5 лет ТМК

ВЕСТНИК

ТРУБНОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

№ 1 (12) ФЕВРАЛЬ–МАРТ 2006

ЧЕМ ГРОЗИТ КИТАЙ

Стальные объятия дракона
(стр. 33)

ЛИДЕРОМ БЫТЬ НЕПРОСТО

Интервью с Сергеем Биланом
(стр. 12)

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Модернизация производства на предприятиях ТМК в 2005 году *(стр. 17)*

Трубная
Металлургическая
Компания

РЕДАКЦИЯ

Д. С. ПОНОМАРЕВ
главный редактор

А. Н. ПОТАПЕНКО
заместитель главного редактора

И. А. ЗАБОЛОТСКИЙ
заместитель главного редактора

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
Россия, 105062, г. Москва,
Подсосенский пер., д. 5, стр. 1
Тел.: (495) 775-7600, факс: (495) 775-7601
E-mail: tmk@tmk-group.com
Site: www.tmk-group.com

Фото на 1-й странице обложки —
Мария Грузда (Волжский трубный завод)

Фото на 4-й странице обложки —
Ледовый городок в г. Полевском (Свердловская область)

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

Свидетельство ПИ № 77-15410
от 30 апреля 2003 года

Тираж 3000 экземпляров

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

С. И. БИЛАН
заместитель Генерального директора ОАО «ТМК» по маркетингу

А. И. БРИЖАН
Управляющий директор ОАО «Синарский трубный завод»

С. Г. ДЕНИСЕНКО
заместитель Генерального директора ЗАО «ТД “ТМК”»

А. С. ДЕГАЙ
Управляющий директор ОАО «Северский трубный завод»

А. Ю. КАПЛУНОВ
член Совета директоров ОАО «ТМК»

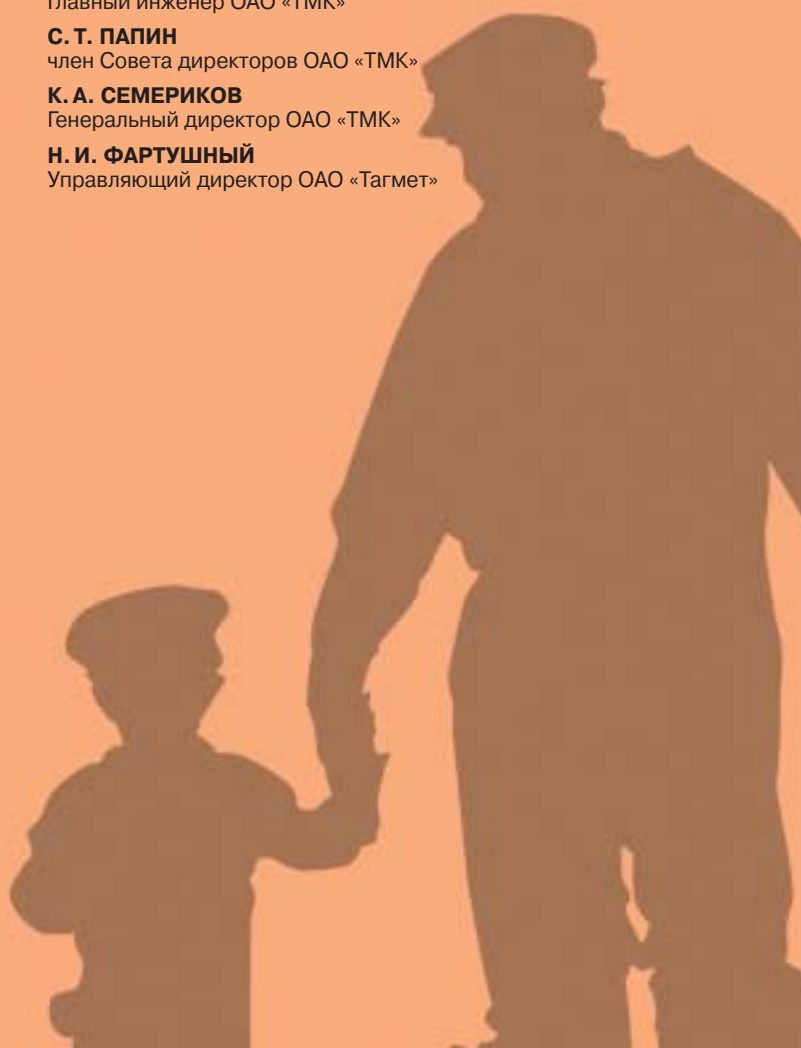
А. Г. ЛЯЛЬКОВ
Управляющий директор ОАО «Волжский трубный завод»

Л. Г. МАРЧЕНКО
заместитель Генерального директора по техническому развитию, Главный инженер ОАО «ТМК»

С. Т. ПАПИН
член Совета директоров ОАО «ТМК»

К. А. СЕМЕРИКОВ
Генеральный директор ОАО «ТМК»

Н. И. ФАРТУШНЫЙ
Управляющий директор ОАО «Тагмет»



№ 1 (12)

№1 (12) ФЕВРАЛЬ—МАРТ 2006

СОДЕРЖАНИЕ

2 РЕТРОСПЕКТИВА

6 КОМПАНИЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ
7 **ТМК подвела итоги**
Пресс-конференция Генерального директора ТМК Константина Семерикова

КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ
8 **Эволюция системы управления**

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
10 **Первый рейтинг**

АНАЛИЗ
12 **«Лидером быть непросто»**
Заместитель Генерального директора ТМК по маркетингу Сергей Билан

15 МОДЕРНИЗАЦИЯ

ТМК
17 **Стратегия успеха**

СОТРУДНИЧЕСТВО
20 **«Верное направление»**
Директор российского представительства SMS Demag Йенс Барт

МЕНЕДЖМЕНТ
23 ***Интервью с Управляющими директорами СТЗ, СинТЗ, ВТЗ и Тагмета***

РЕПОРТАЖ
27 **Пуск стальной машины**

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ
28 **Говорят финансовые директора ВТЗ и Тагмета**

30 СТАТИСТИКА

30 ФИНАНСЫ

31 ПРОИЗВОДСТВО

32 МИРОВАЯ ПРАКТИКА

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА
33 **Стальные объятия китайского дракона**

ИНТЕРВЬЮ
34 **«Дорогу осилит идущий»**
Директор ФРТП России Александр Дейнеко

ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО
36 **Кто поднял цены на нефть?**

39 ПАРТНЕРСТВО

СБЫТОВАЯ СЕТЬ
41 **По пути сотрудничества**

ТРЕЙДЕР
43 **Десятилетие совместной работы**

45 СОБЫТИЯ

КАЛЕНДАРЬ
47 **Новости**

ФОРУМ
49 **Четверть мировой металлургии**
Репортаж с «Металл-Экспо—2005»

51 НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ВЕДОМОСТИ
52 **Новости**

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
54 ***«Завтра будет поздно»***
Ответственный секретарь Рабочей группы РСПП Андрей Лоцманов

56 СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ПРОФПОДГОТОВКА
57 **Путь в будущее**

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
59 **С заботой об окружающей среде**

ЭКСПЕРТИЗА
60 **«С природой на Вы»**
Заместитель технического директора ОАО «ТАГМЕТ» Виктор Наврат

61 ОБЩЕСТВО

НАШ ГЕРОЙ
61 **Судьба офицера**

ФОТОСЕССИЯ
66 **Ледяная сказка Урала**

ЛОВКОСТЬ РУК
68 **Ярмарка тщеславия**

70 ИСТОРИЧЕСКИЙ КЛУБ

ЗАСТЫВШЕЕ МГНОВЕНИЕ
70 **Россия, которую мы забыли**
Фотографии Сергея Прокудина-Горского

ЖУРНАЛ ПОДГОТОВЛЕН:
АК «Аймарс Групп»
Тел.: (495) 234-57-46
info@imars.ru

Верстка и допечатная подготовка:
Антон Денисенко, Алла Таран
В номере использованы фото ПЦ «Орбис»
Рисунки: Артур Мишин и конкурс «Что такое сильная страна?»

Юбилей цеха

На предприятиях Трубной Металлургической Компании с большой заботой и вниманием относятся к истории и традициям своих подразделений. 30 ноября 2005 года исполнилось 75 лет железнодорожному цеху Северского трубного завода (СТЗ). Первыми локомотивами этого цеха в 1930 году стали паровоз серии ОД № 2520, построенный в 1899 году в Харькове, и английский паровоз серии 9п-43 1926 года выпуска. Со временем росла железнодорожная сеть на СТЗ, вводились в строй новые локомотивы-тепловозы. Однако некоторые трудяги-паровозы дожили на предприятии до 1977 года, один из них был превращен впоследствии в памятник. В настоящее время железнодорожный цех СТЗ является мощным транспортным предприятием, подвижной состав которого насчитывает 21 локомотив, 405 вагонов, а длина железнодорожной сети составляет свыше 83 километров.

02.12.2005

Заседание Общественного совета ТМК

На Таганрогском металлургическом заводе 9 декабря прошло заседание Общественного Совета ТМК, на котором был избран Председатель и его заместитель. Председателем Совета стал директор Дирекции по организационному развитию и персоналу ТМК Николай Колбин, а заместителем Председателя Совета избран советник по социальным вопросам ТМК Александр Коковихин. Помимо этого, на заседании был утвержден план работы Общественного Совета ТМК на 2006 год. Общественный Совет ТМК по вопросам социального партнерства является постоянно действующим совещательным органом, созданным в целях развития диалога между работодателем и работниками заводов ТМК по вопросам социального партнерства и содействия росту эффективности производственной деятельности.

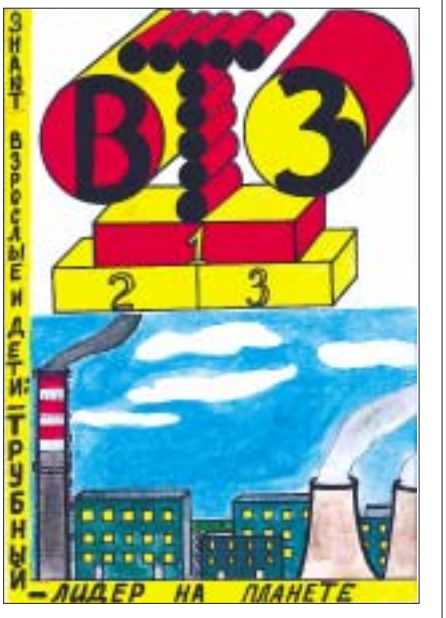
13.12.2005

Визит делегации Чечни в Таганрог

13—14 декабря 2005 года правительственная делегация Чеченской республики во главе с президентом Чечни Алу Алхановым посетила Ростовскую область. Одним из первых предприятий в графике визита был Тагмет. Чеченской делегации показали в работе сталеплавильные печи, а на разливочном пролете Алу Алханов разрезал символическую ленточку, открыв выпуск «Плавки дружбы». Таганрогский металлургический завод (ОАО «ТАГМЕТ»), входящий в ТМК, принимает активное участие в программе сотрудничества между Ростовской областью и Чеченской республикой. В 2002—2004 годах ОАО «ТАГМЕТ» отгрузило в Чечню 6,2 тыс. тонн различных труб. В 2005 году в республику поставлено около 1,5 тыс. тонн трубной продукции.

17.12. 2005

Совместный проект ТМК и Российского детского фонда



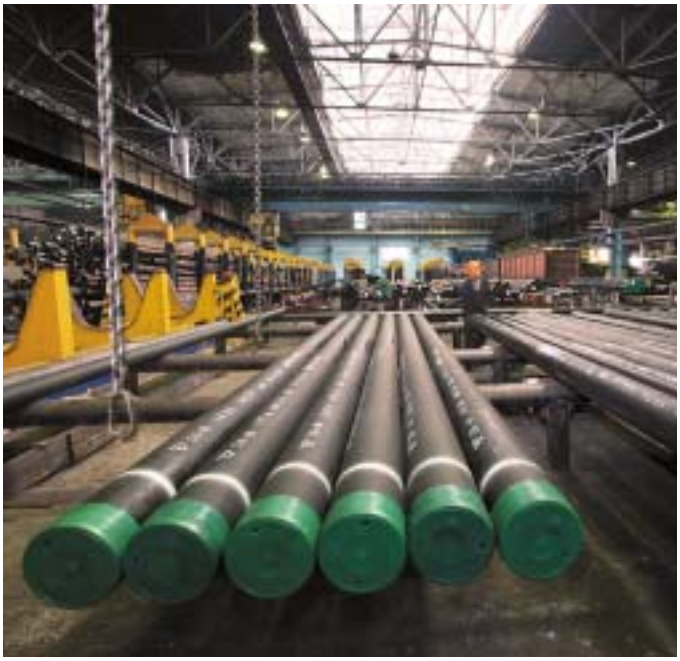
21 декабря в Волгограде были подведены итоги конкурса детского рисунка «Что такое сильная страна?», организованного Трубной Металлургической Компанией (ТМК) и Волгоградским областным отделением Общероссийского общественного фонда «Российский детский фонд». Конкурс детского рисунка — это часть многолетней работы Волжского трубного завода, входящего в состав ТМК, с Волгоградским областным отделением Детского фонда и администрацией Волгоградской области. Как отметила Председатель Правления Волгоградского Детского фонда Раиса Скрынникова, данное сотрудничество направлено на духовно-нравственное и патриотическое воспитание детей, возрождение искренней любви к Отечеству, формирование высоконравственного будущего общества на основе высших моральных принципов и создание новых национальных образов.

23.12. 2005

ТМК увеличила отгрузку на 14%

В 2005 году предприятия Трубной Металлургической Компании отгрузили потребителям около 2,86 млн. тонн труб. Это превысило объем отгруженной в 2004 году трубной продукции на 14%. За прошлый год на заводах Компании было выплавлено 1,95 млн. тонн стали. Рост производства стали по сравнению с 2004 годом составил 5%.

10.01.2006



ТМК стала спонсором международной конференции

Трубная Металлургическая Компания приняла участие во второй международной практической конференции и выставке «Обустройство и эксплуатация инфраструктуры месторождений».

В торжественной церемонии открытия конференции принял участие заместитель Генерального директора ОАО «ТМК» Сергей Билан. Представители Компании выступили на конференции с докладом о применяемых ТМК подходах в решении проблем повышения качественных параметров труб, используемых при разработке нефтегазовых месторождений. На проходящей параллельно с конференцией специализированной выставке была развернута экспозиция, представлявшая информацию о продукции ТМК для нефтегазового комплекса.

1.03.2006

Управляющий директор СТЗ Алексей Дегай награжден дипломом «Российский лидер качества»

Управляющий директор ОАО «Северский трубный завод» Алексей Дегай удостоен почетного диплома конкурса «Российский лидер качества» и памятной медали «Российский лидер качества» по итогам 2005 года. Эти награды были вручены ему 26 января в Москве президентом Всероссийской организации качества Г.П. Ворониным, членом Федерального Собрания РФ, председателем Российского союза товаропроизводителей Н.И. Рыжковым и председателем Европейской организации качества Ю.А. Гусаковым. Всероссийская организация качества проводит ежегодный конкурс с целью поощрения деятельности руководителей предприятий за большие достижения в производстве продукции и оказании услуг высокого качества. Награда Управляющему директору Северского трубного завода свидетельствует об успехах в целенаправленной работе по улучшению качества выпускаемой продукции, проводимой на СТЗ.

27.01. 2006

На Тагмете начался монтаж МНЛЗ

На Таганрогском металлургическом заводе начат монтаж металлоконструкций разливочной площадки комплекса машины непрерывной разливки заготовки (МНЛЗ), ввод в строй которой намечен на III квартал 2006 года. На предприятии уже ведутся работы по сдаче в эксплуатацию распределительной подстанции МНЛЗ, завершается реконструкция двора изложниц и отстойника окалины с крановой эстакадой. Пуск МНЛЗ позволит ОАО «ТАГМЕТ» увеличить выпуск высококачественного металла, автоматизировать процесс разливки стали и повысить уровень экологической безопасности сталеплавильного производства. В рамках инвестиционного проекта по строительству МНЛЗ на предприятии в 2006 году планируется освоить до 1 млрд. рублей.

25.01.2006

ВТЗ признали лучшим предприятием Волгоградской области

Волжский трубный завод (ВТЗ) стал лауреатом конкурса «Лучшие менеджеры и организации года», который проводится администрацией Волгоградской области. Конкурсные комиссии в течение всего года оценивали результаты работы предприятий и организаций Волгоградской области по таким показателям, как объем выпускаемой продукции, темпы его роста, уровень средней заработной платы, прибыль, налоговые платежи, воздействие на окружающую среду. ВТЗ был признан лучшим предприятием в номинации «Промышленность и наука». Эту награду Управляющему директору ВТЗ Александру Лялькову 27 января вручил глава администрации области Николай Максюта. Стоит отметить, что, помимо этой номинации, по итогам прошлого года ВТЗ был также признан победителем конкурса предприятий Южного федерального округа «Лидер XXI века» в номинации «Высокая эффективность в области защиты окружающей среды».

02.02.2006

Годовщина победы

В рамках празднования 63-й годовщины разгрома немецких войск под Сталинградом на Волжском трубном заводе прошли торжественные мероприятия, посвященные этому знаменательному событию. 2 февраля состоялся праздничный прием ветеранов Великой Отечественной войны, на котором гостей поздравили от имени Трубной Металлургической Компании. Ветераны ВТЗ приняли участие в вечере воспоминаний «Ты помнишь, товарищ» в заводском клубе «Ветеран», в возложении венков к памятным местам, посетили музей-панораму «Сталинградская битва». На Волжском трубном заводе давно стали традиционными мероприятия по поддержке ветеранов Великой Отечественной войны, которые включают в себя регулярную материальную помощь, организацию оздоровления ветеранов, проведение праздничных встреч, концертов и экскурсий.

03.02.2006

Тагмет награжден сертификатами

Таганрогский металлургический завод удостоен сертификатов Европейского фонда по управлению качеством: сертификата по модели «Признанное совершенство Европейского фонда по управлению качеством» и двух сертификатов «Всероссийское качество» на обсадные, бурильные, нефтегазопроводные и водогазопроводные трубы. В соответствии с условиями награждения Тагмет получает право маркировать документацию знаком Европейского фонда, а документацию и продукцию — Российским знаком качества. Система менеджмента качества ОАО «ТАГМЕТ» сертифицирована по стандарту ISO 9001:94 и зарегистрирована сертифицирующим органом Quality Certification Bureau Inc. (Канада). Продукция завода сертифицирована по международным стандартам API и DIN.

07.02.2006

Предприятия ТМК являются социально эффективными

В Центральном совете Горно-металлургического профсоюза России 15 февраля состоялось торжественное награждение победителей V Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности». По итогам конкурса Тагмет, СинТЗ и СТЗ были удостоены награды «Российская организация высокой социальной эффективности» в металлургической отрасли. Помимо этого, Тагмет был награжден Почетной грамотой «За активное участие в развитии социального партнерства и высокие показатели в реализации социальных программ». Волжский трубный завод стал победителем в номинации «Организация работы с молодежью».

