

10 октября 2003

№3

ТМК

# ВЕСТНИК

ТРУБНОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ



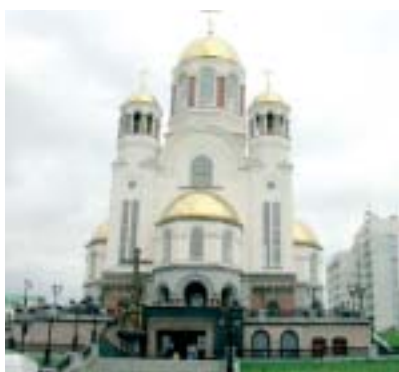
ЛИЦОМ К ПОТРЕБИТЕЛЮ стр. 4



ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА НА РЫНКЕ стр. 6



ТРУБНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ стр. 14



ДОБРОЕ ДЕЛО стр. 24



# ОАО "Кропоткинский машиностроительный завод"



## ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Оборудование для производства отводов и кривых вставок нефтегазопроводов из спиральношовных труб



- *удобство*
- *простота*

- *качество*
- *скорость*



## Оборудование для строительства нефтегазопроводов

- трубогибы, дорны и комплексы для холодной гибки прямошовных, спиральношовных и изолированных труб Д57-1420 мм;
- установки горизонтального бурения (прокола) до Д1720мм, длиной до 120м.;
  - лебедки различные, в т.ч. тяговые и скреперные усилием до 300 тонн;
- самоходные комбайны и машины для очистки-изоляции труб Д89-1420мм полимерными лентами и битумно-резиновыми мастиками при строительстве и ремонте трубопроводов в трассовых условиях с цельной и разъемной конструкцией;
- приспособления для изоляции труб и стыков труб Д32-1420 мм полимерными лентами;
  - линии для очистки-изоляции труб;
  - центраторы внутренние и наружные;
  - установки гибки шахтных стоек;
- трубоукладчики колесные, гусеничные болотоходные, г/п 6,3 тн;
  - троллейные подвески, полотенца, сушки и т.п.

Телефон: +7 (86138) 5-23-67, 5-71-02, факс 6-17-58

Россия, 352387, Краснодарский край, г.Кропоткин, Промзона, п/я 46

www.kremz.narod.ru e-mail: kremz@mail.kuban.ru

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- БИЛАН С. И.**  
заместитель генерального  
директора ЗАО «ТМК» по маркетингу
- БРИЖАН А. И.**  
генеральный директор  
Синарского трубного завода
- ДЕНИСЕНКО С. Г.**  
заместитель генерального  
директора ЗАО «ТМК»  
по коммерческим вопросам
- ДЕГАЙ А. С.**  
генеральный директор  
Северского трубного завода
- КАПЛУНОВ А. Ю.**  
заместитель генерального  
директора ЗАО «ТМК»  
по административной работе
- ЛЯЛЬКОВ А. Г.**  
генеральный директор  
Волжского трубного завода
- МАРЧЕНКО Л. Г.**  
первый заместитель  
генерального директора,  
главный инженер ЗАО «ТМК»
- ПАПИН С. Т.**  
заместитель генерального  
директора ЗАО «ТМК»  
по связям с общественностью
- ФАРТУШНЫЙ Н. И.**  
генеральный директор  
Таганрогского  
металлургического завода

## РЕДАКЦИЯ

- КУЛИК Д. А.**  
главный редактор
- ИЛЬИН С. В.**  
заместитель главного редактора
- ЛЕВИЦКАЯ Н. Д.**  
заместитель главного редактора
- ОЛИНОВ И. В.**  
ответственный секретарь
- АДРЕС РЕДАКЦИИ**  
105062 Россия, г. Москва,  
Подсосенский пер., д. 5, стр. 1  
Тел: 095 7757600, факс: 095 7757601  
tmk@tmk-group.com
- ДИЗАЙН И ВЕРСТКА**  
рекламное агентство  
«АРБИТРУМ»  
Москва, ул. Ольховская д. 45, стр. 1  
Тел. 095 2652526  
e-mail: info@arbitrum.ru

Издание зарегистрировано  
в Министерстве РФ по делам печати,  
телерадиовещания и средств массовых  
коммуникаций.

Свидетельство ПИ № 77-15410  
от 30 апреля 2003 года

Тираж 2500 экземпляров.  
При перепечатке материалов  
ссылка на журнал обязательна.

- Лицом к потребителю  
**Пумпянский Д. А.** ..... **4**
- «Наша главная задача - максимально удовлетворять  
потребности рынка»  
**Денисенко С. Г.** ..... **6**
- Календарь событий ..... **8**
- Внешекономическая деятельность - один из  
главных приоритетов ТМК  
**Четвериков С. Г.** ..... **10**
- Торговля трубами - специфический бизнес  
**Плешаков Д. В.**..... **12**
- Ожидания потребителей - оправдываем  
**Тупицина О. В.**..... **12**
- Наладить сбыт - завоевать рынок  
**Мандрыкина Н. А.**..... **13**
- Знать, как и для чего нужно делать  
**Ильин С. В.**..... **13**
- Трубная отрасль России - на подъеме  
**Билан С. И.** ..... **14**
- Региональный сбыт ТМК - в сотрудничестве с  
металлотрейдерами  
**Олинов И. В.** ..... **16**
- Праздник вдвойне  
**Заболотский И. А., Мандрыкина Н. А.**..... **20**
- Российской энергетике - качественные трубы  
**Лобанов М. Ю.** ..... **22**
- Творить добро на радость людям  
**Литвиненко М. А.**..... **24**
- Шаг «на встречу» ..... **24**
- «В земле Российской просиявшие...»  
**Северова И. Г.**..... **25**



## Лицом к потребителю

Пумпянский Д. А.,  
Генеральный директор  
Трубной Металлургической Компании

Одним из существенных отличий рыночной системы хозяйствования является изменение роли сбытовой деятельности в работе производственных предприятий и в экономике в целом. Если раньше сбытовая деятельность на предприятиях сводилась к выполнению технических функций по отгрузке продукции потребителям, которые покупали ее фактически при любых условиях, поскольку не имели альтернативы, то сегодня, в условиях рыночных отношений, когда у покупателя появился широкий выбор, роль сбытовых служб существенно выросла. На смену эпохе продавца пришла эпоха покупателя. Сегодня сбытовые подразделения выполняют очень важную и ответственную работу, которая является завершающим этапом в производственной деятельности

предприятия, одновременно выполняя роль связующего звена между предприятием и потребителями его продукции. От успешности работы сбытовой службы зависит во многом результат предыдущих этапов производства всего предприятия. Поэтому сбытовая деятельность - в большой степени венец всей деятельности предприятия. Из важности решаемых ею задач вытекает и высокий уровень ответственности и требований к этой работе.

С момента организации Трубной Металлургической Компании сбытовой деятельности придается огромное значение. Эта сфера деятельности с самого начала стала особым направлением в работе. В компании было организовано обособленное подразделение – Торговый Дом ТМК, сконцентрировавшееся только на осуществлении сбытовой деятельности, повышении ее уровня, развитии взаимоотношений с клиентами, улучшении качества их обслуживания. ТД ТМК в настоящее

время является крупнейшим продавцом трубной продукции в России. Выполняя весь спектр сбытовых операций, Торговый Дом тем самым позволил заводам компании сосредоточиться на вопросах повышения уровня производства, его качества, внедрения передовых технологий, снижении производственных издержек. Таким образом, была достигнута более высокая степень специализации деятельности компании, что явилось предпосылкой для улучшения показателей ее деятельности. Поскольку заводы ТМК выпускают широкий спектр трубной продукции, потребители получили уникальную возможность приобретать у одного контрагента практически любые виды труб. Сотрудничество с единым производителем и продавцом, работающими по единым правилам, позволяет сократить сроки выполнения заказов, повысить контролируемость их выполнения. Отличительной особенностью работы ТД ТМК является его сильный кадровый состав. Сотрудники ТД ТМК – это лучшие специалисты по сбыту российской трубной отрасли, обладающие многолетним опытом работы и хорошей репутацией на рынке. Профессиональное становление большей части из них прошло на заводах ТМК, где они зарекомендовали себя высококлассными специалистами и сейчас успешно применяют свои знания и опыт, работая в ТМК. Фактором, способствующим оперативному осуществлению взаимодействия с потребителями, является и то, что центральный офис ТД ТМК находится в Москве, где расположены головные офисы ведущих российских компаний, являющихся крупнейшими потребителями продукции ТМК.

Организационная структура Торгового Дома ТМК сформирована по отраслевому принципу. Каждый департамент ТД ТМК ориентирован на работу с потребителями, представляющими определенную отрасль экономики. Такая специализация позволяет сводить воедино и обобщать запросы потребителей каждой категории, учитывая отраслевую специфику их работы, повышать эффективность взаимодействия. С основными потребителями продукции ТМК налажены хорошие деловые взаимоотношения, и профильные менеджеры Торгового дома находятся в постоянном контакте со своими клиентами, отслеживая все стадии выполнения договорных обязательств и оперативно решая возникающие вопросы по всему комплексу отгружаемой трубной продукции со всех заводов ТМК. Обычной практикой стало проведение компаний совместного с потребителями из различных отраслей экономики ежегодных конференций, на



которых обсуждается весь комплекс вопросов совместного сотрудничества и пути его дальнейшего совершенствования. Еще одной формой развития связей с потребителями стало заключение договоров о сотрудничестве с крупнейшими отраслевыми и региональными потребителями продукции ТМК.

Компания развивает сбытовую деятельность, используя практику работы заводов компании в рыночных условиях, опыт сбытовой деятельности, накопленный другими предприятиями отрасли, активно совершенствуя его и внося коррективы в соответствии с результатами своей деятельности. Кроме головного офиса ТД ТМК в Москве сегодня успешно действуют его филиалы в регионах – Свердловской, Волгоградской и Ростовской областях, которые работают по единым правилам и имеют все полномочия для заключения контрактов с потребителями и осуществления отгрузки всех видов продукции ТМК. Уделяя большое внимание возрастающим потребностям региональных рынков, ТМК, начиная с прошлого года, осуществляет программу создания сети своих официальных дилеров в регионах из числа успешно работающих в регионах металлоторговых компаний. В настоящее время их количество достигло 25, будет расти и дальше. Тем не менее, основное внимание уделяется не количественным, а качественным показателям этой работы. Создание сети официальных дилеров ТМК позволит поднять уровень обеспечения региональных потребителей трубной продукцией высокого качества, которую производят заводы компании.

Важным направлением сбытовой деятельности ТМК, входящей в тройку ведущих мировых производителей труб, является работа на внешнем рынке. Компания располагает внушительным производственным и технологическим потенциалом,

выпускает продукцию мирового уровня, что создает предпосылки для успешного развития сотрудничества с зарубежными потребителями. ТМК является крупнейшим поставщиком отечественных труб за рубеж. Ее доля в российском экспорте превышает 50%. В прошлом году компания экспортировала 480 тыс. тонн труб, т.е. практически каждая четвертая труба, произведенная на заводах ТМК, нашла применение за рубежом. Тем не менее, нужно отметить, что в настоящее время на мировом рынке российская трубная продукция представлена далеко не полно. Потенциал для ее продвижения огромен, и задача ТМК - реализовать его. В этом направлении ведется большая работа. ТМК активно развивает свою зарубежную сбытовую сеть. Сегодня компа-

нии, являющиеся официальными дилерами ТМК, успешно работают в Германии, Италии, Венгрии, Испании. В числе приоритетов находится налаживание отношений с потребителями трубной продукции в странах СНГ, где в настоящее время реализуются масштабные трубопроводные проекты, и потребность в трубах велика. Развитие этой деятельности будет способствовать восстановлению традиционных связей между нашими народами, имеющими богатую общую историю, и созданию в рамках СНГ единого экономического пространства. Осенью 2002 г. представительство ТД ТМК открылось в Азербайджане. В текущем году приступила к работе компания ТМК- Казахстан. В ближайшее время планируется открытие новых представительств как в странах СНГ, так и в дальнем зарубежье, что позволит повысить оперативность и эффективность работы ТМК на внешнем рынке.

Сбытовая деятельность – важная неотъемлемая часть работы промышленной компании в рыночных условиях, от качества которой во многом зависит успех компании в целом. Понимая это, ТМК активно совершенствует свою сбытовую деятельность, стремясь сделать взаимодействие с потребителями более эффективным.



## “Наша главная задача - максимально удовлетворять потребности рынка.”

Сбыт выпускаемой продукции является важным этапом деятельности компании в условиях рыночной экономики. О том, как сбытовая работа ведется в ТМК, рассказывает директор Торгового дома Трубной Металлургической Компании Сергей Григорьевич Денисенко.



**Сергей Григорьевич, какие задачи решает Торговый дом ТМК?**

Торговый дом – это сбытовое подразделение компании, и наша задача – осуществлять продажу продукции, которую выпускают заводы ТМК, таким образом, чтобы деятельность компании была эффективной. Поэтому в своей работе мы учитываем факторы не только торговой деятельности, но и производства, и одним из важных критериев нашей работы является оптимальная загрузка производственных мощностей ТМК. И в этом отличие работы ТД ТМК от работы торговой компании, которой не важно, что продавать, главное – чтобы был товарооборот. Мы стремимся обеспечить загрузку всех участков производства, учитывая рентабельность продаж по каждому виду продукции. Мы не можем продавать только те виды продукции, на которые в данный момент есть максимальный спрос, оставляя без заказов остальные мощности, обрекая их тем самым на остановку. Поскольку при изменении ситуации на рынке компания не сможет быстро выполнить заказ на другие трубы, а это неприемлемо.

