Клевакин (СТЗ) и Ольга Софрыгина (СинТЗ) – признаны победителями конкурса «Лучший молодой рационализатор» и «Лучший молодой изобретатель ТМК». Победа была присуждена им по итогам конкурсов, которые проходили в компании в течение года.

«Здесь собрались лучшие из лучших, самые талантливые, самые креативные, – обратился к молодежи генеральный директор ТМК Александр Ширяев. – Хочу поблагодарить вас за труд, самоотверженность и преданность делу. Мы собрались здесь, в «Бургасе», не только для того, чтобы определить победителей, но и чтобы объединить наши усилия во благо общего дела, пропитаться корпоративным духом, достичь новых горизонтов своего развития».

ВЫБОР ЛУЧШИХ

Особое место в программе МНПК занимает конкурс «Лучший молодой мастер ТМК». Значение этого первенства сложно переоценить, ведь от квалификации и уровня компетенций мастеров зависит успешная работа заводских коллективов. В этом году конкурс состоял из трех этапов: индивидуального аналитического задания, которое ребята защищали перед экспертным жюри, профессионального тестирования и заданий на выявление лидерских качеств. Как рассказал первый заместитель генерального директора ТМК Андрей Каплунов, ежегодно система проведения этого конкурса совершенствуется, а задания – усложняются. В этом году каждая ступень конкурса оценивалась отдельно в рамках индивидуально-го зачета, после чего подводился

» Молодые специалисты задали свои вопросы главе компании



финальный итог. Особый интерес вызвали «Управленческие поединки», во время которых мастера на несколько минут становились коммерческими директорами, начальниками цехов, заказчиками продукции, что позволяло конкурсантам продемонстрировать свои управленческие и коммуникационные навыки.

В честной борьбе победителем конкурса мастеров был признан Денис Володин (ВТЗ). «Эта награда – заслуга всего моего коллектива, – комментирует Денис. – Во время конкурса я опирался на собственный опыт, а поскольку когда-то изучал психологию, то еще на первом этапе изучил конкурентов и старался выделиться на их фоне. Везу домой первое место и очень горжусь своей командой».

Еще одной инновацией форума стал конкурс «ТОП-новатор». Участие в нем приняли лучшие молодые рационализаторы и изобретатели предприятий ТМК. На первом этапе каждому из них предстояло решить интеллектуальный кейс, в котором оценивались креативность и быстрота мышления. Участникам нужно было предложить максимальное количество нестандартных идей по развитию производства электромобилей. А на втором этапе

лучшие идеи молодые новаторы защищали перед экспертами, где оценивались их коммуникативные навыки и способность к убеждению. Победителем этого нового конкурса был признан Константин Горшков (ОМЗ).

РАЗГОВОРЫ ПО ДЕЛУ

Одним из самых ожидаемых событий Международного форума «Горизонты» традиционно является встреча с топ-менеджментом компании. «Разговор на берегу» – диалог аудитории с председателем Совета директоров ТМК и Группы Синара Дмитрием Пумпянским – самое ожидаемое и обсуждаемое мероприятие. Нынешняя встреча, четвертая по счету, не стала исключением.

Характер вопросов, поднятых ее участниками, говорит сам за себя: ситуация на рынке, успехи в импортозамещении, сокращение издержек, применение инструментов Индустрии 4.0 в работе компании, кадровые перспективы и так далее. Участников интересовали самые разные темы, начиная от общеэкономических и производственных и заканчивая социальными, культурными и даже мировоззренческими. Разговор этого года получился интересным, содержательным и мо-

Одним из самых ожидаемых событий традиционно является встреча с топ-менеджментом ТМК

тивирующим (наиболее интересные цитаты из ответов Дмитрия Пумпянского опубликованы отдельно. – Прим. ред.). Да и для главы компании подобный формат – хороший способ сверить собственное мнение и оценки с позицией аудитории. Неудивительно, что по итогам беседы Дмитрий Пумпянский отметил: прозвучавшее на встрече очень важно и ценно для ТМК и будет обязательно отражено в управленческих решениях.

