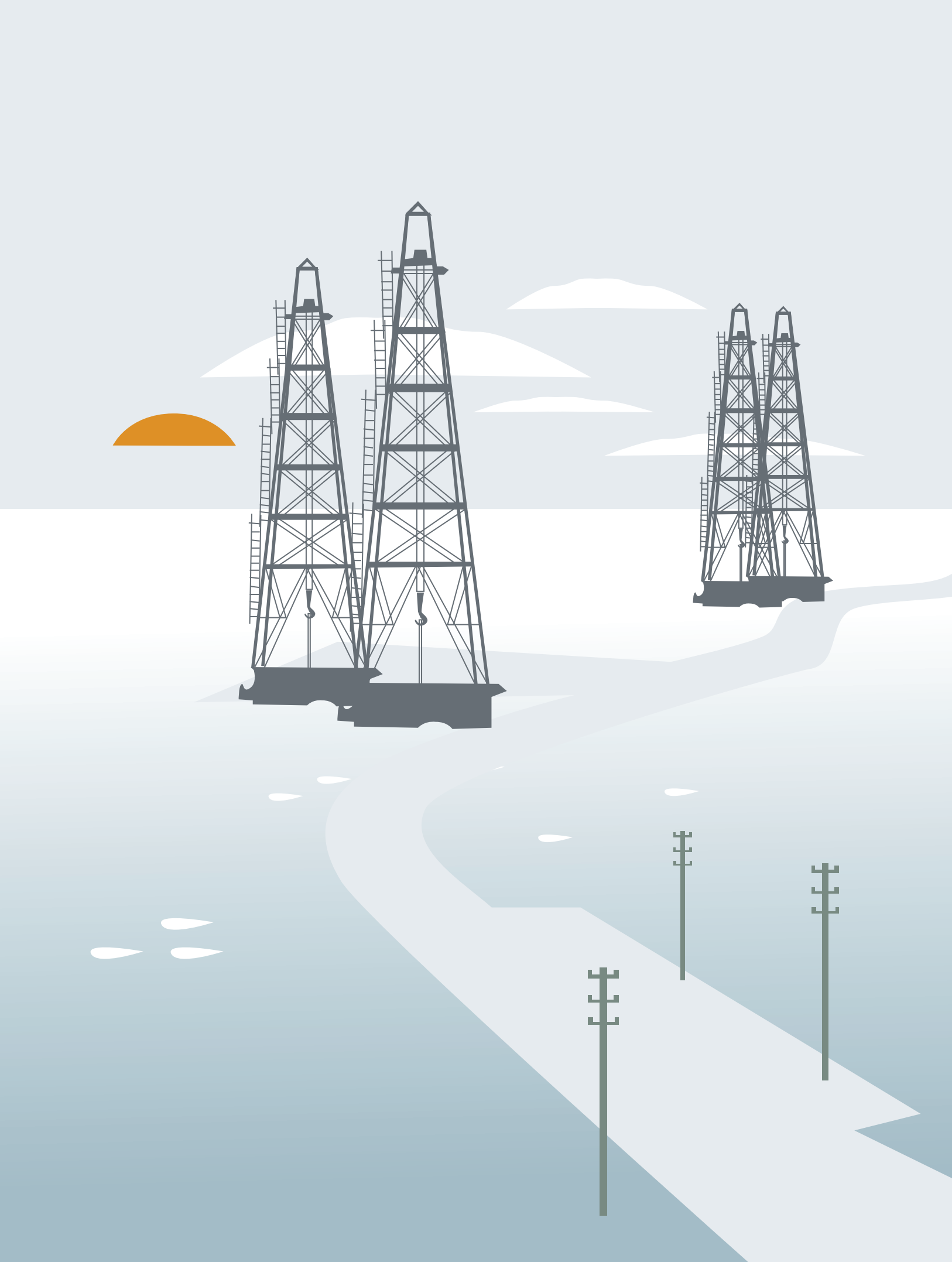
ВЕСТНИК ТМК
САМОЕ ВАЖНОЕ О ТРУБАХ И ТЕХ, КТО ИХ ДЕЛАЕТ
3/10
Выпуск №1 (26)

04 Автограф Президента
14 Для подводных трубопроводов
18 Не заржавеет
24 Труба продаж
32 В городе Чехова

НАЗАД В БУДУЩЕЕ 8



ВЕСТНИК
САМОЕ ВАЖНОЕ О ТРУБАХ И ТЕХ, КТО ИХ ДЕЛАЕТ
ТМК

№ 1 (26) март 2010

Главный редактор — Светлана Базыльчик
Тел.: (495) 775-76-00, доб. 2118
E-mail: BazylchikSI@tmk-group.com

В подготовке номера участвовали редакции газет: «Вальцовка» (ТАГМЕТ), «Северский рабочий» (СТЗ), «Волжский трубник» (ВТЗ), «Синарский трубник» (СинТЗ), «Импульс» (ОМЗ).

Адрес редакции: Россия, 105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел.: (495) 775-76-00, факс: (495) 775-76-01
E-mail: pr@tmk-group.com
www.tmk-group.ru

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

Свидетельство ПИ № 7715410
от 30 апреля 2003 года
Тираж 2500 экземпляров

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна

Редакционный совет номера:
Благова Е.Е., управляющий директор ВТЗ;
Зуев М.В., управляющий директор СТЗ;
Колбин Н.И., заместитель Генерального директора ТМК по организационному развитию — директор Дирекции по персоналу и социальной политике;
Марченко Л.Г., генеральный директор «ТМК-ИНОКС»;
Папин С.Т., член Совета директоров ТМК;
Фартушный Н.И., управляющий директор ТАГМЕТа;
Ширяев А.Г., генеральный директор ТМК;
Шматович В.В., заместитель Генерального директора ТМК по стратегии и развитию.

Журнал подготовлен
ООО «Аймарс Групп»
Макет: М. Федорова, А. Денисенко
Тел.: (495) 234-57-46
www.imars.ru; e-mail: info@imars.ru

ВЕСТНИК
Трубной Металлургической Компании

СОДЕРЖАНИЕ

ПАНОРАМА

2 Новости Компании

В фокусе
4 Автограф президента

ТЕМА НОМЕРА

Перезагрузка
8 Назад в будущее

Прямая линия
10 Елена Благова: «Создание условий для творческой работы персонала — залог успеха»

Сертификация
14 Для подводных трубопроводов

ТРУБНОЕ ДЕЛО

16 Новости

Специализация
18 Не заржавеет

Опыт
22 Маленькая деталь большой значимости

Эффективные продажи
24 «Труба продаж» для нефти и газа

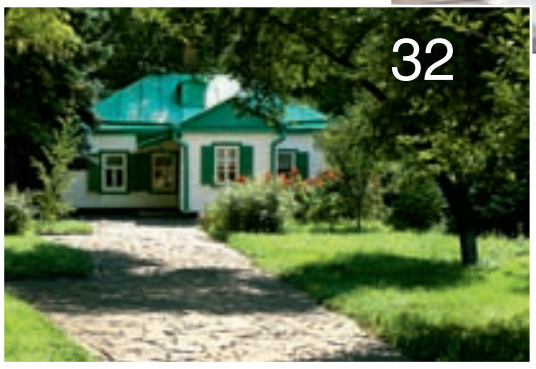
СОЦИАЛЬНЫЙ РАКУРС

28 Новости

Взаимодействие
30 Формула социального диалога

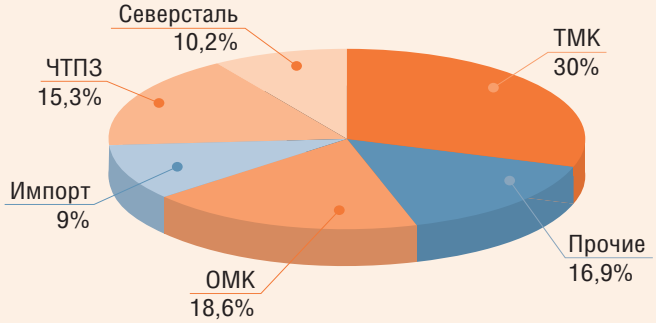
Традиции
32 В городе Чехова

36 Творческий подход



РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Емкость российского рынка стальных труб может увеличиться в 2010 году на 1,6%, до 6,3 млн, тонн по сравнению с 2009 годом (6,216 млн тонн). Об этом сообщил на брифинге директор Фонда развития трубной промышленности РФ (ФРТП) Александр Дейнеко. В 2008 году емкость российского рынка стальных труб составила 7,5 млн тонн. По словам Александра Дейнеко, за последние годы трубные компании инвестировали в модернизацию производственных мощностей порядка 8 млрд долларов. «Объем инвестиций в трубной промышленности сегодня самый высокий в реальном секторе и составляет 200 долларов на 1 тонну готовой продукции, что говорит о том, что отрасль совершила технологический прорыв. При этом российские трубные компании планируют инвестировать еще 2 млрд долларов в течение трех лет. Ежегодные мощности по производству труб большого диаметра к 2012 году составят до 5,9 млн тонн», — отметил директор ФРТП. По данным ФРТП, объем производства трубной продукции по итогам 2009 года составил 6,65 млн тонн (в 2008 году — 7,67 млн тонн). Тем не менее по объему производства труб Россия по-прежнему занимает 3-е место в мире. Потребление труб в прошедшем году сократилось на 16% — до 6,1 млн тонн продукции. Экспортные поставки увеличились на 17,4% — до 1,58 млн тонн. Вместе с тем ряд факторов оказывает на развитие отрасли негативное воздействие. Как подчеркнул Александр Дейнеко, продолжаются демпинговые поставки украинской трубной продукции на внутренний рынок России. Ущерб российской трубной отрасли в 2009 году из-за недопоставки труб отечественного производства составил 200 млн долларов. В результате поставок украинских труб на российский рынок, который значительно сузился под действием кризиса, мощности отечественных предприятий, в том числе недавно введенные, недозагружены. Как следствие, наносится ущерб российскому бюджету от недополученных налоговых поступлений, что особенно актуально в связи с дефицитным бюджетом 2010 года.



Основные игроки на российском трубном рынке по выпуску трубной продукции в 2009 году

МЕХАНИЗМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский встретился с Полномочным представителем Президента в Уральском федеральном округе Николаем Винниченко. В ходе встречи Дмитрий Пумпянский рассказал о прошедшем в конце января визите Президента РФ Дмитрия Медведева на ТАГМЕТ, где реализован один из ключевых проектов Стратегической инвестиционной программы — установка комплекса по производству бесшовных труб с непрерывным трубопрокатным станом PQF мощностью 600 тыс. тонн труб в год. Дмитрий Пумпянский отметил, что аналогичное обновление трубопрокатного производства предусмотрено также на Северском трубном заводе, расположенном на территории УрФО. Это предприятие уже завершило период реконструкции сталеплавильных мощностей, построив новый современный электросталеплавильный комплекс производительностью до 1 млн тонн стали в год.

Участники встречи обсудили механизмы сотрудничества органов госвласти и бизнес-сообщества в реализации программы по созданию Уральского федерального университета, который должен стать ядром инновационной системы уральского региона. Кроме того, были затронуты вопросы активизации участия промышленных предприятий региона в федеральных целевых программах по приоритетным направлениям стратегического развития, в том числе обсуждался пилотный проект поддержки моногородов.

ЭНЕРГОМОДЕРНИЗАЦИЯ

ТМК участвует в разработке пилотной программы по модернизации ЖКХ и энергосбережения города Каменска-Уральского. Другие участники — администрация Каменска-Уральского, Министерство энергетики и ЖКХ Свердловской области, компании КЭС (ТГК-9) и Гипрокоммунэнерго, Институт энергосбережения. Программа будет охватывать все сферы энергетики: генерацию, передачу и потребление энергоресурсов, а также разъяснительную работу с населением как конечным потребителем энергоресурсов. На первом этапе рабочая группа по подготовке техзадания программы проведет анализ текущего состояния систем энергоснабжения города, объектов жилого фонда, коммунальной и социальной инфраструктуры и определит первоочередной перечень энергосберегающих мероприятий. На заключительной стадии планируется разработка схемных решений по повышению энергетической эффективности систем энергоснабжения, в частности разработка и внедрение электронной модели городского коммунального хозяйства с учетом возможных вариантов перестройки энергетической инфраструктуры. Предусматривается возможность использования энергосервисных контрактов и других инновационных механизмов финансирования, а также внедрение практики государственно-частного партнерства при реализации проекта.

По словам главного энергетика ТМК Владимира Дворкина, участие Компании в проекте обусловлено необходимостью снижения расходов и высвобождения источников и ресурсов для обновления энергопроизводства.

К НОВЫМ РУБЕЖАМ

В годовом собрании менеджмента Компании приняли участие более 60 руководителей, в том числе входящих в состав ТМК дивизионов. Управляющие директора заводов участвовали во встрече в режиме телеконференции. Участники собрания рассмотрели итоги работы в 2009 году, задачи на текущий год и перспективу. Как прозвучало на встрече, во второй половине 2009 года Компании удалось преодолеть негативные тенденции в сфере отгрузок — спрос на продукцию стабилизировался и начал расти. Прогнозируется, что в 2010 году постепенное восстановление спроса продолжится, поэтому в приоритете — дальнейшая работа по укреплению позиций на трубном рынке, создание новой продукции, расширение круга клиентов и партнеров.

Компании предстоит решать эти задачи в условиях посткризисного восстановления экономики, которые вряд ли можно назвать благоприятными. Поэтому руководство ТМК ставит задачи по безусловному выполнению производственного плана и бюджета, а также мобилизации всех ресурсов и резервов для повышения эффективности работы. Продолжится реализация Стратегической инвестиционной программы. В условиях еще большего, чем раньше, обострения конкуренции на рынке ТМК будет планомерно наращивать долю высококачественной и конкурентоспособной продукции, в том числе премиального класса, с высокой добавленной стоимостью. Для продвижения продукции на зарубежные рынки большое внимание будет уделено развитию дивизионов ТМК: европейского и американского. Планируется открытие новых офисов и торговых представительств ТМК в странах Африки, Южной Америки, Ближнего Востока.

Социальная политика ТМК в 2010 году нацелена прежде всего на сохранение социальных льгот и программ, охрану труда и здоровья работников. В то же время Компания ставит перед собой задачу по повышению производительности труда на российских предприятиях, что должно позволить ТМК работать более эффективно, используя все свои преимущества.

ВО ГЛАВЕ ПРОМЫШЛЕННИКОВ УРАЛА

Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский назначен председателем Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (работодателей). Такое решение было единогласно принято 21 декабря 2009 года на общем собрании Союза, в котором приняли участие глава Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин и губернатор Свердловской области Александр Мишарин. Как отметил Александр Шохин, Дмитрий Пумпянский имеет немалый опыт работы в Российском союзе промышленников и предпринимателей (в РСПП он возглавляет бюро по оценке, стандартизации и техническому регулированию). По словам Дмитрия Пумпянского, в 2010 году перед Союзом стоят серьезные задачи: повысить эффективность работы объединения с Правительством области, укрепить партнерские отношения с РСПП и профсоюзами. «На сегодняшний день достигнута договоренность с губернатором Свердловской области о проведении ежеквартальных встреч с членами президиума Союза для выработки механизмов решения социально-экономических проблем, приведения интересов частного бизнеса в соответствие с реальной экономической ситуацией и потребностями общества», — отметил Дмитрий Пумпянский.