**Какова организационная структура ТД ТМК?**

Сегодня Торговый дом включает в себя головной офис в Москве и четыре филиала, расположенных в тех регионах, где работают предприятия ТМК – г. Волжский Волгоградской области, г. Таганрог Ростовской области, г. Каменск-Уральский и г. Полевской Свердловской области. Региональные филиалы осуществляют продажи на региональных рынках, наши трубы используются в машиностроении, энергетике, ЖКХ, строительстве и в других отраслях. Они также контролируют процесс отгрузки продукции предприятиями ТМК, на которых находятся. В компетенции головного офиса находится взаимодействие с компаниями ТЭК – нефтяными и газовыми, головные офисы многих из которых также находятся в Москве. Здесь находится еще один большой блок – работа с зарубежными потребителями. Головной офис ТД ТМК также осуществляет координацию деятельности региональных филиалов.

**Как формировалась такая структура ТД?**

Это был творческий эволюционный процесс, поиск наиболее эффективных форм работы. ТД был образован вместе с ТМК, и он развивался вместе с развитием компании. Первоначально все продажи производились в филиалах. Затем был период, когда вся трубная продукция продавалось только из Москвы. В процессе роста компании, вхождения в нее новых заводов появилась нынешняя концепция сбытовой деятельности, оптимизирующая затраты и включающая продажу труб как в Москве, так и в регионах. Полномочия филиалов и головного офиса четко определены, и каждый из них имеет свои права и обязанности.

**Кто сегодня работает в ТД ТМК?**

Можно с уверенностью говорить о том, что за 2 года деятельности в Торговом доме удалось собрать опытную и профессиональную команду менеджеров. А человеческий фактор в нашей работе играет огромную роль. Большая часть наших специалистов имеет богатый

опыт работы на трубном рынке, который они начали приобретать еще до образования ТМК. Большая часть их – около двух третей от общего числа персонала – стала специалистами, работая в сбытовых подразделениях на предприятиях ТМК. Часть менеджеров пришла на работу в ТД ТМК из других коммерческих структур, связанных с металлоторговлей и черной металлургией, с которыми, как правило, ТД работал ранее, и этих людей мы видели “в деле”. Конечно, кандидаты проходят серьезный отбор, испытательный срок, и не все могут работать в соответствии с теми высокими требованиями, которые предъявляются. Вообще вопрос подготовки профессионального персонала для работы в сбыте существует, поскольку здесь большую роль играют личные качества человека. Он может прекрасно разбираться в технических вопросах, но иметь при этом неудовлетворительные результаты работы в сбытовом подразделении. Для того чтобы стать хорошим специалистом по сбыту, нужно несколько лет интенсивной работы. Пределов же для дальнейшего совершенствования профессионализма нет.

**А каковы формы взаимодействия с клиентами?**

Формы взаимодействия самые разнообразные. И здесь очень важно то, чтобы контакт с клиентом был постоянный, и он видел и понимал, что мы помогаем ему решить его проблемы, заботимся о нем, любим его. Это выражается в том, что мы стараемся давать ему максимально приемлемые условия существующие на рынке. Нужно знать своего клиента в лицо. Для этого в ТД за каждым клиентом закреплен менеджер, который решает все вопросы, связанные с его обслуживанием, и постоянно находится с ним на связи. И это общение проходит не в форме монолога, а носит обоюдный характер. На менеджера ложится большой груз забот и ответственности. Он должен знать каждого клиента досконально, его потребности, проблемы. Для этого он выезжает к клиенту, знакомится лично, вникает в работу клиента для того, чтобы дальше уже все вопросы решать оперативно по телефону. Причем нужно контактировать не только с центральным офисом потребителя, но и с его региональными подразделениями, поскольку, в конечном итоге, заказ формируют они вместе. Та-

ким образом, контакт очень тесный. Здесь действует принцип взаимности. Если клиенты видят бережное и чуткое отношение к ним, они отвечают нам тем же.

Мы не делим своих клиентов на мелких и крупных. Каждый сегмент рынка интересен и имеет своего клиента. И до каждого клиента нужно дойти, убедить его в пользе сотрудничества. В этом - эффективность нашей работы. Нам нужно удовлетворить и маленькие, и большие компании. И с каждым клиентом мы будем работать индивидуально. Если же мы будем идти только по верхушкам, продавать только ту продукцию и те объемы, которые нам выгодно, то дело не пойдет. Сейчас - другое время. Для того чтобы завоевать рынок, нужно на 100% удовлетворить его потребности и в объемах, и в деньгах, и в сроках.

Мы информируем наших партнеров о всех изменениях, происходящих в компании; о появляющихся новых возможностях, новой продукции. Они, в свою очередь, доводят до нас свои новые потребности, возникающие вопросы, проблемы. А это уже перспектива дальнейшей деятельности ТМК. При этом мы стремимся выстраивать долгосрочные отношения с нашими партнерами. Например, сегодня мы имеем программы долгосрочного сотрудничества с Газпромом, Стройтрансгазом, другими клиентами. Они включают различные аспекты нашего взаимодействия, в котором участвуют многие службы компании. По соглашениям ведется реальная работа. В соответствии с соглашениями с Газпромом были разработаны и внедрены технологии наружного антикоррозионного покрытия труб. Сейчас ставится вопрос об освоении внутреннего покрытия. Мы хотим строить работу по

принципу долгосрочных договоров со всеми клиентами, по каждому виду продукции. Такой опыт уже есть. С Газпромом по трубе диаметром 1420 мм ведется работа в рамках полугодового плана. Сейчас мы вышли на такие договоренности по обсадной трубе. Долгосрочная форма взаимодействия выгодна всем. Завод заранее знает потребности в объемах производства, в технических требованиях к продукции, может к ним лучше подготовиться. А потребители надежно получают качественную продукцию. Это оптимальная работа, и мы к этому стремимся.

### Насколько сложно сегодня работать на трубном рынке?

Конечно, работать в рыночных условиях непросто, тем более, что трубный рынок нестабилен. Тем не менее, являясь крупнейшим трубным производителем в России и занимая значительную долю российского рынка, ТМК уверенно ведет свою деятельность. Конечно, у заказчиков возникают опасения, что мы можем злоупотреблять этим. Но мы делаем все, чтобы такие опасения преодолевать. Для этого используем те преимущества, которые объективно имеет крупная холдинговая структура - предлагаем комплексное обслуживание, поставки любых видов труб, высокое качество продукции, минимальные сроки выполнения заказов, оптимальные логистические схемы отгрузки труб. То есть своей реальной качественной работой добиваемся понимания преимуществ сотрудничества клиентов с нашей компанией

### А как складываются отношения ТД ТМК с конкурентами?

Бизнес есть бизнес, и в условиях сегодняшнего рынка конкурировать приходится самым серьезным образом, ежедневно доказывая, что ты работаешь лучше. Идет кропотливая работа по сбору информации о рынке, его анализу. С большинством участников рынка налажены цивилизованные отношения по добровольному обмену информацией о своей деятельности. Это позволяет более точно анализировать ситуацию, делать более точные прогнозы на дальнейшее развитие ситуации. Таким образом, взаимодействие конструктивное.

Несколько слов хотелось бы сказать об украинских поставках труб на российский рынок. Их присутствие на российском рынке ощущается все больше и больше. И далеко не всегда они используют адекватные меры для завоевания рынка. Так, по некоторым видам труб украинские производители занимаются откровенным демпингом - по шарикоподшипниковым трубам, по сварным трубам малого диаметра, по ТБД, по катаным трубам. Это не может нас не беспокоить. Чем больше будет выходить на российский рынок импортной трубы, тем меньше будет работы для нашей промышленности, тем меньше возможностей останется для развития компании, для совершенствования технологий, выпуска новых видов продукции. Украинское государство поддерживает своих производителей в форме налоговых послаблений. У нас такой поддержки нет. Поэтому нужно ограничивать ввоз импортной продукции либо в виде каких-то квот, либо в виде



ввозных пошлин. Украинских производителей нужно поставить в один ряд с российскими. Ведь они не платят налоги в российскую казну, и государство должно извлекать выгоду из их работы на российском рынке. Деньги, которые могли бы идти на развитие и техническое перевооружение нашей промышленности, уходят на поддержку украинской. Конечно, мы сейчас инвестируем немалые средства в переоснащение производства ТМК, но вкладывать нужно еще больше, потому что рынок не стоит на месте. Он развивается в сторону повышения качества труб, и не просто ежегодно, а ежемесячно, семимильными шагами. Потребление рядовой трубы сокращается с каждым месяцем. Это естественный процесс. Потребителям нужна качественная, долговечная труба, соответствующая экологическим требованиям, которые за последние 5 лет значительно выросли.

#### Каковы перспективы дальнейшей работы ТД ТМК?

Говоря о перспективах, хочу отметить, что деятельность ТД ТМК строится на основе текущего годового плана и перспективных планов развития компании. Программа деятельности ТД на очередной календарный год утверждается Генеральным директором ТМК и включает плановые задания по объемам отгрузки продукции ТД с разбивкой по каждому ее виду, по каждому цеху каждого завода компании. В соответствии с ним каждый руководитель каждого подразделения ТД и каждый менеджер имеют свой план работы на каждый месяц, где очень четко расписаны

все мероприятия, которые они выполняет и в которых они участвуют.

Подготовка программы на следующий год идет уже сейчас. Одним из ее параметров является укрепление позиций ТМК на рынке. Мы планируем увеличить рыночную долю компании в следующем году на 3%. На бумаге эта цифра кажется не очень внушительной. Но на самом деле за ней стоит большая и серьезная работа всего коллектива ТД и компании в целом. Поскольку при сегодняшнем высококонкурентном рынке увеличить свою долю – это значит забрать ее конкурентов, а это очень непросто. Есть у нас планы и по работе до 2006 г. Они основываются на маркетинговом прогнозе развития рынка, перспективных технических требованиях наших потребителей, планах развития предприятий ТМК. Наши планы включают увеличение и объемов выпускаемой продукции, и ее качества, и повышение эффективности нашей работы. Критерием же эффективности является загрузка предприятий компании. Если они будут загружены на 100%, значит, эффективность 100%-я. Мы будем стремиться к этому. И при этом максимально удовлетворять рынок, потребителя. Поскольку наша самая главная задача – удовлетворение запросов потребителя по объемам, по качеству и по срокам.

Вел беседу Иван Олинов



## КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

**Трубная Металлургическая Компания готова к участию в реализации проектов по энергообеспечению европейских стран**

РИА "Новости" – Урал, 26.06.03  
26 июня в Лондоне прошла российско-британская энергетическая конференция "Долгосрочное партнерство", организованная Министерством энергетики РФ и Министерством торговли и промышленности Великобритании, в которой приняли участие Президент РФ В. Путин и Премьер-министр Великобритании Т. Блэр, представители руководящих органов Европейского Союза, руководители крупнейших российских и британских нефтегазовых, угольных и энергетических компаний, инвестиционных и финансовых учреждений. В работе конференции участвовала делегация ТМК во главе с Генеральным директором компании Дмитрием Пумпянским. Выступая на конференции, Д. Пумпянский отметил, что Россия обладает не только богатыми запасами энергетических ресурсов, но и развитым промышленным комплексом, позволяющим осуществлять их добычу и поставку на мировой рынок. Его важной составной частью является трубная промышленность, обеспечивающая российский ТЭК качественной трубной продукцией, что позволяет ему уверенно работать на мировом рынке. ТМК, являющаяся крупнейшим российским производителем труб и входящая в тройку ведущих трубных компаний мира, активно участвует в реализации нефтегазовых проектов как в России, так и за рубежом. В 2002 г. ТМК поставила на экспорт около 500 тыс. тонн трубной продукции. В число постоянных потребителей ТМК входят крупнейшие компании мирового нефтегазового комплекса, в частности, компании, аффилированные с British Petroleum, закупили в текущем году трубной продукции ТМК на общую сумму около 40 млн. долл. США.

**Трубная Металлургическая Компания поставила с начала года свыше 140 тыс. тонн труб для нужд ЖКХ**

РИА "Новости" – Урал, 27.06.03  
С 26 по 27 июня в Москве проходил семинар территориального управления Госстроя РФ в Центральном федеральном округе "Стратегия реформирования ЖКХ в ЦФО РФ". В семинаре принимали участие руководители Госстроя РФ и его подразделений из всех 18 субъектов РФ, входящих в ЦФО, представители министерств и профильных комитетов Государственной Думы, участвующих в реализации программы реформирования ЖКХ. В работе семинара приняли участие представители ТМК. Трубная продукция составляет значительную долю ЖКХ и успешное осуществление рефор-



мы невозможно без участия трубных предприятий страны. На семинаре были представлены возможности ТМК, являющейся крупнейшим в России производителем труб для нужд ЖКХ. Компания располагает производственными возможностями, необходимыми для удовлетворения потребностей ЖКХ, как по объему и номенклатуре труб, так и по их качеству. Ориентируясь на растущие потребности ЖКХ, компания в текущем году увеличила в 1,5 раза отгрузку своей продукции в эту сферу. Объем поставок за 5 месяцев текущего года составил свыше 140 тыс. тонн.