На минувшем форуме появился еще один разговорный формат – панельная дискуссия на тему «Горизонты успеха индустриальной компании», в которой приняли участие генеральный директор ТМК Александр Ширяев, генеральный директор Группы Синара Михаил Ходоровский и директор Совета директоров ТМК, президент компании Boeing в России и СНГ Сергей Кравченко. Модератор мероприятия, заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович, суть обсуждаемой проблемы озвучил так: «Есть мнение, что у индустриальных компаний нет будущего. В мире их становится все меньше, и их привлекательность для

инвесторов – все ниже». Правда это или нет, а участники дискуссии попытались, что называется в прямом эфире, поспорить на эту тему. Разговор получился весьма познавательным (подробнее об этом читайте на стр. 50. – Прим. ред.).

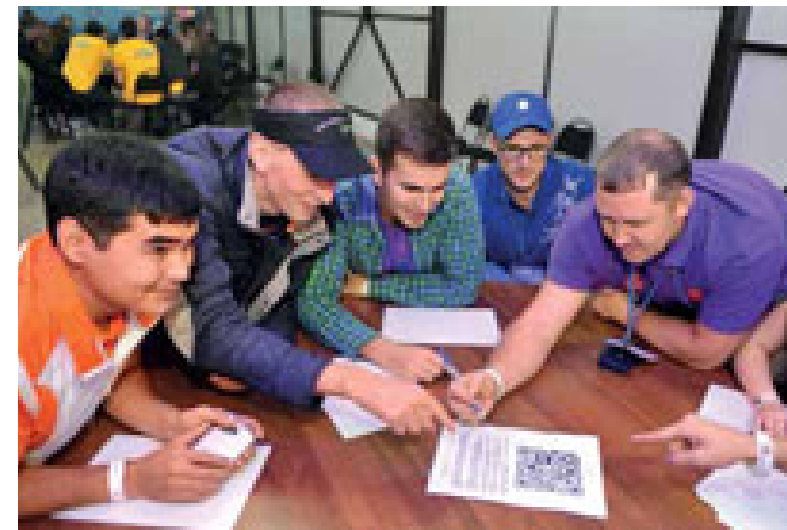
Еще одно мероприятие, представленное в данном формате в этом году, – публичная лекция, которую для участников форума провел президент Boeing в России и СНГ Сергей Кравченко. Тема его выступления «Тенденции в мире глобальных компаний». Основные составляющие стратегии крупных компаний, как считает Сергей Кравченко, – это выпуск высоко-маржинальных продуктов, развитие дополнительного сервиса, инновации и цифровая трансформация.

Важную часть лекции спикер посвятил лидерству, которое, по его мнению, во многом определяет успех бизнеса: чем больше лидеров, тем лучше компания. Причем для каждого лидера, по мнению топ-менеджера, принципиальными навыками являются: умение управлять своим временем, всегда думать о будущем, предвидеть перспективы, а также учить дру-

гих, чтобы в процессе подготовки самому лучше понять свой бизнес. Про ТМК Сергей Кравченко сказал немного, но очень емко: «У вас очень хорошая компания, вы быстро меняетесь».

СПОРТИВНЫЙ НАСТРОЙ

Программа форума предусматривала не только деловую часть. Спорту традиционно уделяется большое внимание, а потому XII корпоративный турнир по мини-футболу ждали. И не зря. Первенство запомнилось болельщикам сразу несколькими сюрпризами. Так, в этом году в турнире приняло участие рекордное количество команд – 17. Впервые в нем участвовали футболисты ТМК Middle East, которые показали такую игру, какую от них мало кто ожидал. Как позже признался капитан оманской команды Сулейман Аль Фарси, «не зная соперников, довольно сложно играть», но гостей это не остановило. На счету ближневосточных спортсменов победы над несколькими российскими командами. Удивили и гости из Казахстана: ТМК-Казтрубпром, не очень уверенно начав на старте, сумела по ходу турнира заметно прибавить и пробиться в финал.



Случились на турнире и обидные поражения. Побороться за призовое место знатоки пророчили «Волге», командам ТМК Москва и ТАГМЕТу. Но фортуна оказалась не на их стороне.

В финале за первое место боролись ТМК-Казтрубпром и СКБ-Банк. В этом матче больше повезло работникам банковской сферы: буквально на последних минутах они забили гол в ворота соперников, завоевав Кубок турнира во второй раз подряд. А в поединке за бронзу сошлись «Калуга» и «Полевской». Полевчане оказались сильнее.