Пульт управления ДСП: Михаил Зуев рассказывает Александру Мишарину о новой технологии производства стали

ГУБЕРНАТОР ПОСЕТИЛ ЗАВОДЫ ТМК

В феврале губернатор Свердловской области Александр Мишарин посетил уральские заводы ТМК — Северский и Синарский трубные. Во время визита главу региона сопровождали на СТЗ глава Полевского городского округа Дмитрий Филиппов, на СинТЗ — мэр Каменска-Уральского Михаил Астахов, член Правительства Свердловской области, управляющий Южным управленческим округом Сергей Нечаев, депутат Государственной Думы Виктор Якимов. На заводах высоких гостей встречали Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, Генеральный директор ТМК Александр Ширяев и управляющие директора Михаил Зуев (СТЗ) и Анатолий Брижан (СинТЗ). Губернатор посетил новый электросталеплавильный комплекс Северского трубного завода, строительство которого было завершено в конце прошлого года. В микрорайоне «Зеленый Бор-2» гости ознакомились с ходом реализации программы строительства жилья для трубников. СТЗ — единственное предприятие в городе Полевском, которое продолжает заниматься жилищным строительством. Ежегодно за счет собственных средств завод строит и сдает в эксплуатацию по 1 жилому дому для трудящихся и членов их семей.

На СинТЗ Александр Мишарин посетил трубопрокатный цех №3, выпускающий до 320 тыс. тонн в год горячекатаных труб из углеродистых и легированных марок стали. Губернатор ознакомился с технологией выпуска труб на стане ТПА-80. Также Александру Мишарину представили инновационный метод очистки промышленных стоков, который позволяет значительно уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

АВТОГРАФ ПРЕЗИДЕНТА

ВИЗИТ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДМИТРИЯ МЕДВЕДЕВА НА ТАГМЕТ

Дмитрий Медведев и Дмитрий Пумпянский за пультом управления непрерывным трубопрокатным станом PQF

2010-й начался для ТАГМЕТа на высокой ноте: в январе завод посетил Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев. Оказавшись за пультом управления новейшим оборудованием, установленным на предприятии, глава государства сумел оценить масштабы и уровень современного трубопрокатного производства одного из заводов ТМК. Для заводчан этот визит стал еще одним подтверждением важности выполняемых ими задач не только для Компании, но и для государства.

ТЕКСТ: Нинель Мандрыкина

Таганрог стал центром юбилейных торжеств в честь 150-летия его великого уроженца писателя А.П. Чехова, которые прошли здесь в последние дни января. К ним был приурочен визит главы государства. Провинциальный Таганрог бережно хранит память об одном из своих самых известных земляков, и приехавший на празднование Дмитрий Медведев смог в этом убедиться. Глава государства посетил дом, где родился Антон Павлович, гимназию, где он учился, и театр, где играют его пьесы. Дмитрий Медведев возложил букет белых роз к памятнику писателя, а на встрече с российскими и зарубежными театральными деятелями рассказал, что еще в школе томик Чехова стал его настольной книгой.

Будто в подтверждение того, что в истории чеховского Таганрога, как и современного, ТАГМЕТ занимает важное место, Дмитрий Медведев внес в свой график пребывания в городе великого писателя Таганрогский металлургический завод. Построенный в конце XIX века, ТАГМЕТ сыграл большую роль в истории Таганрога. И сейчас ТАГМЕТ является здесь одним из крупнейших предприятий, активно участвует в экономическом и социальном развитии города и региона. В рамках Стратегической инвестиционной программы ТМК на заводе проведена модернизация производства, внедрено новое оборудование. Новый технологический уровень производства на ТАГМЕТе был продемонстрирован российскому Президенту.

ПРЕЗИДЕНТ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ, СЛОВНО ПОДТВЕРЖДАЯ ОСОБОЕ ЗНАЧЕНИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА В ИСТОРИИ КАК ЧЕХОВСКОГО, ТАК И СОВРЕМЕННОГО ТАГАНРОГА, ПОСЕТИЛ ТАГМЕТ. ГЛАВА ГОСУДАРСТВА ПОСЕТИЛ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЦЕХ, ПОДНЯЛСЯ НА ПУЛЬТ УПРАВЛЕНИЯ НОВЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ, ОЗНАКОМИЛСЯ С НЕКОТОРЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ НОВОЙ ТРУБОПРОКАТНОЙ ЛИНИИ.

На предприятии Дмитрия Медведева и сопровождавших его Полномочного представителя Президента РФ в ЮФО Владимира Устинова, губернатора Ростовской области Владимира Чуба и мэра города Таганрога Николая Федянина встречали Председатель Совета директоров ТМК

Дмитрий Медведев в сопровождении Дмитрия Пумпянского направляется к новому трубопрокатному комплексу в ТПЦ-2 ТАГМЕТа

Дмитрий Пумпянский и управляющий директор ТАГМЕТа Николай Фартушный. Дмитрий Медведев посетил трубопрокатный цех, где установлен комплекс по производству бесшовных труб с непрерывным трубопрокатным станом PQF мощностью 600 тыс. тонн труб в год. С высоты пульта управления новым оборудованием, куда поднялся глава государства, перед ним открылась панорама трубопрокатного цеха, площадь которого более 120 тыс. м^2. Специально подготовленный и продемонстрированный здесь же, в помещении пульта управления, анимационный фильм дал возможность Президенту ознакомиться с полным технологическим циклом разливки стали и проката труб.

Дмитрий Пумпянский рассказал высокому гостю о технологических преимуществах новой трубопрокатной линии, которая позволяет ТМК выпускать нефтегазовые трубы с повышенными эксплуатационными свойствами и высокой точностью геометрических размеров. Эти трубы предназначены для использования в экстремальных условиях бурения и добычи углеводородов, в том числе на шельфовых, оффшорных и арктических месторождениях. ТМК стала первой в мире глобальной компанией, успешно запустившей самое современное технологическое оборудование по производству нового поколения бесшовных труб нефтегазового сортамента. Стан данного типа вместе с комплексом финишной отделки — уникальный для мировой трубной промышленности. Он отличается высокими показателями производительности, уровнем автоматизации, а также качеством готовых труб.

Дмитрий Медведев был на ТАГМЕТе около 40 минут, завод в это время не прекращал работу. Визит на ТАГМЕТ официальной делегации во главе с Президентом России совпал с выходом 300-тысячной тонны труб с трубопрокатного стана PQF. На одной из них, которая теперь останется на ТАГМЕТе экспонатом заводской истории, Дмитрий Медведев оставил памятный автограф: «Россия, вперед! ТАГМЕТ 29.01.2010».

По словам Дмитрия Пумпянского, визит Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева на предприятие ТМК отражает высокую степень внимания государства к стратегически важной для страны трубной отрасли. «Этот визит — свидетельство того, что Компания и ее предприятия продолжают эффективно работать и выпускать все более качественную продукцию, широко востребованную как российскими, так и зарубежными потребителями», — отметил Дмитрий Пумпянский. ■

ДМИТРИЙ ПУМПЯНСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ТМК: «ЭТОТ ВИЗИТ — СВИДЕТЕЛЬСТВО ТОГО, ЧТО КОМПАНИЯ И ЕЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОЛЖАЮТ ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ И ВЫПУСКАТЬ ВСЕ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ, ШИРОКО ВОСТРЕБОВАННУЮ КАК РОССИЙСКИМИ, ТАК И ЗАРУБЕЖНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ».

Россия, вперед!
ТАГМЕТ 29.01.2010

ТРУБЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ,

Трубопрокатный комплекс с непрерывным станом PQF (Premium Quality Finishing) производства немецкой компании SMS Meer запущен на ТАГМЕТе в ТПЦ-2 в конце 2008 года.

Это один из самых важных проектов в развитии бесшовного производства Трубной Металлургической Компании и одновременно уникальный для мировой трубной отрасли опыт. ТМК первой среди глобальных компаний начала использовать новую технологию PQF (Premium Quality Finishing) для производства бесшовных труб нефтегазового сортамента.

Работающие в настоящий момент в России и во всем мире современные линии по производству бесшовных труб созданы на основе непрерывных станов с двухвалковыми клетями, использующие технологию MPM (Multistand Pipe Mill). Концепция PQF (Premium Quality Finishing) была разработана немецкой компанией SMS Meer в 1999 году как дальнейшее развитие MPM-технологии и является существенным шагом вперед в направлении улучшения качества производимой продукции и расширения диапазона размеров труб.

Новый технологический комплекс рассчитан на производство 600 тыс. тонн в год высококачественных бесшовных труб диаметром от 73 до 273 мм, с толщиной стенки от 5–25 мм по международным стандартам.

В соответствии с утвержденным графиком выхода трубопрокатного комплекса на проектную мощность, в настоящее время уже ведется совместная со специалистами SMS Meer плодотворная работа по оптимизации цикла проката и достижения необходимой максимальной производительности трубопрокатного комплекса.

По целому ряду типоразмеров проектная производительность уже достигнута. Сейчас производственные мощности трубопрокатного цеха полностью загружены. Работа ведется в том числе и по заказам на экспорт — в Египет, Бельгию, США и другие страны. □

НАЗАД В БУДУЩЕЕ

С конца 2008 года и большую часть 2009 года российская трубная промышленность работала в жестких условиях экономического кризиса, охватившего также все основные трубопотребляющие отрасли. 2010 год участники рынка встретили с большим оптимизмом. По прогнозам аналитиков и самих трубников, нынешний год предоставит компаниям возможность наверстать упущенное и восстановить позиции.

В результате стремительного снижения платежеспособного спроса в ряде секторов потребления, в первую очередь, ЖКХ, строительстве, машиностроении, российский трубный рынок по итогам 2008 года упал на 15% к предыдущему году. Еще на 15,8% потребление на российском рынке сократилось в 2009 году, однако прошлый год трубные компании завершали уже с большим оптимизмом. С середины года началось увеличение спроса на OCTG и линейные трубы. Рынок ТБД, сократившийся в разгар кризиса, стал оживать благодаря начавшейся реализации крупномасштабных проектов магистральных трубопроводов «Газпрома» и «Транснефти», до этого приостановленных. Наметился рост заказов и на рынке труб промышленного назначения, положительные сдвиги стали происходить в машиностроении и стройиндустрии. Улучшение ситуации на трубном рынке наглядно подтверждается показателями работы компаний в 2009 году. Если за шесть месяцев прошлого года в России было произведено чуть более 3,1 млн тонн труб — это на 25,2% меньше аналогичного показателя предыдущего года, — то по итогам всего года производство труб в России составило без малого 7 млн тонн, что на 9,4% меньше аналогичного показателя 2008 года.

Сложный период ТМК прошла с минимальными потерями, что связано со структурой бизнеса, ориентированной на нефтегазовую отрасль. Устойчивости Компании на рынке способствовала модернизация производства в рамках Стратегической инвестиционной программы, в результате чего ТМК повысила свои технические и технологические возможности. В 2008 году, несмотря на нараставший кризис, Компании удалось сохранить положительную динамику и завершить год с 5%-ным ростом, благодаря наличию диверсифицированной производственной базы и присутствию на ключевых трубных рынках. Во втором полугодии 2009 года ситуация на рынке заметно улучшилась, и ТМК стала последовательно наращивать свои производственные показатели. На фоне начавшегося оживления на рынке ТМК по итогам III квартала увеличила отгрузку на 15% по сравнению со вторым, в IV квартале — на 22% по сравнению с третьим. И хотя по итогам 2009 года ТМК отгрузила 2,8 млн тонн трубной продукции — на 13% меньше, чем в 2008 году, — Компания при этом сумела укрепить свое лидирующее положение среди отечественных трубопроизводителей. Отгрузка продукции ТМК на российский рынок сократилась на 9,7%, что гораздо меньше показателя снижения в целом российского рынка (15,8%). Таким образом, ТМК в 2009 году увеличила свою долю на российском рынке до 30% — против 27,5% в 2008 году.

Рост объемов продаж продукции Компании во втором полугодии был обусловлен увеличением спроса на OCTG и линейные трубы, а также реализацией ряда крупномасштабных проектов магистральных трубопроводов в России. В 2009 году ТМК увеличила свою долю российского рынка в сегменте бесшовных OCTG с 9% до 69%. Этому способствовало завершение основных инвестиционных проектов на предприятиях Компании и расширение товарной номенклатуры. Спрос на трубы большого диаметра стабильно увеличивался с мая 2009 года благодаря реализации основных трубопроводных проектов «Газпрома» (Сахалин — Хабаровск — Владивосток и Починки — Грязовец) и «Транснефти» (ВСТО-2 и БТС-2). Со II квартала 2009 года объемы отгрузки ТБД также растут благодаря выходу на проектную мощность прямошовного

ТРУБНЫЕ КОМПАНИИ НАЧИНАЮТ ОТСЧЕТ ОТ ДОКРИЗИСНОГО 2008 ГОДА

стана на ВТЗ. Объем отгрузок ТБД, составлявший 19 тыс. тонн в III квартале, в IV превысил 150 тыс. тонн.

Североамериканский трубный рынок также постепенно восстанавливается. После снижения объемов отгрузки в 1-м полугодии прошлого года предприятия американского дивизиона Компании — ТМК IPSCO — в IV квартале увеличили объемы поставок на 35% по сравнению с III кварталом — до 129 тыс. тонн. Спрос на трубы ТМК с соединениями класса «Премиум» продолжает оставаться высоким благодаря газодобывающим компаниям, использующим наклонное и горизонтальное бурение и являющимся важными покупателями труб с соединениями семейства ULTRA в Северной Америке. По итогам 2009 года ТМК увеличила долю рынка в сегменте соединений класса «Премиум» до 30% на рынке бурения месторождений сланцевого газа в США. Устойчивый спрос на продукцию с премиум-соединениями ТМК FMC и GF в России поддерживается за счет поставок на месторождения Западной и Восточной Сибири, включая ключевой проект «Роснефти» — Ванкорское месторождение.

Положительная производственная динамика подтверждается производственными показателями и в этом году. Осуществив большую работу по техперевооружению и развитию бизнеса, ТМК оказалась готова к оживлению рынка. У Компании достаточно сильные рыночные позиции и мощная производственная база. С учетом большей загрузки производственных мощностей и улучшением продуктового сортамента, а также ожидаемого роста спроса на трубную продукцию, ТМК рассчитывает значительно увеличить в 2010 году объемы производства, в том числе продажи продукции с высокой добавленной стоимостью. Ожидается, что объемы продаж в 2010 году превысят уровень 2008 года.

Прогнозы подтверждаются сообщениями нефтегазовых компаний о планируемом росте инвестиционных бюджетов и об активизации буровых работ на месторождениях. Опубликованные планы по росту в 2010 году капиталовложений на 15–20% крупнейших компаний («Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть» и ТНК-ВР) приведут к увеличению отгрузок ТМК, поскольку Компания является для них основным поставщиком труб. В результате роста рынка ТБД, ТМК ожидает, что объемы отгрузки возрастут более чем в 1,5 раза. Компания имеет значительный объем подтвержденных заказов на ТБД до 2-го полугодия 2010 года. В конце декабря 2009 года Компания завершила сертификацию выпускаемых прямошовных ТБД на соответствие стандарту Det Norske Veritas (DNV) для подводных трубопроводов, что расширяет возможности участия в проектах по прокладке морских участков масштабных трубопроводных проектов.