### Золотой запас Урала

Комсомольская правда – Урал, 01.07.03

Состоялось награждение победителей областного конкурса «Золотой самородок» среди выпускников школ 2003 года. Победителями «Золотого самородка», в соответствии с условиями конкурса, стали золотые медалисты, призеры олимпиад и участники научно-практических конференций, склонные к экономическим и точным наукам. Их из числа лучших выпускников школ определила специальная комиссия, в состав которой вошли представители Трубной Металлургической Компании (ТМК), СКБ-банка и администраций городов области.

### Сверим часы с Европой

Труд, 09.07.03

В Риме при поддержке администрации президента России, а также Трубной Металлургической Компании открылась международная конференция "ЕС-Россия: общая европейская политика и вызовы нового мира". Организаторами форума стали российский Совет по внешней и оборонной политике, Германское общество по внешней политике и Итальянский институт международных отношений.

"Тагмет" ввел в строй новое оборудование стоимостью \$20 млн.

Интерфакс, 18.07.03

ОАО "Таганрогский металлургический завод" ввело в эксплуатацию две линии нарезки труб и пресс-ножницы. Гендиректор ТМК Дмитрий Пумпянский, присутствовавший на церемонии пуска оборудования, отметил, что общая стоимость реализации проекта, включая затраты на покупку оборудования, на строительно-монтажные и пуско-наладочные работы, составила около \$20 млн. Линии нарезки труб "Тагмету" поставила германская SMS Meer, поставщиком пресс-ножниц является французская Akros. Как сообщил Д. Пумпянский на пресс-конференции в пятницу в Таганроге, ввод нового оборудования на "Тагмете" позволит увеличить общий объем выпуска обсадных труб, повысить производительность труда и обес-

печить возможность изготовления труб с новыми резьбовыми газоплотными соединениями.

### ТМК собирает трейдеров в Таганроге

Металлоснабжение и сбыт, 18.07.03

На «Тагмете» прошла научно-практическая конференция «Формирование и развитие системы региональной торговли». В конференции приняли участие 70 руководителей и специалистов служб сбыта заводов, входящих в ТМК, и руководители металлоторговых компаний из различных регионов России. Ранее глава ТМК Д. Пумпянский сказал, что компания по части труб машиностроительного сортамента рассчитывает на металлоторговцев. ТМК выделила около 25 дилеров для работы с внутренним рынком. Сертификаты остальным официальным представителям будут вручены на «Металл-Экспо-2003», в рамках недели металлов в Москве. Делая ставку на дилеров, ТМК намерена увеличивать объемы продаж в регионах.

ФКЦБ зарегистрировала выпуск облигаций ТМК на 2 млрд. рублей

ИНТЕРФАКС, 22.07.03

18 июля Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) зарегистрировала выпуск документарных процентных неконвертируемых облигаций на предъявителя серии 01 ЗАО "Трубная Металлургическая Компания" (ТМК), размещаемых путем открытой подписки. Согласно сообщению комиссии, выпуск включает 2 млн. бумаг номиналом 1 тыс. рублей. Общий объем выпуска по номинальной стоимости - 2 млрд. рублей

### Без прошлого нет настоящего

Комсомольская правда- Урал, 24.07.03

Организатором уникальной творческой акции, которая прошла на сцене Екатеринбургского театра оперы и балета в день освящения Храма-памятника – на Крови, выступила Трубная Металлургическая Компания (ТМК). Идея проведения этой акции принадлежит Галине Вишневской и Мстиславу Ростроповичу – звездной паре, чьи имена известны любому россиянину.

Заводы Трубной Металлургической Компании стали победителями отраслевого конкурса "Предприятие горно-металлургического комплекса высокой социальной эффективности"

Корпорация "Прага", 11.08.03

Конкурс организован Ассоциацией промышленников горно-металлургического комплекса России и горно-металлургическим профсоюзом страны. В 2003 году три предприятия ТМК – Северский и Синарский трубные заводы. Таганрог-

ский металлургический комбинат - получили дипломы в трех разных номинациях.

ТМК и администрация Екатеринбурга помогли решить жилищную проблему семье преподавателя УГТУ-УПИ

РИА "Новости" – Урал, 19.08.03

В рамках празднования 280-летнего юбилея Екатеринбурга Трубная Металлургическая Компания вручила сертификат на однокомнатную квартиру молодой семье преподавателей УГТУ-УПИ. Сотрудничество УГТУ-УПИ и ТМК носит системный характер в рамках общей программы подготовки и переподготовки кадров трубного холдинга.

Трубная Металлургическая Компания увеличила объем отгрузки трубной продукции за 8 месяцев на 18% до 1,64 млн. тонн.

ПРАЙМ-ТАСС, 04.09.03

ТМК увеличила объем отгрузки трубной продукции за 8 месяцев 2003 г на 18% до 1,64 млн. т по сравнению с аналогичным периодом 2002г. Производство стали увеличилось на 12% до 1,11 млн т.

"Трубная Металлургическая Компания" и "Магнитогорский меткомбинат" подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве на 2003-2005 гг.

МФД-ИнфоЦентр, 15.09.03

ЗАО "Трубная Металлургическая Компания" (ТМК) и ОАО "Магнитогорский Металлургический Комбинат" (ММК) подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве на 2003-2005 годы. Как сообщили агентству МФД-ИнфоЦентр в компании, соглашение было подписано на Волжском трубном заводе, в ходе визита на предприятие делегации ММК, возглавляемой генеральным директором предприятия Виктором Рашниковым. Представители обсудили вопросы развития поставок штрипса для производства труб большого диаметра. Генеральный директор ТМК Дмитрий Пумпянский отметил на переговорах, что ММК зарекомендовал себя как ответственный и заинтересованный партнер. "Компания сегодня увеличивает производство труб для Газпрома и нефтяных компаний, для обеспечения которого необходимы стабильные поставки высококачественного рулонного и листового проката", – отметил Д. Пумпянский. ТМК является крупнейшим производителем трубной продукции в России. Заводы компании выпускают свыше 40% российских труб различного сортамента, в том числе более 60% российских труб для нефтегазового комплекса.

## Внеэкономическая деятельность - один из главных приоритетов ТМК

Четвериков С. Г.

Заместитель Директора Торгового дома  
Трубной Металлургической Компании по  
внеэкономической  
деятельности

Создание крупной холдинговой структуры, включающей ведущие трубные предприятия России, обладающие высокотехнологичным производством и расположенные в нескольких регионах нашей большой страны, предоставляет хорошие возможности для создания эффективной системы экспортных продаж. С учетом того, что каждый из заводов ТМК имеет свои наиболее сильные стороны при производстве определенных видов труб, холдинг способен сегодня максимально быстро и качественно выполнять заказ на поставку практически полного спектра трубной продукции. Важным фактором является и учет географического положения предприятий, что в условиях роста тарифов на грузовые перевозки внутри страны позволяет оптимизировать транспортные расходы при выполнении экспортных контрактов и повышать конкурентоспособность продукции ТМК. Так, экспортные поставки ВТЗ и "Тагмета", расположенных вблизи от морских портов и западной границы России, ориентированы на дальнейшее зарубежье, в то время как экспорт продукции уральских заводов ТМК, более близких к странам СНГ, направлен в основном в эти государства.

Централизация сбытовой деятельности позволила более равномерно распределять продукцию заводов между экспортными рынками, исключить неоправданную конкуренцию, сконцентрироваться на вопросах повышения эффективно-

сти работы и увеличения объемов продаж. Результаты деятельности ТМК это подтверждают. В 2002 г. объем экспорта предприятий ТМК вырос на 25% и достиг почти 500 тыс. тонн. Значительное увеличение экспортных поставок труб в 2002 г. позволило ТМК сохранить суммарные объемы отгрузки труб потребителям на уровне более благоприятного 2001 г., тогда как спад производства в российской трубной отрасли в целом в 2002 г. составил 6%. В внешнем году объемы экспорта ТМК продолжают увеличиваться, и ожидается, что их рост за 2003 г. составит около 16%.

Нужно отметить, что работа на экспортных рынках имеет значительные отличия от работы на рынке внутри страны и требует иных подходов к организации продаж. Поскольку на зарубежных рынках имеют возможность работать производители из многих стран, то существенным фактором этой деятельности является высокий уровень конкуренции, что особенно характерно для западных стран, где основная форма получения заказа – победа в тендере. Это достаточно новый для российских производителей механизм, с которым раньше нам не приходилось встречаться. Подготовка и участие в тендере, проводимом западной компанией – это сложный, кропотливый и многоэтапный процесс. Он включает обязательную предварительную аттестацию предприятия-поставщика, заполнение большого количества аттестационных форм и т.д. И здесь большую работу экспортное подразделение ТМК проводит совместно с Дирекцией по маркетингу компании. Уже только участие претендента в тендере требует значительной финансовой поддержки, резервирования

средств для выполнения своих обязательств, получения гарантий от первоклассных банков, выполнения ряда других серьезных финансовых требований. Как правило, обязательным условием является соответствие поставляемых труб требованиям международных стандартов, что также требует большой работы по подготовке и аттестации производства. Большое внимание уделяется отделке продукции, ее товарному виду. Именно поэтому за последний год в компании сделан большой шаг вперед в области улучшения товарного вида выпускаемой продукции, освоены современные виды упаковки, применение защитных покрытий и деталей и др.

Существенным фактором экспортной деятельности является специфика региональных рынков. От того, в какой регион продвигается продукция, в значительной мере зависит проводимая сбытовая политика. Например, торговые обычаи в странах Ближнего Востока сильно отличаются от принципов продаж на рынках Запада. В арабских странах условием взаимодействия с государственными нефтяными компаниями является закрепленное законодательно обязательное участие в этом процессе посредника-резидента. И от того, насколько он опытен и добросовестен, зависит не только успех участия в конкретном тендере, но и в значительной мере – перспектива дальнейшей деятельности компании в данной стране. Поэтому ТМК очень серьезно подходит к этим вопросам. Наши специалисты проводят большую подготовительную работу – выезжают на место, собирают самую полную информацию, анализируют ее и только после этого принимают окончательное решение об объемах и формах работы ТМК в каждой стране.

Важным направлением экспортной деятельности ТМК является работа в странах СНГ. Это наши ближайшие соседи, и потребители труб из этих государств, как правило, хорошо знакомы с продукцией заводов ТМК. В советское время потребности во всех видах труб в этих республиках практически полностью обеспечивали трубные заводы, расположенные, в основном, в России. Были налажены производственные контакты, создана инфраструктура для эффективного взаимодействия. Идущий процесс восстановления утраченных связей способен дать нашим народам быстрый и ощутимый эффект. Важным фактором нашего сотрудничества является схожесть технических стандартов и требований к трубной продукции.

Конечно, существуют и отличия работы в этих странах по сравнению с работой в России, связанные с экономическими, политическими, законодательными и



другими различиями между нашими странами. Например, во многих странах СНГ существуют значительные ограничения, связанные с предоплатой поставляемой продукции и ограниченной конвертируемостью национальных валют, в результате чего поставщик несет значительные финансовые риски. Стремясь снизить их, на первом этапе своей работы в странах СНГ ТМК работала только через посредников. Приобретя к настоящему времени уже достаточно большой опыт деятельности на этом рынке, компания ставит своей задачей переход к следующему этапу – развитию прямых связей с потребителями из стран СНГ, что позволит увеличить оперативность нашего сотрудничества и повысить эффективность работы компании. На этом пути достигнуты вполне ощутимые успехи. Установлены контакты с крупнейшими операторами этих рынков, осуществляется своими силами подготовка требуемых тендерных документов, освоено использование необходимых банковских инструментов и т.д. Компания приступила к осуществлению плана создания в странах СНГ сети своих официальных представителей. Целью этой деятельности является продвижение продукции ТМК на региональных рынках и развитие региональных продаж. С прошлого года работает представительство ТМК в Азербайджане. Оно активно участвует в проводимых в этой республике тендерах и имеет неплохие результаты своей работы. В настоящее время представительство ТМК – компания “ТМК-Казахстан” – открывается в Казахстане. Идет проработка вопросов, связанных с созданием представительств в Туркмении и Узбекистане.

Рынки ближнего зарубежья развиваются интенсивно и являются привлекательным для ТМК. Многие страны СНГ ставят перед собой амбициозные задачи значительного увеличения добычи нефти и газа на своих месторождениях, для обеспечения которого потребуется использование больших объемов различных труб. Конечно, выбор подрядчиков для участия в предполагаемых проектах обустройства месторождений и строительства нефте- и газопроводов будет проводиться на тендерной основе, в условиях высокой конкуренции со стороны и российских, и украинских, и западных производителей. Но у ТМК есть все возможности для того, чтобы принять активное участие в их реализации. К числу важнейших факторов деятельности компании относится высокое качество выпускаемых труб при конкурентоспособных ценах и нарабатанная репутация ответственного и надежного партнера. При реализации крупного проекта строительства нефтепровода “Кенкияк-Атырау” в 2002 г. в Казахстане, ТМК не только полностью выполнила собственные обязательства по контракту, но также осуществила поставку труб в рамках обязательств других участников проекта, которые не смогли их выполнить. Это позволило пускать в срок важнейший экономический объект Казахстана. В текущем году ТМК выполнила заказ на поставку 11 тыс. тонн труб диаметром 1420 мм для газопровода “Средняя Азия – Центр”. Несмотря на то, что первое в России производство таких труб освоено в ТМК только в конце прошлого года, и компании пришлось оперативно решать множество сложных вопросов обеспечения нового производства и отгрузки продукции, заказ был успешно выполнен.