Еще одним сюрпризом для знатоков и болельщиков стал приезд

в сочинский «Бургас» заслуженных тренеров России: Григория Иванова, президента футбольного клуба «Урал», а также Александра Тарханова, главного тренера этой команды. Планы футбольного клуба, сложности, задачи на предстоящие турниры, ожидания от выступления сборной России, проблемы детско-юношеского спорта. Кажется, гости и участники обсудили едва ли не все горячие темы околофутбольной жизни.

ЭТО БЫЛО СМЕШНО

Ну и какой же Международный форум «Горизонты» без КВН – игры, которая традиционно завершает это

«Один из этапов командообразующего квеста»

событие на мажорной ноте. В этом году за первенство сражались пять команд: «Выше только звезды» (ВТЗ), «Город с видом на поле» (СТЗ), «Без комплексов» (ОМЗ), «Синара» (СинТЗ) и «Родина Раневской» (ТАГМЕТ). А подогревал спортивный азарт участников ведущий – популярный кавээнщик, капитан команды Премьер-лиги КВН «Триод и Диод» Максим Киселев. Яркое и запоминающееся шоу, состоящее из приветствия, «биатлона» и домашнего задания, пролетело как одно мгновение. Нет смысла пересказывать то огромное количество шуток, прозвучавших во время игры. Было смешно и весело. Болельщики неистово поддерживали свои команды, а многие выступления не раз прерывались бурным смехом всего зала. Не зря ведущий Максим Киселев уже после игры вполне серьезно отметил, что качество игры было более чем высоким, а ряд номеров вполне были достойны высшей лиги КВН и эфира Первого канала.

Тем не менее самой смешной в этот день оказалась команда ТАГМЕТа «Родина Раневской», второе место за «Синарой», бронза – у полевчан («Город с видом на поле»).



Победители Молодежной научно-практической конференции 2017 года

**АВТОМАТИЗАЦИЯ
ПРОИЗВОДСТВА**
Андрей Буторин
(СТЗ)

**ЛУЧШИЙ
МОЛОДОЙ МАСТЕР ТМК**
Денис Володин
(ВТЗ)

**СТАЛЕПЛАВИЛЬНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**
Виктор Емельянов
(ТАГМЕТ)

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**
Артур Буранбаев
(СИНТЗ)

**ТРУБОПРОКАТНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**
Андрей Ульянов (ВТЗ)
Дмитрий Струин
(РОСНИТИ)

**ОБРАБОТКА
ТРУБ**
Дмитрий Мальцев
(СИНТЗ)

**БЕРЕЖЛИВОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**
Дмитрий Шуляков
(ТАГМЕТ)

ТОП-НОВАТОР
Константин Горшков
(ОМ)

**СНАБЖЕНИЕ
И ЛОГИСТИКА**
Артур Дьяченко
(ТАГМЕТ)

**ФИНАНСОВЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ**
Алексей Христофоров
(ВТЗ)

**ТРУБОВАРОЧНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**
Алексей Трофимов
(СТЗ)

**МАРКЕТИНГ
И ПРОДАЖИ**
Нурулла Галинуров
(СТЗ)

**МЕНЕДЖМЕНТ
ОРГАНИЗАЦИИ**
Валерий
Слободчиков
(СИНТЗ)

МЕХАНИЧЕСКАЯ
Антон Аксенов
(ТАГМЕТ)

**НОВЫЕ ВИДЫ И СВОЙСТВА
ПРОДУКЦИИ**
Альберт Агишев
(ТМК-ПРЕМИУМ СЕРВИС)
Александр Хуарес
(ТМК IPSCO)

**УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ**
Дмитрий Бесштанов
(ВТЗ)

**УПРАВЛЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ЭКОЛОГИЕЙ**
Ксения Манькова
(СТЗ)

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
Николай Ухватов
(ТАГМЕТ)



ЕСТЬ О ЧЕМ ПОДУМАТЬ,
ЕСТЬ ЧТО ВСПОМНИТЬ

Это был хороший и интересный форум, отметил по его окончании Александр Ширяев, генеральный директор ТМК. «Он проходил динамично и интересно, начиная от профессиональных секций и заканчивая соревнованиями по футболу. Причем самое главное – это не те награды, которые получили победители в различных номинациях, а возможность общаться друг с другом, коллегами и руководителями. Возможность пропитаться духом и культурой развивающейся и глобальной компании. Мне бы хотелось пожелать всем участникам, чтобы каждый из них приехал на свой завод, в свою страну, и смог донести ту атмосферу, которая сопровождала их здесь. А еще хочу пожелать тем, кто готовится к следующим «Горизонтам», быть смелее и настойчивее».