Аналитики в целом согласны с транслируемой ТМК оценкой перспектив рынка и ожидаемыми результатами производственной деятельности: «Мы считаем опубликованные результаты положительными для Компании, учитывая, что выпуск труб нефтегазового сортамента и труб в целом превысил наши прогнозы на 2009 год на 8% и 19% соответственно. В то же время в 2010 году мы ожидаем дальнейшего увеличения выпуска Компании, а также цен на трубы благодаря росту спроса в России и США — двух основных рынках для ТМК. Мы отмечаем, что ожидаемое нами в 2010 году увеличение загрузки мощностей должно привести к повышению рентабельности EBITDA ТМК по сравнению с прошлым годом». (Инвестиционная компания «ЮниКредит Секьюритиз» по результатам деятельности ТМК 2009 года.) ■

ЕЛЕНА БЛАГОВА:

«СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ТВОРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА — ЗАЛОГ УСПЕХА»

Волжский трубный завод в составе ТМК выполняет стратегически важную для государства задачу — производство труб для магистрального трубопроводного транспорта углеводородов. Как управлять таким крупным и значимым производством, рассказывает Елена Благова — единственная женщина среди директоров российских металлургических предприятий.

— 27 февраля 2010 года ВТЗ исполнилось 40 лет. Какие основные этапы в его истории Вы могли бы выделить?

— После пуска в 1970 году первого комплекса трубоэлектросварочного цеха, решившего проблему импортозамещения продукции, шло планомерное развитие завода. С 1978 по 1990 год были построены и запущены три трубопрокатных и сталеплавильный цеха.

Новый этап развития предприятия наступил в апреле 2001 года, когда ВТЗ вошел в состав Трубной Металлургической Компании. Началась масштабная реконструкция всех основных цехов.

— В российской промышленности практически нет женщин-руководителей, что понятно — это сложная мужская работа. Ваш случай уникален — вы возглавляете крупное динамично развивающееся производство, являетесь эффективным руководителем. Как Вам это удается, в чем секрет Вашего успеха?

— Я люблю свою работу и вижу свою задачу как управляющего директора в создании таких условий для каждого работника, в которых он мог бы максимально проявить свои возможности. Когда человек чувствует, что его понимают, заботятся о нем, он и работает самостоятельно, творчески, вдохновенно. Думаю, что забота о людях и есть секрет достижения успеха, тем более что на предприятии трудится свыше 11 000 человек.

Необходимо помнить, что один в поле не воин. Все руководство предприятия участвует в решении поставленных задач.

— Каковы результаты проведенной глобальной работы по обновлению основных средств предприятия и внедрению новых технологий?

— Выполняя задачи, поставленные ТМК, за последние 2–2,5 года ВТЗ осуществил полную и глобальную реконструкцию предприятия.

В сталеплавильном цехе изменена конструкция основных агрегатов дуговой печи, печь-ковшей, проведен капитальный ремонт вакууматора.

В трубопрокатном цехе №1 реконструированы раскатные станы, что позволило за счет применения передовой технологии проката на «короткой» оправке производить более тонкостенные длинномерные трубы, востребованные на рынке. Здесь же построен новый участок консервационного покрытия труб.

В трубопрокатном цехе №3 построены и запущены новые линии для производства обсадных труб и термообработки. Появилась возможность изготовления труб более высоких групп прочности повышенной хладостойкости и коррозионностойкости.

В трубоэлектросварочном цехе построен новый комплекс по производству прямошовных труб с участками наружного и внутреннего покрытий. Его мощность — 650 тыс. тонн труб в год. Это практически еще один новый цех, позволяющий производить более толстостенные высокопрочные трубы большого диаметра, которые с марта прошлого года поставляются на строительство всех крупнейших магистральных трубопроводов.

В этом году завод заканчивает реконструкцию горячего проката в трубопрокатном цехе №3 и участка непрерывной разливки стали в электросталеплавильном цехе с переходом на производство заготовки круглого сечения, что позволяет производить более качественную продукцию.

Результатом проведенной работы стало увеличение мощностей по производству стали с 500 до 900 тыс. тонн в год, а мощности по производству труб возросли с 1 млн до 2 млн тонн в год. Улучшилось качество стали, снизилась себестоимость заготовки, получена экономия металла, введена новая организация труда. ВТЗ вышел на принципиально новый уровень работы. ▸▸

Волжский трубный завод основан в 1970 году. ВТЗ производит более 800 типоразмеров труб различного назначения: бесшовные трубы для нефтегазовой, химической, нефтехимической, автомобильной отраслей, для машиностроения, теплоэнергетики; электросварные спиральношовные и прямошовные трубы большого диаметра для строительства магистральных газопроводов и нефтепроводов. ВТЗ — единственное предприятие в мире, обладающее оборудованием для объемной термической обработки труб большого диаметра. Это дает возможность производить трубы группы прочности до Х70 из низколегированной горячекатаной стали. На волжские трубы наносится наружное антикоррозионное и теплоизоляционное покрытия. Современное электросталеплавильное оборудование и технологии ВТЗ позволяют получать высококачественную стальную заготовку с ультранизким содержанием вредных примесей и газов. □

— Как идет освоение комплекса по производству прямошовных ТБД? Кому поставляются новые волжские трубы? Как Вы расцениваете новые открывающиеся возможности для участия в современных трубопроводных проектах?

— Промышленное производство прямошовных труб мы начали в марте прошлого года. И первые же партии этой продукции поставлялись для крупнейших трубопроводных проектов «Газпрома» (магистральный газопровод Бованенково — Ухта) и «Транснефти» (нефтепровод Восточная Сибирь — Тихий океан).

Мы поставляем прямошовные трубы большого диаметра и для таких проектов «Газпрома», как Сахалин — Хабаровск — Владивосток, Починки — Грязовец, «Североевропейский газопровод», а также для других потребителей.

В конце 2009 года производство сварных прямошовных труб большого диаметра было сертифицировано по международному стандарту DNV для подводных трубопроводов, в том числе — для газопровода к Штокмановскому газоконденсатному месторождению. Полученный нами сертификат свидетельствует о высоком качестве выпускаемых ВТЗ прямошовных ТБД и открывает возможности участия в проектах по организации добычи углеводородов на континентальном шельфе. С морскими проектами, как известно, связаны перспективы развития нефтегазодобывающей промышленности.

ПРИ АКТИВНОЙ ПОДДЕРЖКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ТМК НА ВТЗ ОСВОЕНО ПРОИЗВОДСТВО БЕСШОВНЫХ ТРУБ С СОЕДИНЕНИЯМИ КЛАССА «ПРЕМИУМ». ОНИ ОБЛАДАЮТ РЯДОМ ПРЕИМУЩЕСТВ. НАРАВНЕ С ВЫСОКОЙ СТОЙКОСТЬЮ К ИЗГИБАЮЩИМ, РАСТЯГИВАЮЩИМ И СЖИМАЮЩИМ НАГРУЗКАМ, К ВЫСОКИМ ТЕМПЕРАТУРАМ И ДАВЛЕНИЯМ, ОНИ ОБЛАДАЮТ ТАКЖЕ ЛУЧШЕЙ СВИНЧИВАЕМОСТЬЮ И ПОВЫШЕННОЙ КОРРОЗИОННОЙ СТОЙКОСТЬЮ.

— Каковы планы по развитию на заводе производства бесшовных труб, в т.ч. OCTG с соединениями класса «Премиум»?

— При активной поддержке специалистов Трубной Металлургической Компании в трубопрокатном цехе №3 ВТЗ освоено производство бесшовных труб с соединениями класса «Премиум». Это продукция с высокой добавленной стоимостью. Премиальные резьбовые соединения обладают рядом преимуществ по сравнению с другими. Наравне с высокой стойкостью к изгибающим, растягивающим и сжимающим нагрузкам, к высоким температурам и давлениям, они обладают также лучшей свинчиваемостью и повышенной коррозионной стойкостью.

Производство труб с премиальными резьбовыми соединениями, которые соответствуют самым современным требованиям потребителей, является нашим приоритетом. Это значительно расширит географию продаж. За этой продукцией будущее.

ВТЗ — один из трех российских заводов, которые производят трубы диаметром 1420 мм для магистральных трубопроводов. Волжский трубный сыграл значимую роль в сооружении газотранспортной системы страны в советское время и в решении проблемы импортозамещения ТБД в сложные для российской экономики 1990-е годы. И сегодня ВТЗ находится в авангарде отечественного трубного производства, предлагая рынку востребованную продукцию. С запуском комплекса по производству прямошовных толстостенных труб большого диаметра мощности ВТЗ по производству ТБД возросли до 1,2 млн тонн в год. Вместе с тем расширен сортамент выпускаемой продукции. Для магистрального транспорта нефти и газа на ВТЗ в настоящее время организовано производство спирально-шовных и прямошовных труб размером от 530 мм до 2520 мм, толщиной стенки до 42 мм и группы прочности до Х100. □

— Как на предприятии решаются вопросы обеспечения персоналом?

— Обеспечение персоналом предприятия является одной из важнейших задач. Совместно с Дирекцией по управлению кадрами ТМК разработана целевая программа подготовки и развития персонала.

Одной из главных проблем сегодня является недостаток квалифицированных кадров. На предприятии используются все возможные способы для сохранения, обучения и привлечения необходимых специалистов. А именно — привлечение подготовленных специалистов с других предприятий и регионов России, обучение своих кадров в ведущих вузах страны, создание базы для получения профессии и повышения квалификации в Учебном центре ВТЗ, работа с местными техникумами, профучилищами, институтами и университетами. Ежегодно порядка 50% персонала нашего завода проходят обучение и повышают квалификацию.

В результате более 20 высококвалифицированных специалистов были привлечены с других предприятий и заняли ключевые позиции в руководстве завода, его цехах и службах. Около 30 наших специалистов обучаются в МИСиС, они пополняют кадровый резерв предприятия.

Мы считаем, что в связи с тем, что рынок до сих пор неустойчив, большое значение имеет обучение нескольким профессиям, совмещение сфер деятельности. Это позволяет повысить эффективность труда и улучшить управляемость предприятием.

— На заводе сохранена социальная сфера. Насколько правильным считается это решение?

— Последние 8 лет ВТЗ занимается развитием и укреплением социальной сферы как основы для поддержания здоровья и жизнедеятельности работников.

Заводчане и жители региона могут пользоваться услугами лучшей в области поликлиники, принимающей свыше 1500 человек в день, и круглогодичного детского оздоровительного лагеря. К услугам работников предприятия — новые столовые, парикмахерская, отремонтированные бытовые помещения. Все объекты социальной сферы приносят заводу прибыль, а то, что они необходимы нашим работникам, можно судить по результатам деятельности ВТЗ.

Хочется поблагодарить руководство ТМК, которое поддерживает и помогает в решении вопросов, стоящих перед заводом, и является стратегическим руководителем всей политики, осуществляемой на ВТЗ. ■

ДЛЯ ПОДВОДНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ

ВТЗ ПОЛУЧИЛ СЕРТИФИКАТ DNV НА ПРЯМОШОВНЫЕ ТБД

В конце декабря 2009 года Волжскому трубному заводу был вручен сертификат, подтверждающий соответствие выпускаемых на предприятии прямошовных труб большого диаметра требованиям стандарта DNV-OS-F101 для подводных трубопроводов. Сертификат свидетельствует о высоком качестве выпускаемой продукции и предоставляет возможность участия ТМК в крупнейших проектах по строительству подводных трубопроводов.

ТЕКСТ: Валерий Восходов
Начальник технического управления ВТЗ

Что такое DNV? Это международный стандарт, который был разработан норвежской компанией Det Norske Veritas — мировым лидером в проектировании и организации строительства подводных нефтегазопроводов. Стандарт DNV используют все компании, которые занимаются строительством подводных трубопроводов, в том числе и «Газпром». Учитывая сложную специфику строительства, эксплуатации и ремонта подводных трубопроводов, к ним предъявляются очень высокие требования с точки зрения безопасности и экологичности, которые и отражены в стандарте DNV. Данный документ прослеживает все вопросы эксплуатации подводных трубопроводов, начиная с момента подготовки технической документации и заканчивая утилизацией трубопровода.

Сразу после получения Волжским трубным заводом в 2008 году сертификата DNV на бесшовные трубы для подводных нефтегазопроводов начались переговоры с Det Norske Veritas о сертификации производства сварных прямошовных труб большого диаметра. Уже в феврале 2009 года был

В условиях постепенного истощения запасов нефти и газа на многих традиционных месторождениях суши заметно повышается роль Мирового океана как источника пополнения этих дефицитных видов топлива. Переориентация на освоение морских нефтегазовых месторождений — одна из наиболее важных тенденций развития современной нефтегазодобывающей промышленности мира. Начальные суммарные ресурсы углеводородов континентального шельфа России составляют около 100 млрд тонн условного топлива, из которых около 80% — газ. Основные ресурсы углеводородов (около 70%) сосредоточены в недрах Баренцева, Печорского и Карского морей.

Представители DNV проводят сертификационный аудит производства прямошовных ТБД

подписан протокол о намерениях, где говорилось о начале работ по аттестации производства прямошовных ТБД для подводных трубопроводов по стандарту DNV-OS-F101 с целью получения сертификата о соответствии. Был подписан контракт, и с марта 2009 года начались работы по подготовке пакета документов в соответствии с международными требованиями.

В этой работе, возглавляемой техническим директором ВТЗ Игорем Пермяковым, были задействованы практически все заводские службы. Чтобы получить сертификат соответствия, специалисты предприятия должны были проявить не просто способность выполнения особых технических требований, технических характеристик прямошовных труб, — нужно было подтвердить возможность воспроизводства, то есть продемонстрировать процесс производства прямошовных ТБД для подводных трубопроводов по стандарту DNV-OS-F101. С этой задачей успешно справился коллектив трубоэлектросварочного цеха.

В период с 16 по 18 ноября 2009 года на участке сварки прямошовных труб трубоэлектросварочного цеха ВТЗ были проведены работы по производству и квалификации опытной партии труб размером 1016×25,4 мм SAWL 485 FD в соответствии с требованиями стандарта DNV-OS-F101:2007 и спецификации на магистральные трубы SH1-42-0940-000006. Производство опытной партии труб было проведено в присутствии представителей как сертифицирующего органа — компании Det Norske Veritas, так и потенциального покупателя — компании Shtokman Development AG.

Среди технологических мероприятий, выполненных в ходе подготовки к производству опытной партии труб, необходимо назвать разработку комплекта процедур с учетом требований стандарта DNV-OS-F101:2007 и спецификации на магистральные трубы SH1-42-0940-000006. Были уточнены требования к листовому прокату для производства труб и технологии приварки планок и ремонта технологического шва. Также были отработаны ряд технологий, в том числе — подготовки кромок листов и сварки внутренних и наружных рабочих швов. Кроме того, было проведено обучение технологического персонала и персонала технических служб, а также обучение персонала ОТК замерам геометрических параметров по разработанным методикам.