16.02.2006

ОТ РЕДАКЦИИ

Вторая пятилетка

Уважаемые читатели!

Очередной выпуск корпоративного журнала Трубной Металлургической Компании вы получаете в канун пятилетия ТМК. За пять лет можно построить город, вырастить сад, возвести храм. ТМК за первые пять лет стала крупнейшим производителем стальных труб в России и второй трубной компанией в мире. Шаг за шагом создавалось объединение людей, заводов, современных управленческих технологий, которое сегодня с гордостью можно назвать созвездием ТМК. Занятые к этому времени позиции позволяют Компании уверено планировать свою работу на годы вперед. Минувший 2005 год стал судьбоносным для ТМК: была разработана Стратегия Компании до 2015 года и бизнес-план до 2010 года, который представляет собой четкую программу действий на вторую пятилетку ТМК, включающую масштабную инвестиционную программу.

Свежий номер «Вестника ТМК» посвящен итогам 2005 года, вобравшего в себя усилия всех предыдущих лет и позволившего увидеть ясную перспективу деятельности Компании.

О самом главном, самом важном говорят в материалах «Вестника» руководители Компании и ее предприятий, ведущие финансисты, специалисты и рядовые труженики. О том, как развивается и совершенствуется производство, как налаживаются деловые отношения с поставщиками и потребителями, о конкурентной борьбе на отечественном и мировом рынках. Следуя поставленной цели — завоевать мировой рынок, ТМК уже сделала ряд важных шагов по изменению корпоративного управления, повышению прозрачности бизнеса и внедрению современных корпоративных систем.

Уже сегодня специалистам очевидно, что начатая в прошлом году модернизация позволит предприятиям ТМК в ближайшем будущем полностью перейти на выпуск высокотехнологичной и конкурентоспособной на мировом рынке продукции. О подробностях этой работы вы узнаете из наших материалов. А также о том, что может беспокоить всякого крупного игрока на мировом рынке — чем может угрожать российским металлургам Китай, почему растут цены на нефть, как Россия и Украина будут торговать трубами.

С чувством восхищения и признательности мы рассказываем о людях ТМК — тех, благодаря кому Компания выросла, обрела свое лицо и играет важную роль в отечественной промышленности. Уникальные фотографии, современные, а также из фотоархивов и семейных альбомов, наглядно покажут, как работают и отдыхают труженики ТМК, чем они интересуются и какой историей дорожат.

Мы от всей души поздравляем своих коллег — руководителей, служащих и рабочих многотысячного коллектива предприятий Трубной Металлургической Компании с ее пятым днем рождения! Пусть успешное завершение первого пятилетия станет наградой всем нам за честный и достойный труд. До встречи во второй пятилетке!

С уважением,
редакция журнала «Вестник ТМК»

КОМПАНИЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ

7 ТМК подвела итоги
Пресс-конференция Генерального директора ТМК Константина Семерикова

КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ

8 Эволюция системы управления

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

10 Первый рейтинг

АНАЛИЗ

12 «Лидером быть непросто».
Интервью с заместителем Генерального директора по маркетингу Сергеем Биланом

КОНФЕРЕНЦИЯ

ТМК подвела итоги

Константин Семериков уверен, что у ТМК хорошие перспективы на российском и мировом рынках

В преддверии пятилетия Трубной Металлургической Компании Генеральный директор ТМК Константин Семериков провел в Москве пресс-конференцию, посвященную итогам работы в прошлом году, на которой он сделал также ряд важных заявлений о перспективе на 2006 год.

Конференция Генерального директора ТМК вызвала повышенный интерес у ведущих национальных и региональных средств массовой информации. Перед началом своего выступления Константин Семериков особо отметил, что эта встреча проходит накануне важного события – в апреле Компания отметит свое пятилетие. Первая пятилетка ТМК была завершена на высокой ноте: в 2005 году Компания отгрузила потребителям 2,86 млн. тонн труб. Эта цифра на 14% превысила показатель 2004 года и продемонстрировала значительный потенциал ТМК, являющейся крупнейшим в России производителем и экспортером труб. По словам Константина Семерикова, нынешний рекордный результат стал возможным благодаря успешной работе всех заводов Компании. Примечательно, что входящий в ТМК Волжский трубный завод достиг самого высокого в российской трубной отрасли уровня годового производства – более 1 млн. тонн труб.

Большое внимание у журналистов вызвали вопросы рыночных позиций ТМК в России. Как рассказал Генеральный директор Компании, в прошлом году доля ТМК в общероссийском объеме производства составила около 42%, а в потреблении выросла с 31% до 35%. Отвечая на вопросы представителей СМИ, Константин Семериков подчеркнул, что рост производства произошел за счет увеличения почти в два раза выпуска труб большого диаметра (ТБД). Более 500 тыс. тонн этой продукции было отгружено потребителям. Крупнейшим потребителем стал Газпром, которому было поставлено 440 тыс. тонн труб большого диаметра, в основном – диаметра 1420 мм.

Что касается магистральных труб большого диаметра, то доля продукции ТМК во внутрироссийском потреблении этих труб составляет 30%. «Наша Компания – безусловный лидер в производстве труб большого диаметра», – подытожил глава ТМК.

По словам Константина Семерикова, в 2005 году успешно развивалось сотрудничество Компании с зарубежными потребителями. В прошлом году ТМК направила на экспорт каждую четвертую свою трубу (около 750 тыс. тонн). Доля Компании в общероссийском экспорте труб составила 51 %. При этом в мировом производстве труб доля ТМК превышает 3%, а по бесшовным трубам и трубам OCTG (нефтегазового сортамента) – 7% и 13% соответственно.

По просьбе журналистов Константин Семериков назвал основные показатели выпуска предприятиями Компании отдельных видов труб. В частности, сварных труб было произведено около 1,05 млн. тонн – на 44% больше, чем в 2004 году. Бесшовных труб Компания отгрузила 1,81 млн. тонн, что на 2% превысило предыдущий результат. Производство стали возросло на 5% до уровня 1,96 млн. тонн. На 6% было больше отгружено потребителям товарной заготовки (402 тыс. тонн).

Говоря о производственных планах Компании на 2006 год, Константин Семериков заявил, что ТМК намерена не только закрепить достигнутые результаты, но и преумножить их. По его словам, рост будет достигнут за счет модернизации производства. В прошлом году Компания инвестировала в техническое перевооружение около 114 млн. долларов. В 2006 году на эти цели будет направлено уже 300 млн. долларов. Предвосхищая вопросы аудитории, глава ТМК заметил, что для финансирования инвестиционной программы Компания намерена привлечь средства путем выпуска облигационного займа в размере 5 млрд. рублей. Эти деньги пойдут и на ввод в строй в 2006 году машин непрерывного литья заготовки (МНЛЗ) на Северском трубном и Таганрогском металлургическом заводах.

Завершая свое выступление, Константин Семериков оценил перспективы ТМК на мировом и российском рынке в 2006 году. «Высокие цены на нефть будут способствовать активному освоению новых нефтегазоносных участков, для обустройства которых необходимы бесшовные трубы нефтегазового сортамента», – сказал он представителям СМИ. Поэтому ТМК планирует увеличивать ежегодное производство бесшовных труб на 4%, а труб OCTG – до 8%. «Увеличивая ежегодно выпуск продукции, Компания, которая сейчас обеспечивает основные поставки труб для российской экономики, тем самым содействует развитию всех ее основных отраслей», – сказал в завершение встречи руководитель ТМК. ■

Сергей Ильин
Светлана Базыльчик

Эволюция системы управления

◁ *Начальник Управления информационных технологий ТМК Сергей Кораблев (слева) изучает документацию на новый сервер*

Развитие любой крупной компании можно сравнить со строительством судна. Сначала создается остов, потом он обшивается досками, настилается палуба, делаются переборки, устанавливается мачта и натягиваются паруса. Но самой важной работой является наладка системы управления – руль, штурвал, коммуникации, тросы. Без нее трудно представить корабль в море. Это сравнение уместно и для анализа корпоративных информационных систем (КИС) в современных компаниях. Именно они облегчают, стандартизируют и оптимизируют корпоративное управления и позволяют перейти на международные стандарты финансовой отчетности.

В процессе становления ТМК как крупной производственной компании в ней были сформированы стандарты корпоративного управления и ряд централизованных процедур: единый производственный центр планирования, единая финансово-экономическая система, единая система бюджетирования. Для дальнейшего повышения управляемости ТМК и снижения издержек в Компании принято решение о внедрении общекорпоративной информационной системы на основе программного обеспечения SAP R/3. Она позволила бы оптимизировать управленческий процесс, поскольку разграничивала уровни ответственности между управляющей Компанией и заводами.

Для этого было необходимо повысить быстродействие и улучшить качественные характеристики корпоративной сети, а также снабдить ее надежными средствами защиты и безопасности. Наряду с этим предстояло также приступить к формированию единого информационного пространства ТМК на основе современной унифицированной ИТ-инфраструктуры. К выполнению этого проекта Компания приступила в 2004 году.

Реализация плана

Первым делом в ТМК была создана новая корпоративная сеть, заменившая прежние 256-килобитные выделенные каналы. Эта работа была проведена в тесном сотрудничестве с фирмой «Эквант». В настоящее время сеть базируется на двух- и десятимегабитных каналах и технологии многопротокольной коммутации пакетов, дающей возможность создания виртуальных частных сетей с приоритезацией трафика. Такая сеть обеспечивает внедрение ERP-системы, поддержку корпоративной IP-телефонии, организацию видеоконференций и передачу трафика приложений, работающих в локальных сетях предприятий. Для обеспечения непрерывности бизнеса была также построена резервная сеть на основе спутниковых каналов, автоматически активизируемых в случае проблем на портах основной сети.

С целью внедрения новых инфраструктурных решений специалисты крупного системного интегратора TopS BI провели тщательное обследование ИТ-среды предприятий ТМК – корпоративной почтовой системы, системы безопасности и т. п. По словам руководителя проектов департамента системной интеграции TopS BI Андрея Кондратьева, обследование показало, что существуют значительные различия в ИТ-оснащении заводов. «Причем в ряде случаев требовалось обновить не только устаревшие серверные платформы, но и модернизировать локальные сети», – отметил он.

Несогласованные принципы организации почтовых систем, отсутствие единого справочника всех сотрудников холдинга, различные файловые системы значительно усложняют деловое общение между предприятиями и офисами ТМК. Поэтому в качестве корпоративного стандарта для офисных приложений и серверных продуктов, используемых во всех структурах ТМК, в 2005 году было принято программное обеспечение Microsoft. При этом была выбрана оптимальная для ТМК схема лицензирования продуктов Microsoft.

Использование Microsoft Active Directory упрощает создание территориально распределенной службы каталога всего холдинга благодаря возможности взаимодействия со многими другими каталогами и их синхронизации. Почтовая система организована таким образом, что каждое предприятие холдинга имеет собственный выход во внешний мир. В московском и екатеринбургском офисах, а также на всех заводах устанавливаются, согласно рекомендациям Microsoft, серверы front-end и back-end, обеспечивающие доступ к информации пользователей и ее хранение. Для повышения надежности служба каталога и почтовая системы построены на базе трехузловых кластеров.

Единая аппаратная платформа инфраструктурного ПО, которая применяется также для миграции и развития существующих приложений, базируется на продуктах Hewlett-Packard. В их состав входят серверы ProLiant DL360G4 и DL380G4, а также дисковые массивы HP StorageWorks EVA или HP MSA и 30-слотовые ленточные библиотеки HP MSL с накопителями HP Ultrium, которые используются во всех сетях хранения данных SAN всех центров обработки данных ТМК.

Первые результаты

К настоящему времени завершился первый этап проекта модернизации и унификации ИТ-инфраструктуры ТМК. В центре обработки данных на всех московских объектах Компании выполнен полный объем работ. Было закончено построение корневого и регионального доменов единой службы каталога, введены в действие новые почтовая и антивирусная системы, сеть хранения данных. Также был создан центральный домен комплекса информационной безопасности и установлены межсетевые экраны в московских офисах и на площадке хостинговой компании, где размещаются серверы ERP-приложений SAP R/3. Работы проводились в тесном сотрудничестве между специалистами TopS BI и ТМК. «Мы выступили как сплоченный коллектив из двух разных организаций. Мы вместе работали и ночами и по выходным, находили пути решения в трудных ситуациях внедрения новых для нас систем», – говорит начальник отдела системного администрирования ТМК Сергей Кормушин. – «Как результат, переход на принципиально новую систему состоялся в высшей степени гладко, без нарушений ритма работы Компании».

В снабженном новыми инженерными системами центре обработки данных установлено около 20 серверов, поддерживающих инфраструктурное программное обеспечение внедренных систем, причем часть из этих серверов выполняет роль горячего резерва. Там же расположены серверы автоматизации текущей коммерческой деятельности ПО «Парус», система тарификации железнодорожных перевозок «Полюс», терминал-серверы для доступа из регионов, серверы отладки и тестирования приложений R/3, факс-сервер, сервер ЭДО.

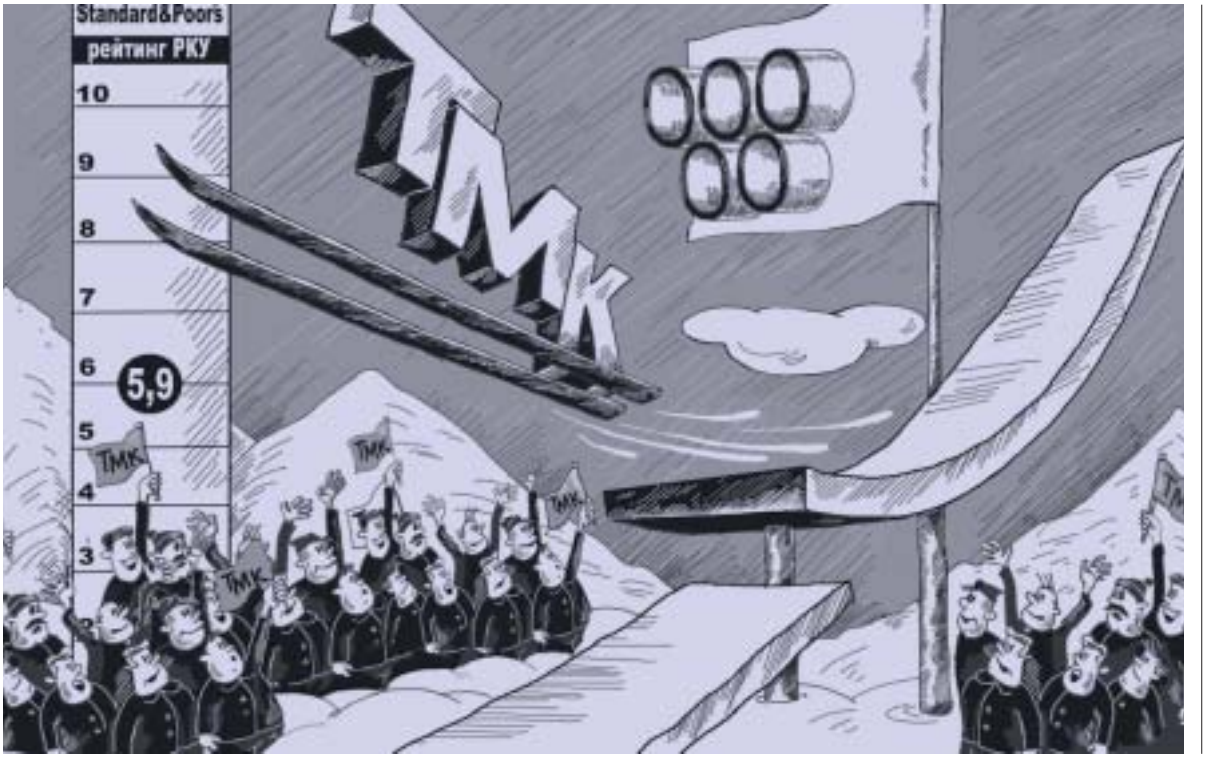
На предприятиях и в региональных представительствах Компании работы проводились в соответствии с заключенными с TopS BI договорами. Так, на Северском трубном заводе введены в действие инженерное оборудование, служба каталога и почтовая система, входящие в единую службу каталога и почты ТМК, система резервного копирования. Начальник управления информационных технологий СТЗ Валерий Ковба считает весьма удобной предложенную специалистами компании TopS BI открытую архитектуру, позволяющую повышать производительность вычислительных комплексов и наращивать емкость дискового пространства системы хранения. Таганрогский металлургический завод основные средства в прошедшем году направил на модернизацию заводской магистральной сети. Волжский трубный завод основное внимание также уделил внутризаводским сетям и развертыванию новых рабочих мест. На СинТЗ была осуществлена поставка инженерного и серверного оборудования и ПО, начаты работы по развертыванию системы информационной безопасности. На всех заводах был осуществлен переход на единую антивирусную защиту на базе продуктов TrendMicro. В течение 2006 года планируется завершить работы по проекту модернизации ИТ-инфраструктуры на всех объектах ТМК, успешно начатого в головном офисе Компании.

По мнению заместителя Генерального директора ТМК по ИТ Юрия Огурцова, руководство Компании и все участники проекта уверены в том, что внедряемые технологии обязательно окупятся и создадут надежный фундамент для дальнейшего совершенствования управления холдингом, бесперебойного взаимодействия всех участников бизнес-процессов, что позволит увеличить эффективность корпоративного управления в Трубной Металлургической Компании. ■

Сергей Кораблев

Надежные и скоростные коммуникации — залог эффективной деятельности

Первый рейтинг



◁ ***Система управления в ТМК получила положительную оценку у специалистов Standard & Poor's (рис. Артура Мишина)***

Трубная Металлургическая Компания в 2005 году реформировала систему управления. В состав Совета директоров ТМК впервые вошли три независимых директора. Эти действия получили благоприятную оценку со стороны независимых экспертов. В январе 2006 года международное агентство Standard &Poor's присвоило ТМК первой среди российских производителей труб рейтинг корпоративного управления.

Корпоративное управление, согласно определению, – это система принятия решений в компании, система взаимодействия между ее руководством, акционерами и советом директоров. От того, насколько эффективно построены эти связи, насколько эффективно принимаются решения, зависит, прежде всего, экономическое положение той или иной компании. Не секрет, что многие «корпоративные трагедии» – например крах *Enron*, *Paramalat*, *Marconi*, *WorldCom* – были вызваны в том числе неэффективным корпоративным управлением.

Поэтому с 1998 года международное рейтинговое агентство *Standard & Poor's*, признанный лидер по оценке рисков, начало проводить и оценку рисков корпоративного управления. По словам директора службы рейтингов корпоративного управления *Standard & Poor's* Юлии Кочетыговой, для составления рейтинга корпоративного управления (РКУ) используется не только публичная или официальная информация, которая предоставляется компаниями, но и интерактивное общение. «Нам важно знать мнение людей, принимающих участие в управлении, мнение членов совета директоров о том, как они сами оценивают компанию и процесс управления ею, какие они видят проблемы», – говорит она.