ТМК ведет комплексную системную работу по наращиванию своего присутствия на экспортных рынках, в которой участвуют многие подразделения компании. Интенсивно развивается сеть зарубежных дистрибьютеров ТМК. Постоянное повышение уровня производства позволяет компании уверенно чувствовать себя на мировом рынке в числе лидеров трубной индустрии. Большая работа ведется в области защиты прав ТМК при работе на экспортных рынках, в том числе в странах ЕЭС. Все это позволяет ТМК строить более прочные отношения с зарубежными потребителями, усиливать свои позиции на внешнем рынке, повышать эффективность внешнеэкономической деятельности и планировать дальнейшее развитие этого важного направления работы.

### **Состоялся рабочий визит Генерального директора Трубной Металлургической Компании Д. Пумпянского в Румынию**

12-13 сентября Генеральный директор Трубной Металлургической Компании Дмитрий Пумпянский посетил с рабочим визитом Республику Румынию. В ходе поездки состоялись встречи Д. Пумпянского с руководителями ряда государственных органов Румынии, в том числе с Премьер-министром Республики Румынии г-ном Адрианом Настасе, Советником Президента Румынии по экономике г-ном Заман, Министром экономики и торговли г-ном Дан Иоан Попеску, Министром приватизации и Президентом Агентства по приватизации государственной собственности (APAPS) г-ном Овидиу Мушетеску.

На встречах обсуждались планы деятельности ТМК в Румынии. ТМК является одним из крупных и успешно действующих в Румынии российских инвесторов. В 2002 г. в состав компании вошел румынский трубный завод “Артром”, который за прошедший год значительно улучшил показатели своей деятельности, в настоящее время стабильно работает и устойчиво развивается. Положительно оценивая результаты работы ТМК, Правительство Румынии выражает заинтересованность в расширении деятельности компании на румынском рынке, в том числе в участии в приватизации румынских предприятий. В настоящее время ТМК рассматривает возможность своего участия в тендерах по приватизации некоторых румынских металлургических предприятий.

В ходе визита состоялось подписание протокола о намерениях между ТМК и APAPS о дальнейшем развитии деятельности ТМК в Румынии.



Генеральный директор ТМК Дмитрий Пумпянский на встрече с Премьер-министром Румынии Адрианом Настасе.

## Торговля трубами - специфический бизнес

О деятельности филиала Торгового дома ТМК в г. Каменске-Уральском рассказывает его директор Плешаков Д. В.

- Какова маркетинговая стратегия компании?

- После вхождения предприятий в состав Трубной Металлургической Компании и создания филиала Торгового дома ТМК в Каменске-Уральском маркетинговая стратегия стала носить более комплексный характер. Труба – это специфический товар. Продавец трубы должен убедить покупателя в том, что именно эта продукция нужна ему, что именно она отвечает всем техническим требованиям потребителя. В качестве аргументов используется не только цена, но и качество, сроки изготовления, возможность исполнения специфических требований. Мы активно используем различные методы взаимодействия с потенциальными потребителями: презентации, тендеры, конференции. Заказчики признаются, что им интересно стало работать.

- Каковы Ваши конкурентные преимущества?

- В прошлом году Синарский трубный завод в очередной раз получил сертификат немецкого центра TÜV. Аудиторы центра подтвердили соответствие производства труб немецким национальным техническим требованиям (AD 2000 Merkblatt WO/TRD 100), а также требованиям новой европейской директивы (European Directive 97/23/EC for Pressure Equipment DGRL 97/23/EG), вступившей в силу в мае 2002 года. СинТЗ первым из предприятий ТМК прошел аттестацию системы качества по стандарту ISO 9001 – 2000. Это подтверждает, что на предприятии проводится большая работа по удовлетворению возрастающих требований потребителей. Объемы поставок предприятия постоянно растут. По итогам полугодия пересмотрено годовое плановое задание в сторону увеличения.

- Осваиваете ли Вы новый сортамент?

- Только в 2002 году СинТЗ удалось внедрить более 40 типоразмеров новых видов труб, которые могут использоваться в условиях Крайнего Севера. Это стало возможным благодаря выстроенной системе управления качеством, а также постоянному взаимодействию производственных, инженерных служб с технологическими подразделениями и отраслевыми научными институтами. В современных условиях необходимо оперативно и профессионально формулировать и согласовывать технические требования, а также выстраивать производство, учитывая интересы каждого конкретного потребителя. В структуре ТМК существует Институт материаловедения и технологий, который занимается разработкой технологий производства труб, использования новых материалов, вопросами импортозамещения. Ведется также постоянное сотрудничество с Российским институтом трубной промышленности (РОСНИТИ).

- Кто Ваши клиенты и какова география поставок?

- Мы отгружаем трубы в более чем 30 стран мира. А по СНГ основной партнер - Казахстан, наш ближайший сосед. В последнее время здесь интенсивно развиваются нефтяная и горнодобывающая промышленность, и мы заинтересованы в увеличении поставок трубной продукции в республику. Стратегически важными направлениями являются поставки на Украину, в Киргизию, Узбекистан, Туркмению. Открытие Представительств ТД ТМК за рубежом позволяет не только увеличить экспортную составляющую компании, но и укрепить наши позиции на международном рынке перед грядущим вступлением России в ВТО.

Вела беседу Людмила Сапунова

## Ожидания потребителей - оправдываем

Деятельность промышленных предприятий в современных рыночных условиях проходит под общим девизом максимального удовлетворения требований потребителей. ОАО "Северский трубный завод", входящее в ЗАО "Трубная Металлургическая Компания", прикладывает все возможные усилия для своевременного и качественного выполнения заказов потребителей.

Рынок предъявляет свои требования к качеству трубной продукции по таким параметрам, как ударная вязкость, микроструктура металла, коррозионная стойкость и хладостойкость, содержание в стали серы, фосфора, неметаллических включений, примесей. Американский институт нефти в последней редакции стандарта API 5 L выдвинул новые требования к качеству по двум категориям PSL 1 и PSL 2, в том числе: по остаточной намагниченности в стали, пониженному содержанию фосфора, обязательному неразрушающему контролю всех категорий и классов труб.

Технические службы Северского трубного завода внимательно следят за потребностями заказчика, постоянно контактируют и с потребителями продукции, и с проектными, научными институтами нефтегазовой отрасли. В творческом содружестве с ОАО "ВНИИТнефть" специалисты Северского трубного завода разработали технические условия ТУ 1317-214-0147016 на опытную партию "Труб бесшовных горячедеформированных повышенной надежности при эксплуатации месторождений ТПП "Когалым-нефтегаз". В основу этих технических условий была положена новая марка стали – 20Ф. В отличие от стали 20А ее дополнительно модифицировали кальцием, что дало возможность впервые получить неметаллические включения глобулярной формы. У новой марки стали оказались более высокие механические свойства. Реальная возможность получать сталь с гарантированным химическим составом появилась у предприятия после пуска в эксплуатацию в 2002 году агрегата внепечной обработки стали "печь-ковш".

Так, за последнее время для удовлетворения специальных требований Газпрома предприятие наладило выпуск газлифтных и обсадных хладостойких труб, для нефтяников Сибири было освоено производство хладо-коррозионно стойких труб из стали 13ХФА.

Совместными усилиями завода, ОАО "ВНИИТнефть", ОАО "Нижневартовскнефтегаз", ОАО "Мотовилихинские заводы" разработана новая марка стали 08ХМЧА. Трубы, изготовленные из нее, прошли испытания на Самотлорском месторождении. Результаты промысловых испытаний показали, что это – уникальная марка стали, трубы из которой могут использоваться при транспортировке самых агрессивных сред, добываемых на нефтегазопромыслах Западной Сибири.

Сегодня завод вплотную работает со специалистами Бугульминского механического завода, которому требуются электросварные трубы для использования их с предварительной холодной деформацией концов (~200 мм). На предприятии разрабатываются мероприятия по проведению дополнительных испытаний на раздачу и ужесточение технологических параметров по скорости сварки и температуре нагрева кромок при производстве труб на ТЭСА.

Проходящие ежегодно внешние аудиты помогают заводу поддерживать систему менеджмента качества, сертифицированную TÜV-CERT и сертификационным центром Госстандарта РФ, в рабочем состоянии. В 2003 году завод выдержал серьезную переэкзаменовку, пройдя ресертификацию и подтвердив тем самым стабильность качества своей продукции.

Ольга Тупицина

## Наладить сбыт - завоевать рынок

Сбытовую деятельность, основными задачами которой являются максимальное удовлетворение всех требований потребителя, эффективное управление поставками и контроль за качеством продукции, Таганрогский филиал ТМК проводит в соответствии с общей сбытовой стратегией ТМК.

География продаж трубной продукции завода охватывает как российские регионы, так и территорию ближнего и дальнего зарубежья. При поставках трубной продукции предприятиям нефтегазовой промышленности применяется система комплексного снабжения предприятий, что оказалось реальным благодаря возможностям корпорации. Ведь заводы, входящие в ТМК, выпускают практически все виды труб, необходимые нефтегазовым компаниям на всех этапах их деятельности - от добычи и транспортировки до переработки добываемых энергоносителей. И тогда сбыт предусматривает не только обеспечение информированности покупателя, не только систему сертификации, маркировки, но и высококачественную перевозку, предполагающую полное сохранение заказа.

В работе с региональными потребителями основной упор делается на продвижение трубной продукции через систему региональных дилеров ТМК. Ежегодно повышается уровень продаж трубной продукции производства ОАО "Тагмет" на экспорт. В сравнении с 2001 годом они выросли более, чем на 60%

Торговый Дом ТМК увеличивает объемы реализации импортзамещающих видов продукции: это обсадные трубы с высокогерметичными резьбами класса "Премиум", обсадные трубы с безмуфтовыми резьбовыми соединениями, коррозионностойкие трубы, бурильные трубы, при изготовлении которых используется марка стали G-105.

В завоевании внутреннего и зарубежного рынков большую роль сыграл недавний пуск линии резбонарезных станков, который позволил увеличить общий объем производства обсадных труб, в том числе и с газоплотными соединениями. Новые технологические возможности реализуются на предприятии в производстве труб в соответствии с международными стандартами API 5D; 5 CT; 5 L; ASTM, DIN для ближнего и дальнего зарубежья.

Кроме того, благодаря гибкости ценовой политики, которую обеспечивает деятельность ЗАО ТД "ТМК", завод "Тагмет" становится все более привлекательным для широкого потребителя. При составлении портфеля заказов, несмотря на значительную долю поставок крупным нефтегазовым объединениям, которые составляют две трети общего числа потребителей заводской трубной продукции, Торговый Дом ТМК внимателен и к широкому потребителю труб общехозяйственного назначения.

Эффективность проводимой сбытовой политики отражается в росте производства нефтепроводных коррозионностойких труб, обсадных и бурильных труб, водогазопроводных и электросварных для широких нужд народного хозяйства. Анализ этой деятельности, проводимый специалистами, показывает, что спрос на некоторые виды продукции, как и количество заявок на новые ее виды, возросший в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, пока опережает предложение. А это значит, что заводу "Тагмет" и его Торговому Дому есть над чем работать, ведь статус одного из основных производителей трубной продукции обязывает ко многому.

Нинель Мандрыкина

## Знать, как и для чего нужно делать

Представители многочисленных делегаций, посещающих Волжский трубный завод, отмечают одно из важнейших конкурентных преимуществ предприятия – наличие собственного сталеплавильного производства. Для потребителей труб это важно, прежде всего, потому, что существенно сокращается время выполнения их заказов. Изначально задачей ЭСПЦ было производство заготовки для третьего трубопрокатного, но со временем волжские сталевары, постоянно расширяя сортамент, стали поставлять заготовку в первый трубопрокатный и трубопрессовый цеха завода.

С вхождением ВТЗ в Трубную Металлургическую Компанию на ЭСПЦ была возложена задача обеспечения заготовкой румынского "Артрома" и Синарского трубного завода. Ее выполнение не сводилось только к увеличению объемов производства стали, хотя и эта проблема сегодня считается одной из наиболее важных. Отличия в оборудовании и технологиях, используемых на других заводах компании, высокие требования, предъявляемые ими к качеству заготовки, потребовали адекватных мер и со стороны волжских металлургов.

В частности, с середины июля волжане изменили технологию выплавки трещиностойких и серосодержащих марок стали, ввели их вакуумирование. Оно способствует снижению содержания газов в металле и, как следствие, уменьшает возможность образования неметаллических включений. Сегодня волжские сталевары стараются максимально увеличить долю вакуумированного металла (раньше эта технология применялась только по требованию потребителя).

Альтернатива вакуумированию – микролегирование. Сегодня специалисты Центральной заводской лаборатории проводят исследования в этом направлении.

9 августа этого года завершился ремонт первой установки непрерывной разливки стали. Ни по срокам проведения, ни по масштабам финансирования такого ремонта оборудования на участке непрерывной разливки стали в ЭСПЦ еще не было.