Выполнение большого комплекса организационных, технических, производственных и научно-исследовательских работ позволило удовлетворить жесткие требования к трубной продукции, необходимой для строительства морских участков таких масштабных трубопроводных проектов, как «Северный поток», «Южный поток», газопровод к Штокмановскому газоконденсатному месторождению и др.

Представители компании DNV, проводившие сертификационный аудит, отметили, что существующая на нашем предприятии система производства, высокий технологический потенциал и современное оборудование позволили ВТЗ успешно осуществить сертификацию своей продукции.

В ходе сертификации для производства толстостенных труб большого диаметра был использован металл австрийской фирмы VoestAlpine Grobblech GmbH — Linz. А для выполнения текущих производственных заказов ТМК в качестве альтернативного поставщика определила Магнитогорский металлургический комбинат (ММК). Поэтому в настоящее время перед заводскими специалистами стоит следующая задача — подтвердить в первом полугодии возможность производства труб с требованиями DNV из металла ММК и получить сертификат соответствия. ■

С 2005 года «Газпром» реализует «Программу работ по освоению ресурсов углеводородов на шельфе Российской Федерации до 2030 года». Программа предусматривает комплексное и поэтапное освоение углеводородных ресурсов акваторий, использование современных высокоэффективных технико-технологических решений по всем направлениям работ с учетом передового мирового опыта. В качестве основных перспективных районов шельфа России «Газпром» рассматривает шельфы Баренцева, Карского, Печорского и Каспийского морей, акватории Обской и Тазовской губ, шельф Охотского моря, в том числе шельф острова Сахалин и Западной Камчатки.

Проекты «Газпрома» на континентальном шельфе России:

- «Сахалин-2» и «Сахалин-3» в Охотском море.
- Штокмановское месторождение в Баренцевом море.
- Приразломное месторождение в Печорском море.
- Геологоразведочные работы в акватории Обской и Тазовской губ. □

Трубное дело I Новости

ДЛЯ ГАЗОПРОВОДА САХАЛИН — ХАБАРОВСК — ВЛАДИВОСТОК

Трубная Металлургическая Компания приступила к отгрузке очередной партии прямошовных труб большого диаметра в адрес компании «Газпром» для строительства магистрального газопровода Сахалин — Хабаровск — Владивосток. Объем поставки в марте 2010 года — более 11 тыс. тонн прямошовных труб большого диаметра, диаметром 1220 мм, толщиной стенки 17,8; 21,2; 24,6 мм, группы прочности К60 (Х70) на рабочее давление 9,8 МПа с внутренним гладкостным покрытием.

Трубы произведены на новой линии, которая была запущена в эксплуатацию на Волжском трубном заводе в рамках Стратегической инвестиционной программы Трубной Металлургической Компании. Продукция предназначена для строительства и эксплуатации магистральной газотранспортной системы Сахалин — Хабаровск — Владивосток. В 2009 году для данного газопровода ТМК отгрузила «Газпрому» более 70 тыс. тонн прямошовных труб большого диаметра.

РАЦИОНАЛИЗАТОРЫ СЭКОНОМИЛИ МИЛЛИОНЫ

На ТАГМЕТе в 2009 году внедрено 249 рационализаторских предложений и 15 изобретений, которые сейчас эффективно используются в производстве. Фактическая экономия от использования рационализаторских предложений и изобретений в 2009 году составила около 150 млн рублей.

За счет внедрения предложений новаторов производства сокращены простои основного и вспомогательного оборудования, значительно облегчен труд рабочих.

Роспатентом признаны изобретениями два объекта промышленной собственности, заявленные заводом: «Устройство механической очистки цилиндрических изделий» и «Способ производства нефтегазовых труб для высокогерметичных резьбовых соединений класса “Премиум”».

В свете современных приоритетов в развитии промышленности, направленных на повышение энергоэффективности и ресурсосбережение, рационализаторская и изобретательская деятельность, наряду с модернизацией производства, приобретает все большее значение.

ДЛЯ ОФФШОРНОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ «ЛУКОЙЛА»

ТМК осуществит поставку насосно-компрессорных труб (НКТ) с резьбовыми соединениями класса «Премиум» в адрес компании «ЛУКОЙЛ» для оффшорного нефтегазоконденсатного месторождения им. Ю. Корчагина, расположенного в российском секторе Каспийского моря.

Продукцию отгрузит компания «ТМК-Премиум Сервис», которая выиграла тендер «ЛУКОЙЛа» на поставку продукции для оффшорного месторождения.

В соответствии с условиями тендера заказчику будут отгружены насосно-компрессорные трубы диаметром 88,9 мм, толщиной стенки 6,45 мм группы прочности N80 с резьбовыми соединениями класса «Премиум» ТМК FMT.

Поставка состоится в июне-июле 2010 года. В данном проекте примут участие два предприятия ТМК — Синарский трубный завод, который изготовит трубы, и входящая в состав премиального дивизиона ТМК компания «ТМК-Каструбпром», которая осуществит финишные операции по нарезке соединений ТМК FMT.

«В настоящее время мы уже наглядно видим результаты выполнения Стратегической инвестиционной программы ТМК. Осуществив ввод в строй самых современных производственных мощностей, Компания полностью готова к выходу на новые перспективные рынки конечных потребителей, такие как оффшорные месторождения Каспийского моря», — подчеркнул Генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

ПОСТАВКИ «СУРГУТНЕФТЕГАЗУ» В 2010 ГОДУ

ТМК поставит в 2010 году компании «Сургутнефтегаз» 164,5 тыс. тонн труб. В соответствии с соглашением, подписанным между Торговым домом «ТМК» и «Сургутнефтегазом», поставки будут включать обсадные, насосно-компрессорные, бурильные и нефтегазопроводные трубы.

«Сургутнефтегаз» входит в число наиболее крупных потребителей продукции ТМК в нефтегазовом секторе. С 2007 года между компаниями действует соглашение о долгосрочном стратегическом сотрудничестве, предполагающее производство и поставки с предприятий ТМК стальных труб, применяемых компанией «Сургутнефтегаз» в нефтедобыче. «Договор о поставках продукции ТМК компании «Сургутнефтегаз» в 2010 году является продолжением многолетней совместной работы. Сотрудничество между нашими компаниями носит стратегический характер и направлено на повышение уровня обеспечения отечественного нефтегазового комплекса качественной и надежной трубной продукцией», — заявил Генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

СЕРТИФИКАТЫ КАЧЕСТВА ЦТБ И УПОРТ

Сервисные предприятия ТМК — ООО «Центральная трубная база» (ЦТБ, город Бузулук) и ЗАО «Управление по ремонту труб» (УпоРТ, город Нижневартовск) — подтвердили соответствие выпускаемой продукции требованиям ГОСТ 633-80 «Трубы насосно-компрессорные и муфты к ним». Сертификация проведена компетентным органом по сертификации продукции «РосНИТИсертицентр». Срок действия сертификатов — три года.

Повторное прохождение сертификации свидетельствует о том, что сервисные предприятия ТМК выпускают продукцию в соответствии с техническими требованиями, установленными в стандарте.

TMK IPSCO ЗАПУСТИТ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

TMK IPSCO во II квартале 2010 года запустит новое производство нарезных труб с соединениями класса ULTRA мощностью 100 тыс. тонн в штате Огайо. Новая площадка TMK IPSCO поможет компании увеличить долю участия в поставках для американского газового проекта Marcellus Shale.

Изначально численность работников, задействованных в новом производстве, планируется примерно 50 человек, но позже штат может быть увеличен до 120 человек.

Новое производство находится в 40 милях от сталелитейного завода компании.

ГОРЯЧИЕ ИСПЫТАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ТМК-КПВ

На российско-греческом предприятии ТМК-КПВ завершился период горячих испытаний новой универсальной формовочной клети и отрезного станка для профильных труб.

Новое оборудование, установленное на трубоэлектросварочном агрегате — стане-168-530, предназначено для производства профильных труб из углеродистых и низколегированных сталей максимальной по международным стандартам группы прочности Х70. Универсальная клеть позволяет производить профильные трубы различных типоразмеров с толщиной стенки от 6 до 14 мм, длиной от 6 до 18 метров. Отрезной станок с многофрезерной головкой дает возможность выполнить резку труб как круглого, так и профильного сечения.

Установка нового оборудования расширяет возможности ТМК по производству большеразмерных профильных труб, которые наиболее востребованы в строительной отрасли. Поставщиком оборудования выступила фирма SYTCO.

В ходе горячих испытаний с участием представителей компании-поставщика были получены опытно-промышленные партии труб трех заданных типоразмеров: 200×200, 240×160, 250×150 мм с толщиной стенки 8–9 мм. В ближайшее время будут проведены гарантийные испытания, в ходе которых должны быть подтверждены предусмотренные контрактом параметры оборудования.

ПРОДЛЕНО СОГЛАШЕНИЕ С КИТАЙСКОЙ CPTDC

ТМК и китайская нефтяная корпорация по технике и разработке China Petroleum Technology & Development Corporation (CPTDC) договорились пролонгировать соглашение о долгосрочном сотрудничестве. Соглашение между ТМК и CPTDC было заключено в марте 2006 года, и в настоящий момент стороны договорились продлить соглашение до марта 2012 года. Документ предусматривает взаимодействие двух компаний, направленное на обеспечение потребностей CPTDC в трубной продукции ТМК, в том числе трубах большого диаметра для трубопроводных проектов, реализуемых в странах СНГ.

Соглашение также предусматривает координацию совместных действий ТМК и CPTDC в сфере разработки и внедрения новых видов трубной продукции, выполнения заказов на производство и поставку труб в адрес китайской компании.

CPTDC является дочерней компанией китайской государственной нефтяной корпорации China National Petroleum Corporation (CNPC), поставляющей материалы и оборудование для разработки и эксплуатации нефтегазовых месторождений CNPC. Также CPTDC — один их крупнейших международных операторов по поставкам трубной продукции для нужд CNPC в странах СНГ.

НА СИНТЗ СМОНТИРОВАНА ШЛИФОВАЛЬНАЯ МАШИНА

В рамках строительства участка по производству длинномерных труб в трубоволочильном цехе №3 СинТЗ осуществлен монтаж шлифовальной машины производства итальянской фирмы Surface Engineering.

Шлифовальная машина полностью автоматизирована и оснащена современной системой диагностики. Она позволяет обрабатывать нержавеющие трубы длиной до 30 метров со скоростью 25 метров в минуту, при этом количество технологических операций уменьшается в 12 раз. В результате применения шлифовальной машины шероховатость наружной поверхности труб снизится с Ra 2–2,5 мкм до Ra 1 мкм. В ходе подготовки к запуску в эксплуатацию агрегата технический персонал цеха прошел обучение. В настоящее время идет настройка и отработка программ и технологических режимов. Введение в эксплуатацию шлифовальной машины — важный этап модернизации трубоволочильного цеха №3, направленный на повышение качества выпускаемых труб из нержавеющих марок сталей, расширение рынка сбыта и улучшение условий труда персонала.

НА ОМЗ ВНЕДРЯЮТ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

На Орском машиностроительном заводе (ОМЗ), входящем в состав сервисного дивизиона Трубной Металлургической Компании (ТМК) «ТМК Нефтегазсервис», запущен в эксплуатацию турбокомпрессор ZH7000 с осушителем воздуха FD2400VSD производства Atlas Copco (Бельгия).

Новый турбокомпрессор заменил отработавшее срок службы и морально устаревшее оборудование. Современная техника дает возможность гибко изменять объем выработки сжатого воздуха в соответствии с потребностями производства, повышает качество данного ресурса, обеспечивает снижение энергозатрат на воздухоснабжение завода более чем на 25% и позволяет в 4 раза сократить затраты на эксплуатационное обслуживание.

Системы жизнеобеспечения нового оборудования спроектированы и смонтированы с использованием оригинальных технических решений силами специалистов ОМЗ.

НЕ ЗАРЖАВЕЕТ

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО НЕРЖАВЕЮЩИХ ТРУБ — НОВОЕ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЕ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ТМК

ТЕКСТ: Наталья Луконина

ТМК выделила производство и реализацию нержавеющей трубной продукции в специализированный и самостоятельный бизнес — создана компания «ТМК-ИНОКС». Генеральный директор «ТМК-ИНОКС» Леонид Марченко рассказал о возложенных на новую компанию задачах и перспективах деятельности на высокотехнологичном рынке нержавеющих труб.

— Леонид Григорьевич, чем руководствовалась Компания, выделив производство и реализацию нержавеющих труб в отдельный специализированный вид бизнеса?

— В первую очередь, необходимо отметить, что рынок нержавеющих труб развивается стабильно хорошо, спрос на этот вид трубной продукции сохраняется на достаточно высоком уровне. Конечно, кризис внес свои коррективы, несколько уменьшив объем потребления нержавеющих труб, которые занимают дорогостоящий сегмент рынка. Однако экономическая целесообразность применения нержавеющей трубной продукции налицо: она эффективна и долговечна в эксплуатации и во многих отраслях просто необходима. Поэтому спрос на нержавеющие трубы в перспективе будет только увеличиваться. Особенностью российского рынка стало то, что до 70% его объема сегодня занимают иностранные поставщики — производители нержавеющих труб Украины, Китая, Западной Европы, в частности, Италии. Понятно, что такую ситуацию надо в корне менять и отвоевывать наш рынок у зарубежных компаний. В связи с этим в ТМК было принято решение упрочить свои позиции на этом очень важном и перспективном для нас участке российского рынка, расширить свое присутствие. К этому и призвана компания «ТМК-ИНОКС».

— В чем важность рынка нержавеющих труб? Насколько он перспективен для Компании?

— Трубы из нержавеющих марок стали имеют очень широкое применение в мире. Однако Россия сегодня отстает от общемировых показателей. Если сравнить долю российского рынка нержавеющей трубной продукции с мировой, то у нас этот сегмент занимает только чуть больше 1%. В целом это негативный показатель, но ТМК может обернуть его в свою пользу, так как нам ясен спектр задач, понятно, с чего необходимо начинать и в каком направлении идти. Для нас это преимущество, так как есть реальные шансы занять лидирующее положение на российском рынке нержавеющих труб. Потребление нержавеющей продукции на душу населения является одним из ярких оценочных показателей уровня развития общества. Безусловно, мы ориентируемся на развитые страны, поэтому уверены, что этот рынок в России будет активно развиваться и расти. В этой связи инициатива ТМК по созданию специализированной компании по производству и реализации нержавеющих труб стала очень своевременной. К тому же, здесь мы идем в ногу со временем, не отставая от общемировых тенденций. Как показывает опыт ведущих мировых производителей, такая четкая специализация является экономически эффективным методом ведения бизнеса, который ▸▸

позволяет успешно конкурировать на рынке нержавеющих труб, занимающих особенное место в металлургическом производстве.

— Какие отрасли испытывают потребность в нержавеющей трубной продукции?

— Основными потребителями нержавеющих труб являются такие высокотехнологичные отрасли, как атомная энергетика, авиастроение, химическое машиностроение. Активно потребляют эти трубы компании-производители оборудования для тепловых станций, специального оборудования для крекинга нефти, автомобилей. Нержавеющая трубная продукция также используется в пищевой промышленности, в частности, сахарной.

— Как позиционирует себя «ТМК-ИНОКС» в этом секторе рынка? Какие преимущества есть у компании?