Форум завершился, но в компании уже полным ходом началась подготовка к «Горизонтам-2018». По словам Андрея Каплунова, первого заместителя генерального директора ТМК, на следующем форуме упор будет сделан на той части программы, которая касается МНПК. Больше внимания будет уделено внедрению современных технологий и поиску баланса между живым общением и теми возможностями, которые дают современные технологии. Например, развитие дистанционных решений, инструментов обратной связи».

Так что самое время начинать готовиться к новым горизонтам и его будущим участникам. ■

«» Участники Молодежной научно-практической конференции 2017

С ВЕЛОСИПЕДОМ ПО ЖИЗНИ

Велоспорт сегодня переживает настоящий ренессанс. Здоровый образ жизни и «зеленое» движение вдохнули вторую жизнь в это увлечение. На байки пересаживаются политики, звезды шоу-бизнеса, спортсмены и самые обычные люди. Но если для одних это дань моде, то для других велоспорт превращается в настоящую страсть. Среди тех, для кого двухколесный транспорт больше чем хобби, – инженер по сварке на заводе в TMK GIPI **Алексей Кузин** и начальник информационно-аналитического управления TMK **Константин Александров**.

В ДУШЕ ВЕЛОГОНЩИК

Два года назад Алексей Кузин, инженер трубозлектросварочного цеха TMK GIPI (г. Оман), приехал на Ближний Восток не только с огромным желанием проявить себя в работе, но и продолжить свои занятия велосипедным спортом.

В детстве все мальчишки за редким исключением играют в подвижные игры во дворе, занимаются в спортивных секциях или школах.

«В детстве я играл в футбол, хоккей, но потом вырос, и эти увлечения ушли, – рассказывает Алексей

Кузин. – У нас в Выксе, откуда я родом, есть спортивная велосипедная школа, там много хороших мастеров-профессионалов, которые выступают на крупных соревнованиях. Я всегда с завистью смотрел на них. Конечно, в детстве у меня был велосипед, но не продвинутый. А еще была мечта купить именно шоссейный велосипед и ездить по дорогам».

Однако довольно долго до реализации детской мечты руки не доходили: учеба, работа, семья... Впрочем, Алексей с мечтой не расставался: когда сын начал тренироваться в ве-

до
80
км/ч

Позволяют разогнаться оманские дороги

лосипедной школе, в свой выходной Алексей всегда ездил с ним. Но это все равно было не то.

Первый любительский шоссейный велосипед Алексей купил только в 2010 году. Через год приобрел профессиональную форму, а катание стало выглядеть как тренировки. Еще через два года детская мечта сбылась – профессиональный велосипед занял место любительского.

«На шоссейном велосипеде появляется ощущение полета, легкость, скорость, свобода, – говорит Алексей Кузин. – Интересно преодолевать расстояния и увидеть что-то новое по дороге. Во время поездки адреналин в тебе так и плещет. Хоть и устаешь, но преодолеваешь себя».

Вообще в спорте человек учится побеждать в первую очередь себя. Для всех циклических спортивных дисциплин (велогонки, лыжные гонки,

плавание, гребля, марафон и т.д.) это особенно важно. Ведь велогонщики преодолевают очень большие расстояния, им приходится бороться с накопившейся усталостью, преодолевать себя. Примером для Алексея является шоссейный велогонщик Лэнс Армстронг, который одолел свою болезнь (у него был рак), а потом вернулся в спорт и не раз выигрывал знаменитую велогонку «Тур де Франс».

ПРОВЕРКА НА ВЫНОСЛИВОСТЬ

Сначала Алексей тренировался один, ездил на большое расстояние каждый день после работы. «Даже если очень устал, все равно садился на велосипед. В итоге это превращалось в полноценный отдых, усталость сама уходила, – делится Алексей. – Но в конце 2012 года захотелось проверить себя, понять, что я могу. Мой первый опыт в групповых выступлениях – это участие в Нижегородском бревете» (шоссейный заезд, проводится по определенным правилам. – Прим. ред.).