Анализ включает четыре компонента: структура собственности и внешнее влияние; права акционеров и отношения с финансово-заинтересованными лицами; прозрачность, раскрытие информации и аудит; структура и эффективность совета директоров. Как правило, для полного обследования компании агентству требуется от полутора до трех месяцев. В январе 2006 года *Standard & Poor's* закончило работу по оценке качества корпоративного управления Трубной Металлургической Компании и по ее итогам присвоило ТМК рейтинг корпоративного управления (РКУ). По международной шкале рейтинг составил РКУ-5+, а по российской национальной шкале – РКУ-5,9. Российская шкала отличается наличием десятичных знаков. И хотя

◁ *По такой схеме аналитики Standard & Poor's оценивают успехи компаний в корпоративном управлении*

шкала десятибалльная, по мнению Юлии Кочетыговой, это весьма хороший результат для первого рейтинга. «Средний рейтинг корпоративного управления, если взять все РКУ, которые мы присвоили, составляет в России 5,4, поэтому результаты ТМК можно оценить как выше среднего уровня»,– подчеркнула она.

Данные ТМК по компонентам анализа

«Структура собственности и внешнее влияние» — по международной шкале 5, по российской национальной шкале 5,4;

«Права акционеров и отношения с финансово-заинтересованными лицами» — по международной шкале 6, по российской национальной шкале 6,3;

«Финансовая прозрачность, раскрытие информации и аудит» — по международной шкале 5+, по российской национальной шкале 5,5;

«Состав и эффективность Совета директоров —по международной шкале 6, а по российской национальной шкале 6,3.

В числе сильных сторон действующей в ТМК системы корпоративного управления *Standard & Poor's* отметило сбалансированность Совета директоров Компании, включающего трех независимых директоров, высокий уровень профессионализма его членов, наличие установившихся процедур и широких полномочий Совета, а также его вклад в повышение финансовой прозрачности и совершенствование независимого контроля над процессами проведения аудита.

Компания представила консолидированную финансовую отчетность по МСФО и прошла международный аудит. Аналитики *Standard & Poor's* оценили значительный синергетический эффект в деятельности разных подразделений ТМК, который стал результатом более эффективного управления. По их мнению, ТМК предпринимает активные действия по исполнению своих обязательств перед обществом и внимательно относится к экологическим и социальным вопросам.

По словам Председателя Совета директоров ОАО «ТМК» Дмитрия Пумпянского, присужденный рейтинг отражает значимые шаги, осуществленные Компанией в направлении повышения финансовой прозрачности и эффективности ее деятельности. «Развитие системы корпоративного управления ТМК идет в соответствии с международной практикой. Это подтверждено авторитетным рейтинговым агентством и является убедительным свидетельством последовательности ТМК в реализации стратегии выхода на ведущие позиции в мировом трубном бизнесе», – заявил Дмитрий Пумпянский.

Практическая польза от РКУ состоит в том, что положительный рейтинг способствует росту стоимости бизнеса и ликвидности ценных бумаг и позволяет удешевить привлекаемые финансовые ресурсы. Именно поэтому абсолютное большинство компаний, которым был присвоен такой рейтинг, подтверждают его затем каждый год. ■

Сергей Ильин

АНАЛИЗ

“Лидером быть непросто”

Заместитель Генерального директора ТМК Сергей Билан

Эффективность трубного бизнеса зависит от состояния дел у ключевых потребителей – нефтяников, газовиков, машиностроителей, сферы ЖКХ. Прошлый год был для Трубной Металлургической Компании весьма успешным. О том, каким будет потребление труб в текущем году и как оно повлияет на результаты работы Компании, «Вестнику ТМК» рассказал заместитель Генерального директора Трубной Металлургической Компании по маркетингу Сергей Билан.

△ **Сергей Билан прогнозирует усиление конкурентной борьбы в России**

– Сергей Иванович, как бы Вы оценили итоги работы ТМК в прошлом году?

– 2005 год в целом был для нашей Компании удачным. Благодаря нашей политике качества, менеджменту, системе управления и сбыта мы сделали все, чтобы достичь уровня производства и отгрузки в 2,86 млн. тонн. Примечательно, что прирост производства в ТМК – 14% – оказался выше, чем рост рынка в России (10%). Доля Компании в российском производстве составила 42%, а доля на рынке потребления увеличилась на 4% и составила 35%. Поэтому этот результат можно оценить как очень хороший.

– А как выглядят перспективы Компании?

– Сложно сказать однозначно. Проблема в том, что мы достигли хороших показателей по загрузке мощностей и отгрузке продукции. Для того чтобы увеличить последнюю, надо не просто наращивать выпуск продукции, а завершить переход производства в высокотехнологичный сегмент. Необходимость такого шага отчетливо видна на фоне роста конкурентной борьбы в России.

– Вы полагаете, что остальные трубные компании могут догнать ТМК?

– На российском рынке – маловероятно. Но дело не в этом. Лидером быть непросто. Те, кто идут за нами видят чужой опыт, могут на нем учиться и копировать его. Поэтому нам для сохранения лидерства надо обязательно выполнить всю программу модернизации и развития производства.

– Как Вы оцениваете эффект от проводимой в Компании модернизации производственных мощностей?

– Построив машины непрерывного литья заготовки, а также электродуговые печи на СТЗ и Тагмете, мы уйдем от зависимости во внешних поставках металла. Кроме того, мы сможем более гибко распоряжаться резервами и складскими запасами, управлять качеством продукции. Думаю, к 2009–2010 годам, когда модернизация будет завершена, наша Компания станет совсем иной.

– В 2006 году начнется производство труб большого диаметра (ТБД) на Ижорском заводе, который принадлежит Северсталь-Групп. Повлечет ли это за собой передел рынка ТБД в России?

– Возможно. На рынок выходит мощный игрок, который обладает собственной сталью, штрипсом и мощностями по выпуску труб. Разумеется, он сделает все, чтобы максимально загрузить свои мощности, рассчитанные на 450 тыс. тонн в год. Между тем емкость рынка ТБД в России остается по-прежнему около 1,2 млн. тонн и увеличение этого объема возможно только в случае реализации крупных трубо проводных проектов. Вопрос, что делать с такими мощностями в случае отсутствия больших заказов?

– Есть ли надежды, что Газпром увеличит объем закупок ТБД?

– Такая надежда существует, но в течение последних пяти лет объем закупаемых Газпромом ТБД не превышал 600 тыс. тонн. Кроме того, мы считаем, что ориентация только на одного потребителя слишком рискованна.

– Как тогда диверсифицировать продажи, прежде всего, по трубе 1420 мм?

– Мы рассматриваем как перспективный рынок стран СНГ. Прежде всего, это Средняя Азия. Например, в 2006–2007 годах там запланирована большая реконструкция газопровода Средняя Азия–Центр. Предполагаемый объем труб – около 150 тыс. тонн, и мы надеемся, что сможем поставить туда не менее 50 тыс. тонн.

– Насколько удачной может быть политика диверсификации?

– А она удачна в любом случае и вполне выполнима. Ведь в 2005 году мы сознательно ограничива-

ли свое участие в других крупных трубопроводных проектах, например, в Атасу–Алашанькоу в пользу поставок для Газпрома. Хотя наша идеология – это присутствие на всех рынках.

– А за пределами бывшего СССР есть ли какие-нибудь проекты, в которых могли использоваться трубы диаметром 1420 мм?

– Могу назвать один такой – это проект строительства трубы из Туркмении через Иран и Пакистан в Индию. Однако пока не известно, когда он точно стартует. Остальные проекты не столь значительны.

– Газпром собирается в первом квартале 2006 года провести тендер на поставки труб для наземной части Северо-Европейского газопровода. Означает ли это возможное увеличение закупок труб этой корпорацией?

– Возможно. Только я бы не привязывался к тендеру как к факту. Газпром уже итак строит этот трубопровод. Такая же ситуация и с Восточно-Сибирским трубопроводом (ВСТО) – туда тоже пошли поставки труб, хотя никаких итогов тендеров не подводилось. В такой непрозрачной ситуации говорить о четких прогнозах крайне сложно.

– Помимо Газпрома основными потребителями у ТМК являются также и нефтяные компании. Как бы Вы оценили состояние нефтедобывающей отрасли и перспективы закупок ею труб?

– Ходовые размеры труб, используемые нефтяниками, – 620, 720, 820 мм. Трубы диаметром 1000 мм используются реже, они ставятся в основном в трубопроводы Транснефти. Тенденция последних лет, влияющая на закупку труб, заключается в том, что все нефтяные компании идут по пути внедрения своих стандартов, соблюдения которых они требуют от поставщиков трубной продукции.

Нефтяные компании заинтересованы в трубах нового поколения

Перспективы рынка машиностроительных труб зависят от благополучия машиностроения

– О каких стандартах идет речь?

– Речь идет об увеличении толщины стенки и одновременно повышении качеств прочности металла, используемого для сварных труб большого диаметра. С технической точки зрения это две «перпендикулярные» тенденции. У нас в стране получить металл группы прочности, допустим, Х80 или Х100 – большая проблема, поскольку «большие металлурги» до недавнего времени не занимались производством такой продукции. Поэтому пока никто не может четко сказать, как пойдет развитие сварных труб в нашей стране: по пути увеличения толщины стенок или же за счет внедрения металла высоких групп прочности.

– Как обстоит дело на рынке труб нефтегазового сортамента – OCTG?

– Мировой рынок этих труб стабильно растет, и ТМК приняла стратегическое решение о развитии этого бизнеса. С этой целью запланированы крупные инвестиционные проекты по повышению качества этих труб. К 2007 году мы решим вопрос с заготовкой, введя в строй машины непрерывного литья заготовки на Тагмете и СТЗ, а затем – после ввода в эксплуатацию электросталеплавильных печей и трубопрокатных агрегатов – обеспечим технологическое и экономическое преимущество над конкурентами.

– Рынок труб для машиностроения – что на нем сейчас происходит? Каковы позиции Компании?

– Развитие этого рынка целиком зависит от развития всей страны. В России, к сожалению, машиностроение находится на грани вымирания. Мы не делаем упор именно на этот сектор, но внутри него есть интересные для нас сегменты: котлостроение, подшипниковая промышленность, титановая. Однако при всем желании мы не можем серьезно нарастить продажи таких труб в России – их рынок очень ограничен.

– Хотите сказать, что ситуация безвыходная?

– Нет, конечно. Мы работаем над тем, чтобы с этой продукцией уверенно выйти на мировой рынок. И первый шаг мы уже сделали: сейчас ТМК проходит квалификацию у крупных западных машиностроительных компаний.

– Сергей Иванович, как, на Ваш взгляд, обстоят дела еще у одного крупного потребителя труб – жилищно-коммунального хозяйства? Можно ли надеяться на рост потребления труб?

– ЖКХ остается закрытым и неконтролируемым. Это некая темная область, где не понятно, что происходит. Пока туда не придет эффективный собственник, никакой реформы ЖКХ не будет и, следовательно, нельзя прогнозировать рост спроса на трубы. Кроме того, надо еще смотреть, что закупает эта отрасль. Ведь не секрет, что предприятия ЖКХ зачастую приобретают «проблемные», то есть некондиционные, бывшие в употреблении трубы, да еще по завышенным ценам. Поэтому рассматривать ЖКХ как перспективного потребителя пока сложно.

– В 2005 году наша Компания экспортировала в страны дальнего зарубежья чуть более 740 тыс. тонн, тогда как в 2004 году наш экспорт равнялся 770 тыс. тонн. Почему снизились наши экспортные поставки? ►

Российский ЖКХ остается непрозрачным сектором экономики

— Это снижение во многом связано с началом в Европе антидемпингового расследования в отношении поставок российских труб. Поэтому мы, чтобы не дразнить зря европейцев, чуть сократили свои поставки в страны ЕС и направили наши усилия на российский рынок. Второй причиной можно назвать катастрофическое сокращение мировой торговли сварными трубами малого и среднего диаметра — водогазопроводными, профилями и т. п. Такие трубы становятся «локальным» продуктом.

— Что это такое?

— Продукт, который можно легко производить на местах. Ведь выпуск сварной трубы среднего и малого диаметра не является технологически сложной задачей. Такое производство относительно простое, и поэтому в мире идут по пути создания таких предприятий непосредственно в регионе потребления. Допустим, раньше весь север Африки закупал российские трубы, но за последние 10 лет в Алжире, Египте и Ливии возникли такие производства, и для нас их рынок с учетом роста тарифов на перевозки и фрахта оказался труднодоступен. Причина в том, что хотя местная труба уступает по качеству российской, но по цене она на 15% дешевле.

— То есть этот сегмент труб на мировом рынке является вымирающим?

— Можно и так сказать. Сегодня единственный, кто проводит на нем экспансию, — это Китай. Производители из этой страны предлагают свои трубы со значительным дисконтом и тем самым активно продвигаются на рынки Ближнего Востока, Африки, Азии.

— Вас не пугает эта тенденция? Ведь в 2005 году китайцы начали экспансию и на трубном рынке России.

— Да, в прошлом году китайцы увеличили свои поставки в Россию почти в семь раз, причем поставляют они в основном бурильные, насосно-компрессорные, обсадные трубы, а также трубы и кольца для шарикоподшипников. Это первые звоночки, которые должны всех насторожить. Производство труб в Китае оценивается в 20 млн. тонн — оценка приблизительная, поскольку учет и статистика в КНР поставлены скверно. Это означает, что доля Китая на мировом рынке труб — около 25%. Примечательно, что китайцы начинают внешнеторговую экспансию даже в ущерб внутреннему рынку. Иными словами, даже не насытив внутренний спрос, они уже поставляют свои трубы за рубеж. Цель проста: закрепиться, застолбить за собой торговую «площадку».

— Означает ли это, что китайские производители могут представлять собой серьезных конкурентов российским компаниям?

— Пока в Китае нет большого числа компаний, которые выглядят такими. Пожалуй, такими являются только *Bao Steel*, Тяньцзиньский завод, *Bao Shang* и некоторые другие. Абсолютное большинство из этих предприятий выпускает продукцию, уступающую по качеству нашей.

— Какие тогда виды труб в Китае делают на приемлемом уровне?

— Некоторые китайские производители уже делают на неплохом уровне обсадные и насосно-компрессорные трубы. Разумеется, они заинтересованы в поставках качественной продукции с высокой добавленной стоимостью. Но именно ее они пока делают плохо.

— Однако такая ситуация не будет вечной. К чему должны готовиться российские производители?

— Думаю, у нас есть около пяти лет, чтобы вывести нашу продукцию на совершенно новый качественно уровень. Это необходимо, если мы хотим удержать наши позиции на рынке и даже увеличивать свою долю.

— Получится ли у ТМК увеличить свою долю на мировом рынке? И кто составляет сейчас конкуренцию Компании — локальные или крупные производители?

— По разным видам продукции мы конкурируем как с крупными производителями — *Tenaris, V&M, Sumitomo*, — так и с локальными. Впрочем, как я уже говорил, нам необходимо не просто увеличить свое присутствие на мировом рынке, а перейти на производство высокотехнологичной продукции. Мы сейчас начали производство труб из металла высокой прочности, используем высокогерметичные соединения, проходим квалификации. В этой связи мы хотим довести наши технологии до уровня самых высоких мировых стандартов. Причем не столько современных, сколько стандартов завтрашнего дня.

> *«Чтобы не дразнить европейцев, мы сократили поставки труб в страны ЕС»*

— Однако, помимо качества трубы, на ее привлекательность для потребителя влияет и цена. Как скажется рост железнодорожных тарифов на ней?

— Однозначно негативно. Но, помимо этого, не стоит забывать и о ценах на энергоносители. У нас цены на нефтепродукты по ряду видов оказались выше, чем в США, которые в отличие от России являются импортером нефти. Растут тарифы Газпрома, в стране увеличивается инфляция. Поэтому можно сказать, что отечественные производители постепенно теряют имеющиеся у них конкурентные преимущества. Самое плохое, чем это может закончиться для российских производителей, — это высокая себестоимость их продукции при более чем среднем уровне его качества. Мы эту опасность ясно представляем и потому стараемся снижать себестоимость, одновременно инвестируя в повышение качества продукции. ■

Беседовал Дмитрий Пономарев

МОДЕРНИЗАЦИЯ

ТМК

17 Стратегия успеха

СОТРУДНИЧЕСТВО

20 «Верное направление»
Интервью с Директором российского представительства SMS Demag Йенсом Бартом

МЕНЕДЖМЕНТ

23 Интервью с Управляющими директорами СТЗ, СинТЗ, ВТЗ и Тагмета

РЕПОРТАЖ

27 Запуск МНЛЗ на Волжском трубном заводе

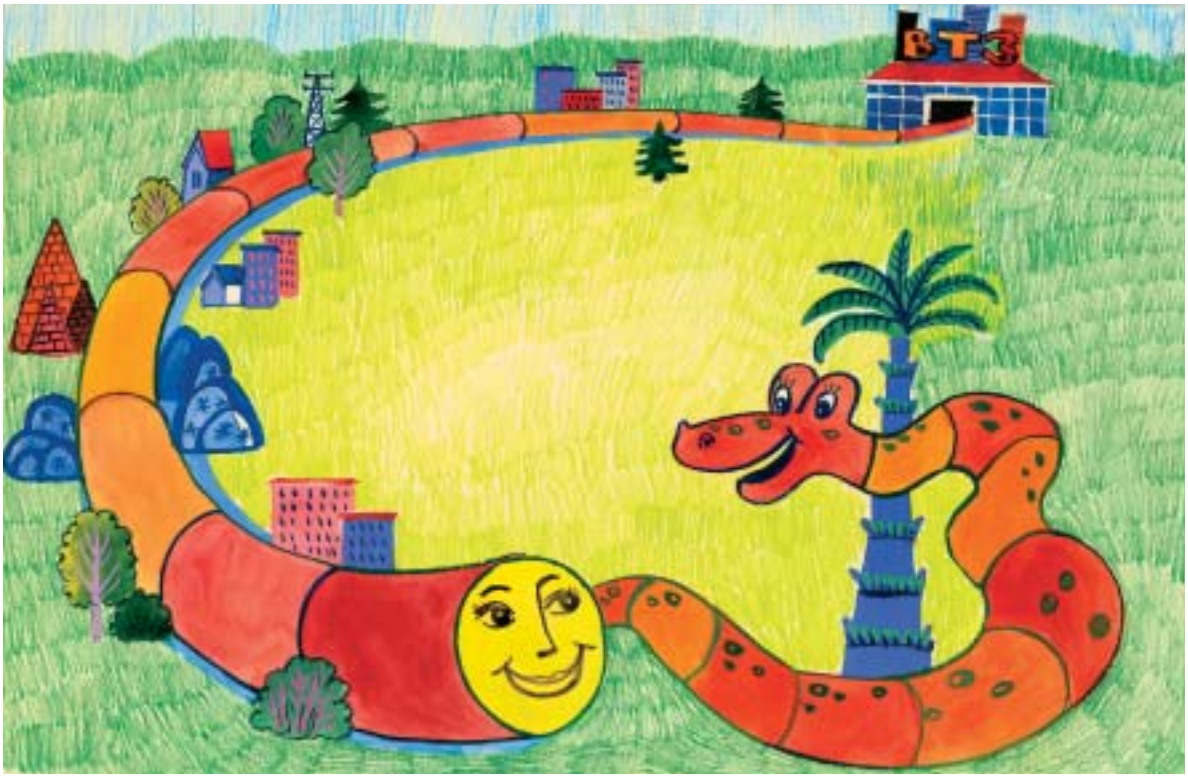
ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

28 Говорят финансовые директора ВТЗ и Тагмета

ТМК

Стратегия успеха

Завершившийся 2005 год был первым годом действия Стратегической инвестиционной программы Трубной Металлургической Компании до 2010 года. Общая стоимость затрат на ее реализацию составляет 1 млрд. долларов. На заводах Компании запланирован ввод в строй электросталеплавильных печей, машин непрерывного литья заготовки (МНЛЗ) и новейших трубопрокатных агрегатов. Реконструкция производства позволит ТМК повысить качество продукции и снизить издержки на ее производство.