— Наша стратегическая цель — создать высокодоходное инновационное направление бизнеса, сконцентрировав организационные, технические, инвестиционные и коммерческие функции, и стать ведущим поставщиком нержавеющих труб на российском рынке. Для достижения этой цели у нас есть достаточно прочный фундамент: крупные производственные мощности на базе трубопрокатного цеха №2 Волжского трубного завода, трубоволочильного цеха №3 Синарского трубного завода. Это специализированное и уникальное производство, оснащенное сложным технологическим оборудованием, где работают высококвалифицированные специалисты. Мы объединим работу коллективов этих двух предприятий и получим таким образом синергетический эффект, что, в свою очередь, приведет к отличным результатам в бизнесе.

Существующие мощности позволяют нам выпускать довольно широкий сортамент нержавеющих труб и успешно конкурировать с другими производителями по целому ряду видов труб, прежде всего, обычного назначения. Производство же нержавеющих труб специального назначения требует дополнительных инвестиций, чтобы успешно выходить с ними на рынок. Поэтому разработанная нами инвестиционная программа предусматривает существенное расширение сортаментного ряда, востребованного потребителями.

— Какие еще задачи стоят перед «ТМК-ИНОКС»?

— Безусловно, наша первостепенная задача — организовать

Нержавеющие трубы ВТЗ для атомной промышленности

эффективное централизованное производство нержавеющих труб и вывести его на самый современный уровень. Наша программа инвестиционных мероприятий предусматривает дальнейшую модернизацию и реконструкцию существующих мощностей, усовершенствование технологических процессов. В частности, предусмотрена закупка нового оборудования, для чего нами выбраны поставщики, и сейчас мы находимся на стадии подготовки и организации контрактов. Часть оборудования уже закуплена и установлена в 2009 году — это стан холодной прокатки, установка для шлифовки наружной поверхности труб на Синарском трубном заводе, позволяющие нам выпускать длинномерные трубы до 30 метров. В ближайших наших планах — закупка и установка печей с защитной атмосферой на базе особо чистого водорода, трубогибочных станков, которые позволят придавать длинномерным трубам v-образную форму, востребованную потребителями. Кроме того, будет введено в эксплуатацию современное оборудование неразрушающих методов контроля, агрегаты для электрохимической полировки наружной и внутренней поверхности труб, маркировочное, упаковочное оборудование, улучшающее потребительские свойства труб.

Как показывает маркетинговый анализ, в среднем потребление нержавеющих труб на российском рынке составляет около 50 тыс. тонн продукции в год — сварной и бесшовной. В ближайшие 5—10 лет прогнозируется рост потребления сварных нержавеющих труб, поэтому в нашей инвестиционной программе сделан акцент на развитии производства сварной нержавеющей продукции, чтобы занять достойное место в этом сегменте.

— Вы отмечаете наукоемкость производства нержавеющих труб, возможность применять нанотехнологии. Как это будет отражено в деятельности «ТМК-ИНОКС»?

— Мы предполагаем реализацию ряда инвестиционных мероприятий, позволяющих внедрить в производство глубокие наукоемкие технологии, которые существенно улучшат потребительские свойства, эксплуатационные показатели продукции, такие как неоднократное повышение коррозионностойкости металла, предела прочности стали до 30% при значительном снижении легирующих элементов и многие другие.

«ТМК-ИНОКС» сотрудничает с научными институтами ОАО «РосНИТИ» и ФГУП «ЦНИИчермет» им. Бардина в сфере разработки новых марок стали, в которых изменение физических свойств будет происходить на уровне структур самого металла, на уровне наночастиц. Применяя методы интенсивной пластической деформации, термообработку, управление прочностными характеристиками на уровне кристаллической решетки металла, мы сможем закладывать уже в процессе изготовления труб конечные технологические характеристики нержавеющей продукции и в итоге получать нанопродукт с совершенно новыми потребительскими свойствами, востребованными на рынке.

На базе хорошо организованного в ТМК производства нержавеющих труб с отработанными технологиями, где трудятся высокопрофессиональные коллективы специалистов, нам будет достаточно легко внедрить и освоить все эти новые нанопроцессы.

— Когда можно ждать первых результатов деятельности новой компании?

— Поставленные перед «ТМК-ИНОКС» задачи достаточно обширны и многообразны. Естественно, требуется решение многих организационных, управленческих и других вопросов. И если сегодня наша компания является пока только коммерческой структурой, то уже во втором квартале у нас будут основные производственные фонды, единый трудовой коллектив, необходимые лицензии и разрешения на осуществление деятельности по производству и реализации нержавеющих труб.

В будущее мы смотрим с оптимизмом. Мы знаем, какие конкретные шаги необходимо предпринять, чтобы создать самое современное и уникальное производство нержавеющих труб, делать качественно новую продукцию, которая будет востребована на российском и мировом рынках. ■

БЕСШОВНЫЕ ТРУБЫ
ИЗ КОРРОЗИОННО СТОЙКОЙ СТАЛИ
(НЕРЖАВЕЮЩИЕ)

ПРОИЗВОДИТЕЛИ: ВТЗ, СинТЗ.
НАЗНАЧЕНИЕ ТРУБ: применяются в машиностроении, химической, нефтеперерабатывающей и пищевой промышленности.
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ:
Горячепрессованные трубы производятся на ВТЗ из трубной заготовки, поставляемой с меткомбинатов России и СНГ. Производство труб осуществляется методом горячего прессования с последующим травлением и проведением адьюстажных операций и оценкой качества на двух прессовых линиях:

- на прессе усилием прессования 2000 тонн;
- на прессе усилием прессования 5500 тонн.

Трубы изготавливаются длиной от 2 метров до 12,5 метра.
Метод горячего прессования имеет ряд преимуществ:

- возможность прессования обширного сортамента труб диаметром от 42 мм до 273 мм;
- возможность производства труб из труднодеформируемых марок стали, таких как 06ХН28МДТ, 10ХН28МДТ, 10Х17Н13М2Т, 15Х25Т, 20-30Х13;
- возможность производства труб из жаропрочных марок стали 10Х23Н18 и дуплексных марок стали 08Х22Н6Т.

Холоднодеформированные трубы производятся на СинТЗ из высококачественных передельных труб производства ВТЗ. Трубы изготавливаются длиной до 17,5 метра методом холодной прокатки и волочения. Имеющееся на СинТЗ технологическое оборудование позволяет изготавливать высококачественные трубы широкого сортамента диаметром от 2 до 100 мм. Возможно изготовление труб с высоким качеством внутренней и наружной поверхностей, в том числе электрохимполированных. С использованием современного оборудования на предприятиях ТМК применяются визуальный, ультразвуковой и вихретоковый методы контроля качества труб. □

МАЛЕНЬКАЯ ДЕТАЛЬ БОЛЬШОЙ ЗНАЧИМОСТИ

ШЕСТИМИЛЛИМЕТРОВАЯ ПЛАСТИНА, ОТ КОТОРОЙ ЗАВИСИТ НАДЕЖНОСТЬ РЕЗЬБОВЫХ СОЕДИНЕНИЙ ТРУБ

Евгений Зырянов, 48 лет
Образование: выпускник Уральского государственного технического университета (металлургический факультет, специализация «Производство стальных труб»).
Семья: жена Наталья, бухгалтер на СТЗ, две дочери — Елена, инженер в проектно-конструкторском отделе СТЗ, и Ольга, студентка университета, изучает управление персоналом.
Интересы: рыболовство.

ТЕКСТ: Ник Холдсуорт
Материал подготовлен для международного журнала Metalworking World

Евгений Зырянов, начальник лаборатории резания Северского трубного завода (СТЗ), занимается разработкой новых видов резьбовых соединений обсадных труб, которые востребованы рынком. Иногда маленькая режущая пластина — это все, что требуется.

Северский трубный завод, расположенный в лесной местности у подножия Уральских гор, недалеко от Екатеринбурга, входит в состав ТМК, одного из лидеров мирового трубного бизнеса. Однако для сохранения лидерских позиций надо не просто реализовывать крупные инвестиционные проекты — важно обеспечивать ключевых заказчиков необходимой высококачественной трубной продукцией.

Евгений Сергеевич Зырянов, начальник лаборатории резания СТЗ, отлично это знает. Он испытывает гордость за маленький твердосплавный режущий инструмент, в создании которого он принимал участие и руководил проектом в сотрудничестве с инженерами компании Sandvik Coromant по изготовлению герметичного резьбового соединения, предназначенного для обсадных колонн скважин на газовых месторождениях.

Эта маленькая деталь — немногим больше монеты — играет важную роль в обеспечении потребностей нефтяников и газовиков. Специальная режущая пластина, имеющая три зуба и маленькую стружечную канавку для отвода стальной стружки, предназначена для нарезания резьбы на хладостойких, высоколегированных стальных трубах, используемых для добычи газа в Сибири. Высококачественные трубы требуют надежных резьбовых соединений. Специализированные резьбы не допускают утечек газа, находящегося под высоким давлением, и являются основой безопасных и безаварийных работ по добыче и транспортировке газа.

Качество резьбовых соединений обсадных труб во многом определяется качеством режущего инструмента. Его подбором для технологических процессов на СТЗ занимается лаборатория резания заводского НИЦ. Сотрудники лаборатории постоянно отслеживают предлагаемый мировым рынком режущий инструмент и сплавы для его производства, регулярно проводят их испытания. В течение последних 10 лет на заводе используется режущий инструмент фирмы Sandvik. □

До того как Зырянов разработал этот инструмент для нанесения высококачественной резьбы на трубы с соединениями «Премиум», у «Газпрома» не было выбора, кроме как приобретать такие трубы у иностранных поставщиков. Теперь, благодаря этой детали, которая стоит около 30 евро, «Газпром» может приобретать трубы на Северском трубном, получая преимущество в виде снижения транспортных расходов в результате импортозамещения.

Зырянов рассказывает о своей работе посреди огромного (200×1200 м) цеха, в котором и расположено трубонарезное отделение СТЗ. Его слова почти утопают в шуме от сотен стальных труб, которые перемещаются по линиям отделки. «Мы постоянно изучаем рынок, — говорит он, — где представлено множество компаний, производящих инструменты по обработке металла, и проверяем качество новинок, выпускаемых разными фирмами. Вот уже 11 лет мы являемся партнерами компании Sandvik, именно качество и надежность ее инструментов делает их самыми лучшими. Они отличаются износостойкостью и широтой применения».

Владимир Лешуков, региональный представитель Sandvik Coromant в Екатеринбурге, работал с Зыряновым над решением технических вопросов по созданию данного инструмента. Совместно с инженерами и дизайнерами головного офиса шведской компании Sandvik все тщательно выверялось, чтобы все стороны были удовлетворены.

«Обычно я приезжаю на СТЗ два–три раза в месяц, чтобы обсудить потребности завода по режущим пластинам и предоставить информацию о том, какую помощь мы можем предложить по любому возникающему вопросу — техническому или производственному», — говорит Владимир Лешуков.

Северский трубный отсчитывает свою историю с 1739 года. Город Полевской рос вместе с металлургическим предприятием. Сегодня многие из 8000 заводчан на СТЗ являются представителями трудовых династий, которые работают на предприятии уже несколько поколений. Зырянов не исключение. Его прадед, дед и отец — все работали на Северском трубном. Он и сам, после окончания УПИ в Екатеринбурге, работает на предприятии 25 лет.

Зырянов получает удовольствие от творчества при поиске решений сложных технических проблем. «Сейчас мы планируем начать работать с новыми марками стали с высоким содержанием хрома, — говорит он. — Это повлечет за собой новые требования к качеству режущего инструмента, с которым мы работаем. Газонефтедобывающая отрасль постоянно развивается, и наша работа — находить решения для задач, которые ставятся нашими заказчиками».

Учитывая, что в числе потребителей продукции СТЗ такие крупнейшие нефтегазовые компании в России, как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», ТНК-ВР, а также компании по всей Европе, Ближнему Востоку, Америке и Азии, внимание к деталям и уровень обслуживания клиентов значат многое.

С пуском вакууматора в ноябре 2009 года на СТЗ завершено строительство современного электросталеплавильного комплекса. Впереди — не менее масштабные и объемные работы по реконструкции трубопрокатного производства. Освоение новых технологий дает заводу возможность сделать революционный качественный и количественный скачок в производстве нефтегазовых труб, значительно снизив техногенное воздействие на окружающую среду. ■

Резьбонарезная пластина из сплава 4125 — треугольная твердосплавная режущая пластина. Ее толщина — 6 мм, длина — 22 мм, вес — около 20 г. Используется для нанесения специальной высококачественной газонепроницаемой резьбы на хладостойкие, высоколегированные обсадные трубы с запатентованным высокогерметичным резьбовым соединением класса «Премиум», применяемые для добычи газа. На этапе разработки заказчик предъявил высокие технические требования к инструменту: высокая точность, износостойкость, отработка до 200 циклов до замены. «Первой задачей было добиться такой геометрии режущих поверхностей, которая обеспечила бы получение высокоточной резьбы на трубе, — говорит Евгений Зырянов. — Вторая задача — уменьшить количество проходов при нарезании резьбы без потери качества. Задача номер три — найти способ жестко закрепить пластину в резце на трубонарезном станке». С помощью инженеров компании Sandvik Coromant все эти задачи были решены.

Владимир Лешуков: «Работая с Евгением Сергеевичем, а также с инженерами Sandvik в Швеции, мы продумали наиболее рациональную геометрию пластины, а также особые инновации, такие как измененная форма стружечной канавки». Галтовка режущих кромок, предложенная Анатолием Хромовым (офис Sandvik MKTS в Москве) увеличивает срок их службы. «Каждый работник лаборатории внес свой вклад, — говорит Зырянов. — Совместно со специалистами Sandvik Coromant у нас получилась режущая пластина, которая отлично выполняет необходимую функцию. Она выполнена с высокой точностью и надежнее по сравнению с аналогичными пластинами, ее стойкость в два раза выше». □

Резьбонарезная пластина

«ТРУБА ПРОДАЖ» ДЛЯ НЕФТИ И ГАЗА

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ ТРУБ НЕФТЕГАЗОВОГО СОРТАМЕНТА

В рамках повышения эффективности продаж ТМК совместно с консалтинговой компанией Business Management Technology (BMT) с октября 2009 года реализует интенсивный курс обучения менеджеров по продажам Торгового дома «ТМК», в которой задействована вся Система продаж Компании. Все программы отличаются высокой степенью специализации и построены с учетом особенностей продаж каждой группы сортамента по каждой группе клиентов. Обучение проводит Алексей Письмаров — управляющий партнер BMT, сотрудничающий с ТМК с 2005 года. В этом номере мы предлагаем статью Алексея Письмарова об особенностях продаж нефтегазового сортамента, в которой представлены наиболее интересные и популярные моменты практики обучения.

ТЕКСТ: Алексей Письмаров

Управляющий партнер Business Management Technology.

Специализируется на проектах повышения эффективности продаж.

Работает с ТМК с 2005 года.

Звонок телефона раздался неожиданно.

— Никита Анатольевич, я прочитал ваше коммерческое предложение. Ваша цена на насосно-компрессорные трубы слишком высока. Наверное, эту поставку нам лучше заказать у другого поставщика. Как вы считаете?

Никита Морозов попросил клиента подождать минуту, нашел коммерческое предложение. Начинать нужно было с «конкретизации».