Велоспорт не слишком развит в России по сравнению с Европой. В нашей стране можно тренироваться максимум пять месяцев (это если повезет) – больше не позволяют погодные условия. Однако и у нас есть любители, профессионалы, велосипедные клубы, поэтому при желании можно найти способ испытать себя. Например, те же бреветы не считаются спортивными состязаниями на результат. Здесь человек побеждает только себя.

Алексей проехал сначала 200 км, потом – 300, хотел проехать еще две дистанции (400 и 600 км) и планировал принять участие в самой крупной



Алексей Кузин со своим незаменимым велосипедом

гонке клуба АСР Париж – Брест – Париж. Но, к сожалению, не получилось. Зато в 2014 году поучаствовал в любительских соревнованиях: в Нижнем Новгороде проводился открытый чемпионат по велоспорту-шоссе. В своей возрастной категории Алексей Кузин занял в одной из гонок второе место.

В ОМАН С ВЕЛОСИПЕДОМ

«Когда меня приглашали на работу в TMK GIPI, я первым делом узнал, как мне перевезти своего «железного коня», – рассказывает Алексей Кузин. – Я без него уже жить не могу. Для всех было удивлением, когда я приехал в Оман и начал здесь кататься».

В отличие от России, где 6–7 месяцев не позволяет ездить

по дорогам снег или дождь, в Омане другая проблема – жара. Город Сухар, в котором живет и работает Алексей, расположен на берегу Оманского залива. Летом температура выше 40 градусов, очень высокая влажность воздуха, ночью температура «падает» до 30–35 выше нуля... Ощущение такое, как будто все время находишься в парилке. Воздух горячий, влажный, дышать очень трудно. Ездить днем невозможно, только рано утром или поздно вечером. Три летних месяца – очень сложный период, в сентябре жара начинает ослабевать. Тем не менее тренировок Алексей не бросил, сумел перебороть себя: по-прежнему после работы надевает велосипедную форму и едет на тренировку. Любимый маршрут –

Алексей Кузин на российских дорогах

горы. Там и трафик не такой, как в городе, и природа совсем другая, ведь, как пел Высоцкий, «лучше гор могут быть только горы, на которых еще не бывал».

«Когда я поехал в первый раз, эмоций было очень много, – вспоминает Алексей Кузин. – Люди, которые видели меня в форме и шлеме, были удивлены. Постоянно ездили, сигнализировали, им было интересно посмотреть, кто же это».

Оманцы говорили Алексею: «Ты не сможешь здесь ездить». Но за два года Алексей привык к жаре, нашел новых знакомых (конечно, велосипедистов). Один коллега даже купил велосипед, но пока ездит только на работу и обратно. Хотя Алексей не теряет надежды привлечь его к тренировкам – вместе веселее.

Оказалось, что в стране много любителей, которые, как и Кузин, даже в этих погодных условиях не расстаются с «железным конем». Кроме того, дороги в Омане просто идеальные. Позволяют разогнаться до 80 км/ч – немыслимая для велосипеда скорость в России.

Кстати, сейчас велоспорт в этой ближневосточной стране на подъеме: открываются школы, появляются профессиональные тренеры. Дважды проводились соревнования – Тур Омана, на который приезжают профессиональные спортсмены из разных стран. Кстати, именно здесь Алексей впервые побывал на профессиональных международных соревнованиях. Вместе с коллегами поехал как зритель. Здесь же удалось познакомиться с членами команды Katusha-Alpecin (первая российская профессиональная велосипедная команда, получившая в 2008 году лицензию Высшей лиги мирового велоспорта). По его словам, это были незабываемые впечатления.