ФАКТ

В 2005 году на Тагмете сэкономлено 2400 тыс. кВт/ч электроэнергии

◁ ***На ВТЗ вступила в строй после реконструкции МНЛЗ–2 (рис. конкурса «Что такое сильная страна?»)***

Стратегическая инвестиционная программа ОАО «ТМК» до 2010 года была утверждена в первом полугодии прошлого года Советом директоров Компании. Она стала определяющим документом для всех предприятий ТМК в модернизации производства на ближайшие пять лет. Таким образом, прошлый год стал стартовым для Программы, но при этом важно отметить, что подготовка необходимых контрактов и вступление их в силу состоялись в конце 2004 года.

Среди основных инвестиционных проектов 2005 года следует выделить реконструкцию МНЛЗ совместно с компанией *SMS Demag* на Волжском трубном заводе (введена в эксплуатацию в декабре 2005 года), а также строительство МНЛЗ на Северском трубном (СТЗ) и Таганрогском металлургическом (Тагмет) заводах. На этих предприятиях машины непрерывного литья должны быть введены в эксплуатацию в текущем году. Помимо этого, в Программу входило строительство прессов высадки и гидропрессов на Тагмете и Синарском трубном заводе (СинТЗ), ввод в строй обжимного стана на СинТЗ и строительство прошивного стана на СТЗ. Всего на эти цели в ушедшем году Трубная Металлургическая Компания инвестировала более 3,25 млрд. рублей.

Необходимо учесть, что поставляемое оборудование является индивидуальным и поэтому в процессе его изготовления возможны изменения сроков выполнения контрактов. ►

Заливка фундамента МНЛЗ на Северском трубном заводе

ФАКТ

На Северском трубном заводе в 2005 году при плавке металла сэкономлено 135 тыс. кВт/ч электроэнергии

Рассмотрим более подробно ход выполнения Программы на предприятиях ТМК.

Волжский трубный завод

На 2005 год на предприятии были запланированы реконструкция и пуск МНЛЗ, начало реконструкции первой линии трубоэлектросварочного цеха (ТЭСЦ) и модернизация дуговой сталеплавильной печи. По общему плану в 2005 году началась реализация 53 инвестиционных мероприятий. К концу года 35 из них технически были завершены.

Комплекс мероприятий, связанных с реконструкцией оборудования ТЭСЦ, позволил снизить расходный коэффициент металла на стане 2520, увеличить выход годного по цеху, достичь увеличения объемов производства по сравнению с 2004 годом. В результате модернизации дуговой сталеплавильной печи производительность по выплавке стали выросла на 12%.

Наиболее важные мероприятия, выполненные в 2005 году
приобретение скраповоза
приобретение машины газокислородной резки заготовок
приобретение козлового крана на участок внешнего склада
реконструкция МНЛЗ (УНРС № 1)
приобретение гидравлической системы ДСП и стоек электрододержателей
реконструкция базовой системы автоматики и силовой электрической части ДСП
первоочередные мероприятия по реконструкции газоочистки
приобретение грузозахватных грейферов и электромагнитных шайб
приобретение стенда для калибровки месдоз
приобретение трубоотрезного станка Линзингер
внедрение оборудования магнитопорошкового контроля концов труб на 1-й линии
приобретение оборудования для реконструкции двух трубоэлектросварочных станов
приобретение оборудования для реконструкции установки неразрушающего контроля «Волга 16БК» с целью выполнения современных требований заказчиков.

Северский трубный завод

На СТЗ в 2005 году осуществлялись несколько основных проектов по модернизации производства. Это – строительство МНЛЗ, прошивного стана и начало подготовки строительной площадки для электросталеплавильного комплекса. На конец 2005 года были построены склад готовой продукции, здание МНЛЗ и яма окалины. В процессе строительства находятся фундаменты для прошивного стана и завершен этап подготовки коммуникаций и инфраструктуры. В конце 2006 года на заводе завершатся монтажные и пусконаладочные работы по оборудованию МНЛЗ и прошивного стана.

Синарский трубный завод

В 2005 году на предприятии шли работы по 67 инвестиционным проектам. Из них 8 проектов входят в Программу стратегического развития ТМК.

Гидропресс будет поставлен компанией *BRONX* в марте 2006 года и к маю это оборудование будет установлено. Создание участка высадки концов труб нефтяного сортамента позволит увеличить произ-

Наиболее важные из проектов, начатых в 2005 году
замена гидропресса
организация участка высадки концов труб нефтяного сортамента
строительство обжимного стана

ФАКТ

В 2005 году на ВТЗ на 4 кг /т снижен расходный коэффициент на тонну металла

◁ ***Строительство МНЛЗ на Тагмете***

водство насосно-компрессорных труб на 36 тыс. тонн в год. Поставки оборудования для этого участка фирмой *SMS Meer* начались в декабре 2005 года. Окончание поставки оборудования запланировано на февраль 2006 года.

Внедрение данного проекта позволит сократить затраты на поставку заготовки и снизить себестоимость продукции в целом. На СинТЗ в 2005 году были проведены строительно-монтажные работы по подготовке установки оборудования обжимного стана. Запуск стана запланирован на четвертый квартал 2006 года.

Тагмет

На Таганрогском металлургическом заводе осуществлялось несколько крупных инвестиционных проектов. Это строительство и подготовка инфраструктуры для МНЛЗ, включающая поставку оборудования от фирм *SMS Demag*, Уралмашзавод и кранов фирмы *KONECRANES*. Продолжение поэтапного строительства участка отделки для производства обсадных труб с резьбовыми соединениями «Premium». Помимо этого, усилия предприятия были направлены на подготовку к вводу в строй гидропресса фирмы *BRONX*, модернизацию пресса 700, установку линии покраски труб и магнитно-люминесцентного контроля продукции. На 2006 год запланировано завершение строительства и пуск МНЛЗ, высадочного пресса фирмы *SMS Meer*, гидроиспытательного пресса *BRONX*.

В завершение первого этапа реализации Программы необходимо заметить, что инвестиции ТМК в производство имеют не только промышленно-технологическое значение, но и социальное, причем оно выходит за рамки самих предприятий. Введение в строй новых мощностей, повышение уровня экологической защиты, увеличение выпуска продукции и создание новых рабочих мест положительно оценивается наблюдателями, представителями общественности и администраций городов и областей присутствия ТМК. По мнению губернатора Волгоградской области Николая Максюты, благодаря программе модернизации производства, рабочие и инженеры Волжского трубного завода имеют хорошую перспективу на будущее. «Рост заработной платы, увеличение объемов производства и налоговых отчислений в бюджеты окажет положительное воздействие на Волгоградскую область», — подчеркнул он.

По мнению руководства Трубной Металлургической Компании, в результате реализации программы модернизации будет выведена на новый уровень кооперация между предприятиями ТМК. К примеру, непрерывно-литая заготовка с Волжского трубного завода будет поставляться на СинТЗ. Взаимодействие между заводами Компании позволит решать не только производственные вопросы, но и повышать профессиональный уровень работников. Так, в настоящее время Волжский трубный завод является базовым предприятием для подготовки технологического и вспомогательного персонала МНЛЗ для других заводов Компании — Тагмета и СТЗ. По словам Генерального директора ТМК Константина Семерикова, положительный интеграционный и синергетический эффект от реализации программы модернизации будет заключаться в создании прочных технологических связей между предприятиями Компании. ■

Сергей Назаров

СОТРУДНИЧЕСТВО

“Верное направление”

Директор российского представительства SMS Demag Йенс Барт

Директор российского представительства компании SMS Demag Йенс Барт попал в Россию в далеком 1988 году. За прошедшие годы он успел поиграть в немецкой студенческой группе, закончить Московский станкоинструментальный институт и сделать успешную карьеру в SMS Group. По мнению господина Барта, российские трубные компании развиваются бурными темпами, что обуславливает их потребность в новом металлургическом оборудовании. SMS Demag знает, как удовлетворить этот спрос.

— Господин Барт, не могли бы Вы вкратце рассказать о компании SMS Demag — о ее истории, какое оборудование она производит и как давно начала работу в России?

— *SMS Demag,* с юридической точки зрения, молодая фирма — она существует лишь с 1 сентября 1999 года. Вместе с тем она является одним из мировых лидеров в области металлургического машиностроения и обладает очень большим опытом. Мы выпускаем оборудование для работы со всеми видами металлов — черными металлами, алюминием, медью, а также для производства труб. Несмотря на молодость нашей компании, у нас огромный опыт работы в России. Дело в том, что родоначальниками нашей компании были две крупные немецкие компании, известные еще с XIX века: *Mannesmann Demag* и *SMS Schloemann — Siemag AG*, которые в 1999 году объединились в *SMS Demag*. С Россией обе компании начали сотрудничать в 20—30-х годах XX века. Тогда они поставляли прокатное оборудование для Магнитогорского и Кузнецкого комбинатов.

— Как выглядит сейчас структура группы SMS? Как я понял, SMS Demag специализируется на производстве машин непрерывной разливки стали, слябингов, внепечной обработке стали. А что производят остальные — допустим, SMS Meer?

— *SMS Group* состоит из трех дивизионов. Первый — это производство оборудования для металлургических заводов и прокатных станов. Дивизион выпускает установки и агрегаты для всей технологической цепочки — от получения жидкого металла до выпуска полуфабриката, в частности, различных видов плоского проката. Основная компания и лидер этого дивизиона — *SMS Demag*. Второй дивизион, *SMS Metallurgie,* занимается трубной промышленностью, прессовым оборудованием, медью и сортовым прокатом. В него входит компания *SMS Meer*, которая давно известна на российском рынке как поставщик оборудования для производства труб. Третий дивизион занимается агрегатами для производства и переработки пластмасс и т. п.

— Для чего был создан дивизион SMS Metallurgie?

— Основной причиной было стремление соответствовать тенденции на рынке, когда крупные трубные компании начинают заниматься производством стали и стальной заготовки, а металлурги в свою очередь развивают трубное производство. То есть мы хотели объединить выпуск трубного оборудования и металлургического. Другой причиной объединения было стремление избежать перекрестного позиционирования *SMS Meer* и *SMS Demag*.

— У прародителей Вашей компании богатый опыт работы в России. С какими компаниями, на каких объектах приходилось работать?

— *Mannesmann Demag* и *SMS Schloemann — Siemag AG* — каждая по отдельности имеют значительный опыт работы в Рос-

сии. Период их наиболее интенсивной деятельности в СССР приходится на 70-е годы, когда компании участвовали в реализации крупных проектов, в частности, в поставках и наладке оборудования для производства проката. В Самаре (Самарский металлургический завод) был создан комплекс горячей и холодной прокатки алюминиевой полосы. В 70-е годы компания *SMS* построила на то время самый мощный стан холодной прокатки на Новолипецком металлургическом комбинате, а *Mannesmann* поставил для этого же комбината слябовую машину. Чуть позже частично под руководством фирмы *SMS* строился Оскольский электрометаллургический комбинат (ОЭМК). Это предприятие, кстати, строили сразу несколько зарубежных компаний – помимо *SMS*, которая поставила оборудование для всего прокатного передела, сталеплавильный цех был создан при участии *Krupp*.

Во все годы советской власти у *Mannesmann* были очень тесные связи с трубниками. В частности, поставки им шли через ее дочернюю фирму *Mannesmann Meer*. К примеру, в начале 30-х годов эта немецкая компания построила трубный цех на Таганрогском металлургическом заводе.

В 2006 году на Тагмете вступит в строй МНЛЗ компании SMS Demag

> *Если российские компании будут развиваться такими же темпами, то они смогут обогнать своих зарубежных конкурентов*

– Вам не кажется примечательным, что в бывшем СССР, где металлургия была одной из ведущих отраслей, металлургическое оборудование для заводов по большей части завозилось из-за рубежа, прежде всего из Германии. В чем была причина такого положения дел?

– Я бы не был столь пессимистичен. Общеизвестно, что много инженерных решений и технических разработок принадлежит русским инженерам. Полагаю, что проблема была только в реализации идей. Возможно, что считалось также экономически целесообразным купить технологию у зарубежных производителей, чем разрабатывать самим.

– Кто является основным конкурентом Вашей компании на мировом рынке?

– Поскольку в последнее время производство металлургического оборудования в мире было консолидировано, то можно назвать несколько основных конкурентов. Это австрийская компания *VoestAlpine* (принадлежит *Siemens*), итальянская *Danieli*. Мы также конкурируем с японскими и американскими компаниями. Но тут все зависит от технологий, от конкретного типа оборудования.

– С Трубной Металлургической Компанией Вы начали сотрудничать с 2002 года. Какие совместные проекты уже реализованы?

– Сотрудничество *SMS Demag* и ТМК началось действительно относительно недавно. Наши коллеги из *SMS Meer* имеют более длинную историю взаимодействия с предприятиями Компании. Тем не менее за короткий срок у нас возникли хорошие деловые и личные отношения. Они уже есть как на уровне руководства нашей группы и Председателя Совета директоров ТМК Дмитрия Пумпянского, так и на рабочем уровне. В позапрошлом году мы стали победителями серьезного для нашей компании тендера на строительство двух машин непрерывной разливки заготовки (МНЛЗ) для СТЗ и Тагмета, а также на реконструкцию блюмовой машины на Волжском трубном заводе. Кроме того, мы уже поставили оборудование для производства бесшовных труб на Тагмете, а на Северском трубном заводе *SMS Demag* установила аппарат ковш-печь.

– Какой из этих проектов близится к завершению?

– Летом текущего года мы должны запустить МНЛЗ на Тагмете. Значение такого проекта для ТМК очень велико, поскольку он даст возможность уйти от дополнительных переделов металла. Конечная цель – избавиться от устаревшего мартеновского производства металла и заменить его на электродуговые печи. Поэтому мы сейчас работаем над созданием современной электродуговой печи для Северского трубного завода.

– Как я понимаю, для установки такой печи Вашей компании необходимо будет выиграть тендер. Как Вы оцениваете шансы SMS Demag?

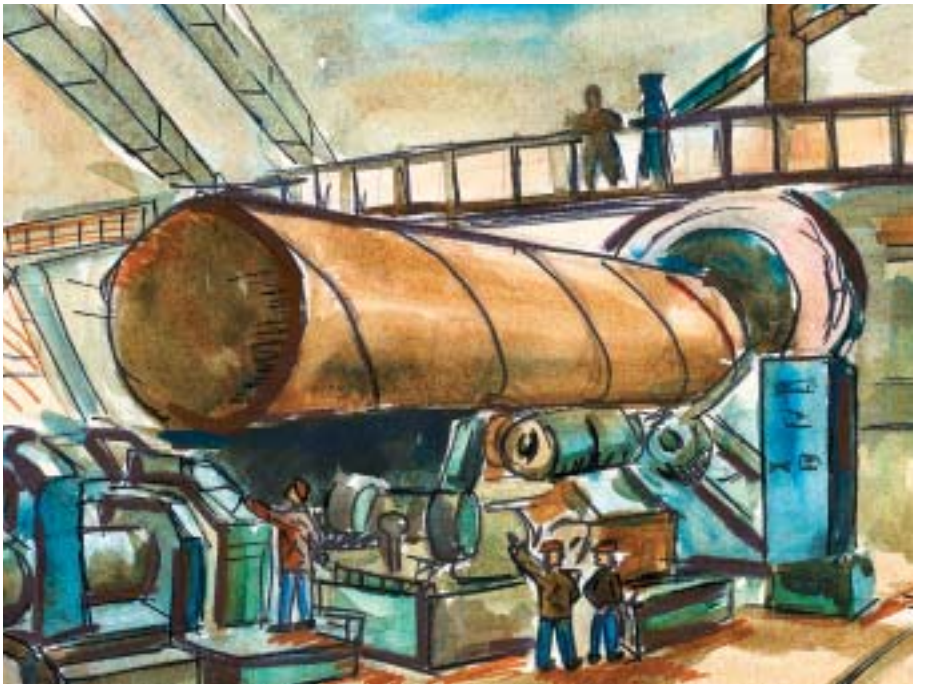
– Мы надеемся, что наша компания станет победителем. Если это произойдет, то мы будем должны в течение 22 месяцев построить этот агрегат и запустить его.

– Как Вы оцениваете темпы и направление промышленного перевооружения в российской трубной отрасли?

– Темпы развития российской отрасли можно назвать стремительными. Я имею в виду качественные и количественные показатели. Российские компании по производству труб еще молодые, и все мы прекрасно помним, что до недавнего времени на предприятиях существовала проблема огромного износа основных производственных мощностей. Естественно, производители из России тогда технически отставали от западных конкурентов, например, от *Vallourec* или *Tenaris*. Но я думаю, что направление их движения абсолютно верное, и если российские компании будут развиваться такими же темпами, то они смогут перегнать своих конкурентов.

– У SMS Demag помимо России прекрасно развивается бизнес и с Китаем. Вы не опасаетесь, что в ближайшем будущем в КНР будет создана мощная машиностроительная база для металлургии, и она станет реальным конкурентом немецким производителям?

– В Китае итак уже существует достаточно серьезная машиностроительная база, включающая в себя ремонтные подразделения на крупных предприятиях. Тем не менее мы в своей ►



Союз германских технологий и мастерства российских металлургов сложился давно (рис. Виктора Колупаева)

стратегии учитываем, что должны победить в конкурентной борьбе, в том числе и против Китая. Для этого наша продукция должна быть высокотехнологичной и конкурентоспособной по ценам. Мы уже приняли решение построить собственный завод в КНР, что даст нам доступ к дешевой рабочей силе и выход на большой рынок сбыта. Однако только за счет цен выиграть конкуренцию будет сложно и поэтому компания также надеется на развитие своей технологии, что даст нам определенные преимущества в глазах наших заказчиков.

— Вы живете в России с 1988 года. Расскажите, как Вы сюда попали?