— Сергей Николаевич, вы абсолютно правы. Цена отгрузки в среднем выросла на 12% по сравнению с декабрьской поставкой… Если вы позволите, я объясню, почему произошла такая ситуация… Можно?

— Ну, попробуйте, выслушаю вас.

— Спасибо, — сказал Никита. «Присоединение» было совершено, «разрешение на ответ» получено, пора было переходить к «аргументации». Такой порядок был предусмотрен базовым алгоритмом преодоления возражений.

— Ваша последняя поставка была оформлена в октябре, отгружена в середине декабря. Соответственно, действовали цены октября 2009 года. С 1-го января произошло повышение цен на услуги естественных монополий. Металл, из которого производится труба, также подорожал. Общее повышение цен составило порядка 15–18%. Учитывая, что какие-то запасы металла сохранились у нас с прошлого года, для вас как для стратегического партнера нам удалось удержать повышение цен на уровне 12%.

Повышение цен произошло у всех производителей труб. Вы можете обратиться к любому поставщику… Вместе с тем тарифы на энергию, газ, цены на металл — практически едины… А мы логистически вам ближе.

Сергей Николаевич, может быть, будем работать по этой цене, а в случае снижения цен на металл, как это бывало, мы для вас скорректируем итоговую стоимость исходя из конечной цены на металл?

Собеседник некоторое время молчал, «переваривая» услышанное. Никита ждал, не пытаясь торопить клиента или «заполнять паузу». Оставалась еще одна фаза — «сохранение лица».

— В этом случае, Никита Анатольевич, в ваши обязанности входило заранее предупредить нас о повышении цен, чтобы не было таких недоразумений!

— Действительно, Сергей Николаевич, вы опять абсолютно правы. Честно признаться, просто не успел вас предупредить. Планировал через час позвонить вам и заранее рассказать о тех изменениях, которые произошли в коммерческом предложении… А вы оказались так четки, быстры, оперативны.

— Ладно. Ничего. Бывает. В следующий раз звоните мне заранее.

— Хорошо, Сергей Николаевич, рад вашему звонку. В следующий раз буду сообщать вам о ценообразовании перед тем, как отправлять коммерческое предложение.

— Договорились, Никита. Хорошо, что мы выяснили этот момент. Будьте на связи.

— До свидания, Сергей Николаевич. Всего вам доброго.

На обучающем семинаре

ВОЗРАЖЕНИЯ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

Этот пример из реальной практики иллюстрирует технику работы с возражениями. Вы можете наблюдать следующий алгоритм:

1. Конкретизация («Сколько?», «Когда?», «Что именно?»).

2. Присоединение менеджера по продажам («Это действительно важно…», «Вы абсолютно правы»).

3. Получение разрешения на аргументацию («Вы позволите…», «Можно?»).

4. Аргументация при преодолении возражения (В данном случае применен «механизм формирования объекта возражения». В других случаях возможно «пакетирование условий с объектом возражения», «структурирование баланса интересов» и, в последнюю очередь, «обоснованная уступка по объекту возражения»).

5. Мотивация клиента («Сохранение лица»).

В практике продаж трубной продукции возражения встречаются постоянно. Для эффективного преодоления возражений их необходимо знать «в лицо». Вот некоторые, самые распространенные:

«Нас не устраивают сроки поставки. Вы срываете ваши же графики проката».

«Мне нужна «просто труба». Главное для меня — цена. А у вас — дорого».

«Наверное, пришло время внимательнее посмотреть на китайских производителей».

«К сожалению, в нормативно-технической документации на освоение нашего месторождения не предусмотрены ГОСТы и ТУ, по которым предлагается ваша продукция».

«Нас не устраивают финансовые условия. Дайте большую отсрочку».

«В виду нарушения сроков отгрузки придется включить штрафные санкции, предусмотренные договором».

На каждое из этих возражений менеджер по продажам должен иметь четкий, конкретный ответ. Такие ответы сложно изобрести импровизируя. Лучше всего — разработать заранее и сформировать «справочник возражений» с общими приемами для всех возражений («присоединение», «конкретизация», «мотивация»), а также с конкретными аргументированными ответами по конкретным возражениям.

Главное в работе с возражениями — их профилактика. А для этого необходимо четко понимать, на каких стадиях продаж они могут возникнуть, какие стадии продажи клиенту существуют. Разберемся с этим подробнее.

SALES FUNNEL ПРОДАЖ НЕФТЕГАЗОВОГО СОРТАМЕНТА

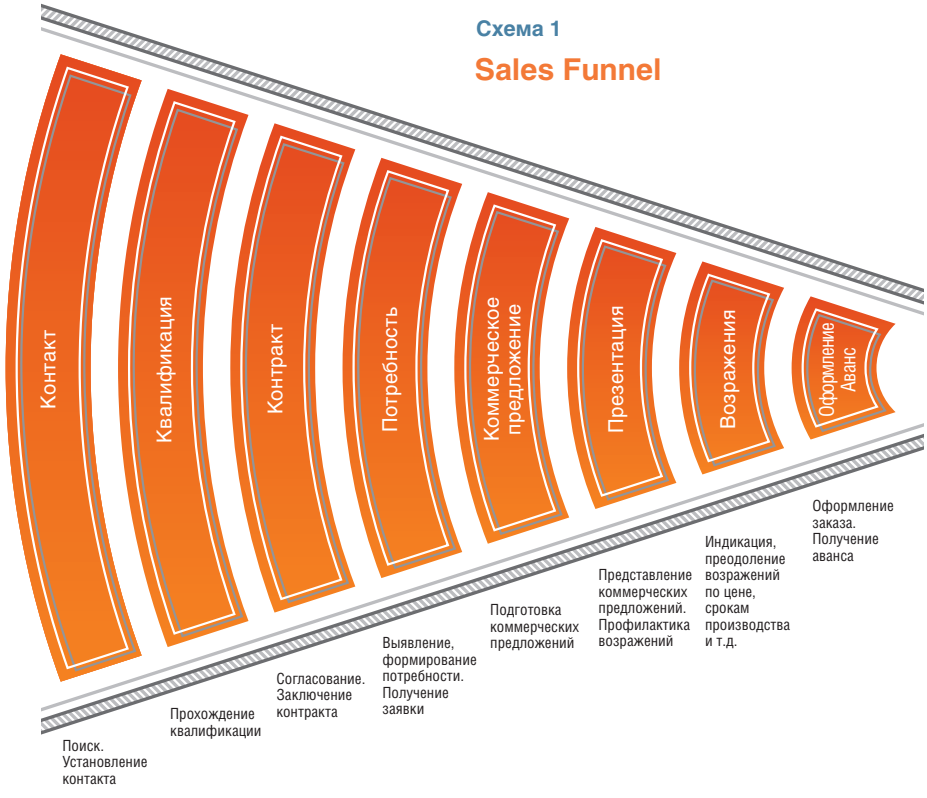
Sales Funnel — это последовательность действий, осуществляемых при продаже продукции. В нашем случае Sales Funnel изображена как воронка (в исключительных случаях «воронка» продаж может превращаться в «трубу» продаж. В этом случае принято употреблять термин Sales Pipeline. «Труба продаж» — идеальное состояние «воронки продаж»).

Наибольший объем продаж — вертикально интегрированным нефтяным компаниям (далее — ВИНК), «Газпрому» и «Транснефти». Наибольшее количество клиентов — малые нефтяные компании (далее — МНК). Именно с МНК и НПГ (независимыми производителями газа) раскрывается все многообразие продаж и широта принятия решений. Возьмем МНК как образец клиента, последовательность работ с которым отражена в Sales Funnel *(схема 1)*.

Принципиально данная Sales Funnel носит «вытянутый» характер, продажи осуществляются «не за один день». Требуется выполнить большое количество операций. В эти операции входят, помимо обычных (выяснение потребности, уточнение объемов требуемых объемов для компании, согласование контрактов), такие специфические операции, как работа с нормативно-технической документацией у клиента (необходимо выяснить, на каких ГОСТах, ТУ, API работает данный клиент и проконтролировать, ▸▸

Схема 1

Sales Funnel



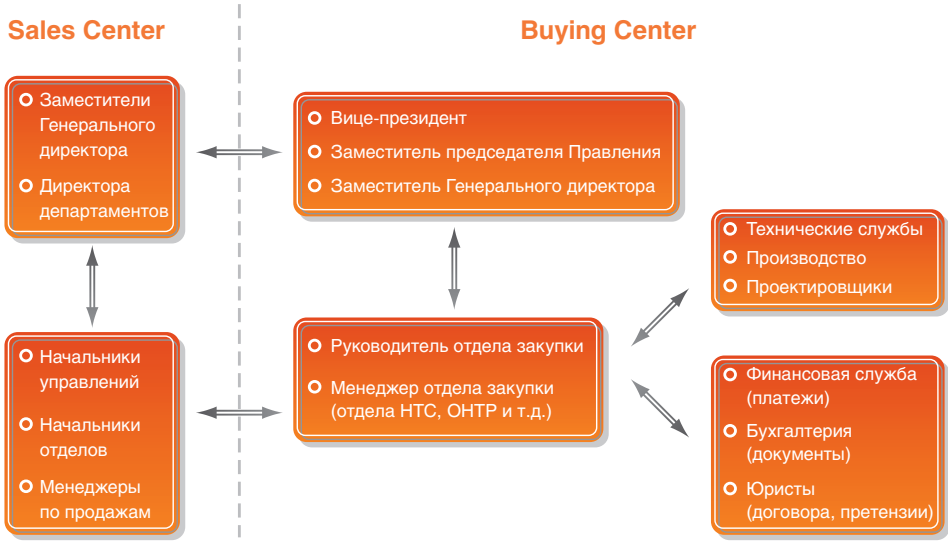


Схема 2

чтобы наши ГОСТы, ТУ подходили под требования НТД). Поэтому многое зависит от работы с проектировщиками, с производством клиента.

Такая «воронка продаж» усложняет структуру центров принятия решений о закупках. Поэтому Buying Centers, как производные от Sales Funnel, также становятся сложнее *(схема 2)*.

BUYING CENTER

Buying center в ВИНК — «двухэтажный». На нижнем этаже находятся менеджеры по закупкам (Buyers) и начальники отделов (Managers of Buyers) — начальники отделов комплектации, материально-технического снабжения. Здесь же находятся Influencers — технические советники (главный технолог, главный механик), производственные службы (начальник или директор производства), конструкторы и проектировщики (как правило, в профильном институте).

На верхнем этаже находятся Decision Makers — топ-менеджеры компаний, которые принимают решения по «политическим вопросам» (вице-президенты, заместители генеральных директоров, иногда — заместители председателя Правления). Как правило, руководитель компании в Центре закупок не участвует.

Большинство ключевых решений принимается на верхнем этаже. На нижнем этаже находятся функции исполнения. «Двухэтажная» структура Buying Centers формирует два этажа в Sales Center нефтегазового сортамента ТМК.

Понимание структуры Центра закупки важно для успешных продаж. Когда мы общаемся с представителем компании-клиента, мы должны четко понимать, какова его роль и какие цели он преследует.

ИСТОЧНИКИ ПОТРЕБНОСТЕЙ В НЕФТЕГАЗОВОМ СОРТАМЕНТЕ

Нефтегазовые компании используют трубную продукцию в нескольких целях:

1. Освоение новых месторождений — для бурения, обсадки, освоения новых скважин и осуществления ремонта по функционирующим скважинам.

2. Транспортировка — трубная продукция используется в промысловых и магистральных нефтепроводах (это касается в первую очередь вертикально интегрированных нефтяных компаний).

В зависимости от того, где и как компания собирается в ближайшее время добывать нефть, а затем ее транспортировать, формируется спрос на нашу трубу.

Таким образом, добыча и транспортировка выступают для нас источниками формирования потребностей. Они могут существовать в нескольких формах:

1. Инфраструктурный проект: по освоению месторождений, строительству промыслового нефтепровода, ремонту нефтепровода, у которого заканчивается срок эксплуатации, и прочее.

2. Ремонты. Необходимо уточнять, какие ремонты проводятся, какие планируются.

3. Запас. Надо контролировать и своевременно пополнять запас трубной продукции для выполнения текущих и аварийных ремонтов.

Эта базовая парадигма влияет на вопросы, которые мы должны задавать нашим партнерам для формирования потребности. Можно спросить следующее:

1. Какие проекты (месторождения) планируете разрабатывать? Что планируется там сделать?

2. Какие проекты находятся на стадии проектирования? Кто занимается проектированием? Кто привлечен к проектированию? Что за проектные организации? С кем порекомендуете пообщаться?

3. Какие проекты находятся на стадии инициации? (…прорабатывается решение об их целесообразности…) Кто принимает решение о целесообразности реализации (внедрения) этого проекта? О запуске этого проекта в работу? (…начале проектирования…) А кто инициатор? Кто организатор, автор этого проекта?

4. Какие из проектов планируется комплектовать в ближайшее время? По каким проектам планируется начать закупки?

5. По каким проектам уже ведутся закупки? Каких поставщиков рассматриваете?

Отдельно вопросы должны касаться условий эксплуатации нашей трубной продукции: какая идеология

в бурении по этим скважинам, какая там среда и условия бурения. Мы можем сформировать поставки с высокой добавленной стоимостью, детально проработав технические требования. Каков состав нефти, транспортируемый по данному промысловому нефтепроводу? Если мы видим высокоагрессивный состав, то соответственно будем говорить о дополнительных внутренних покрытиях, что, в свою очередь, увеличивает норму дохода с данной трубной продукции. И только после этого следует переходить к объему.

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

Владелец всех отношений с МНГ и НПГ — менеджер по продажам. Он несет ответственность за все результаты взаимодействия с малой нефтяной компанией и за все экономические показатели. «Какой объем мы получили?», «Какой процент от общей потребности этого клиента мы освоили?», «Что мы получили?», «Что мы недополучили?» — это его вина или его заслуга, исходя из которой он должен оцениваться: премироваться и наказываться.

Менеджеры по продажам должны быть замотивированы на маржу так, чтобы им не было интересно снижать цену. Как вариант: если он снизил цену «к нулю» (продал по минимальным ценам) — бонус не получил, «подвинул» малую нефтяную компанию от минимальной цены на 30% в нашу сторону — получил в конце месяца бонус, «подвинул» на 50% — получил двойной бонус. Главное при этом — четко определить такие показатели эффективности, чтобы они «напрямую» зависели от работы менеджера и их можно было легко посчитать. Таких показателей много. Нужно просто выбрать. Это позволит спрашивать с менеджеров по продажам обоснованно и результативно за определенные объемы, реальный охват малых нефтяных компаний и независимых производителей газа.

А ТЕПЕРЬ — ГЛАВНОЕ

Стратегическая задача ТМК — производить и продавать трубы с высокой нормой добавленной стоимости. Как получить заказы на трубы с высокой нормой добавленной стоимости?

С точки зрения техники, все должно начинаться с исследования требований к условиям эксплуатации трубной продукции. Мы должны видеть, как «работает» бурильная труба на конкретных буровых скважинах, как работают насосно-компрессорные трубы, обсадные трубы, как используются трубы в промысловых нефтепроводах, на компрессорных станциях, в магистральных трубопроводах, и понимать конкретные особенности конкретных участков, где эксплуатируются наши трубы.