Алексей Кузин уверен, что его хобби в работе только помогает. «В спорте ты тренируешь выносливость, учишься преодолевать себя, – говорит Алексей Кузин. – Спортивные достижения переносятся и на работу. Если хочешь достичь успеха, надо двигаться вперед, преодолевать себя, постоянно анализировать свои действия и стараться сделать их лучше. Я так и делаю!» ■

СПОРТ ДЛЯ ОТДЫХА

Константин Александров, начальник информационно-аналитического управления Дирекции по маркетингу ТМК, крутит педали вот уже 10 лет. Для него это не дань моде, а, скорее, доброе воспоминание о детстве и лучший повод для новых впечатлений: «На велосипеде я любил кататься еще в детстве, мог крутить педали по полдня. Затем был большой перерыв, но тяга к транспорту на двух колесах никуда не делась, и вот однажды купил современный аппарат. Выбирал специально хардтейл – тип велосипеда, на котором можно ездить по пересеченной местности. В первой же поездке по городу встретил велосипедистов, которые пригласили присоединиться к клубу «ЦВЕТ». С тех пор так и катаюсь с этим клубом, вот уже больше 10 лет. Удивительно, но я до сих пор многих из клуба не знаю слишком близко, видимся только во время путешествий, но с этими

людьми мне всегда комфортно кататься и общаться.

Когда крутишь педали – это настоящий спорт, тренировка тела и духа: нужно держать темп, взбираться на крутые подъемы, упорно двигаться вперед по бездорожью – в общем, преодолевать себя. Но когда мы останавливаемся на привал, это, конечно, отдых: общение у костра для нашего велоклуба – самое главное, созерцание природы, возможность забыть на время о городском шуме и суете.

Едем мы, как правило, в невысоком темпе, в среднем по 60–70 км в день, многие берут с собой детей. Самые яркие впечатления – от красот природы и интересных городов, на выходных обычно путешествуем по Московской области, а если выпадает три-четыре свободных дня подряд, выбираемся подальше.

За десять лет в велотуризме я побывал в в Рязанской, Влади-

мирской, Липецкой, Пензенской, Воронежской, Смоленской, Тверской, Ярославской, Нижегородской, Калужской, Тульской областях, проехал по Мордовии, Чувашии и Республике Марий Эл. За рубежом путешествовать с велосипедом еще проще, мы с удовольствием прокатились по Беларуси, запомнилась поездка из Чехии в Германию и вдоль Дуная, через Австрию, Словакию и Венгрию. Мне всегда нравилась атмосфера Центральной Европы, со средневековыми замками, уютными городками, традиционной местной кухней и хорошим пивом.

В велопоход одновременно отправляются от 5 до 20 участников клуба под руководством войзера, который заранее выбирает маршрут и ведет группу. Трассу заранее изучаем по всем доступным картам, но время от времени случаются просчеты. Как-то раз вместо моста – протока шириной всего полтора метра, но глубокая, и вода на майских праздниках была почти ледяная. На помощь поспешили местные рыбаки



и, как дед Мазай, на лодке перевозили туристов с берега на берег. На другой карте однажды отыскали просеку, переходящую в тропинку, которая выводит к станции. Но кто же знал, что за неделю до поездки здесь случился мощный ураган и вся тропинка завалена деревьями. Больше двух часов пробирались

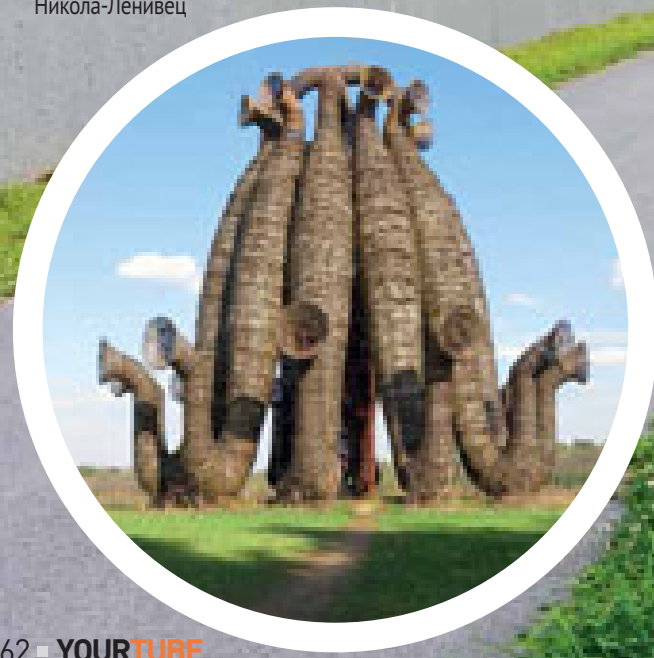
Вот уже 10 лет Константин Александров является членом московского велоклуба «ЦВЕТ»