— Я сам родом из ГДР, в школе учил русский язык, а параллельно с получением аттестата зрелости обучался в техническом училище автомобильной промышленности. Затем руководство завода, где я работал, предложило мне поехать в СССР. Поскольку я всегда был человеком пытливым, интересующимся, то решил принять предложение. Как оказалось позже, я только выиграл от переезда в Россию.

— Учебу в университете Вы начали в Германии, а затем ее продолжили в СССР?

— Да, я отучился два семестра в Германии, причем у нас часть предметов преподавалась на русском языке.

— Тогда в Восточной Германии было распространенным учиться на русском языке?

— В свое время считалось достаточно важным для экономики иметь специалистов, которые получили высшее образование с использованием русского языка.

— Когда в 1990 году ГДР объединилась с ФРГ, у Вас не возникло желания уехать обратно на Родину?

— Действительно, перед многими немцами, жившими тогда в России, встал вопрос о возвращении в Германию. Многие уехали, но я не сделал этого и до сих пор не жалею об этом. В 1994 году я закончил Московский станкоинструментальный институт и еще до окончания ВУЗа нашел себе рабочее место. Которое, как оказалось впоследствии, привело меня туда, где я есть сейчас.

— Ощущаете ли Вы разницу между восточными и западными немцами, так называемым «осси» и «весси»?

— Различия потихоньку уходят, но среди моего поколения разница еще ощутима.

— В Германии существует множество диалектов, тогда как в России русский язык достаточно нивелирован. Не мешает ли это немцам понимать друг друга?

— В Германии есть такая поговорка: если услышал говор человека, то с точностью 50—100 километров можно назвать место его проживания. Впрочем, это не мешает немцам находить общий *(смеется)* — немецкий — язык.

— Есть ли у Вас хобби?

— Когда я приехал в Россию, то активно играл в баскетбол, участвовал в первенстве ГДР. Но в России я не смог продолжить спортивную карьеру: в неделю у меня было шесть тренировок и одна игра. На все мои вопросы — а как же учеба? — руководство института отвечало: ну что ты беспокоишься, проблем не будет. Но меня это не устроило. Поэтому я нашел другое хобби: так как я с детства увлекаюсь игрой на пианино, то в Москве я стал клавишником в немецком студенческом ансамбле. Сейчас у меня есть своя небольшая музыкальная студия, и я сочиняю музыку, в основном для себя и для близких мне людей. К сожалению, все мои друзья, с которыми я играл раньше, разбросаны по миру — кто на Украине, кто в Израиле, кто в Германии.

— Скучаете по Германии?

— Честно говоря, когда я бываю в Германии в отпуске, то мне уезжать не хочется. А когда я живу в России, то желания уехать из нее нет. Вот такой парадокс. Кстати, русские люди любят баню, а я тоже фанат бани. В Германии мне не удалось найти ни одной бани, там лишь сауны, но разве их можно сравнить с настоящей баней?

— Чем, на Ваш взгляд, отличаются немцы от русских?

— Ментальностью. Русский менталитет — это нечто особенное. У русского человека открытая душа. Правда, сейчас эта ситуация меняется, особенно это заметно в крупном городе. Думаю, русская душа — это дар, большая ценность, которую надо сохранять. ■

Беседовал Дмитрий Пономарев

> *«В своей стратегии мы учитываем, что должны победить в конкурентной борьбе»*

Биографическая справка

Йенс Барт родился в 1967 в г. Грайце (ГДР). В 1984 году закончил школу в Кёнигс Вустерхаузен. В 1984—1986 годах проходил обучение в училище г. Людвигсфельд по специальности «станкоинструментальщик». С 1986 — учеба в Университете в г. Галле, в 1987—1988 годах — служба в Народной армии ГДР. С 1988 по 1994 год — учеба в Московском станкоинструментальном институте. В 1994—1999 годах работал главой Представительства австрийской фирмы «Гертнер» в Москве. С 2000 года — глава российского представительства фирмы *SMS Demag* (Германия) в Москве. Господин Барт женат, воспитывает 2 детей.

“Даже морозы не помешали нашему строительству”

Управляющий директор ОАО «Северский трубный завод»
Алексей Дегай

— Итоги, с которыми завод завершил 2005 год, выглядят впечатляюще. Потребителям было поставлено 610 тыс. тонн стальных труб — такого объема предприятие не отгружало с 1993 года. Как это стало возможным?

— Действительно, коллектив успешно справился с напряженной производственной программой. Надо отдать должное работникам ТЭСЦ-2, сумевшим выполнить поставленную задачу в непростых условиях. И все же основной вклад в нашу общую победу внес первый трубопрокатный цех. Он не только досрочно справился с годовым планом поставки готовой продукции, но и отгрузил ее в рекордном объеме — 344 тыс. тонн труб. Последний раз такого результата коллектив добивался в 1990 году. Кроме того, именно в цехе Т-1 без серьезных капитальных вложений была достигнута наибольшая экономия сырья и материалов.

— Как Вы оцениваете реконструкцию завода в 2005 году?

— В прошлом году полным ходом шла реконструкция предприятия — в соответствии с решениями, принятыми советами директоров завода и Трубной Металлургической Компании. При напряженной производственной программе выдерживать не менее напряженный график строительства — это, на мой взгляд, высшее достижение в работе.

Даже январские морозы, когда на открытом воздухе работать было нельзя, не помешали строительству отделения непрерывной разливки стали.

— Алексей Сергеевич, что предстоит сделать заводу в 2006 году?

— Нынешний год для нас в финансовом отношении будет достаточно сложным: из-за закрытия обжимного стана, попадающего в зону строительства, уменьшится объем выпуска стали. Компенсировать эти вынужденные потери, хотя бы частично, можно за счет увеличения производства электросварных труб. И для этого нам нужны заказы.

В конце года, если не подведут поставщики оборудования, мы планируем пустить в эксплуатацию машину непрерывного литья заготовки и прошивной стан. Чтобы оборудование заработало в штатном режиме, в 2006 году проведем обучение персонала. Ведь новым производствам нужны грамотные, хорошо подготовленные кадры. ■

Беседовала Ольга Тупицына

“Мы гордимся своими специалистами”

Управляющий директор ОАО «ТАГМЕТ» Николай Фартушный

— Николай Иванович, насколько эффеективно и успешно работал Тагмет в 2005 году?

— Наш коллектив достойно решил серьезные задачи в производстве, техническом перевооружении и внедрении новых технологических процессов. Тагмет выпустил в прошлом году 650 тыс. тонн труб. Большая работа была проведена в рамках инвестиционной программы Трубной Металлургической Компании: мы выполнили запланированные мероприятия на всех стройплощадках комплекса непрерывной разливки стали. В трубопрокатном цехе № 1 пущена в эксплуатацию установка формоизменения труб и муфтонаверточный станок фирмы Wecherford с линиями механизации. В трубопрокатном цехе № 2 начал работать новый участок фосфатирования резьбы труб.

— Какие новые задачи пришлось решать заводу в прошлом году?

— Тагмет добился хороших результатов в разработке и выпуске продукции для нефтегазовой промышленности. В 2005 году мы освоили производство 45 новых видов продукции, и это позволило нам отгрузить потребителям 25 тыс. тонн новых видов труб. На экспорт завод отгрузил более 130 тыс. тонн обсадных, магистральных, бурильных и насосно-компрессорных труб. Следует отметить, что в прошлом году мы получили первый большой заказ на трубы с новым резьбовым соединением ТМК–GF. И уже выпущена первая партия обсадных труб с этими высокогерметичными соединениями для Газпрома.

С удовольствием скажу о том, что труд наших металлургов получил высокую оценку. Более 30 человек награждены государственными и правительственными наградами и 38 отмечены наградами ТМК. Мы гордимся своими специалистами и дорожим ими. Администрация завода старается выполнять все обязательства перед коллективом. В 2005 году на охрану труда, повышение его безопасности, развитие культуры производства, создание для заводчан хороших условий работы и производственного быта было выделено 18 млн. рублей. На оздоровление и лечение работников предприятия в санаториях и на базе профилактория «Тополь» израсходовано более 22 млн. рублей. Администрация предприятия выполняет программы поддержки ветеранов, молодежи, малообеспеченных работников.

— Что сейчас происходит на предприятии в рамках программы модернизации его мощностей?

— Сейчас мы продолжаем коренную реконструкцию трубопрокатного и сталеплавильного производств, которая открывает для нас новые перспективы. Строители приступили к монтажу металлоконструкций на рабочих площадках МНЛЗ, и в этом году ее строительство мы должны завершить. Также активно продолжается строительство сооружений оборотного цикла чистой воды для комплекса и распределительной подстанции. Кроме того, идет работа по организации высокопроизводительных участков отделки в трубопрокатных цехах. В перспективе это позволит нашему заводу увеличить объем производства обсадных труб, в том числе с высокогерметичными резьбами типа «Премиум», и улучшить их качество.

— Каковы планы Тагмета в 2006 году?

— На этот год управляющая Компания поставила перед заводом новые задачи. Нам предстоит увеличить объемы выпуска бурильных и обсадных труб, завершить строительство и ввести в эксплуатацию МНЛЗ и линии по отделке труб в трубопрокатных цехах. Кроме того, планируется рост производства насосно-компрессорных труб с высаженными концами по международным стандартам. Во втором квартале должен вступить в работу новый пресс по высадке концов труб. ■

Беседовала Нинель Мандрыкина

“Экономические показатели предприятия будут улучшаться”

Управляющий директор ОАО «Синарский трубный завод»

Анатолий Брижан

— Анатолий Илларионович, что бы Вы отметили в деятельности СинТЗ в прошлом году ?

— Синарские трубники 28 декабря досрочно выполнили плановое задание 2005 года. И хотя объемы в физических единицах выросли всего на 2,1% (вот уже несколько лет завод работает с полной загрузкой мощностей), объем реализации продукции увеличился на 23,5%. Мы получили практически в два раза больше прибыли, чем в прошлом году. На предприятии на 20% была повышена заработная плата. Вспомогательные цехи и отделы четко обеспечивали производство всем необходимым.

— Сказалось ли это на загрузке основных производственных мощностей?

— В том году мы стали работать значительно стабильнее, добившись ритмичности работы головных прокатных станов. Кроме освоения новых видов продукции, достижения предприятием нового, более высокого, уровня качества выпускаемой продукции, хочется отметить еще несколько моментов. В течение прошедшего года была восстановлена норма переходящих из месяца в месяц запасов трубной заготовки в пределах 50 тыс. тонн. В 2004 году ежемесячная норма была лишь 20–25 тыс. тонн.

Таким образом, подводя итоги 2005 года, можно сказать, что, благодаря проведенной в этом году в ТМК и на заводе большой организационной и технической работе, у нас сегодня есть хорошая загрузка прокатных станов и металл для них.

— Что Вы думаете о ходе выполнения планов модернизации производства на заводе?

— Впервые в истории завода и ТМК был разработан стратегический план развития до 2015 года и бизнес-план до 2010 года, в котором четко определена тактика и стратегия развития Компании и каждого завода. Мы считаем это одним из главных событий 2005 года и уже начали выполнять намеченное.

Сейчас мы проводим демонтаж оборудования под установку обжимной клети на стане ТПА-80, которая решит проблему обеспечения ОАО «СинТЗ» металлом с Северского трубного завода, где запускается машина для выпуска непрерывно-литой заготовки. Внутренняя кооперация, таким образом, поможет нам быть независимыми от «больших» металлургов.

В трубопрокатном цехе № 2 идет подготовка к установке двух прессов. Один — для высадки труб, который даст возможность резко увеличить производство труб с высаженными концами. Этот товар очень востребован на рынке. Другой — для гидравлических испытаний труб. Он позволит строго выдерживать все ГОСТы при изготовлении труб. С внедрением гидропресса мы будем спокойны за качество нашей продукции, поставляемой на внутренний и внешний рынки. Не могу не упомянуть о том, что сегодня уже идет проработка проекта по глубокой реконструкции стана ТПА-140, а это один из двух основных прокатных агрегатов завода.

Одним словом, работы хватает на всех. Такое постоянное движение вперед в условиях рынка является залогом успеха.

— Ожидается ли рост производства труб на СинТЗ в 2006 году?

— По объемам производства прироста мы не ожидаем. Это связано с тем, что мы будем ремонтировать сразу два трубопрокатных агрегата — ТПА-80 и ТПА-140. Но за счет освоения новых видов труб, выпуска более рентабельных, дорогостоящих видов этой продукции, реализации программы модернизации мощностей экономические показатели предприятия будут улучшаться. ■

Беседовал Владимир Чурин

“Такого не достигал ни один завод”

Управляющий директор ОАО «ВТЗ»
Александр Ляльков

— Александр Григорьевич, ВТЗ в прошлом году отгрузил более 1 млн. тонн труб. За счет чего были достигнуты такие показатели?

— Производственные показатели являются беспристрастной оценкой нашей работы. В 2005 году мы должны были отгрузить заказчикам 956, 6 тыс. тонн труб различного сортамента. С этой задачей коллектив завода успешно справился уже 17 декабря и затем взял на себя в честь юбилея ВТЗ дополнительные обязательства отгрузить до конца года еще 43,4 тыс. тонн труб. В итоге в прошлом году потребителям мы отгрузили свыше миллиона тонн труб (для сравнения, в 2004 году — 787 тыс. тонн труб). Такого показателя не достигал ни один из трубных заводов России и ближнего зарубежья за последние 12–13 лет.

Безусловно, основная заслуга в досрочном выполнении плана по отгрузке принадлежит коллективу трубоэлектросварочного цеха. Следует также отметить стабильную, грамотно организованную деятельность коллективов двух участков антикоррозионного покрытия труб. УАКП–1 сумел достичь производительности 30 тыс. тонн в месяц, и эта цифра стала для коллектива нормой. Хорошие результаты труда на протяжении всего года демонстрировали также коллективы трубопрокатных цехов. Трудно переоценить вклад в общее дело и электросталеплавильного цеха. Из года в год сталеплавильщики наращивают объемы производства на 100 тыс. тонн! Такого прироста нет ни в одном подразделении.

Словом, все коллективы цехов внесли достойный вклад в выполнение годового плана.

— Какие производственные проекты 2005 года на ВТЗ Вы бы отметили?

— Это, прежде всего, производство опытно-промышленной партии газопроводных труб размером 1420×21,7 мм для работы под давлением 100 атмосфер. Их испытания прошли достаточно успешно, что открывает новые перспективы сотрудничества ТМК с Газпромом. На станах первой линии освоено производство труб диаметром 1420 мм со стенкой 15,7 мм. Для трубопрокатчиков третьего цеха главным событием можно считать отгрузку продукции по заказу *Saudi Aramco* — авторитетной компании, предъявляющей высокие требования к качеству продукции. Этому предшествовала огромная работа технических служб завода совместно с ОТК и производственным отделом как до принятия заказа, так и во время его исполнения. А с января 2006 года помимо газлифтных труб ТПЦ-3 производит для *Saudi Aramco* также и обсадные. Стратегическое партнерство с этой компанией открывает для ТМК широкий рынок всего Ближнего Востока.

— Александр Григорьевич, каковы первые итоги модернизации предприятия в прошлом году?

— Производственные успехи ВТЗ были бы невозможны без модернизации производства практически во всех цехах. Самая масштабная работа связана с модернизацией сталеплавильного производства. И наиболее важный ее этап — запуск машины непрерывного литья заготовки завершился в декабре. Этот проект входит в единую программу модернизации оборудования ТМК, и мы первые из предприятий Компании завершили монтаж и наладку нового оборудования. Более того, машина уже запущена в работу и это позволит нам еще увеличить объемы производства и улучшить качество продукции. Кроме того, приобретена машина газокислородной резки заготовок, гидравлическая система дуговой сталеплавильной печи, стоек электродержателей, скраповоз.

— Какие мероприятия будут проводиться на ВТЗ в текущем году?

— Этот год, надеемся, станет переломным для первого трубопрокатного цеха, в котором намечена большая реконструкция. В первую очередь она коснется средств неразрушающего контроля. Это означает повышение потребительских свойств труб, выпускаемых цехом. Также планируется завершить реконструкцию газоочистки дуговой сталеплавильной печи, что позволит решить задачу комплексного обеспечения экологической безопасности ВТЗ и будет еще одним вкладом в общее дело благоустройства города Волжского.

Наступивший год — год начала модернизации производства третьего трубопрокатного, нашего «экспортного» цеха, который более 80% продукции поставляет за рубеж. До конца 2007 года в цехе будет построена новая линия отделки и термообработки труб, реконструирован участок горячего проката. В рамках этого проекта в IV квартале 2006 года мы планируем реконструкцию системы энергообеспечения, приобретение и монтаж мостового крана на участке горячего проката.

Кроме того, будет реконструированы система раскрутки стержней стана элонгатора, модернизирована установка НК *«EROT»* для контроля толщины стенок труб, восстановлена правильная машина *BRONX*, организована система контроля состояния оправок непрерывного стана, реконструировано резьбонарезное оборудование.

Планируется реализовать комплекс мероприятий по переходу на новую редакцию API 5CT: модернизировать установку НК на газлифтной линии, приобрести оборудование для абразивно-струйной обработки резьбы. Все эти мероприятия направлены на увеличение объемов производства в этом цехе и на повышение качества продукции. ■

Беседовал
Александр Потапенко

РЕПОРТАЖ

Пуск стальной машины

2005 год завершился для Волжского трубного завода, входящего в состав Трубной Металлургической Компании, знаменательным событием. 9 декабря на предприятии была запущена новая машина непрерывного литья заготовки (МНЛЗ), производительность которой на 25% выше, чем у агрегатов предыдущего поколения. Волжские металлурги связывают с новой установкой планы по увеличению объемов производства и повышению качества продукции.

Модернизация МНЛЗ на Волжском трубном заводе является важным этапом программы технического обновления всего сталеплавильного комплекса ТМК. В настоящее время машины непрерывного литья заготовки строятся также на Северском трубном и Таганрогском металлургическом заводах, а в ближайшей перспективе на этих предприятиях будут установлены дуговые электросталеплавильные печи. Реализация этой масштабной инвестиционной программы позволит ТМК полностью обеспечить собственной стальной заготовкой производство бесшовных труб, прежде всего нефтегазового сортамента.

Огромная работа по монтажу и наладке нового оборудования на Волжском трубном заводе велась строго по графику и была завершена в срок. Отметим, что оборудование поставили компании–лидеры металлургического машиностроения – *SMS Demag* (Германия) и *Hydak International* (Германия – Польша), представители которых осуществляли шефмонтаж. Установкой оборудования занимались специалисты Курского монтажного управления филиала ОАО «Центрэнергомонтаж» и ООО «Волгопромавтоматика».

В день торжественного запуска МНЛЗ на завод прибыли глава администрации Волгоградской области Николай Максюта, Генеральный директор ТМК Константин Семериков, директор Фонда развития трубной промышленности (ФРТП) Александр Дейнеко. Когда под фанфары медленно пошла заготовка – четыре огненных ручья расплавленного металла – металлурги вздохнули с облегчением: сложная работа, которая даст ВТЗ новые перспективы, завершена успешно. «Я благодарю всех участников за большой вклад в наше общее дело», – обратился к коллегам Управляющий директор ВТЗ Александр Ляльков.