Проведенные мероприятия позволили существенно улучшить качественные показатели. В августе выход годного по товарной заготовке для румынского завода "Артром" увеличился с 45% до 91%. Основная причина повышения качества – планомерная реализация запускаемых каждые два месяца в ЭСПЦ программ: усовершенствование технологии и оборудования, поставки новых шлакообразующих смесей, используемых в кристаллизаторе, введение вакуумирования и т.д.

Реализация программ по совершенствованию технологии производства металла не только повысила качество заготовки, но и расширила диапазон выплавки трещиностойких марок стали, поставляемых Синарскому трубному заводу. Кроме того, снизился расход силикокальция, сэкономлено в августе 24,5 т алюминия, 572 т обрезки, 238 т скрапа, сведена до минимума краевая точечная загрязненность.

Комплекс мероприятий, уже осуществленных в электросталеплавильном производстве ВТЗ, позволяет с уверенностью говорить, что годовая программа по выплавке 600 тыс. тонн заготовки будет выполнена. А уже в начале следующего года, согласно инвестиционной программе, запланирована замена некоторого оборудования на печи, в частности, установка более мощных стеновых горелок. Это позволит достичь новой рекордной отметки – 700 тыс. тонн стали в год.

Сергей Ильин

## — Трубная отрасль России - на подъеме

Билан С. И.,  
Заместитель Генерального директора по маркетингу  
Трубной Металлургической Компании

Одним из подтверждений успехов российской экономики, достигнутых в текущем году, стало увеличение объемов производства в отечественной трубной промышленности по сравнению с прошлым годом. В отрасли, наконец, закончился затяжной спад, наблюдавшийся с конца 2001 г. и в течение всего 2002 г., ставший серьезным испытанием для одной из важнейших подотраслей отечественной металлургии, в которой занято большое число работников. За первое полугодие текущего года объемы производства в российской трубной промышленности выросли на 16,7%, что значительно превышает рост экономики в целом. Таким образом, трубная отрасль стала одним из лидеров роста производства в промышленности.

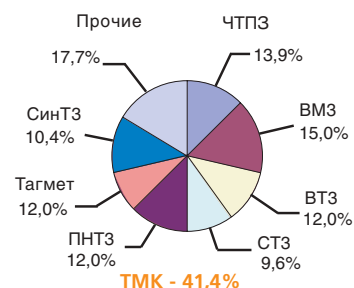
### Растущий рынок

Среди факторов, повлиявших на достижение столь успешных результатов, необходимо отметить устойчивый рост производства у основных потребителей продукции трубок — отраслей ТЭК, который за 6 месяцев этого года составил 11%. Стабильно высокие цены на энергоносители на мировом рынке стимулируют инвестиционную активность нефтяников и газовиков, которые, наращивая производство, увеличивают потребление труб, широко применяемых на всех стадиях нефтегазового производства. На рост потребления в секторе нефтегазового производства российская трубная промышленность откликнулась соответствующим увеличением производства труб нефтегазового сортамента. Так, производство буровых труб увеличилось в сравнении с первым полугодием прошлого года на 11%, насосно-компрессорных — на 12%, обсадных — на 13%, бесшовных нефтепроводных — на 9%, сварных нефтепроводных труб — на 20%. Но наибольший рост — у труб большого диаметра, которые используются при строительстве магистральных нефте- и газопроводов.

По сравнению с прошлым годом результатом объемы производства выросли за первое полугодие 2003 г. на 63%. Значительное влияние на это оказала активизация строительства магистральных нефте- и газопроводов в России. В их числе: ввод новых транспортных мощностей Балтийской трубопроводной систе-

мы, мощность которой за первое полугодие увеличилась на 6 млн. тонн нефти и достигла 18 млн. тонн. Планируется дальнейшее увеличение транспортных мощностей БТС, которые вырастут к весне будущего года до 42 млн. тонн. Идет строительство газопровода Ямал — Западная Европа. Началась активная фаза реализации СРП Сахалин-1. Значительные объемы ТБД российского производства отправляются и за рубеж. Российские компании небезуспешно возобновляют свое присутствие на пространстве бывшего СССР. Во многих странах СНГ в настоящее время идет реализация масштабных проектов по освоению нефтегазовых месторождений. В частности, в Средней Азии и в Каспийском регионе, который признан одним из наиболее перспективных регионов мира по запасам нефти и газа. Разработка новых месторождений требует больших объемов труб различных видов. А чтобы превратить богатые природные ресурсы в товар, необходимо вывести их на рынки, для чего нужны значительные транспортные трубопроводные мощности. Российская трубная промышленность имеет хорошие позиции для участия в реализации этих проектов наших ближайших соседей. Этому способствует и географическая близость наших стран, и складывавшиеся десятилетиями деловые связи, и производственные стандарты, и качество российских труб, не уступающее во многих случаях зарубежному, и конкурентоспособная цена.

Доля заводов РФ в производстве  
за 8 мес. 2003 г.



В настоящее время ведется строительство нефте- и газопроводов в Казань, в Туркмени, где принимают активное участие российские трубные заводы, поставляющие большие объемы ТБД, что также находит отражение в цифрах производственных показателей отечественных трубных заводов. В ближайшее время, учитывая грандиозные планы строительства новых трубопроводных магистралей, таких, как нефтепровод из Ангарска в Юго-Восточную Азию, Северо-Европейского газопровода, нефтепровода из Западной Сибири в Мурманск, можно ожидать, что работы российским трубникам прибавится. При этом трубные заводы ведут активную работу по наиболее полному использованию благоприятной рыночной ситуации, расширяя перечень выпускаемых труб, которые нужны потребителям, и выходят в новые рыночные ниши. Так, в этом году совершен серьезный прорыв в направлении производства труб для магистральных газопроводов диаметром 1420 мм по требованиям их основного потребителя — ОАО «Газпром». Первое в России производство этих труб было освоено в конце прошлого года на Волжском трубном заводе, работающем в составе ТМК. В нынешнем году эта нужная газовому комплексу продукция отгружается потребителям. Объем поставок



ТМК труб диаметром 1420 мм за первое полугодие составил около 40 тыс. тонн.

Еще одним направлением, в котором рост производства трубной продукции оказался значительным, стал сектор труб общего назначения, водогазопроводных и профильных. Это те виды труб, которые применяются в строительстве, ЖКХ, региональных программах газификации и т.д. Рост здесь обусловлен увеличением объемов строительных работ, строительства нового и реконструкцией старого жилья, активизацией работ по газификации российских регионов. Важное значение имеет и набирающая обороты реформа жилищно-коммунальной сферы. В недалеком будущем эта сфера имеет все шансы стать рентабельной и поэтому начинается уже сейчас привлекать интерес частного капитала и государственных структур. Поскольку трубная продукция занимает значительную долю в ЖКХ, то активизация этой сферы стимулирует спрос на трубы. Полугодовые итоги работы трубной отрасли указывают на рост производства водогазопроводных труб на 6%, оцинкованных – на 8%, чугунных – на 16%, профильных – на 54%.

Не так хорошо обстоят дела в других секторах трубного рынка. Например, выпуск труб машиностроительного сортамента снизился по сравнению с прошлым годом. И здесь сказывается падение в текущем году производства во многих трубообрабатывающих подотраслях машиностроения – автомобилестроении – на 11%, в станкостроении – на 14%, в подъемно-транспортном машиностроении – на 6%. Тем не менее, машиностроение, как одна из базовых отраслей экономики, попадает в сферу пристального внимания государства, и имеет шансы для своего развития. А значит, потребуются и трубы машиностроительного сортамента.

### На мировой уровень

Успехи российской трубной отрасли являются значимыми и для мирового рынка, поскольку масштабы российского трубного производства значительны. По итогам первого полугодия выпуск отечественной трубной продукции превысил 8% от общемирового объема. При этом вклад лидера отечественной трубной отрасли – ТМК – составил около 4%. Немногие российские, да и зарубежные компании, работающие в промышленных отраслях, занимают сравнимую долю на мировом рынке. Позитивная динамика видна и в положении российских компаний в мировом списке трубных производителей. По итогам работы в первом полугодии ТМК с результатом 1,17 млн. тонн труб переместилась в ряду крупнейших по объемам производства трубных компаний мира с третьего места на второе, обогнав одного из столпов мировой труб-

ной индустрии – компанию Vallourec&Mannesmann, выпустившую за 6 месяцев текущего года 1,06 млн. тонн труб. Больше – 1,42 млн. тонн труб – произвела только корпорация Tenaris. При этом мировые гиганты снижали объемы производства, в то время как российские трубки его активно наращивали, что создает условия для дальнейшего усиления роли российской трубной промышленности в мире.

### Украинский вопрос

Безусловно, важное значение для развития отечественной трубной отрасли имеет принятие правительственного решения о квотировании импорта труб с Украины. Украинская трубная промышленность, располагая значительными мощностями, которые не востребованы украинской экономикой, стремится найти сбыт своей продукции на российский рынок. При этом, используя государственную поддержку, готова поставлять в Россию большие объемы труб по демпинговым ценам, создавая тем самым реальную угрозу развития отечественной трубной отрасли, являющейся важной составляющей российской экономики. Российско-украинское межправительственное соглашение о квотировании поставок труб с Украины в объеме 620 тыс. тонн в год позволяет сбалансированно учитывать взаимные интересы. В то же время украинская сторона предпринимает попытки изменить достигнутые договоренности в свою пользу, что вызывает у российских трубников понятную озабоченность, поскольку речь идет о значитель-



ных объемах трубной продукции, которая способна нарушить сложившийся разумный баланс. Переговоры на межправительственном уровне по этой проблеме ведутся регулярно, и до сих пор российское правительство занимало ответственную позицию в этом вопросе. Российские трубки надеются, что она таковой и останется, что будет способствовать дальнейшему развитию важной отрасли национальной экономики.

### Не только количество, но и качество

Нужно отметить, что трубное производство в нашей стране прибавляет не только в объемах, но и в качестве, что имеет важное значение, поскольку по мере развития рыночных реформ и более тесной интеграции нашей страны в мировую хозяйственную систему качественные показатели деятельности российских компаний становятся все более значимым фактором их деятельности на мировом рынке. Основные российские трубные производители активно занимаются техническим перевооружением производства, видя в этом путь для укрепления своих позиций на рынке, расширения своей деятельности и создания базы для ее дальнейшего развития. На модернизацию производственных мощностей направляются значительные средства. Так, за первое полугодие ТМК использовала на развитие производства 40 млн. долл. США. Одним из результатов этого стал запуск на Таганрогском металлургическом заводе в середине июля, в канун Дня металлурга двух новых производственных линий по нарезке на трубы современных видов резб. Эта продукция востребована российским ТЭК, но в основном до сих пор ввозилась из-за рубежа. Достигнутые в направлении повышения качества успехи подтверждаются изменением экспортно-импортного баланса на трубном рынке. В прошлом году, впервые за постсоветский период развития экономики, экспорт труб из России превысил импорт. На мировом рынке нет недостатка в предложении трубной продукции. Там работает большое число производителей, предлагающих продукцию высокого качества. И то, что российским трубникам удалось увеличить свое присутствие на зарубежных рынках, одновременно успешно работая по программам импортозамещения на внутреннем рынке, говорит о реальных успехах отечественной трубной промышленности. В текущем году тенденция преобладания экспорта труб над импортом усилилась. По итогам 6 месяцев экспорт вырос на 35%, в то время как импортные поставки увеличились только на 8%.

## Региональный сбыт ТМК - в сотрудничестве с металлотрейдерами

В условиях устойчивого подъема экономики нашей страны региональные рынки металлопродукции интенсивно развиваются, потребляя все большие объемы различных видов труб, используемых в энергетике, строительстве, газификации и других сферах деятельности. Поскольку трубное хозяйство составляет значительную часть ЖКХ, то планируемое осуществление реформирования этого важного сектора экономики также будет стимулировать рост спроса на трубную продукцию. Для нашей страны, имеющей огромную территорию и население, потребности регионов в металлопродукции будут увеличиваться по мере продвижения рыночных реформ, подъема экономики и повышения благосостояния граждан страны. Поэтому работа на региональных рынках, ее совершенствование и развитие является важным направлением деятельности ТМК. Выстраивая свою систему регионального сбыта, компания старается максимально использовать имеющуюся инфраструктуру рынка, опираясь на деятельность устойчиво и успешно работающих в регионах металлоторговых организаций. С прошлого года в ТМК реализуется программа создания широкой сети официальных дилеров компании. В настоящее время их число достигло 25, и они работают практически во всех крупных трубопотребляющих регионах России. Очередным шагом в направлении укрепления сотрудничества с металлотрейдерами стала конференция "Формирование и развитие системы региональной торговли", которую Трубная Металлургическая Компания провела 17 июля в Таганроге. В работе конференции приняли участие представители металлоторговых организаций из более чем 30 регионов России, руководство ТМК и технические специалисты всех предприятий компании.