сквозь бурелом с велосипедами на руках, но, на удивление, все остались довольны: будет что вспомнить членом московского велоклуба «ЦВЕТ»

Если бы не велопоходы, мы никогда бы не добрались, к примеру, до города Васильсурска в Нижегородской области – прообраза Нью-Васюков из романа «Двенадцать стульев», не увидели бы совхоз имени Чапаева, Беловежскую пушу и марийскую тайгу, полуподземный православный храм в Дивгорье, который монахи выдолбили в меловых породах, – такая вот велофизкультура с культурной составляющей. Однажды в Чехии ради нас открыли средневековый католический костел, наша попутчица сыграла на органе, а местный житель вспомнил давно забытые слова по-русски. Каким-то чудом мы оказались на съемках чешского исторического фильма, увидели старинное оружие и костюмы XVII века, наблюдали, как проходит настоящая венгерская свадьба в национальном стиле, останавливались на ночлег в огромном доме немецкого фермера и познакомилась с французом, который в одиночку за 60 дней планировал проехать на велосипеде от истоков Дуная до Черного моря.

В ближайших планах – велопоход по Германии вдоль Рейна и путешествие по берегу Балтийского моря от Калининграда до немецкого Рюгена. На следующие майские праздники планируем проехать по Калужской области вдоль Оки, а летом – отправиться в дальний водный поход на плато Путорана». ■

Объект «Бобур» в арт-парке Никола-Ленивец



В Австрии на берегу Дуная



Едем мы обычно в невысоком темпе, в среднем по 60–70 км в день



АДРИАН ПОПЕСКУ,
генеральный директор
Европейского дивизиона

1. С капучино ранним утром и проверки электронных писем из США.
2. Утро вечера мудренее.
3. Мой отец в профессиональной и семейной жизни.
4. Разговоры с дочерью в домашнем саду по выходным.
5. Близких партнеров и друзей из Румынии, Германии, Италии и США. Будем говорить о наших семьях, в основном о детях.
6. Роман Дэна Брауна «Происхождение» (Origin).
7. Итальянская. Морепродукты на гриле.
8. Мои поездки в далекие дикие северные страны (Лапландия) с их молчаливыми величественными лесами, живой природой и высоким качеством жизни.
9. Один из диких островов Индонезии с его коренным населением.
10. Хьюстон. Для меня он олицетворяет свободу жизни, мышления и выражения.
11. Я бы запретил оружие и войны.
12. Мой профессиональный дом и семья.

1. С чего начинается ваш рабочий день?

2. Профессиональные приметы, суеверия.

3. Кто из людей прошлого или настоящего вас особенно вдохновляет?

4. Любимые привычки, ритуалы.

5. Кого бы вы пригласили на званый ужин? О чем хотели бы поговорить?

6. Последняя книга, которая вас потрясла.

7. Любимая национальная кухня, блюдо.

8. Самое яркое впечатление за последнее время.

9. Какое самое интересное место на планете вы посетили?

10. Ваш любимый город. Почему?

11. Если бы вам дали возможность изменить в этом мире всего одну вещь, что бы это было?

12. Что для вас ТМК? Опишите в трех словах.



ЛУКА ЗОРЗИ,
генеральный директор
TMK Italia

1. Чтение почты, просмотр расписания и организация приоритетов на день.
2. У меня таких нет.
3. Мой отец, великодушный и стойкий человек. А также Юлий Цезарь как великий стратег и катализатор перемен.
4. Эспрессо рано утром с моими коллегами и ассистентами – лучший способ начать рабочий день, общаясь и обмениваясь идеями.
5. Папу Римского. Обсудил бы с ним отношение к церкви.
6. Мотивирующая книга «Где мой сыр?» Спенсера Джонсона.
7. Сыр пармезан.
8. «Наши сроки поставки – 4 месяца», – то, что я не мог сказать много лет.
9. Все места на земле волшебны, но моим любимым остается Италия.
10. Париж, исторический и романтический.
11. Исключил бы рак как заболевание.
12. Мировой лидер по производству труб, большая семья, фантастическая этническая группа.