МНЛЗ-1 – одна из трех действующих на ВТЗ машин непрерывного литья заготовок, на которой будет производиться стальная непрерывно-литая круглая заготовка диаметром от 150 до 410 мм. Однако производительность этой новой машины на 25% выше, чем у агрегатов предыдущего поколения. Кроме того, МНЛЗ-1 оснащена современными системами электромагнитного перемешивания, качания кристаллизаторов и гидравлики на тянуще-правильных клетях. Это позволит предприятию повысить качество выпускаемой продукции. «С установкой электромагнитного перемешивания изменится структура металла, улучшится его качество», – пояснил начальник электросталеплавильного цеха ВТЗ Александр Баландин. – «Пуск МНЛЗ даст нам рост объемов производства, а также облегчит труд разливщиков стали».

Непрерывно-литая круглая заготовка, производимая Волжским трубным заводом, используется не только в его трех трубопрокатных цехах, но и поставляется на другие предприятия ТМК. Значительную часть заготовок, произведенных на новой МНЛЗ-1, волжане будут поставлять заводам Компании для изготовления труб нефтегазового сортамента. Кроме того, ВТЗ помогает своим партнерам – Северскому и Таганрогскому заводам – в организации собственного сталеплавильного производства, взяв на себя роль «кузницы» специалистов по разливке стали. Именно в Волжском сейчас обучаются разливщики Северского и Таганрогского заводов, где скоро тоже будут пущены в эксплуатацию машины непрерывного литья заготовки производства компании *SMS Demag*.

Разливка первой стали на новой машине на ВТЗ стала значительным событием не только для Трубной Металлургической Компании, но и для целого региона – Волгоградской области. На церемонии запуска МНЛЗ-1 волгоградский губернатор Николай Максюта отметил значительный вклад ТМК в повышение инвестиционной привлекательности региона, выполнение программ его социально-экономического развития. «Увеличение объемов промышленного производства, тем более на таком крупном предприятии, как Волжский трубный завод, выгодно для области, – сказал губернатор, – поскольку с этим связаны и создание новых рабочих мест, и рост уровня заработной платы. Вместе с тем, вырастут и отчисления в региональный бюджет». Николай Максюта, судостроитель по профессии, сравнил пуск комплекса на ВТЗ со спуском на воду нового корабля и пожелал ему удачного плавания. ■

Инна Кашицына,
Светлана Базыльчик

ФАКТ

В 2005 году на ВТЗ выплавка стали выросла на 19,9 %

Программа модернизации производственных мощностей в ТМК развивается в комплексе с другими важными проектами, которые Компания реализует на своих предприятиях. Это – реструктуризация непрофильных активов, повышение уровня управляемости, внедрение новых корпоративных информационных систем и усиление контроля над финансовой стороной производственной деятельности. «Вестник ТМК» попросил рассказать подробнее об этих аспектах Первого заместителя Управляющего директора ВТЗ Елену Благову и начальника экономического Управления Тагмета Сергея Погорелова.

“Рациональный контроль”

Елена Благова

Первый заместитель Управляющего директора ОАО «ВТЗ» – Директор по финансам и экономике

– Елена Евграфовна, как Вы оцениваете работу предприятия за 2005 год?

– Волжский трубный завод на протяжении последних лет развивается динамично: стабильно растут объемы производства и отгрузки продукции, увеличивается прибыль предприятия, планомерно ведется реконструкция производственных мощностей. Не стал исключением и 2005 год. За прошедший год объемы отгрузки труб выросли на 27,4%, трубной заготовки – на 9,6%. Волжский трубный завод в 2005 году стал абсолютным лидером в России как по объему производства (более 1 млн. тонн), так и по темпам его роста (27,4%). Выручка от реализации продукции выросла по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 70,3%, чистая прибыль увеличилась в 11,6 раза.

– Каким образом удалось добиться таких результатов?

– Такие результаты достигнуты благодаря постоянной кропотливой работе всех подразделений предприятия, направленной на снижение затрат. В текущем году разработана и внедрена система планирования и контроля на основе обобщенного расходного коэффициента с учетом выпуска попутной продукции, усилен контроль за использованием средств ремонтного фонда, разработаны сметы затрат для цехов предприятия, в ЭСПЦ внедрена система контроля использования сырья и материалов по картам плавки, которая легла в основу автоматизированного составления технических отчетов и бухгалтерских документов, разработана система контроля за состоянием запасов, начата централизация складов и ремонтных служб предприятия. Результаты работы предприятия рассматриваются на балансовых комиссиях и принимаются необходимые управленческие решения. Ежегодно на предприятии утверждается программа мероприятий по снижению затрат. В результате выполнения мероприятий программы в 2005 году затраты предприятия снижены на 201 млн. рублей. Стабильная работа предприятия, рациональное использование собственных оборотных средств позволило снизить объем привлекаемых кредитов на 1367,4 млн. рублей. Постоянно ведется работа по оптимизации структуры управления предприятием. Дирекция по финансам и экономике гибко реагирует на возникающие вопросы в сфере производства, оперативно изменяя структуру подразделений и служб для выполнения новых задач. Особое внимание уделяется вопросам стимулирования выполнения производственных показателей, сокращения непроизводительных расходов и совершенствованию системы оплаты труда. В 2005 году дважды повышалась заработная плата работникам предприятия, в результате рост средней заработной платы по заводу к уровню 2004 года составил 29%, при этом сохраняется положительное соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы – 1,34.

– Как за этот период финансовая деятельность предприятия отразилась на налоговых отчислениях в различные уровни бюджета?

– Естественно, рост объемов производства, выручки от реализации готовой продукции, прибыли, заработной платы не мог не привести к увеличению налогооблагаемой базы. По сравнению с прошлым годом налоги во все уровни бюджета возросли в восемь раз и составили 1,1 млрд. рублей. Наше предприятие является одним из самых крупных налогоплательщиков в области.

Следует отметить, что начисление и уплата налогов планируется в рамках утверждаемых бюджетов и завод не имеет задолженности по уплате налогов и сборов.

– В каком объеме проходило финансирование программы технического перевооружения ОАО «ВТЗ» в 2005 году?

– За 2005 год суммарное финансирование инвестиционных проектов составило 633,3 млн. рублей. Эти инвестиции были направлены на модернизацию сталеплавильного оборудования, реконструкцию 1-й линии трубоэлектросварочного цеха, систем газоочистки и т. п.

– Как Вы оцениваете финансово-экономические перспективы ОАО «ВТЗ»?

– Мы продолжаем начатую работу по снижению затрат, эффективному использованию оборотных средств. Надеюсь, результативность этой деятельности повысится, в том числе благодаря внедряемой корпоративной информационной системе. Продол- ►

жится реструктуризация подразделений предприятия. Здесь для нас важно повысить эффективность их работы, снизить нагрузку на бюджет предприятия. Поэтому любые мероприятия будут рассматриваться через призму сокращения затрат и повышения отдачи. Считаю, что и в дальнейшем предприятие будет динамично развиваться и входить в число лидеров отрасли. ■

Беседовала Ольга Королева

менениям. Могу с уверенностью сказать, что внеплановых и экстренных ситуаций в финансовой и экономической деятельности Тагмета становится все меньше.

Мы научились оценивать наш бизнес и по плану, и по факту. Такое регулярное планирование, учет, контроль и анализ стали возможными благодаря введению системы бюджетов (финансового и бюджета доходов и расходов), контроль над выполнением которых является одной из основных задач финансово-экономической службы ОАО «ТАГМЕТ».

Результаты 2005 года свидетельствуют, что бюджетная программа доходов и расходов ОАО «ТАГМЕТ» выполнена. Предприятию удалось не только увеличить выручку на 2,7% от запланированных объемов, но и снизить затраты. Высокие доходы предприятия привели к увеличению произведенных авансовых платежей по налогу на прибыль. В результате поступления в областной бюджет превысили плановые на 261,4 млн. рублей.

— Какие средства были освоены в рамках программы модернизации Таганрогского металлургического завода?

— Общая стоимость программы реконструкции Тагмета в 2005 году перевалила за 1 млрд. рублей. Реконструкция такого масштаба на предприятии не проводилась с XX века! Особо следует отметить модернизацию сталеплавильного производства, которая позволит нам уйти от устаревшего способа разливки стали. Общая стоимость строительства нового комплекса МНЛЗ оценивается в 1,6 млрд. рублей, и к началу 2006 года было оплачено более 40% этих инвестиционных затрат.

— Что можно сказать о ближайших перспективах предприятия?

— По окончании комплексной модернизации Тагмет станет предприятием с высоким уровнем технологий и повышенной экологической безопасностью производства. Рост объемов выпуска продукции и, соответственно, прибыли позволит не только предприятию, но и региону решать в полной мере социальные задачи. По нашим расчетам, из-за роста доходов и стоимости имущественного комплекса завода бюджет региона за период 2005—2010 годов дополнительно получит более 2 млрд. рублей налогов и других обязательных платежей.

— Насколько полно Тагмет выполнил свои обязательства по действующему четырехстороннему соглашению с Управляющей компанией, администрацией области и города?

— Завод выполнил поставленные задачи и в производственной, и в социальной сфере.

По объемам реализации в стоимостном выражении заявленный план был перевыполнен. Обязательство перечислить налоги и другие обязательные платежи в областной и местный бюджеты на сумму 316 млн. рублей также перевыполнено — на 109,4%. А по социальной программе результаты следующие: выплаты по коллективному договору осуществлены на 143%, оплата за обучение, стипендия студентов, оплата стоимости проезда, Совет ветеранов, проведение культурно-массовых, спортивных мероприятий и т. д. — на 168%.

— Каковы предварительные итоги первого этапа программы вывода непрофильных активов с предприятия?

— На Тагмете разработана программа реструктуризации непрофильных активов, начало которой было положено в июне 2005 года. Из состава предприятия выводятся гостиница «Приазовье» и профилакторий «Тополь», которые станут самостоятельными единицами. Это позволит нам снизить затраты на непроизводственные объекты, не ухудшив социальную политику на заводе, и сконцентрировать усилия на производственной деятельности. В 2006 году в отдельные предприятия будут преобразованы комбинат питания, типография, участок по благоустройству территории. Также ведутся работы по централизации служб отдела главного механика и главного энергетика.

— Сергей Икарович, какие, на Ваш взгляд, необходимы меры для повышения эффективности работы предприятия?

— Результат деятельности завода во многом зависит от управленческого искусства руководителей. Поэтому я считаю целесообразным разработать и применить для ОАО «ТАГМЕТ» систему индивидуального менеджмента, основанную на всемирно известной высокоэффективной Системе Сбалансированных Показателей (*Balansed Scorecard*, или *BSC*). Наряду с системой контроля качества (*ISO*), заявление организации о применении системы *BSC* значительно повышает ее рейтинг. Управленцы нашего завода уже ознакомлены с этой системой и готовы применить ее на практике. ■

Беседовал Иван Заболотский

“Тагмет станет предприятием с высоким уровнем технологий”

Сергей Погорелов — *Начальник экономического Управления ОАО «ТАГМЕТ»*

— Сергей Икарович, как сложился для ОАО «ТАГМЕТ» 2005 финансовый год?

— Он стал первым годом, когда после череды лет экономической нестабильности предприятие получило высокие финансовые результаты. Несомненно, решающую роль в этом сыграло вхождение Тагмета в ТМК. Консолидация в рамках Компании усилий мощнейших трубных заводов России позволила выстроить для них понятную рыночную позицию. Благодаря наращиванию объемов реализации продукции Тагмет в прошлом году получил прибыль на 46% выше запланированного объема.

Важным новшеством в работе финансовой и экономической службы завода с переходом в ТМК явилась постановка системы управленческого учета, позволяющей не только прогнозировать результаты деятельности, но и быть готовыми к любым из-

ФИНАНСЫ

Показатели ТМК за 9 месяцев 2005 года по МСФО (по сравнению с 9 месяцами 2004 года) в млн. рублей

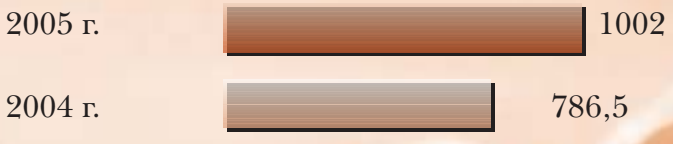
Чистая выручка январь–сентябрь

Чистая прибыль январь–сентябрь

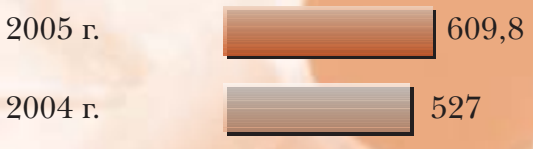
** Независимый аудитор Трубной Металлургической Компании — компания Ernst & Young.*

Отгрузка продукции предприятиями ТМК в 2005 году (по сравнению с 2004 годом) в тыс. тонн

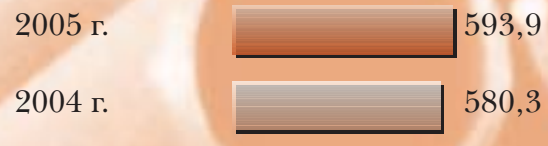
ВТЗ



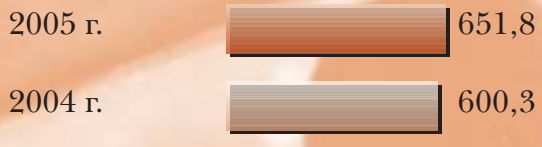
СТЗ



СинТЗ



Тагмет



ТМК

МИРОВАЯ ПРАКТИКА

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА

33 Стальные объятия китайского дракона

ИНТЕРВЬЮ

34 «Дорогу осилит идущий»
Директор ФРТП России Александр Дейнеко

ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО

36 Кто поднял цены на нефть?

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА

Стальные объятия китайского дракона

В 2005 году китайские металлурги выплавили около 350 млн. тонн стали и произвели свыше 20 млн. тонн труб. Это означает, что Поднебесная стала ведущим металлопроизводителем на планете. Российские эксперты неоднозначно оценивают перспективы соседства нашей страны с быстро развивающимся металлургическим гигантом на Востоке. Одни из них полагают, что угроза экспансии из Китая налицо. Другие убеждены, что КНР в среднесрочной перспективе не опасна для отечественных металлургов.

Еще пятнадцать лет назад Китай был лишь одной из стран-середнячков в пуле ведущих металлургических держав. Но уже в 1996 году производство стали в стране превысило 100 млн. тонн, а к 2001 году КНР добилась уровня выплавки в 150 млн. тонн. В последовавшие за этим пять лет металлурги Поднебесной сотворили настоящее «чудо», перед которым меркнет даже опыт советской индустриализации: в 2004 году в стране было выплавлено свыше 260 млн. тонн черных металлов. В 2005 году этот стремительный рост не остановился, и сталевары КНР произвели уже 350 млн. тонн стали – то есть свыше трети от мирового объема металлургического производства. Аналогичными темпами растет в Китае и производство стальных труб. В прошлом году, по предварительным данным, объем выпуска этой продукции в стране превысил 20 млн. тонн.

Даже сделав поправку на несовершенную и запутанную статистику в КНР, несложно прийти к выводу о том, что эта страна реально стала производителем металлопродукции № 1 в мире. И ее выход на мировой рынок – вопрос лишь времени. Такое предположение подтверждается статистикой экспорта труб и металлопродукции из Поднебесной. Так, в 2005 году экспорт черных металлов из Китая вырос на 44% до 20,5 млн. тонн. При этом импорт в КНР наоборот уменьшился на 12% и составил 25,8 млн. тонн. Эта тенденция продолжается и в текущем году. Например, в январе 2006 года КНР впервые за свою историю стала нетто-экспортером продукции черной металлургии: из страны было вывезено 1,8 млн. тонн стали, а ввезено – только 1,6 млн. тонн.

Хотя пока основными направлениями экспорта Китая являются США и страны Юго-Восточной Азии, российский рынок также вполне привлекателен для китайских сталеваров. Поэтому китайские поставки труб в РФ в прошлом году выросли почти в 7 раз – с 0,8 тыс. тонн до 6 тыс. тонн. В основном это водогазопроводные и насосно-компрессорные трубы.

Политика Китая заключается в завоевании прочных позиций на мировом рынке

Незначительность физического объема ввозимых в Россию труб не должна смущать. В самом Китае, по словам первого заместителя председателя Китайского общества металлургической промышленности Ло Биншэна, «предложение на рынке уже превышает спрос». По мнению директора Фонда развития трубной промышленности России (ФРТП) Александра Дейнеко, российские трубники уже начали ощущать присутствие на отечественном рынке китайских производителей. Как полагает аналитик ИФК «Метрополь» Денис Нуштаев, «заходя на российский рынок, китайцы вполне могут демпинговать, поскольку по некоторым видам трубной продукции себестоимость у них уже сейчас ниже».

Впрочем, ряд наблюдателей уверен, что российские металлурги вполне могут выдержать конкуренцию с китайскими производителями. «Разговоры о дешевой китайской рабсиле в данном случае не актуальны, поскольку в металлургическом производстве это небольшая часть затрат. Наиболее существенная их доля – сырье, и оно обходится китайцам дороже, чем российским производителям», – говорит аналитик ИК «АТОН» Владимир Катунин. Тем не менее было бы неверно обнадеживать себя только этим.

Трубная Металлургическая Компания в рамках Программы стратегического развития намерена до 2010 года полностью модернизировать свои предприятия. По мнению заместителя Генерального директора ТМК Сергея Билана, благодаря этому Компания сможет не только удержать свои позиции на рынках России и мира, но и увеличить свою долю. Что касается тех отечественных производителей, которые будут попрежнему специализироваться на производстве низкотехнологичной продукции, то их перспективы в свете грядущей экспансии китайских металлургов на мировые рынки выглядят туманно. ■

Дмитрий Пономарев

ИНТЕРВЬЮ

“Дорогу осилит идущий”

Директор ФРТП России Александр Дейнеко

Директор ФРТП России Александр Дейнеко

В конце прошлого года Правительство России приняло решение о введении с конца января 2006 года пошлин на украинские трубы диаметром до 820 мм. Этот шаг можно расценивать как коллективную победу российских трубников, годами призывавших Правительство защитить интересы отечественных производителей. О том, как она была достигнута, корпоративному журналу ТМК рассказал директор Фонда развития трубной промышленности (ФРТП) России Александр Дейнеко.

— Александр Дмитриевич, как Вы оцениваете факт введения пошлин?

— Я считаю это первым шагом по защите интересов российских производителей трубной продукции. Ставки пошлин в целом мало отличаются от предложений ФРТП. Товарный охват также соответствует им. Таким образом, данное решение Правительства находится в согласии с предложениями Фонда, поданными от имени всех трубных предприятий России.

Напомню, что в ноябре 2003 года представители всех российских заводов определили пять групп продукции и конкретные группы кодов, в отношении которых ФРТП было поручено инициировать антидемпинговое расследование. Летом 2004 года Минэкономразвития начало такое расследование и, как видим, 29 декабря 2005 года Правительство приняло решение.