### Ставка на сотрудничество

ТМК пригласила металлотрейдеров к себе в гости во второй раз. Первая встреча состоялась год назад на Северском трубном заводе. Нынешняя проходила на Таганрогском металлургическом заводе. Открывая конференцию, заместитель Генерального директора ТМК по маркетингу Сергей Билан сообщил, что выбор этих предприятий не случаен, поскольку СТЗ и "Тагмет" выпускают широкий ассортимент тех труб, которые наиболее востребованы на региональных рынках, и эти заводы яв-

ляются традиционными партнерами металлотрейдеров. Генеральный директор "Тагмета" Николай Фартушный в своем выступлении отметил, что деятельность завода нацелена на наиболее полное удовлетворение запросов потребителей. На заводе активно идет процесс технического перевооружения, освоения выпуска новых видов продукции, повышения уровня квалификации персонала. Подтверждением этому стал запуск в дни проведения конференции на "Тагмете" нового производственного оборудования общей стоимостью 20 млн. долл. в трех заводских цехах – двух линий по нарезке на трубы современных видов резьб и мощных пресс-ножниц в линии переработки металлолома. К числу важнейших вопросов он отнес установление долгосрочных отношений сотрудничества между производителями и потребителями их продукции.

Первый заместитель директора Торгового дома ТМК Вадим Садыков рассказал о том, как в компании проходило формирование стратегии работы на региональных рынках. ТМК – молодой участник рынка. Базисом для формирования ее сбытовой деятельности стал богатый опыт сбытовой деятельности заводов компании. В процессе его развития были опробованы несколько вариантов взаимодействия с региональными потребителями, в том числе организация продаж в регионах только через центральный офис в Москве. Но такая практика оказалась неэффективной: поскольку очень скоро объемы региональных продаж начали снижаться. Дальнейшие поиски привели к созданию четырех полноправных филиалов Торгового дома, работающих в регионах деятельности заводов ТМК и входящих в структуру Торгового дома. Каждый из заводов ТМК располагает собственными уникальными технологиями и производит свой сортмент труб. Часто на региональном рынке возникает спрос, который не перекрывается продукцией только одного предприятия. Чтобы обеспечивать полное удовлетворение запросов потребителей, в Торговом доме ТМК создан Департамент региональных продаж, который осуществляет координацию деятельности филиалов ТД ТМК и обеспечивает наличие на региональных рынках полного сортамента всей продукции, выпускаемой заводами компании. Филиалы имеют право самостоятельного заключения договоров с потребителями и



осуществления отгрузок трубной продукции.

К дальнейшему развитию системы региональных продаж компания подошла гибко. Было принято решение опираться и на уже созданную инфраструктуру – склады продукции заводов ТМК в ряде регионов РФ, а также активно развивать отношения с коммерческими структурами, создавая сеть официальных представительств ТМК. В их число вошли профессиональные участники региональных рынков – металлоторговые компании, которые не зависят от ТМК ни финансово, ни через участие в уставном капитале. Новая система хорошо себя проявила, и с момента ее внедрения объемы региональных продаж начали увеличиваться. Сегодня ТМК выпускает ежемесячно около 200 тыс. тонн труб. Из них около 20 тыс. тонн поступает на региональный рынок. Таким образом, региональные продажи вносят существенный вклад в общий объем сбыта продукции компании.

На конференции состоялось торжественное вручение сертификата официального представителя ТМК ряду металлоторговых компаний, в числе которых ООО "Тива" (Владикавказ), ООО КСК "Фикон" (Самара), ООО "Юнона-2" (Чебоксары), ООО "Металлинвест Плюс" (Воронеж). Как отметил В. Садыков, ТМК стремится к расширению сети своих официальных представительств и организаций во всех субъектах РФ. Очередное торжественное вручение сертификатов ТМК ожидается на выставке "Металл-Экспо'2003" в ноябре.

### Повышая уровень производства

Одной из целей конференции было ознакомление партнеров ТМК с техническими возможностями и новшествами, которые постоянно внедряются на предприятиях крупнейшего трубного производителя России. О направлениях этой работы и достигнутых за последний год результатах рассказывали представители технических служб ТМК. Начальник технического управления компании Владимир Столяров познакомил участников конференции с современным техническим потенциалом компании и перспективами его дальнейшего



развития. Суммарные мощности ТМК по производству труб составляют 5 млн. тонн в год. Имеющийся технический потенциал позволяет ТМК выполнить практически любое требование по сортаменту, размеру и качеству трубной продукции. Производство на всех заводах ТМК сертифицировано по международному стандарту ISO 9001, а продукция выпускается в соответствии с российскими ГОСТами, техническими условиями, а также зарубежными стандартами API, DIN, ASTM и другими. Несмотря на то, что компании только 2 года, проводимая ею техническая политика абсолютно прозрачна и системна. Большое внимание уделяется повышению уровня производства и улучшению качества выпускаемой продукции. За первое полугодие объем производственных инвестиций составил 40 млн. долл. США. ТМК строит свои инвестиционные программы, опираясь на технические требования, которые формируются совместно с потребителями трубной продукции. Компания активно взаимодействует с государственными регулирующими организациями, такими, как Госгортехнадзор, Госстандарт, ведущими научными и проектными учреждениями России и стран СНГ, в том числе ВНИИ-ГАЗ, ВНИИТнефть, ВНИИСТ, РосНИТИ, ГТИ и др.

В своих дальнейших выступлениях представители технических служб заводов ТМК детально проинформировали о действующих производственных возможностях каждого из предприятий, о ходе модернизации производственных мощностей и выпуске продукции с новыми потребительскими характеристиками. Это и запуск новых линий по отделке труб на "Тагмете", и налаживание выпуска современной трубной продукции для автопрома на СТЗ, и освоение новых видов хладостойких и коррозионностойких сталей на ВТЗ, и уникальные технологии производства чугунных водогазонапорных труб на СинТЗ, и многие другие большие и важные дела,

которые делают продукцию ТМК более качественной и надежной. Большое внимание в компании уделяется вопросам маркировки труб, их защиты при транспортировке, улучшению внешнего вида. По желанию заказчиков трубная продукция на заводах ТМК пакуется в шестигранники, закрывается пластиковыми защитными заглушками. Со следующего года для предотвращения фактов фальсификации продукции ТМК планируется наносить на каждый метр трубы специальную маркировку. Идя навстречу пожеланиям заказчиков, ТМК формирует сборные вагоны, увеличивая количество позиций загружаемых в один вагон труб. Лейтмотивом всех прозвучавших выступлений было желание активно сотрудничать с потребителями, идти навстречу их пожеланиям в выполнении более высоких требований к трубной продукции, которые формируются на рынке.

### **Устами металлотрейдеров**

Вопросы качества трубной продукции имеют важное значение для металлоторгующих организаций, о чем говорили многие участники конференции. Ведь ее использование часто носит ответственный характер, как, например, в системах тепло-, водо- и газоснабжения жилищного фонда. От надежности труб зависит не только уровень жизни и быта граждан страны, но и безаварийность и безопасность эксплуатации сложных технических систем. Требования к трубной продукции со стороны потребителей и регламентирующих организаций непрерывно возрастают, и трубные предприятия должны адекватно реагировать на них. Так, во введенных с 1 июля новых СНИПах значительно повышены технические требования при прокладке газопроводов. И для того чтобы выполнять их, нужны трубы с большей толщиной стенки, с более высокими характеристиками металла и других параметров. Поэтому во-

просы качества продукции имеют первостепенное значение.

Волнуют металлотрейдеров и вопросы ценовой конъюнктуры, складывающейся на рынке.

Они отметили важность проведения совместных с производителями конференций, поскольку они способствуют повышению взаимопонимания между взаимозависимыми участниками рынка и установлению между ними надежных партнерских связей. Находясь на переднем крае рыночных отношений, металлотрейдеры непосредственно занимаются решением проблем каждого розничного потребителя металла. И для того чтобы решать все вопросы эффективно, необходимо полное взаимопонимание и тесное сотрудничество с производителем. Для создания стабильного и серьезного бизнеса важно не только иметь информацию о сортаменте выпускаемой продукции, но также знать о планах дальнейшей деятельности своего партнера. И конференция ТМК создала прекрасную возможность для этого. Ее участники смогли не только услышать ответы на интересующие их вопросы, но и увидеть своими глазами в процессе состоявшейся экскурсии по заводским цехам "Тагмета" многое из того, о чем им рассказывали, убедиться в высоком уровне производства и применяемых технологий. А, как известно, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

По общему убеждению организаторов конференции и ее гостей, встреча была полезной и способствовала решению вопросов развития сотрудничества ТМК и ее партнеров – региональных металлоторговых компаний. По словам С. Билана, такие встречи станут традиционными для того, чтобы сделать сотрудничество ТМК и потребителей ее продукции более действенным и успешным.

Иван Олинов



## Говорят участники конференции

**Магаршак Александр Яковлевич,**  
генеральный директор ООО «Юнона-2»  
(Чебоксары)

«Участие в конференции ТМК интересно для нас, поскольку здесь есть возможность обсуждать многие важные вопросы – это объемы продаж, их качество, взаимодействие с ТМК. Мы работаем на быстроменяющемся конкурентном рынке, где каждый день возникают нестандартные ситуации, для выхода из которых необходимо принимать оперативные решения. И здесь очень важно хорошее взаимодействие с поставщиком, с его представителями, которые реально представляют ситуацию непосредственно на местах. Мы активно работаем с ТМК, потому что видим оперативность деятельности компании. Для того чтобы решить любую проблему, нам не нужно созваниваться с каждым из заводов, она решается централизованно и быстро. Став официальным дилером ТМК, мы получаем возможность более оперативного взаимодействия с компанией и решения проблем обеспечения трубной продукцией наших клиентов. А ТМК, в свою очередь, будет знать, что нашему предприятию можно доверять».

**Назаров Вячеслав Валентинович,**  
генеральный директор ООО КСК  
«Фикон» (Самара)

«Мы только начинаем наше сотрудничество с ТМК. До этого 4 года работали с «Тагметом». Но, к сожалению, за 1,5 года акционерных конфликтов, в которые было втянуто предприятие, прежнее взаимодействие было

нарушено. Вручение нашей компании сертификата официального дилера ТМК мы рассматриваем как признание нас хорошими работниками и партнерами.

Появляются и надежды на хорошие перспективы. Если раньше у нас было 10 различных поставщиков, то теперь мы сможем ограничить их число до 1-2, но крупных, что повысит эффективность работы. На конференции ТМК мы узнали много новой информации и увидели ясные перспективы дальнейшего развития компании, что очень важно для нас. Надеюсь, что наше сотрудничество будет плодотворно развиваться».

**Ступак Татьяна Тимофеевна,**  
генеральный директор ООО «Танаис»  
(Саратов)

«Конференция ТМК прекрасно организована и очень полезна, потому что это обмен опытом и с нашими коллегами - металлотрейдерами, и с теми, кто производит трубную продукцию. Для нас очень важным является то, чтобы четко и ясно оговоривались правила, по которым мы взаимодействуем с нашим партнером, и то, чтобы ТМК проводила гибкую политику при работе с каждым регионом, т.к. каждый регион индивидуален, и эта специфика отражается на нашей работе».

**Линьков Александр Иванович,**  
коммерческий директор ЗАО  
«Металлоконтракт» (Орел)

«Идею о том, чтобы собраться вместе с ТМК, мы предлагали еще год назад. И я рад тому, что это произошло. Эта встреча поможет нам поближе

познакомиться друг с другом для более плотного взаимодействия в регионах. Наша компания активно развивается, и мы работаем сегодня не только в своем регионе, но и в ряде других. И чтобы более эффективно взаимодействовать на местах и со своими коллегами, и с ТМК, поскольку ценовая политика в различных регионах – разная, мы имеем возможность здесь познакомиться и обсудить все эти вопросы.

ТМК исполнилось 2 года, и 1,5 из них мы работаем с этой компанией. Мы одними из первых стали официальными дилерами ТМК, а до этого 2 года являлись дилерами «Тагмета». Очень приятно, что мы возвращаемся к старым связям в рамках сотрудничества с компанией, которая объединяет уже несколько крупнейших трубных заводов.

И мы видим здесь перспективы для себя. Сегодня на рынке очень много производителей. Они по-разному строят свою работу, проводят различную ценовую политику. Кто-то демпингует. Но мы предпочитаем работать с крупной компанией, которая производит широкий спектр труб, поскольку ставим на первое место стабильность бизнеса. Мы видим в деятельности ТМК такую стабильность и приемлемые условия сотрудничества.

Хочется, чтобы компания скорее освоила выпуск тех видов труб, которые пока не выпускает, и которые мы вынуждены покупать у других заводов, в том числе на Украине. Мы работаем в 6 городах, в настоящее время осваиваем рынок

С-Петербурга, и намерены своими силами и умением активно продвигать продукцию ТМК на региональном рынке».



# ОАО «Машиностроительный завод «ЗиО-Подольск»

проектирование, производство, продажа, установка и наладка оборудования

**производит  
оборудование для предприятий  
топливно-энергетического комплекса:**



Знания, опыт, компетентность, большие производственные возможности, новейшие технологии, мировой уровень качества, высококвалифицированные специалисты и рабочие, устойчивые деловые контакты.

## ГОД ОТ ГОДА СОВЕРШЕННЕЕ !

Адрес: 142103, г. Подольск, ул. Железнодорожная, 2

Тел/факс: (095) 747-10-25 (многоканальный)

E-mail: [zio@aozio.msk.ru](mailto:zio@aozio.msk.ru)

## Праздник вдвойне

### День металлурга на “Тагмете” встречали всей отраслью

18 июля на Таганрогском металлургическом заводе, в преддверии праздника металлурга было свое торжество – в первом и втором трубопрокатных цехах были открыты линии по нарезке труб, а в копровом цехе – высокопроизводительные пресс-ножницы. Событие это уникально. Причем не только для Таганрогского металлургического завода и Трубной Металлургической Компании, но и для всей отечественной трубной промышленности. В нашей истории еще не было случая, когда на одном заводе в один день вводились бы в эксплуатацию сразу три столь масштабных инвестиционных проекта.