Наша задача — понять эти условия и эти особенности первыми. Если мы первыми поймем и измерим агрессивность внутренней транспортируемой среды, агрессивность внешней среды и докажем это заказчику, мы сможем предложить требования к вязкости, прочности металла, требования по внутреннему покрытию, замкам, премиальной продукции.

Наша задача — первыми, исходя из условий, понять то техническое решение, которое эффективно и рентабельно для клиента решит данные проблемы. Продав это техническое решение, мы обеспечим себе сбыт высокотехнологической продукции с высокой нормой рентабельности, с высокой добавленной стоимостью. Здесь на первый план выходит исследовательская работа — в части условия эксплуатации трубной продукции, формирования технических решений, работы с проектировочными организациями по включению данных технических решений в необходимые стандарты, ГОСТы, используемые в той или иной компании.

Здесь нужна комплексная работа нескольких подразделений. Должны участвовать и менеджеры по продажам, и отдел технического сопровождения продаж. Такую деятельность лучше всего организовать проектно. Нужен комплексный проект по развитию продаж высокотехнологичной продукции с высокой нормой рентабельности. ■

СЕРГЕЙ ДЕНИСЕНКО,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТД «ТМК» — ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С НЕФТЯНЫМИ КОМПАНИЯМИ:

Каждый менеджер должен стремиться стать настоящим профессионалом. Путь к этому — понимание специализации наших производственных предприятий, детальное знание технологических циклов, свободное владение объемами производственных мощностей. Также надо глубоко изучить специфику своей клиентской базы. Необходимо владеть соответствующими методами выявления потребностей, установления нужного контакта. Именно для этого Алексеем Николаевичем Письмаровым и проводился данный тренинг.

В отношении каждого клиента необходимо понимать, какие разработки месторождений ведутся, где и что планируется строить, планируемый объем бурения, программы развития нефтяных компаний. Вертикально интегрированные компании, как правило, имеют собственные управления буровых работ, свои строительные подразделения. В малых нефтяных компаниях данные функции обычно «отдаются» подрядчикам «под ключ». И тут задача менеджера по продажам — понять, каким образом строятся закупки: централизованно, через нефтяную компанию, либо подрядчики закупают трубную продукцию самостоятельно. В этом случае необходимо добиться от нефтяных компаний позитивных и настойчивых рекомендаций подрядчикам.

Нужно детально знать, каким образом осуществляется добыча и транспортировка нефти, какие технические требования могут быть сформированы исходя из условий — хладостойкость стали, сероводородные характеристики и т.д. Руководствуясь заданными параметрами, менеджер сможет сформировать сортамент, наиболее полно учитывающий потребности клиента. А для всего этого менеджер должен наладить доверительные и глубокие отношения с обслуживаемой им нефтяной компанией.

Главное, что требуется от менеджера, — инициативность. В работе с заказчиком, с нашей производственной дирекцией, дирекцией по качеству, с нашими производственными предприятиями — везде менеджер должен проявлять инициативность и ориентацию на коммерческий результат. □

ЗАВОДСКИЕ БУДНИ КИСТЬЮ ХУДОЖНИКА

СТЗ выступил одним из инициаторов проекта по созданию экспозиции живописных произведений — своеобразной современной летописи жизни металлургического предприятия. Проект реализуется совместно с Екатеринбургской галереей современного искусства. Основной целью является отражение в художественном искусстве текущего этапа развития предприятия — периода коренной реконструкции и обновления производства, который стал знаковым и переломным в истории завода. Одна из задач организаторов — возрождение почти забытого индустриального жанра, в котором работали многие известные художники XX века.

В проекте участвуют молодые талантливые екатеринбургские художники. Их творческой мастерской стал музейный комплекс предприятия «Северская домна». К концу апреля авторы планируют подготовить экспозицию из 35 художественных полотен. В настоящее время уже написана часть работ: портреты заводчан, жанровые сцены, пейзажи, композиции, индустриальные натюрморты объединены одной темой — трудовые будни СТЗ. По окончании «творческой лаборатории» в мае планируется организация выставки-презентации проекта в Екатеринбургской галерее с последующей передачей картин в фонд «Северской домны».

По мнению организаторов проекта, художественное отображение заводских будней не только позволяет иначе взглянуть на металлургическое производство, открыть в нем яркие и поэтические черты. Созданные картины могут стать тем культурным наследием, на котором будут воспитываться новые поколения металлургов.

МАСТЕР-КЛАСС СЛЕСАРЯ-РЕМОНТНИКА

На ВТЗ прошел очередной мастер-класс в рамках профориентационной работы для учащихся профессиональных учреждений, проводимой заводским Советом молодых трубников. Для показа Совет выбрал профессию популярную и востребованную — слесарь-ремонтник. Организаторы стремились вызвать у ребят гордость за выбранную ими специальность и желание достичь высокого профессионализма.

Мероприятие прошло на ремонтной площадке слесарей-гидравликов ЦРМО по гидравлическому и пневматическому оборудованию стана-2520. Для демонстрации были подготовлены механизмы — аксиально-поршневой насос, шестеренчатый насос и гидроцилиндр. Слесари-ремонтники 6-го разряда Сергей Кривоспитский и Владимир Ильенко по очереди демонстрировали мастерское умение легко справляться с разбором детали, нахождением дефекта, его устранением и ремонтом. Мастер участка Дмитрий Чернышёв контролировал выполнение работ и совместно с мастерами «дефектовал» неисправные узлы и детали. Учащиеся ПУ №35, затаив дыхание, наблюдали за всеми операциями. Участники находились возле специализированных столов, где непосредственно происходит ежедневная работа слесарей-ремонтников, и это позволило ребятам на миг окунуться в профессиональную взрослую жизнь.

Затем для учащихся провели закрепляющий блиц-опрос по профессии. Самые активные получили призы от администрации завода и профкома. Для ребят была организована обзорная экскурсия по цеху. Участники побывали и на стане-2520, где посмотрели технологическую цепочку изготовления спиральношовных труб, и на участке сварки прямошовных труб.

РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВЫБРАЛИ НА КОНКУРС

На Синарском трубном заводе стартовал ежегодный конкурс молодых руководителей. В отборочном туре принимали участие 110 молодых работников в возрасте до 35 лет включительно. По результатам отборочных туров 16 лучших встретятся в финале.

В течение трех месяцев участникам предстоит пройти семинары-тренинги по темам: «Управление личной эффективностью», «Системный подход к управлению персоналом», «Практический маркетинг». Итогом интенсивного обучения станет презентация бизнес-проектов. Группа конкурсантов, представивших наиболее перспективные бизнес-проекты, примет участие в областном конкурсе «Молодые ТОП-менеджеры Урала», стартовавшем в Екатеринбурге в первой декаде февраля.

Как отметил директор по управлению персоналом СинТЗ Вячеслав Гагаринов, успешный опыт проведения конкурсов молодых руководителей на практике доказал эффективность подобного метода повышения квалификации, формирования управленческого кадрового резерва для дальнейшей работы на предприятиях, в зарубежных торговых подразделениях и представительствах Компании.

ИЗ УЧЕНИКОВ — В УЧИТЕЛЯ

В период строительства и освоения новых объектов сталеплавильного производства сотрудники СТЗ ездили за опытом работы на другие металлургические предприятия в России и за рубежом. Теперь уже СТЗ принимал на обучение стажеров с ТАГМЕТа — работников мартеновского цеха, центральной заводской лаборатории, ОТК. «Мы приехали, чтобы посмотреть, как работает вакууматор, — рассказал мастер мартеновского цеха ТАГМЕТа Владимир Домов. — В нашем цехе идет монтаж оборудования вакууматора, которое, как и на СТЗ, поставила фирма SYTCO. Нам важно знать, на что обратить особое внимание при монтаже, как осваивать новое оборудование». Коллег на СТЗ приняли как старых знакомых. Это уже не первый приезд сотрудников ТАГМЕТа на Северский трубный; прошлым летом они уже были здесь, знакомились с монтажом оборудования вакууматора. Контакты коллег с предприятий, входящих в ТМК, помогают перенять опыт работы, сократить затраты времени и сил при освоении современного оборудования. Секретов от коллег у металлургов нет.

ЗИМНИЕ ЗАБАВЫ

В феврале на ОМЗ прошли традиционные «Зимние игрища»: лыжный забег, перетягивание каната. Игры с детьми и взрослыми проходили на базе отдыха в Зауральной роще.

Желающие поучаствовать в мероприятии прибыли на место к десяти часам утра, многие — целыми семьями. Организаторы игрищ — представители отдела кадров и молодежного актива — были уже на месте и встречали прибывающих. Забег на два километра с раздельным стартом открыл состязания. Организаторы подготовили для соревнований сложную лыжную трассу, со спусками и подъемами, петляющую сквозь рощу, вдоль реки и садов-огородов, но это не остановило лыжников. После дружного финиша, в уютной гостиной турбазы, была устроена передышка, подуставших лыжников угощали разнообразной выпечкой, сладостями, горячими чаем и кофе. Тут же состоялось награждение победителей и призеров гонки. Отдохнув, все высыпали на снег, чтобы поиграть. Ребятня и взрослые с огромным удовольствием и бурным восторгом наперегонки гоняли по снегу мяч, тянули канат, отгадывали загадки и охотно превращались в «волков и поросят», догоняя друг друга. «Такое мероприятие сплачивает коллектив, способствует укреплению здоровья сотрудников и заряжает бодростью на трудовые будни», — убежден директор по управлению персоналом ОМЗ Вячеслав Энгель.

ФОРМУЛА СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА

НАША СИЛА — В УМЕНИИ РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ

В феврале в офисе ТМК прошла рабочая встреча председателя Совета директоров Дмитрия Пумпянского и руководства Компании с председателями профсоюзных комитетов российских заводов ТМК. В режиме телеконференции на встрече присутствовали управляющие директора предприятий. В неформальной, теплой обстановке участники обсудили актуальные вопросы, обозначили важные задачи и перспективы дальнейшей совместной работы.

ТЕКСТ: Наталья Луконина

Участники встречи — руководители ТМК и председатели профкомов предприятий ТМК: первый заместитель Генерального директора Андрей Каплунов, Генеральный директор Александр Ширяев, Юрий Береснев (ВТЗ), Анатолий Шляпников (СТЗ), председатель Совета директоров Дмитрий Пумпянский, Константин Ткаченко (ТАГМЕТ), Василий Горбунов (СинТЗ), заместитель Генерального директора по организационному развитию Николай Колбин.

Работодатели и профсоюзы должны быть партнерами, которые пользуются взаимным уважением и делают ставку на конструктивное сотрудничество — этот тезис стал основным лейтмотивом встречи. По словам Дмитрия Пумпянского, в современном мире бизнесу недостаточно быть просто экономически эффективным, надежность любой компании во многом определяется ее социальной устойчивостью. Поэтому в числе приоритетов в концепции развития ТМК была и остается гармонизация интересов Компании и ее сотрудников.

«Мы расцениваем профсоюзные организации, которые вы представляете на заводах ТМК, как наших главных партнеров и помощников в ведении конструктивного социального диалога. Вместе мы взяли на себя обязательства заботиться об условиях труда и социальном благополучии многотысячного коллектива Компании», — подчеркнул председатель Совета директоров ТМК.

Участники встречи затронули злободневные вопросы. Один из них — сохранение и преемственность кадров, мотивация и заинтересованность людей в работе на предприятиях ТМК, создание привлекательных условий для молодых специалистов. В условиях экономического кризиса руководство Компании приняло ряд мер, вызванных объективной необходимостью сохранения бизнеса и трудового коллектива. Однако, по словам профсоюзных лидеров, работники предприятий отнеслись к этим мерам с пониманием, тем более что задержек заработной платы и масштабных сокращений персонала не было. ТМК всегда являлась привлекательным работодателем, а работа на предприятиях ТМК — престижной.

По словам Дмитрия Пумпянского, ТМК движется в русле мировых тенденций. Во главу угла ставится повышение качества продукции и эффективности труда. Для этого необходимы высококвалифицированные и технологически дисциплинированные работники, заинтересованные в результатах своего труда, получающие достойные компенсацию и социальный пакет. Это привлечет молодых специалистов, в том числе детей заводчан. Преемственность кадров, когда на одном заводе трудятся целые рабочие династии, — замечательная традиция, которую нужно сохранить.

Также Дмитрий Пумпянский заявил о том, что ТМК всегда помнила и не переставала заботиться о будущем своих работников и в этой связи намерена поддерживать госпрограмму софинансирования пенсий.

В ходе обсуждения руководители ТМК предложили меры по поддержке среднего звена работников заводов и в частности мастеров. Лидеры завод-

КОНСТАНТИН ТКАЧЕНКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРОФСОЮЗНОГО КОМИТЕТА ТАГМЕТа:

— Встреча проходила по инициативе профкомов: в конце прошлого года мы предложили руководству Компании обсудить ряд проблемных вопросов, и эта встреча состоялась. Важнейший ее итог — несмотря на объективные сложности, с которыми сегодня сталкивается Компания, решение социальных проблем остается первостепенным.

Мы получили ответ на главный вопрос: зарплата на предприятиях будет повышаться. Но она будет зависеть от производственных показателей. На встрече было уделено большое внимание проблеме преемственности кадров. Учить и воспитывать будущего рабочего надо с профтехучилища. У каждого молодого человека, который собирается прийти на завод, должна быть уверенность, что он там нужен, что он может рассчитывать на достойную зарплату и соцзащиту.

Проблемы молодых кадров связаны со снижением авторитета среднего руководящего звена — мастеров. О том, как усилить их роль, мотивировать их профессиональный рост, речь пойдет уже на ближайшем заседании Общественного совета ТМК. Профсоюзная сторона готовит свои предложения по этому поводу. Думаю, что, как и на февральской встрече, мы найдем понимание и придем к компромиссу с руководством Компании. □

ских профкомов охотно поддержали эту инициативу. Было решено в рамках Общественного совета по вопросам социального партнерства разработать конкретные шаги по усилению роли линейного руководителя (мастера), мотивации молодых специалистов к профессиональному росту, рассмотреть варианты монетарного стимулирования. Для решения подобных вопросов Общественный совет, созданный по инициативе Компании еще в 2005 году, является важнейшим объединением, позволяющим обсуждать самые актуальные для трудовых коллективов темы, действующие и новые социальные программы, перспективы развития Компании как социально ответственного участника рынка.

Важным вопросом на совещании стала проблема оздоровления детей заводчан, санаторно-курортного лечения, которое в этом году может быть сорвано из-за произошедших изменений в государственном законодательстве о системе предоставления льгот. Дмитрий Пумпянский заявил, что Компания начнет диалог с региональными властями, чтобы добиться упрощения процедур получения льгот на отдых и избавить заводчан от лишней бюрократии. До решения административных вопросов Компания готова оказывать посильную финансовую помощь, чтобы дети сотрудников Компании могли спокойно съездить на отдых уже в текущем году. В связи с тем, что проезд до места отдыха является недешевым удовольствием, рассматривается вопрос о компенсации сотрудникам части транспортных затрат за счет средств Компании. В целом в ТМК планируется расширение программ по отдыху и оздоровлению работников и их детей.