— Какие пять видов труб имелись в виду?

— Обсадные, подшипниковые, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные (до 820 мм в диаметре) и котельные трубы.

— Однако с момента начала расследования до введения пошлин прошло ровно два с небольшим года. Не утеряли ли эти меры своей своевременности?

— Нет, но ситуация, конечно же, за это время успела измениться. Например, летом 2004 года пять трубных предприятий Украины предложили самоограничить свои поставки. После внимательного рассмотрения это предложение было одобрено, и соответствующее соглашение было заключено в январе прошлого года. Разумеется, против них вводимые пошлины применяться не будут.

— Поступала ли к Вам информация об отношении украинцев к вводимым пошлинам?

— Пока нет, думаю, они просто еще не оценили в полной мере последствия этого решения. В любом случае, они поймут, что российская сторона перешла от разговоров к конкретным делам.

— Удастся ли с помощью пошлин наладить на российском рынке честную конкуренцию?

— Надеюсь, что да. Достаточно сказать, что раньше в отсутствие механизмов регулирования рынка мы наблюдали стихийное увеличение импорта. Например, только один металлургический комбинат им. Ильича увеличил свои поставки в РФ на 3300%! Украинские предприятия так называемого «второго эшелона» дали до 300% роста импорта труб. Харцызский завод увеличил поставки на 20–25%. Все это вносило значительный элемент непредсказуемости на российский рынок и наносило прямой ущерб отечественным производителям. Было понятно, что дальше мириться с такой ситуацией невозможно.

— Трубы диаметром 1420 мм, единственным поставщиком в Россию которых является Харцызский трубный завод, под постановление Правительства не попали. Будет для них готовиться какой-то отдельный документ?

— В 2003 году, когда мы обсуждали план действий на предстоящую пятилетку, мы, как я уже сказал выше, против пяти видов труб инициировали антидемпинговое расследование. А в отношении труб большого диаметра (ТБД), включая 1420 мм, мы начали процедуру введения специальных защитных мер. Это другое расследование, оно живет своей жизнью. Оно было начато в январе 2005 года, а его продленный срок истек 3 февраля. Но пока решения по этому вопросу не принято.

◁ ***Демпингу украинских производителей в России положен предел (рис. Артура Мишина)***

— В чем будут выражаться эти специальные защитные меры?

— Мы предложили ввести квоты в размере 367 тыс. тонн ТБД на год. Это средневзвешенная цифра так называемого традиционного импортного потока за последние три года. Трубы 1420 мм внутри этой квоты не выделяются.

— Почему было принято решение не выделять трубы диаметром 1420 мм внутри этой квоты?

— Этот вопрос долго обсуждался, и такое мнение было плодом коллективного решения.

— Как Вы оцениваете действия наших министерств и ведомств в вопросе регулирования торговли трубами?

— Скажу просто: дорогу осилит идущий. Призыв руководства нашей страны к углублению диалога между бизнесом и властью дает нам возможность поднимать такие проблемы и решать их. Мы показываем Правительству, что трубная отрасль России конкурентоспособна в мире, это демонстрируют данные о двукратном росте нашего экспорта за последние годы, например, до 1,5 млн. тонн в прошлом году. В то же время на российском рынке из-за демпинга со стороны иностранных поставщиков мы несем убытки.

— Сколько труб было ввезено в прошлом году в Россию?

— Примерно около 1 млн. тонн. Причем только по проектам «Сахалин-1» и «Сахалин-2» в конце прошлого года было завезено более 100 тыс. тонн труб большого диаметра.

— Каков был объем российского рынка в 2005 году?

— Он составил 6,2 млн. тонн. По сравнению с 2001 годом он вырос почти на 0,5 млн. тонн.

— Однако данные показывают, что рынок в целом стагнирует, поскольку в 2002–2004 годах он колебался в среднем в пределах 5–6 млн. тонн. В чем причины такой тенденции?

— Надо понимать, что эта волатильность связана с тем, что крупнейшими потребителями трубной продукции являются государственные компании, такие как Транснефть, либо те, в которых присутствует государственная доля. Инвестиционные программы таких ОАО утверждает Правительство и, как правило, это происходит лишь в августе–октябре. То есть рынок потребления труб весьма специфичен. Впрочем, можно надеяться, что в связи со строительством наземной части Северо-Европейского газопровода (СЕГ) объем рынка вырастет.

— Есть ли надежда, что и подводная часть газопровода будет состоять хотя бы частично из российских труб?

— Российские компании планируют всерьез побороться за участие в этом проекте. Официальная позиция Газпрома такова: в IV квартале 2006 года объявляется тендер на закупку труб диаметром 1067 мм и толщиной стенки 32 мм.

— Окажет ли влияние на рынок строительство трубопровода «Восточная Сибирь–Тихий океан»? Насколько реален этот проект?

— Этот проект пока окончательно не утвержден, но, мне кажется, что поскольку главным заказчиком строительства ВСТО и СЕГа является государство, оно не будет одновременно строить их. Про ВСТО все говорят уже несколько лет, однако до реализации проекта еще очень далеко, благо что пока его еще нечем заполнять — для этого должна быть начата нефтедобыча в Восточной Сибири. ■

Беседовал
Дмитрий Пономарев

ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО

КТО ПОДНЯЛ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ?

К ситуации, когда нефти стало не хватать, мир привели усилия многих. Организация стран–экспортеров нефти (ОПЕК) упорно старалась избежать краха нефтяного рынка и ограничивала добычу. Крупные нефтяные компании сосредоточились на получении большей прибыли и перестали серьезно вкладываться в поиск новых месторождений. Китай пристрастился к нефтяному сырью, а Соединенные Штаты не избавились от этого пристрастия. Наконец, совершенно новую, значительную роль на энергетических рынках приобрели финансовые инвесторы. Эти явления возникли не сами по себе, а благодаря действиям и решениям отдельных личностей по всему миру. Среди них – саудовский министр, британский нефтяной барон и пекинский яппи.

ОПЕК всегда стояла на страже интересов нефтедобывающих стран

Царь из ОПЕК

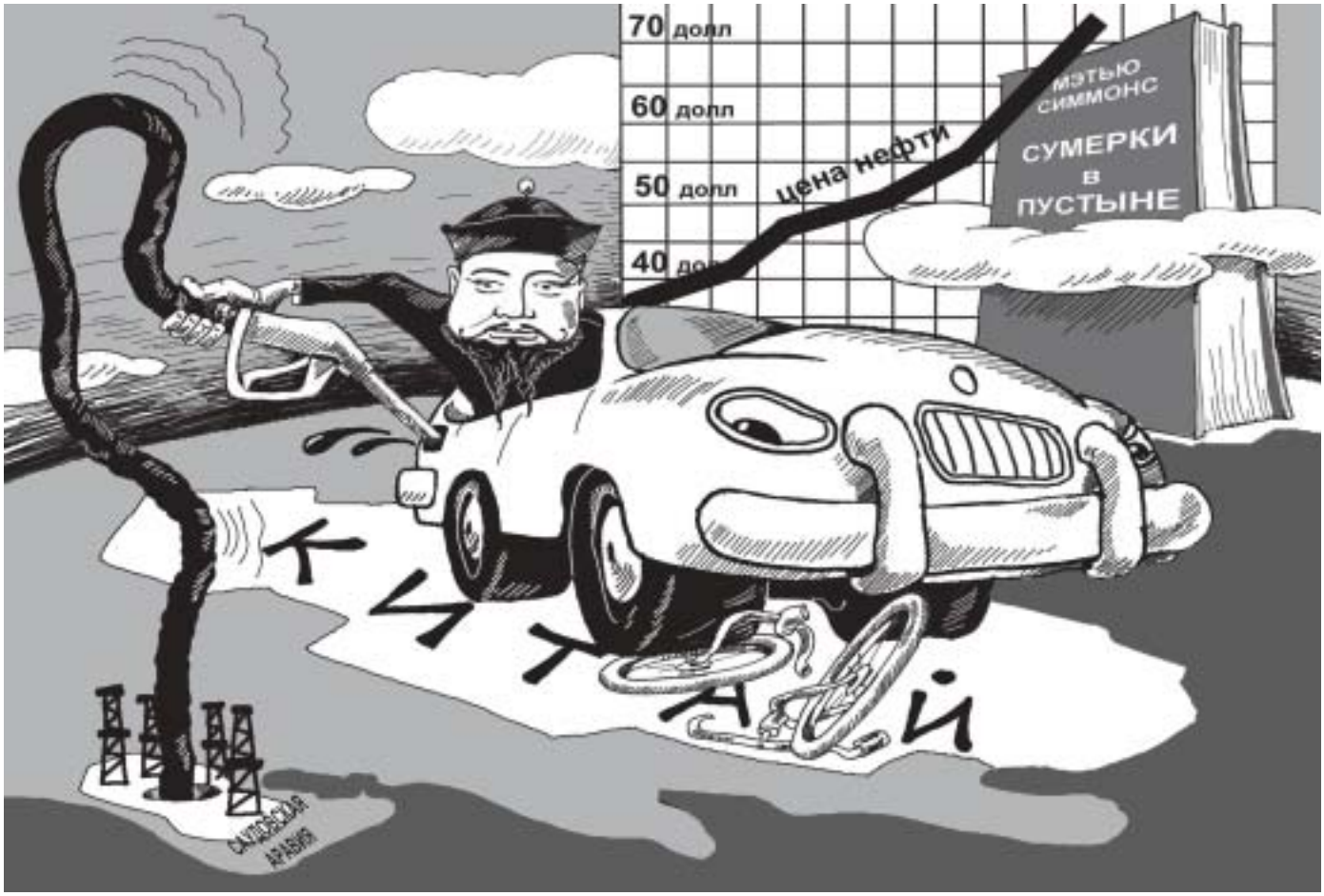
В раннем детстве Али аль-Наими пас овец в Саудовской Аравии. Когда же он вырос, то стал самым влиятельным человеком в мировой нефтегазовой промышленности во многом благодаря своей способности пасти гораздо менее покладистое стадо – страны, входящие в ОПЕК. Свою карьеру в нефтяной компании саудовского королевства – *Saudi Aramco* – аль-Наими начал с должности посыльного в 1947 году. Одновременно он учился в школе при компании, в которую принимали одаренных мальчиков. Позднее его отправили учиться на геолога в Стэнфордский университет, а вернувшись из Америки, он довольно быстро дорос до руководителя компании (это произошло в 1983 году).

К тому времени, когда он стал министром нефтяной промышленности Саудовской Аравии в 1995 году, в отрасли уже наблюдалось изобилие простаивающих мощностей по добыче нефти. Они возникли из-за активного бурения новых скважин в начале 1980-х годов. После того как в 1998 году рухнула азиатская экономика, нефтяные хранилища оказались заполнены под завязку.

В конце 90-х годов аль-Наими начал внимательно следить за состоянием коммерческих запасов нефти в США, ключевом сегменте мирового рынка черного золота. Если объем запасов опускался ниже определенного уровня, то, по мнению аль-Наими, цены должны были расти, а ОПЕК – открывать кран. Если же они росли, то ОПЕК следовало ограничить добычу. «За этим надо следить с орлиной зоркостью», – заявил он однажды журналистам.

Это было вызывающе: иностранный чиновник пытался управлять ключевым деловым индикатором самой влиятельной экономики мира. Но эти действия ОПЕК Вашингтон оставил без внимания. Цены на нефть укрепились, но сырье тем не менее оставалось относительно дешевым. Аль-Наими не хотел, чтобы цены выросли слишком сильно, ведь в противном случае мировой экономический рост, а значит, и спрос на нефть мог замедлиться, а потребители – переключиться на альтернативные источники энергии.

Однако в его стратегии, основанной на голых цифрах, обнаружился один, но весьма существенный дефект – неправильные цифры. К тому моменту, когда уже всем стало ясно,



Стоимость нефти растет из-за «прожорливости» Китая, ошибок арабских стран и апокалиптических «прогнозов» аналитиков (рис. Артура Мишина)

что спрос растет все более высокими темпами, а признаков его предстоящего падения не наблюдается, ОПЕК сократила поставки нефти, так остро необходимой в тот момент для охлаждения перегретого рынка.

В феврале 2004 года нефтяные министры картеля собрались на одной из вилл в Алжире. Мировая экономика демонстрировала успехи, потребление нефти росло. Цены как раз преодолели отметку 30 долларов за баррель – психологический уровень, который взволновал потребителей по всему миру. Однако целый ряд надежных статистических источников, в том числе данные Министерства энергетики США, свидетельствовал, что в мире имеется избыток запасов нефти в хранилищах. В результате картель объявил о сокращении поставок нефти на 9%. Хотя в реальности это сокращение так и не было проведено, объявления о нем оказалось достаточно, чтобы нефтяные трейдеры потеряли контроль над эмоциями.

Статистические данные привели к неверным выводам – переизбыток нефти так и не возник. Напротив, увеличивался спрос. Цена барреля техасской нефти преодолела отметку 40 долларов в мае 2004 года, 50 – в октябре после урагана «Иван», 60 – в июне 2005 года и наконец достигла почти 71 доллара 30 августа 2005 года после урагана «Катрина».

Саудовская Аравия увеличила добычу нефти, начала инвестировать деньги в разработку новых месторождений. Однако эти шаги были сделаны «слишком поздно», как признал сам аль-Наими в интервью *The Wall Street Journal*.

Вскоре после этого аль-Наими во главе делегации саудовских чиновников отправился с визитом в Китай. Он ожидал обнаружить здесь большие хранилища нефти, поскольку казалось, что эта страна импортирует гораздо больше сырья, чем ей действительно нужно. Но они увидели нечто совершенно иное – пример одного из самых быстрых скачков в потреблении энергоресурсов в мировой истории.

Пожиратели бензина

Родившийся в Пекине Джейсон Ю начал кататься на велосипеде, когда еще учился в школе. Но недавно 38-летний бухгалтер выбросил свой велосипед, занял 33 000 долларов и купил черный Volkswagen Passat.

Кожаные сиденья кремового цвета, CD-плейер, застекленная крыша – посмотрев на новую машину Ю, можно понять, почему миру вдруг стало резко не хватать нефти: из-за аппетита китайцев. Сотрудники компаний, такие как Ю, зарабатывающие более 20 000 долларов в год, вдруг бросились поку-

Промышленное развитие Китая подстегнуло резкий рост цен на нефть

пать автомобили, тем самым превращая Китай во второго крупнейшего мирового потребителя нефтепродуктов после США.

Когда Китай принял решение ускорить свой экономический рост в 80-х годах, местный госплан отвел автомобилестроению роль локомотива. Правительство пригласило в страну зарубежных производителей и стимулировало банки выдавать потребительские кредиты, ослабив требования к заемщикам. При этом было решено ограничить цены на бензин, а рабочие и служащие в крупных городах стали зарабатывать достаточно, чтобы позволить себе машину.

Сейчас по китайским дорогам ездит более 27 млн. автомобилей, хотя еще в 1995 году их было всего около 10 млн. А правительство планирует увеличение автопарка к 2010 году вдвое. На долю Китая приходится 40% от общего увеличения спроса на нефть за последние четыре года, подсчитали в Министерстве энергетики США.

Ю признает, что автомобили приносят не только пользу: пробки и смог стали хронической проблемой Пекина. Но машина дает ему свободу: «Вы никого не сможете убедить отказаться от нее», – говорит он.

Нефтяной барон

В сентябре 1996 года Джон Браун, большой любитель сигар и оперы, собрал совет директоров компании *British Petroleum (BP)* в одном из берлинских отелей. Он уже второй год работал гендиректором BP, и к совету у него была очень серьезная просьба: ему требовалось разрешение на поиск партнера для слияния. В течение двух дней Браун добился своего. По его плану BP, когда-то полугосударственной и не очень эффективной компании, требовалось нарастить вес с помощью крупной сделки, чтобы затем увеличить прибыль за счет снижения расходов на себестоимость.

Через два года Браун, которого королева Англии сделала пожизненным пэром, объединил BP с американской *Amoco Corp.* благодаря сделке стоимостью в 52 млрд. долларов. А несколько месяцев спустя еще и купил американскую *Atlantic Richfield Co.* Поступки лорда Брауна вызвали целую волну слияний в нефтяной отрасли: *Exxon* объединился с *Mobil, Chevron* – с *Texaco,* а французская *Total* стала поглощать своих европейских конкурентов.

Эти сделки привели политику сокращения расходов, которую западные нефтяные компании последовательно проводили на протяжении последних 15 лет, к наивысшей точке на радость их акционеров. Однако эти сделки, так же как и эта политика, привели к резкому спаду расходов на геологоразведку новых месторождений. Отрасль оказалась совершенно не готова к тому, чтобы быстро начать поставки нефти, когда спрос вдруг резко вырос.

Пророк

Мэттью Симмонс, один из авторитетных банкиров, работающих в нефтяной промышленности, посетил нефтяные месторождения Саудовской Аравии в 2003 году. Королевство располагает примерно четвертью всех запасов нефти планеты, а мир рассчитывает на него как на неиссякаемый источник. Однако Симмонс вернулся из Аравии взволнованным. Его постоянно мучила мысль: а что если все эти месторождения совсем не так богаты нефтью, как утверждают?

Уже дома, в Хьюстоне, 62-летний уроженец штата Юта стал искать подтверждения своим подозрениям. Он начал копаться в научных статьях и в конце концов написал книгу со следующим выводом: месторождения нефти в Саудовской Аравии на самом деле очень малы и очень скоро добыча в этой стране начнет падать. Он провел серию успешных лекций на провокационную тему «Нефть Саудовской Аравии: реальность или мираж?».

На «бычьем» рынке, то есть рынке, на котором преобладает тенденция к росту цен, всегда имеется некий гуру, который умеет убедительно объяснить, почему цены не могут двигаться ни в каком ином направлении, кроме как вверх. Симмонс сыграл роль такого гуру в нынешнем нефтяном буме.

Его исследования подверглись критике со стороны топ-менеджеров крупнейших нефтяных компаний, а также геологов. Саудовская Аравия заявила, что способна увеличить добычу нефти на 50%, при этом некоторые эксперты уверяют, что она способна и на большее.

Тем не менее в начале прошлого года Симмонс опубликовал новую книгу – «Сумерки в пустыне». На сегодня уже продано почти 100 000 ее экземпляров, но сам Симмонс утверждает, что появление книги пока не отразилось на ценах на нефть. «Если бы люди меня послушали, цены были бы в три раза выше», – сетует он. ■

Чип Камминс, Бхушан Бахри, Шей Остер, Джон Фиалка
Печатается в сокращении, «Ведомости», 19.01.2006

ПАРТНЕРСТВО

СБЫТОВАЯ СЕТЬ

41 По пути сотрудничества

ТРЕЙДЕР

43 Десятилетие совместной работы

СБЫТОВАЯ СЕТЬ

По пути сотрудничества

Директор Торгового Дома ТМК Владимир Оборский (слева) вручает сертификат дилера

Ежегодно в ноябре Трубная Металлургическая Компания проводит встречи со своими дилерами в России. В 2005 году представители Компании вручили металлотрейдинговым фирмам сертификаты официальных дилеров ТМК на очередной год. По итогам встречи трейдеры и представители ТМК констатировали, что сотрудничество развивается успешно: в 2005 году объем продаж труб ТМК через их сбытовую сеть вырос на 40%.