Нарезные линии германской фирмы SMS Meer для “Тагмета” являют собой совершенно новый подход к оборудованию отделки труб. Это не просто две пары современных нарезных станков с ЧПУ и муфтонавёрточная машина. Новые производственные линии по типу “Premium” являются двумя автоматизированными комплексами. После гидроиспытаний они измеряют кривизну концов поступившей трубы, подогревают их для снятия внутренних напряжений. Потом на один и на второй конец трубы нарезается резьба, причём между операциями разными методами проводится контроль поверхности резьбы и её обработка. Затем резьба фосфатируется, наворачивается муфта. Каждая труба измеряется и взвешивается, маркируется и клеймится. Потом её покрывают лаком и сушат. Наконец, готовая продукция упаковывается в шестигранные пакеты и опять взвешивается. Новые линии могут обрабатывать трубы разных групп прочности, вплоть до Т. На их оборудовании нарезаются сложные резьбы для современных соединений по типу “Баттресс”, СТТ, ВАРМ. Производительность линий – от 29 до 100 штук в час, в зависимости от диаметра труб и типа резьбы.



Ввод линий по типу “Premium” в полном объёме для “Тагмета” будет означать значительное увеличение выгодных поставок на рынок высокотехнологичных труб, а для России – появление нового крупного поставщика импортозамещающей продукции.

Пуск пресс-ножниц французской фирмы AKROS несёт с собой три важных момента как для копрового и мартеновского цехов в частности, так и для всего ОАО “Тагмет” в целом. Во-первых, новый мощный агрегат в связке с немецкими погрузчиками FUCHS будет достойной заменой старому пакетир-прессу. Во-вторых, меньшие по размеру пакеты металлорома позволят сталеплавильщикам быстрее производить завалку мартеновских печей, а, следовательно, вырастет производительность труда. В-третьих, завершение строительства пресс-



ножниц свидетельствует о том, что планы по модернизации сталеплавильного комплекса ОАО «Тагмет» подверглись корректировке, но отнюдь не сданы в утиль.

Ко дню металлурга завершился очередной этап технического перевооружения завода. Металлурги отметили не только свой профессиональный праздник, но и пуск нового оборудования, поднявшего производство на более высокий технологический уровень.

И праздник удался на славу. Таганрожцы семьями и в кругу друзей спешили воспользоваться приглашением на торжество. Гости участвовали в веселых конкурсах, перед ними выступали художественные коллективы ДК «Тагмет». Юные звёзды детских и молодёжных ансамблей не оставили равнодушными ни взрослых, ни детей, увлекая их в волшебное действо сказочных приключений. Благодарные зрители награждали артистов аплодисментами и искренним восхищением. Трибуны стадиона наполнились гостями. Сцена для большого концерта, украшенная разноцветными шарами, готовыми взлететь в небо в честь металлургов, ждала артистического и пиротехнического эффектов.

Искренними аплодисментами встретили заводчане и гости праздника приветственные телеграммы от премьер-министра РФ М. Касьянова, председателя Центрального Совета ГМПР М. Тарасенко, генерального директора ЗАО ТМК Д. Пумпянского.

Тепло поздравил рабочих и инженеров генеральный директор «Тагмета» Николай Фартушный, подчеркнув значимость последних производственных побед завода. Поддержал генерального директора в своем выступлении мэр Таганрога Николай Федянин, пожелав трудиться и отдыхать с одинаковой энергией.

Зазвучали торжественные слова «С праздником, дорогие металлурги!» Под всеобщий восторг в голубое небо взмыли яркие шары и голуби. Время праздничного концерта настало, и первыми зрителей по традиции приветствуют коллективы артистов ДК «Тагмет». А кульминацией концерта стал подарок таганрогским металлургам от ТМК – выступление популярной группы «Премьер-министр». Восторг был непередаваемый, как и красота последовавшего за концертом фейерверка. Отсвет пиротехнического чуда был виден в разных концах города, словно напоминая, что сегодня праздник повелителей металла.

**Иван Заболотский**  
**Нинель Мандрыкина**



## Российской энергетике - качественные трубы



Энергетика является одной из важнейших производственных отраслей, определяющих экономический и промышленный потенциал современного государства. Особое значение имеет эта отрасль для нашей страны с ее преимущественно холодным климатом. И сегодня в этой области накопились немалые проблемы, связанные со значительным износом энергопроизводящих мощностей и теплопередающих магистралей. Об этом свидетельствуют сводки новостей о многочисленных авариях, ставших неотъемлемым атрибутом каждого отопительного сезона. Российская энергетика остро нуждается в обновлении. В перечне материальных ресурсов, обеспечивающих ее деятельность, важное место занимает трубная продукция различного назначения. Вопросам, связанным с использованием труб в энергетике, повышением их качества, расширением сотрудничества трубников и энергетиков была посвящена конференция, которую провела Трубная Металлургическая Компания на Синарском трубном заводе (г. Каменск-Уральский, Свердловская обл.) 5 сентября 2003 г. Конференция собрала более 50 представителей предприятий и организаций энергетического комплекса России, в том числе региональных энергетических систем, ведущих отраслевых научно-исследовательских организаций, крупнейших предприятий энергетического машиностроения, а также руководителей и технических работников ТМК.

Конференция ТМК по вопросам использования трубной продукции в энергетической отрасли проводится во второй раз. В прошлом году она проходила на Волжском трубном заводе. В нынешнем гостей радушно принимал Синарский трубный завод. Эти два предприятия выпускают наиболее широкий спектр труб, применяемых в энергетике, и имеют богатый опыт решения технических вопросов, производства труб для энергетической отрасли.

Открывая конференцию, заместитель генерального директора ТМК по маркетингу Сергей Билан подчеркнул, что она позволяет обсудить с партнерами состояние дел в области производства труб для энергетике и наметить пути, по которым будет развиваться сотрудничество в дальнейшем. За последний год ТМК значительно упрочила свои позиции и на внутреннем, и на мировом рынке. Этому способствовало укрепление связей и улучшение взаимопонимания с потребителями, на которое и нацелено проведение таких конференций.

Участников конференции тепло приветствовал Анатолий Брижан - генеральный директор СинТЗ. Он отметил, что СинТЗ в сложных условиях вступления в рыночную экономику сохранил свой потенциал и стал одним из первых отечественных трубных заводов, преодолевших

трудности переходного периода. Два года назад он вышел на доперестроечный уровень, и сейчас завод работает практически на полную мощность. За последние 2 года на заводе проведено масштабное переоснащение производственного оборудования на уровне лучших мировых образцов, что позволяет выпускать практически любые виды трубной продукции в широком сортаменте. Завод поддерживает социальную инфраструктуру города Каменск-Уральского, хорошие условия для труда, профессионального обучения и полноценного отдыха работников предприятия. Достиженные успехи стали результатом стабильной работы завода, производства продукции, пользующейся спросом на рынке, и укрепления связей с потребителями. Нынешняя конференция является очередным шагом в этом направлении.

Директор Торгового дома ТМК Сергей Денисенко рассказал об аспектах сбытовой деятельности ТМК. Важным фактором работы компании в текущем году стал рост производства во многих отраслях экономики, являющихся крупными потребителями труб, в том числе ТЭК, энергетика, черная металлургия, машиностроение, строительство. ТМК откликнулась на рост потребностей экономики в трубах увеличением роста производства на 18%. При этом объемы производства увеличились на всех предприятиях компании. Используя преимущества крупного холдинга и налаживания кооперации между заводами ТМК, компания значительно нарастила объемы сотрудничества с предприятиями энергетического комплекса. Среди ее клиентов появилось много новых. За первое полугодие текущего года объемы отгрузки труб предприятиям энергетике увеличились на 12%, а количество заключенных контрактов с энергетическими предприятиями выросло на 39%. С предприятиями энергетического комплекса активно взаимодействуют филиалы Торгового дома ТМК, расположенные в г. Каменске-Уральском и г. Полевском (Свердловская обл.), г. Волжском (Волгоградская обл.) и г. Таганроге (Ростовская обл.). Как подчеркнул в своем выступлении начальник Управления по координации работы филиалов Андрей Зуев, компания решает проблемы поставки трубной продукции по всему спектру возникающих вопросов – от рассмотрения потребности до отгрузки продукции, а также сопровождение ее до готового изделия – парового котла, трубо-

провода, центрифуги. В своей работе с энергетическими предприятиями, использующими трубы для ответственного применения, ТМК стремится к налаживанию прямых связей, что позволяет обеспечивать потребителей трубами в полном соответствии с их требованиями.

А о том, что требования в энергетике очень серьезные, (поскольку речь идет о надежности и безопасности работы мощнейших энергоблоков, действующих в том числе на атомных электростанциях), говорил в своем докладе представитель Госатомнадзора В. Лукаш. К сожалению, с переходом экономики на рыночные принципы государственные органы надзора нередко стали встречаться с ситуацией, когда заказчики используют более дешевые трубы в ущерб их качественным характеристикам, что может приводить к тяжелым последствиям, поскольку в атомной энергетике право на ошибку не имеет никто. Одним из перспективных и развивающихся направлений отечественной атомной энергетики является ее участие в строительстве АЭС за рубежом. Характерной чертой иностранных заказчиков является очень жесткий подход к приемке любой продукции, начиная от ее внешнего вида. И каждый случай претензий по качеству поставляемого российского оборудования наносит урон нашей зарубежной деятельности. Особенностью атомной энергетики является то, что, как правило, нет возможности проведения быстрого обследования работающего оборудования. Отсюда вытекают очень большие требования к его качеству, над повышением которого необходимо работать постоянно.

Опираясь на производственный и технологический потенциал своих предприятий, ТМК способна обеспечивать потребности любого предприятия энергетического комплекса России в трубах и по качеству, и по сортому, и по объемам. Об этом подробно рассказывали в своих докладах представители технических служб ТМК и заводов компании. Компания уверенно занимает лидирующие позиции на рынке. В 2002 г. она выпустила 2,1 млн. тонн труб, что составляет 3,6% от общемирового производства, в том числе 1,6 млн. тонн бесшовных труб (8% мирового производства). ТМК производит самый широкий спектр труб для энергетического комплекса, в том числе трубы прямошовные сварные, общего назначения, для магистральных трубопроводов, для теплотрасс, для трубопроводов АЭС, специального назначения, котельные, нержавеющие, хладостойкие и коррозионностойкие. Компания располагает всеми технологиями производства труб – горячего и холодного проката, горячего прессования, электросварки и пайки. На всех

предприятиях компании внедрены системы управления качеством, аттестованные в соответствии с международными стандартами. Следуя возрастающим требованиям предприятий энергетического комплекса, на заводах компании ведется постоянная работа по совершенствованию выпускаемой трубной продукции. Так, на СинТЗ освоено производство труб для котлов высокого давления в соответствии с ТУ14-ЗР-55. Важным направлением модернизации технологии, позволяющем снижать себестоимость выпускаемой трубной продукции, является замена холоднодеформированных труб горячедеформированными трубами аналогичного сортамента. Осваивается прокат труб из сталей новых типов с повышенной жаропрочностью, таких, как сталь марки ДИ59, позволяющая увеличить ресурс работы котлоагрегатов в 2,5 – 3 раза при работе в агрессивных органических топливах. В целях повышения надежности работы труб для котельного оборудования освоено производство котельных труб длиной до 15 м. Отличительной чертой Волжского трубного завода является использование для производства бесшовных труб собственной непрерывнолитой заготовки, производимой современным электросталеплавильным комплексом завода, который позволяет получать сталь очень высокого качества по немагнитическим включениям. Это тот фактор, который в значительной мере определяет и высокий уровень качества производимых из этой стали труб. С 2000 г. контроль немагнитических включений в стали проводится на ВТЗ в каждой плавке. Результаты испытаний труб ВТЗ, проводимые совместно с ЦНИИЧерМет, показывают, что практически по всем показателям они превосходят требования действующей НТД. На заводе освоено производство труб методом горячего прессования, что позволяет достигать более равномерного распределения механических свойств по телу трубы и тем самым добиваться более высоких потребительских свойств. Работа над совершенствованием продукции на заводе

ведется совместно с ведущими отраслевыми институтами. О некоторых ее результатах рассказал представитель Всероссийского теплотехнического института В. Гладштейн. Так, в результате проведенных институтом исследований были рекомендованы к применению трубы производства ВТЗ марок сталей 10Г2ФБ и 06ГФБАА для строительства тепловых сетей с параметрами пара  $t=350$  °С и  $p=4,0$  Мпа. Еще одним важным результатом сотрудничества ученых и производственников стало проведение расчетов и экспериментальных исследований, показавших высокую работоспособность металла в сварных секторных отводах, выполненных из спиральношовных труб ВТЗ, на основании которых данные отводы допущены Госгортехнадзором для применения в трубопроводах III и IV категории. О значительном потенциале ТМК в области производства труб для энергетики говорила и зав. лабораторией Государственного трубного института (Украина) Л. Опрышко. По ее мнению, ТМК имеет возможность значительно расширить объемы и сортамент выпускаемых котельных труб, закрывая потребности в них не только в России, но и в других странах СНГ. Важным преимуществом ТМК является и налаживание полномасштабной кооперации между заводами компании.