Также участники встречи говорили о необходимости уделять особое внимание вопросу социального обеспечения работников реструктуризированных предприятий Компании, которые были выведены за контур основных заводов. Дмитрий Пумпянский предложил профсоюзам плотно взаимодействовать с этими коллективами, чтобы у людей были стимулы самостоятельно работать и добиваться хороших результатов, чтобы у них формировалось чувство собственника.

Лидеры профсоюзов предложили активно и тесно взаимодействовать в вопросах повышения технологической дисциплины, производительности и безопасности труда, качества продукции, а также разработки льгот для сотрудников, работающих на вредном производстве.

Высказались управляющие директора заводов, которые на местах тесно взаимодействуют с профсоюзами и присутствующими на встрече их лидерами. Из выступлений директоров было понятно, что, несмотря на случающиеся разногласия в подходах, итогом переговоров всегда становится здоровый компромисс, который помогает участникам процесса эффективно работать на благо Компании и трудового коллектива.

Совещание прошло в очень позитивном рабочем ключе. Участники договорились о дальнейшем тесном сотрудничестве.

Подводя предварительные итоги совещания, Дмитрий Пумпянский обратился к руководителям заводских профсоюзов: «Мы заинтересованы в успешном развитии Компании, и в этом наши с вами позиции совпадают. Настоящей проверкой на прочность для нашего взаимодействия стал прошлый год. Мы благодарны заводским коллективам и вам за понимание и поддержку в этот непростой для всех нас период. Общими усилиями нам удалось пройти его с минимальными потерями, сохранив социальную стабильность, наши коллективы, квалифицированный персонал. Посткризисный период также не будет простым, поэтому нам снова потребуется ваше понимание и поддержка. Предлагаем продолжить начатую добрую традицию встречаться с руководством Компании для обсуждения ключевых вопросов. Наша сила в том, что мы умеем работать вместе». ■

ВАСИЛИЙ ГОРБУНОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРОФСОЮЗНОГО КОМИТЕТА СинТЗ:

— Такая встреча председателей профкомов с высшим руководством Компании была организована впервые в металлургической отрасли. Хочу особо отметить желание руководства общаться с профсоюзом, искреннюю заинтересованность в конструктивном диалоге.

В неформальной обстановке мы смогли обсудить важные проблемы, которые сегодня стоят перед ТМК. Профсоюзные лидеры выступили со своими предложениями. Дмитрий Пумпянский выслушал эти предложения очень внимательно, по каждому из них высказал свое мнение.

Я поднял один из самых злободневных вопросов для профсоюзной организации СинТЗ — реструктуризация, поддержание социальных льгот и гарантий работников выделившихся предприятий на уровне не ниже чем закреплено в коллдоговоре

завода. Мои тревоги были услышаны: по мнению руководства ТМК, социальные программы для работников завода и выделившихся предприятий должны быть на одном уровне.

Встреча произвела на меня позитивное впечатление. Думаю, и в дальнейшем профсоюз будет тесно и плодотворно сотрудничать с руководством Компании. □

В ГОРОДЕ ЧЕХОВА

ВИШНЕВЫЙ САД, СТАЛЬНЫЕ ТРУБЫ, ЧЕЛОВЕК В ФУТЛЯРЕ

Современный Таганрог

Построенный в конце XIX века, ТАГМЕТ можно назвать «современником» одного из самых известных таганрожцев — писателя А.П. Чехова. Как и знаменитый писатель, всю жизнь опекавший родной город, ТАГМЕТ сыграл большую роль в истории Таганрога. Сейчас завод по-прежнему активно участвует в развитии города и помогает ему хранить память о великом земляке.

ТЕКСТ: Майя Кравченко

Антон Павлович Чехов на протяжении всей своей жизни проявлял заботу о родном городе. Немногие знают, что именно за свою благотворительную деятельность в 1900 году Чехов был удостоен ордена Святого Станислава. Любое изменение в жизни Таганрога вызывало живейший интерес Чехова. Строительство в конце XIX века металлургического завода принесло Таганрогу немалую пользу. Желание Чехова подарить городу водопровод уже в начале 1900-х годов было частично реализовано металлургами. Заводская водонапорная башня снабжала водой не только производственные цехи, но и целый район города. Она же подпитывала магистраль водопровода, подходящего к городскому парку. Заводская электростанция давала свет и заводу, и городу. О сиянии ее огней в таганрогской степи писал в 1899 году городской голова Павел Иорданов своему другу и земляку писателю Антону Чехову. Об электростанции вспоминали в своих мемуарах многие известные люди того времени.

Развитие городской инфраструктуры было неразрывно связано с развитием завода. Это строительство жилья и мест отдыха, освоение заболоченных участков, укрепление береговой зоны и строительство автомагистралей. В начале 1930-х годов началось строительство трамвайного пути. Первые 12 км проложили металлурги, а в обмен на кольца и бандажи, выпущенные заводом, из Ленинграда прислали три трамвая с надписью «Таганрогский металлург», которые заводчане подарили родному городу.

Известна история о том, как по инициативе Чехова в Таганроге был установлен памятник основателю города императору Петру I скульптора Марка Антокольского. К юбилею писателя таганрожцы решили в разных уголках города установить скульптуры по произведениям классика. Уже радуют горожан скульптурные композиции «Египетская пирамида», «Роман с контрабасом», «Человек в футляре». Вскоре будет установлена скульптура «Толстый и Тонкий».

Металлургам идея понравилась, и они заказали ростовскому скульптору Дмитрию Лындину, автору столь понравившихся таганрожцам скульптур, композицию «Чехов». Писатель, вылитый из бронзы, расположился на уютной скамье на территории санатория-профилактория «Тополь». Любой желающий может посидеть рядом с Чеховым и вместе с ним полюбоваться замечательным пейзажем.

Еще один подарок металлурги собираются преподнести городу в рамках празднования 150-летия со дня рождения А.П. Чехова. Всем в Таганроге известен исторический памятник — шлагбаум, обозначавший некогда границу города. Вот и решили таганрогские металлурги установить памятную стелу на въезде в Таганрог. Она обозначит нынешние границы города.

К сожалению, не все места города, связанные с детством и юностью Чехова, существуют до сих пор. Не сохранился великолепный Успенский собор, в котором крестили Антона Чехова, — это был один из красивейших храмов Юга России. В нем был установлен огромный по тем временам колокол весом в 600 пудов. Возобновляя традиции колокольного литья, на Таганрогском металлургическом заводе уже не в первый раз выполняют заказы городских храмов. ▸▸

К празднованию в этом году 150-летия со дня рождения А.П. Чехова, великого русского драматурга, горожане готовились давно и основательно. Сразу же после выхода в 2006 году соответствующего указа Президента РФ, в Таганроге был создан оргкомитет, который возглавил мэр города Николай Федянин.

Ряд больших и малых мероприятий таганрожцы приурочили к 150-летнему юбилею известного земляка. Преобразилась историческая часть города, где писатель родился и провел детские годы, приукрасилась, расцвела, как вишневый сад. Большая часть работ по строительству и реконструкции выполнялась с учетом сохранения колорита и исторической достоверности архитектурного ансамбля.

Конечно же, металлурги не могли остаться в стороне от такого важного события в жизни города. На ТАГМЕТе был разработан целый ряд торжественных мероприятий, посвященных юбилею великого писателя. Среди них значительное место отведено благотворительным проектам по благоустройству Таганрога. □

Заводская молодежь активно участвовала в городской акции «Вишневый сад» по посадке деревьев и кустарников

Множество вопросов таганрогской жизни занимало внимание Антона Павловича Чехова: развитие общедоступной городской библиотеки, музея, сооружение памятника Петру I, строительство водопровода, пуск трамвая, введение электричества, работа водолечебницы, озеленение города, медицинское обслуживание населения, деятельность городской газеты. В один из своих приездов в Таганрог (предположительно в 1887 году) писатель осмотрел и заводы города. Строительство в конце XIX века металлургического завода стало для Таганрога шагом к бурному экономическому развитию.

П.Ф. Иорданов, уже градоначальник Таганрога, писал А.П. Чехову 1 августа 1898 года: «Вы не узнаете теперь того района, о котором Вы упоминаете: наши степи теперь горят электрическими огнями, заводы растут, как грибы, и то, что произошло с Екатеринославом, все энергичнее и живее надвигается на нас — ведь и над Таганрогом теперь постоянно видно зарево от доменных печей и слышен гул и лязг железа». □

В ноябре 2009 года два бронзовых колокола были отлиты для звонницы храма Святой Троицы. Литейщиками металлургического завода сделано шесть подобных колоколов. По исполнению и звучанию они ничем не уступают тем, что выполнены старыми мастерами.

Не каждому человеку в жизни доводится посадить хотя бы одно дерево. Антон Павлович Чехов в своей жизни заложил два сада и высадил лес. «Леса учат человека понимать прекрасное», — говорил он. Нет точной цифры, сколько деревьев посажено металлургами за более чем вековую историю завода. Еще в 30-е годы XX века был посажен яблоневый сад по дороге в село Успенское. Ежегодно металлурги высаживают деревья на территории, прилегающей к предприятию. Заводская молодежь приняла самое активное участие в городской акции «Вишневый сад» по посадке деревьев и кустарников. Эта акция также значится в списке мероприятий, посвященных 150-летию со дня рождения А.П. Чехова.

Большой вклад внес Антон Чехов в развитие культуры и образования Таганрога. Это и основание публичной библиотеки, в которую писатель передал более 2000 тысяч книг из собственного собрания. Его же стараниями было положено начало созданию городского музея в Таганроге. К сожалению, бесценная коллекция музея была вывезена немцами в годы Великой Отечественной войны. 339 экспонатов, среди которых 48 живописных полотен, считаются утраченными.

Настоящей сенсацией в 2008 году стало известие о том, что на аукционе Christie's в Лондоне выставлялась и была продана картина Н.П. Богданова-Бельского «Последняя воля» из пропавшей коллекции Таганрогского музея. ТМК, куда входит и Таганрогский металлургический завод, не могла остаться в стороне от этих важных для таганрожцев событий и предложила свою помощь в деле возвращения живописного полотна на родину. Компания выкупила картину у владельца и передала Таганрогскому художественному музею.

«Меценатство — это элемент зрелого гражданского общества», — сказал на церемонии передачи картины министр культуры Российской Федерации Александр Авдеев. Именно духовная зрелость общества была главным чаянием в жизни нашего великого земляка Антона Павловича Чехова. «Желание служить общему благу должно быть непременной потребностью души, условием личного счастья», — писал великий земляк таганрожцев. ■

Знаменитый чеховский персонаж — инспектор гимназии Беликов, «Человек в футляре»

Музей «Домик Чехова»

«Хорошие музеи составляются не годами. А… веками», — А.П. Чехов.

С именем А.П. Чехова связан основанный в черте города Таганрогский государственный литературный и историко-архитектурный музей-заповедник, объединяющий знаменитые «чеховские места». В небольшом белом доме в центре Таганрога 29 января 1860 года родился А.П. Чехов. Атмосферу и быт небогатой южнороссийской купеческой семьи, историю рождения и раннего детства великого писателя раскрывает экспозиция музея «Домик Чехова». Здесь можно увидеть глинобитный дом постройки середины XIX века. На территории усадьбы первоначально располагались еще два таких же домика, каретный сарай, хозяйственные постройки.

В 1850–1860 годы домовладение принадлежало таганрогскому купцу Александру Гнутову. В конце 1859 года здесь поселилась семья купца 3-й гильдии П.Е. Чехова. В 1914 году, к 10-летию со дня смерти А.П. Чехова, на фронтоне дома была установлена мемориальная доска, в 1916 году дом выкуплен городом из частного домовладения. С 1926 года в здании располагается музей писателя. На протяжении многих лет «Домик Чехова» — один из самых известных и посещаемых таганрогских музеев.

Композиция «Чехов» скульптора Дмитрия Лындина установлена на территории санатория-профилактория «Тополь» по инициативе металлургов

Социальный ракурс | Творческий подход

ЛУЧШИЙ ЛЕДОВЫЙ «ГОРОД СКАЗОК»

СинТЗ традиционно дарит жителям города Каменска-Уральского в канун Нового года ледовый городок. Ледовый городок-2010, по итогам городского смотра-конкурса, был признан победителем. Комиссия в составе представителей мэрии Каменска-Уральского и промышленных предприятий города по достоинству оценила «Город сказок», возведенный в парке отдыха СинТЗ.

Композиции сказочных персонажей, среди которых Щелкунчик, бременские музыканты, герои «Алисы в стране чудес», были выполнены генеральным подрядчиком ООО «СинараБлагоустройство» и ледовыми скульпторами из Екатеринбурга. Всего на территории городка возвели 20 ледовых объектов, горки различной высоты, установили украшенную иллюминацией ель. Не только дети, но и взрослые по достоинству оценили и скульптурные композиции, и зрелищный фейерверк, ознаменовавший открытие городка. Несмотря на сильные морозы в дни зимних школьных каникул, ледовый ансамбль пользовался неизменной популярностью у каменцев всех возрастов. К стараниям трубников горожане относятся бережно: произведения ледовых мастеров долгое время сохраняются в первозданном виде. □

ПАМЯТНЫЙ ЗНАК ОТ ТАГАНРОГСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ

У Таганрога есть несколько узнаваемых символов: памятник Петру I, старая каменная лестница, домик и лавка Чеховых и еще, пожалуй, так называемый шлагбаум. Два шпиля высотой с трехэтажный дом стояли по обе стороны дороги на въезде в Таганрог с 1814 года — шлагбаум был построен в честь победы над Наполеоном и символизировал черту города. С началом XX века быстро отодвигавшаяся городская черта оставила «братьев-близнецов» почти в самом центре города, окончательно лишив шлагбаум практического назначения. В 1968 году оба исторических шпиля, мешавших автомобильному движению, снесли. А в конце 1970-х годов чуть в стороне поставили копию одного из шпилей — тот самый «старый городской шлагбаум», который можно видеть и поныне. Несколько лет назад в Таганроге заговорили об идее возродить исторический шлагбаум на современной границе города. Эскиз нового памятного знака, напоминающего своими очертаниями исторический прототип, был разработан проектной организацией «Архиград». В 2008 году в ООО «Механолитейный завод» (объединение бывших механического и литейного цехов ТАГМЕТа) поступил запрос из администрации города о возможности изготовления основных элементов памятного знака, на который был получен положительный ответ. Технологи «Механолитейного завода» провели практическую проработку проекта. Было решено, что знак будет состоять из трех частей — основания, крышки, пирамиды — и весить 25 тонн. Модельный участок изготовил уникальные по своим размерам и сложности геометрии модели для литья. В литейном цехе опробовали технологии для отливки крупногабаритных деталей памятника. Готовое чугунное литье доставили для обработки в механический цех: детали под сборку обрабатывали на уникальном фрезерном станке «Шкода», а затем скрепили сваркой. Готовые части автотранспортом по очереди доставляются к месту монтажа — на выезд из города по ростовской трассе.

По плану работ все детали памятника были переданы монтажникам до конца 2009 года, а его строительство завершено к юбилею А.П. Чехова 29 января 2010 года. □

Копия шпиля старого шлагбаума в центре Таганрога

Шлагбаум 1814 года

Готовые части нового шлагбаума доставляются к месту монтажа

ВЕСТНИК ТМК

105062, г. Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
www.tmk-group.ru

29 января 2010 года
Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев
посетил Таганрогский металлургический завод