Участники конференции побывали в цехах СинТЗ, которые выпускают используемую ими продукцию. Они познакомились с технологией производства, увидели сами производственный процесс и смогли получить исчерпывающие ответы производителей на все интересующие их вопросы, воочию убедиться в высоком уровне производства. Можно с уверенностью сказать о том, что на конференции энергетики получили уверенный и компетентный ответ трубников – ТМК готова обеспечить энергетический комплекс страны качественной и надежной трубной продукцией.  
Михаил Лобанов



## ТВОРИТЬ ДОБРО НА РАДОСТЬ ЛЮДЯМ



27 августа погода с утра хмурилась, но, несмотря на это, у жителей Северного поселка г. Каменск - Уральский было солнечное настроение, ведь на их улицу пришел праздник. В этот день состоялось торжественное открытие долгожданного здравпункта.

В пристройке жилого дома по улице 2-й Пятилетки закончены все приготовления к приему гостей: перед входом натянута красная лента, расставлены цветы, на стенах информационные бюллетени. Заведующая заводской медсанчастью Синарского трубного завода Людмила Воронина и ее коллеги волнуются в ожидании торжественного момента.

Для Людмилы Ворониной открытие этого объекта – исполнение "дерзкой мечты". Долгие годы проблема медицинского обслуживания Северного поселка оставалась неразрешенной. В поселке, в основном, живут трубки и бывшие работники предприятия. А медицинского пункта, который мог бы взять на себя вызовы на дом врача и скорую помощь, возможности организовать не было.

По мнению специалистов, в настоящее время более 30% больных, имеющих направление в стационар, могли бы пройти лечение в домашних условиях под наблюдением семейного доктора, вот почему на Синарском трубном заводе серьезно задумались об организации целенаправленной профилактической работы в микрорайоне, где живут трубки. Медики смогут держать под постоянным контролем состояние здоровья работников и членов их семей.

Все новое оборудование для здравпункта приобретено за счет завода. Холл и кабинет обставлены новой мебелью, произведенной в цехе товаров народного потребления. С помощью заводской поликлиники укомплектовали здравпункт аппаратами для физиотерапевтического лечения. Несомненное удобство – аптечный киоск: далеко ходить за лекарствами не придется и всегда можно заказать необходимые медикаменты.

На открытие собрались не только жители поселка, но и представители администрации, профкома, совета ветеранов и, конечно, строители. Генеральный директор Синарского трубного Анатолий Брижан и его заместитель по кадрам и социальным вопросам Михаил Астахов перерезают красную ленту. Собравшиеся не скрывают своих эмоций, восхищаются.

Здравпункт рассчитан на 200 посещений в день, но поначалу их будет намного больше. Молодых хозяев – медсестру I категории Светлану Яковлеву и фельдшера высшей квалификационной категории Андрея Борщевского – это не пугает. Работники предприятия, находящиеся на больничном, смогут получить весь спектр физических процедур.

Немало слов благодарности услышал Анатолий Брижан. Какой-то старик всё повторял: "Вот что значит Трубный: обещали – сделали. Доверие наше заслужили". Эти слова многого стоят.

Марина Литвиненко

## ШАГ "НА ВСТРЕЧУ"

У мальчишек, живущих в первом микрорайоне Зеленого Бора города Полевского, большая радость – во дворе дома № 1 появилась отличная баскетбольная площадка. А инициатором ее создания стали работники Северского трубного завода. Директор Дворца спорта предприятия А.В. Ковалев и тренер-преподаватель по баскетболу А.И. Тихонов приложили немало сил, чтобы воплотить эту идею в жизнь.

Трубная металлургическая компания, в состав которой входит ОАО "СТЗ", четко выдерживает курс социальной направленности в своей деятельности. очередное тому подтверждение – выделение средств на строительство спортплощадки в жилом массиве Полевского, в котором проживают в основном трубки. За последний десяток лет это практически первая подобная "ласточка", залетевшая во двор большого микрорайона.

К доброму делу подключились городские коммунальщики, "укатавшие" площадку асфальтом. Два баскетбольных щита выделило министерство по физической культуре, спорту и туризму Свердловской области – команда юношей 1986-1987 годов рождения тренера А.И. Тихонова – базовая для юношеской сборной области. Его ребята и обустроили новую площадку.

На торжественное открытие спортплощадки приехало много гостей, в том числе из области. Они высказали немало слов благодарности в адрес Северского трубного завода, Трубной Металлургической Компании, которые помогли быстро и в короткий срок реализовать добрую идею. Потому что вот с таких дворовых площадок и начинается возрождение массового спорта. Вот в таких спортивных "дворовых" баталиях и рождаются талантливые спортсмены.

А как обрадовались подарку юные жители близлежащих домов – теперь можно наблюдать каждый день. До позднего вечера не смолкает на баскетбольной площадке ребячий гвалт. Даже начавшаяся школьная жизнь с обязательными домашними заданиями не остужает пыл будущих спортсменов.

Заводчане, четыре года назад возродившие шефство над городскими школами, все больше осознают свою ответственность за воспитание подрастающего поколения. Этим летом шефов с Северского трубного завода "заполучили" 9 дворовых клубов Полевского. Работа по месту жительства и организация досуга школьников – основа программы "Шаг навстречу", предложенной управлением образования Полевского.

Генеральный директор Северского трубного завода А.С. Дегай убежден, что сегодня нужно помогать подросткам проводить свободное время с пользой для здоровья, а детишкам младшего возраста – создавать комфортные и безопасные зоны отдыха во дворах.

Это "с подачи" директора Северский трубный завод сегодня ведет проектирование и подготовку к строительству еще одной дворовой спортплощадки – теперь уже во втором микрорайоне Зеленого Бора...





## “В ЗЕМЛЕ РОССИЙСКОЙ ПРОСИЯВШИЕ...”

Возведение в Екатеринбурге Храма-памятника на Крови во имя всех святых стало делом воистину всенародным. Люди не зависимо от достатка вносили свой посильный вклад в строительство. Не остались в стороне и представители крупного бизнеса. Значительный вклад в постройку Храма внес “ЕвразХолдинг” во главе с его президентом Александром Абрамовым. На историческое событие откликнулись и выдающиеся деятели российской культуры грандиозным музыкальным посвящением.

Идея собрать в Екатеринбурге звезд оперной сцены на роскошный и необычный гала-концерт родилась на встрече Мстислава Ростроповича с Галиной Пум-

ского Совета Благотворительного фонда пянской – Председателем Попечитель – “Синара”. Встреча произошла в начале марта, в “Центре оперного пения” Галины Вишневской. Фонд “Синара” совместно с Трубной Металлургической Компанией выступили организатором этого масштабного события и рискнул реализовать эту идею, хотя времени оставалось совсем немного – всего четыре месяца.

– Это должен быть не гала-концерт в привычном понимании слова, когда артисты во фраках исполняют известные арии, – настаивал Ростропович. – Столь особенный для истории России день должен быть и отмечен особо!

К трагедии, произошедшей в Екатеринбурге 85 лет назад, семья Ростроповичей относит себя напрямую. Супруги много лет были дружны с потомками царской семьи по одной из линий, в их парижском доме свято хранится иконка, принадлежавшая царской семье и вывезенная кем-то за границу из Тобольского “дома особого назначения”, в домашнем музее

собраны и другие реликвии. Так что, не ограничившись одной идеей, Мстислав Леопольдович согласился быть музыкальным консультантом, а Галина Павловна Вишневская – артистическим директором проекта, который получил название “В Земле Российской просиявшие...”

Торжественное действо из произведений, прославляющих величие русского духа и русских людей, было создано соединением картин из двух опер М. Мусоргского – “Борис Годунов” и “Хованщина”. Выбор был не случайным, поскольку именно Мусоргский, как никто, владел жанром народной исторической драмы, нарисовав психологические портреты героев и антигероев российской истории. Главным действующим лицом драматических сцен, объединенных темой исторического прошлого России в перспективе четырех столетий, стал русский народ. Исторические параллели и многозначность символов должны были дать нам еще одну возможность осмыслить трагические моменты в судьбе страны.



В этом проекте участвовал лауреат “Золотой маски” художник-постановщик Юрий Хариков. Одна из его воплощенных идей – так называемый движущийся объем, который трансформировался то в трон, то в часть Кремлевской стены, то в символическую Голгофу, на которую взойшла и застыла в неподвижности прощания царская семья. Отгороженные полупрозрачным занавесом с изображением покаянного креста, словно из небытия возникали видения: персонажи опер Мусоргского.

Известной дерзостью, почти авантюрой организаторов было желание собрать в одном месте и в одно время столь блистательных исполнителей, каждый из которых, к тому же, имеет свой собственный плотный график. Солист Венской Штаатсопер, народный артист Грузии Пата Бурчуладзе (один из лучших на сегодняшний день исполнителей партии Бориса Годунова на мировой сцене) прилетел в Екатеринбург в день концерта, слез накануне спектакль в Мюнхене. Да и присутствие Мстислава Ростроповича – удивительная удача. Буквально между двумя спектаклями организаторам удалось задействовать художника по свету Евгения Ганзбурга, который прилетел из Санкт-Петербурга и в очень короткий срок, совместно с группой осветителей екатерин-

бургского оперного театра сотворил световое волшебство, которое столь органично сработало на общую идею. Постановщиком был московский режиссер Алексей Садовский. Все, кто были на концерте, единодушно отмечали потом необычайную силу и слаженность массовых сцен. Хор оперного театра в тот вечер был великолепен, но особое звучание массовым сценам придала их постановка. Взять хотя бы сцену, в которой принимал участие двухлетний (!) актер – маленький мальчик, который за руку увел плачущего Юродивого – в этот момент зал просто замер на общем выдохе! А действие продолжалось: образы правителей и государственных деятелей, лики священнослужителей, маски авантюристов, яркие типажи и сильные характеры, запечатленные в переломные моменты российской истории.

**Все получилось!** В этот вечер на сцену Екатеринбургского Государственного академического театра оперы и балета вышли: лауреат международных конкурсов, солистка Государственного Академического Большого театра Ирина Макарова, ученица Галины Вишневской Оксана Лесничая. Большой театр представляли также народные артисты России Владимир Маторин и Владимир Кудряшов, заслуженный артист России Юрий Неча-

ев, народный артист Татарстана Михаил Казаков, Бадри Майсурадзе, Михаил Губский. В концерте приняли достойное участие солисты екатеринбургской оперы, других театров, студенты театрального института, которые участвовали в драматических сценах.

Мстислав Ростропович после концерта сказал, что просто счастлив тем, что все задуманное получилось. А Галина Вишневская на вопрос, довольна ли она увиденным, ответила: “Давно я не слышала такого состава – одни “первачи”! Мне очень понравилось, а если знаешь, в какой короткий срок это все создавалось и организовывалось – понимаешь, что это еще и большая удача всех, кто работал над этим проектом!”

**Возведение Храма по праву можно считать историческим.** На церемонии его открытия губернатор Свердловской области Эдуард Россель отметил: “Дай Бог, чтобы нашим потомкам не пришлось больше воздвигать храмы в знак покаяния. Верующий и неверующий – мы пройдем этот путь к Храму и выйдем из него уже другими, осознавшими себя частью единой России!”

Ирина Северова



## СОРЕВНОВАНИЕ НАС ОБЪЕДИНЯЕТ



В конце июля были подведены итоги трудового соревнования предприятий ТМК. Первым победителем, кто получил переходящее знамя ТМК и денежную премию, стал Северский трубный завод.

Трудовое соревнование – это один из элементов корпоративной политики ТМК. Наша главная задача – объединить коллективы предприятий компании, сделать их единым целым не только юридически, но и фактически. За основу трудового соревнования мы взяли производственные показатели деятельности предприятия, качество работы, рост производительности труда, рентабельность товарной продукции. Есть еще ряд показателей, которые характеризуют общий порядок и дисциплину на предприятии.

Мы хотим организовать соревнование не только предприятий, но и отдельных участников коллективов. Так, уже сейчас, разра-

ботано положение по организации соревнований молодых рационализаторов. Есть предложения с предприятий по организации конкурсов по сквозным профессиям, например, машинистов крана, вальцовщиков, электромонтеров. В конце года мы определим ряд профессий, по которым будут проводиться индивидуальные соревнования среди работников ТМК. А поскольку инициатива идет от коллективов, то мы уверены, что они нас поддержат!

**У нас нет проигравших! Есть только один победитель. Еще раз хотим поздравить коллектив Северского трубного завода с победой!**

Директор по региональной кадровой политике  
Трубной Металлургической Компании Черепанов М. Г.



Трубная  
Металлургическая  
Компания

[www.tmk-group.com](http://www.tmk-group.com)

ВОЛЖСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД · СЕВЕРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД · СИНАРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД · "АРТРОМ" · "ТАГМЕТ" · ТОРГОВЫЙ ДОМ ТМК

**СИЛЬНОЕ ЗВЕНО РОССИЙСКОЙ  
ЭКОНОМИКИ**

105062 Россия, г. Москва, Подсосенский пер., д. 5, стр. 1

Тел: 7757600, факс: 7757601

e-mail: [tmk@tmk-group.com](mailto:tmk@tmk-group.com)