С момента своего создания Трубная Металлургическая Компания проводит политику, нацеленную на развитие взаимовыгодных отношений с участниками региональных рынков металлопродукции. Эта деятельность выстраивается путем взаимодействия с металлоторговыми компаниями.

К настоящему времени в ТМК создана и успешно работает крупнейшая среди трубных производителей сеть официальных дилеров. Число дилеров ТМК постоянно растет – в ноябре 2005 года Компания вручила уже 64 сертификата дилера в отличие от 56 в 2004 году. Сбытовая сеть ТМК охватывает не только Россию, но и ряд стран СНГ – Украину, Белоруссию, Казахстан, Узбекистан. Сейчас начинается работа с официальными дилерами в Азербайджане, Туркменистане, Киргизии. Характерно, что костяк сети дилеров ТМК составляют компании–члены Российского Союза Поставщиков Металлопродукции (РСПМ) – наиболее авторитетной организации металлотрейдеров.

Свою политику региональных продаж ТМК выстраивает, исходя из реалий рынка. В крупнейших трубопотребляющих регионах Компания ведет сбытовую деятельность через собственную сеть, включающую филиалы и представительства Торгового дома ТМК и дочерние структуры ТМК. В других регионах Компания успешно взаимодействует с крупными сетевыми металлоторговыми компаниями, среди которых стоит отметить Инпром, Тирус, Сталепромышленную компанию и ряд других.

Работая с ТМК на рынке, партнеры Компании высоко оценивают опыт сотрудничества и заинтересованы стать ее официальными дилерами. В 2005 году ТМК начинала практику предоставления статуса официального дистрибьютора не одной, а нескольким компаниям в том или ином регионе. Это позволит более эффективно осуществлять охват каждого локального рынка, создавать для потребителей более удобные условия доступа к качественной продукции ТМК. При этом компаниями-дилерами проводится сбалансированная ценовая политика, учитывающая взаимные интересы.

ТМК внимательно отслеживает рыночную ситуацию и ведет в соответствии с ней адекватную ценовую политику. С целью более гибкого реагирования на запросы партнеров за многими дилерами закреплены персональные менеджеры. На взаимоприемлемой основе устанавливаются лимиты отгрузки труб каждому трейдеру и длительность отсрочки платежа. Компания способна удовлетворить практически любой запрос региональных продавцов, которым удобно работать с одним поставщиком. Гибко реагируя на потребности клиентов, ТМК осуществляет отгрузку в одном вагоне до 15 типоразмеров труб. Стоит отметить, что таких условий не предлагает ни одна трубная компания в мире. Все это способствует повышению интереса региональных компаний к совместной с ТМК деятельности и укреплению деловых связей.

Плоды этой взаимовыгодной работы отчетливо видны на результатах продаж продукции ТМК через региональную дилерскую сеть. В 2005 году ее объемы выросли на 40%, а доля Компании на региональном рынке трейдеров в России превысила 25%. Трубная Металлургическая Компания стремится создавать условия для плодотворного сотрудничества с региональными металлотрейдерами и придает большое значение расширению этого бизнеса. В свою очередь руководители и представители металлоторговых компаний подтверждают свою заинтересованность в работе с крупнейшим российским трубным производителем. ■

Иван Олинов

Год	2003	2004	2005	2006
Кол-во дилеров	36	39	60	67
Кол-во тонн (*прогноз)	150 000	211 000	300 000	400 000*

Ежегодно мы перерабатываем до 10% общероссийского выпуска специальной котельной трубы.

Лучшая номенклатура котельного оборудования в России.

Каждый четвертый россиянин получает тепло, выработанное нашими котлами.

ОТК с 1962 г.

ДОРОГОБУЖКОТЛОМАШ

КОТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД №1

www.dkm.ru

ООО "Торговый дом Дорогобужкотломаш" т: (095) 202-34-21, (08144) 5-32-45, 5-41-77

ТРЕЙДЕР

Десятилетие совместной работы

Среди торговых организаций, работающих с Трубной Металлургической Компанией на российском рынке, есть фирмы, история сотрудничества с которыми насчитывает уже десять лет. Такой срок свидетельствует о хороших рабочих отношениях между партнерами. Одной из таких компаний является ОАО «ИНПРОМ» – крупнейший дилер ТМК и Таганрогского металлургического завода.

ОАО «ИНПРОМ» было создано в феврале 1996 года в Таганроге, а одним из первых поставщиков трубной продукции для компании стал Таганрогский металлургический завод. Сегодня ИНПРОМ ежемесячно закупает у Тагмета около 2,5 тысяч тонн продукции и поставляет ее как предприятиям двадцати крупных областных центров европейской части РФ, так и в отдаленные регионы Сибири и Дальнего Востока. Высокое качество производимых ТМК труб не без помощи таганрогской компании смогли оценить тысячи клиентов во всех уголках России.

Основной вид деятельности ИНПРОМа – оптовая и розничная торговля металлопрокатом через сеть металлоцентров, а также сервисные услуги по первичной металлообработке и доставке. Подразделения компании расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Воронеже, Липецке, Белгороде, Астрахани, Саратове, Краснодаре, Таганроге, Волгограде, Владимире, Рязани, Калуге, Туле, Ульяновске, Саранске, Пензе и Брянске. В ближайших планах – расширение присутствия на европейской части России. Предполагается, что к концу 2007 года филиальная сеть компании увеличится до 28 подразделений.

◁ ***Новая линия по обработке металла***

Склад компании в Санкт-Петербурге

Филиалы ИНПРОМа обладают развитой производственной и складской инфраструктурой, оснащены мощным крановым, специализированным складским и металлообрабатывающим оборудованием. В частности, в сервисных металлоцентрах (СМЦ) компании установлены новейшие гильотинные комплексы *COLGAR*, не имеющие аналогов в России. ИНПРОМ уделяет особое внимание техническому оснащению своих представительств и складов. Так, в октябре–ноябре 2005 года в ряде подразделений компании были установлены ленточно-пильные станки «FMB», предназначенные для резки сортового и трубного проката. Всего в прошлом году на приобретение новейшего высокопроизводительного оборудования было выделено более 3 млн. евро. Помимо технического оснащения, компания развивает собственный автопарк. В настоящее время ИНПРОМ владеет автоколонной из 50 большегрузных автомобилей.

На складах компании в наличии постоянно около 500 типов стального проката и труб. В физическом измерении объем постоянных запасов на складах компании составляет более 80 тыс. тонн.

Многолетними партнерами компании являются тысячи российских предприятий строительного и энергетического комплексов, заводы нефтехимической, горно-добывающей, машиностроительной отраслей. Сегодня у ИНПРОМа более 15 тыс. клиентов. Об успешности работы трейдинговой компании свидетельствуют ее экономические показатели. Так, объем продаж у компании в 2003 году составил 120 млн. долларов, в 2004 году – 228 млн., а в 2005 году этот показатель превысил 300 млн. долларов. С 2003 года ИНПРОМ является первой в металлосервисной отрасли публичной компанией.

В своей деятельности ИНПРОМ максимально ориентирован на интересы потребителя, улучшение качества обслуживания. Поэтому компания регулярно инвестирует значительные средства в совершенствование системы сбыта: приобретается новейшая компьютерная техника, внедряется современное программное обеспечение и технологии, модернизируются складские комплексы.

Компания гордится своей репутацией и уверена, что плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество с ТМК будет продолжено. По словам генерального директора ОАО «ИНПРОМ» Игоря Коновалова, «эффективность нашего партнерства проверена десятилетием сотрудничества». ■

Иван Заболотский

ФАКТ

В 2005 году объем продаж ИНПРОМа превысил 300 млн. долларов

Современное оборудование позволяет выполнять все виды работ

СОБЫТИЯ

КАЛЕНДАРЬ

47 Новости

ФОРУМ

49 Четверть мировой металлургии
Репортаж с «Металл-Экспо—2005»

Конференция по легированным сталям

Делегация Трубной Металлургической Компании приняла участие в Международной конференции «Высокопрочные низколегированные стали и стали со сверхмелким зерном» *(ISUGS–2005)*, состоявшейся в городе Санья, Китай. В работе конференции, организаторами которой выступили Китайская ассоциация металлов, Центральный исследовательский институт железа и стали и Национальный исследовательский технический центр передовых технологий стали Китая, приняли участие более трехсот человек. Они представляли отраслевые организации металлургов из Китая, России, Великобритании, Австралии, США, Бразилии, Германии, Голландии, Индии, Испании, Канады, Южной Кореи, Швеции, Японии.

На конференции были обсуждены вопросы использования технологий производства стального проката с высокими прочностными и вязкопластическими свойствами стали, а также применения в высокопрочных низколегированных сталях микролегирующих добавок. Руководители технических служб ТМК выступили на конференции с докладами, отражающими результаты исследований и накопленный в ТМК опыт использования высокопрочных сталей при производстве трубной продукции.

30.11. 2005

Трехсторонний форум в Китае

Трубная Металлургическая Компания стала участником и спонсором Второго Российско-Китайско-Казахстанского форума, проходившего с 30 ноября по 2 декабря в Пекине. В работе форума приняла участие представительная делегация ТМК во главе с заместителем Генерального директора ТМК Сергеем Биланом, который выступил на конференции с докладом. В ходе работы форума представители ТМК провели также переговоры с рядом крупных китайских компаний, выражающих заинтересованность в развитии сотрудничества с ТМК.

Российско-Китайско-Казахстанский форум проводился при поддержке Федерального агентства по энергетике РФ, Министерства энергетики и природных ресурсов Республики Казахстан, Национальной комиссии по развитию и реформам КНР и ряда других организаций. В нынешнем форуме приняли участие более двухсот представителей ведущих национальных и международных компаний, работающих в нефтегазовом секторе и смежных отраслях экономики России, Китая, Казахстана, государственных органов этих стран, а также банков, инвестиционных, юридических и консалтинговых фирм.

08.12.2005

Российско-ливийский симпозиум

Представители Трубной Металлургической Компании в рамках российско-ливийского симпозиума, прошедшего 17–19 января 2006 года в столице Ливии Триполи, провели презентацию деятельности Компании, ее научного, промышленного потенциала и сортамента продукции. В ходе симпозиума состоялась конференция по вопросам взаимного сотрудничества между Россией и Ливией в нефтегазовой области и обсуждение перспектив его развития. Помимо

этого делегация ТМК провела встречи в ряде государственных и транснациональных компаний, работающих в нефтяном секторе экономики Ливии: *National Oil Corporation*, *Agip Oil Company*, *Total Libya (C.P.T.L.)*, *Petro-Canada*, *Weatherford*. Прошедшие встречи и переговоры были нацелены на расширение взаимодействия ТМК с ливийскими потребителями трубной продукции.

20.01.2006

INTERGAS 2005 в Египте

В Египте с 18 по 20 декабря 2005 года прошло одно из крупнейших мероприятий в мировой нефтяной и нефтегазовой отрасли – III Международная выставка INTERGAS 2005. Трубная Металлургическая Компания приняла активное участие в этой крупной выставке, прошедшей в Каире. В ходе ее представители ТМК провели переговоры о сотрудничестве с рядом компаний нефтегазовой отрасли, работающих в Египте и других странах региона, а выставочный стенд Компании дал возможность всем желающим ознакомиться с продукцией ТМК. В настоящее время поставки труб в страны Ближнего Востока и Северной Африки составляют около 20% от общего объема экспорта ТМК. Компания рассматривает расширение сотрудничества с региональными потребителями труб как перспективное направление развития своей внешнеэкономической деятельности.

20.12.2005

У ТМК — лучшая аналитика

В ходе прошедшей в январе 2006 года в Москве IV Международной конференции «Конкурентная разведка в металлургии» были опубликованы итоги ежегодного рейтинга, проводимого авторитетным металлургическим Интернет-порталом Rusmet.ru. По результатам рейтинга Трубная Металлургическая Компания отмечена в номинации «Лучшая информационно-аналитическая служба металлургической отрасли России». Представителям ТМК, участвовавшим в работе конференции, торжественно вручен специальный диплом и ценный подарок.

Информационно-аналитическая работа, осуществляемая маркетинговой службой ТМК, является одним из важных направлений деятельности Компании, которому уделяется большое внимание. Глубокие и системные исследования рынка, в которых принимают активное участие подразделения маркетинговой службы, действующие на всех предприятиях Компании, проводятся в ТМК с момента ее создания. Они позволяют эффективно использовать появляющиеся на рынке возможности для сбыта продукции, прогнозировать изменение рыночной ситуации, планируя в соответствии с ней развитие бизнеса ТМК. Итоги рейтинга свидетельствуют о том, что эта работа ведется в Компании на высоком уровне.

27.01.2006

Металлургия в странах СНГ

Трубная Металлургическая Компания стала спонсором XI Международной конференции «Металлургия в странах СНГ», организованной Институтом Адама Смита. Основными темами обсуждений на саммите были тенденции развития металлургического сектора стран СНГ, ценовая политика и снижение издержек металлургических компаний, а также анализ рынков сырья для сталелитейной и трубной промышленности.

Представители ТМК выступили на конференции с докладом о проблемах и перспективах развития трубной отрасли. В докладе Компании было отмечено, что трубная отрасль играет важную роль в российской экономике.

В 2005 году доля трубной продукции в производстве стали превысила 10%, что выше среднемирового уровня. Конференция по металлургии в странах СНГ проводится Институтом Адама Смита (Великобритания) ежегодно.

Это мероприятие является авторитетным отраслевым событием, привлекающим внимание ведущих экспертов металлургической отрасли.

17.02.2006

ФОРУМ

Четверть мировой металлургии

«Металл-Экспо» считается одним из центральных мероприятий года для металлургических компаний России. В ноябре 2005 года состоялся уже одиннадцатый по счету форум, собравший крупнейшие предприятия черной и цветной металлургии России и СНГ, а также стран дальнего зарубежья. ТМК приняла активное участие в этой выставке и по ее итогам получила несколько высоких наград от профессионального сообщества.

У гостей выставки продукция ТМК вызвала большой интерес

«Металл-Экспо–2005» впечатляла своих посетителей размахом, представительностью участников и насыщенностью событий. По площади она заняла два павильона Всероссийского выставочного центра – отдельно для черной и цветной металлургии. Сотни выставочных стендов демонстрировали продукцию самого широкого спектра – от разработки проектной документации до производства металлургической продукции высоких переделов и высокотехнологичного металлургического машиностроения. При этом свои достижения показывали как металлургические гиганты с мировой известностью, так малые и средние предприятия. Многообразие красок и иллюминации, дизайнерских решений выставочных экспозиций, соответствующее музыкальное сопровождение – все это создавало праздничную атмосферу и настрой участников форума, способствующий непринужденному конструктивному обсуждению деловых вопросов.

С каждым годом «Металл-Экспо» приобретает все большую известность в мире, привлекая внимание производителей и покупателей, для которых это уникальная возможность наладить необходимые контакты. В 2005 году в выставке приняли участие более 700 компаний из 40 стран мира, которые представляли 1500 руководителей и ведущих специалистов. По подсчетам организаторов «Металл-Экспо», форум собрал четвертую часть мировой металлургии. Немногие выставочные мероприятия, проводимые в России, могут похвастаться таким уровнем представительности. ►

Стенд Трубной Металлургической Компании был одним из самых заметных на «Металл-Экспо—2005»

Следует также отметить, что за время работы выставки на ней побывали около 25 тыс. посетителей.

В рамках «Металл-Экспо» прошел ряд отраслевых мероприятий – семинары, конференции, круглые столы, в том числе крупнейшая отраслевая конференция «Российский рынок металлов», состоявшаяся за день до открытия выставки.

Трубная Металлургическая Компания традиционно является одним из самых активных и заметных участников этого металлургического саммита. В 2005 году над стендом ТМК трудился большой коллектив специалистов маркетинговых и сбытовых служб ТМК, представители всех заводов компании, а также ее руководители. Презентабельный и функциональный выставочный стенд Компании на время выставки стал удобным рабочим кабинетом для ее специалистов и руководителей.

> *“Профессиональное сообщество подтвердило высокий уровень выставочной деятельности ТМК”*

Стоит напомнить, что каждая выставка «Металл-Экспо» становится важным этапом работы Компании по развитию региональной дистрибьюторской сети. В ее рамках проводится торжественное вручение ведущим металлоторговым компаниям сертификатов официальных дилеров ТМК на очередной календарный год, обсуждаются задачи и перспективы дальнейшего сотрудничества. В настоящее время у ТМК создана и успешно работает крупнейшая среди трубных производителей сеть официальных дилеров, которая охватывает не только Россию, но и страны СНГ – Украину, Белоруссию, Казахстан, Узбекистан.

В ходе выставки ТМК собрала крупный «улов» корпоративных наград, присуждаемых металлургическим компаниям. В числе побед Компании – диплом «За профессиональную презентацию продукции и услуг» и Кубок за лучшую экспозицию выставки «Металл-Экспо–2005». Презентационный фильм ТМК был удостоен диплома «Гран-при» конкурса лучшей видеопродукции в металлургической отрасли России и стран СНГ *«Metal-Vision–2005»*, а также отмечен дипломом этого конкурса в номинации «Лучшая графика». Таким образом, профессиональное сообщество подтвердило высокий уровень выставочной и презентационной деятельности ТМК. По словам сопредседателя оргкомитета «Металл-Экспо–2005» и председателя Российского Союза поставщиков металлопродукции Александра Романова, ТМК представляет собой высокоорганизованный коллектив, который действует четко и слаженно. «Компанию отличает высокий профессионализм, целеустремленность и системность в работе, что, безусловно, положительно влияет на качество и количество клиентов ТМК»,– подчеркнул он. ■

Иван Олинов

ФАКТ

За время работы выставки «Металл-Экспо—2005» ее посетили свыше 25 тыс. человек

СПРАВКА

Организацией выставки в 2005 году занимались ЗАО «Металл-Экспо» при поддержке Министерства промышленности и энергетики РФ, Роспрома, Международного союза металлургов, Союза экспортеров металлопродукции России, Торгово-промышленной палаты, UFI (Всемирной Ассоциации Выставочной Индустрии), Международного Союза выставок и ярмарок, Российского Союза Поставщиков Металлопродукции, Всероссийского выставочного центра.

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ВЕДОМОСТИ

52 Новости

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

54 «Завтра будет поздно»
Интервью с Ответственным секретарем Рабочей группы РСПП Андреем Лоцмановым

Новые резьбовые соединения

В конце ноября 2005 года на Таганрогском металлургическом заводе, входящем в состав ТМК, прошла конференция «Проектирование и производство новых типов резьбовых соединений на предприятиях ОАО «ТМК». В совещании приняли участие представители ТМК, Газпрома, ОАО «Бургаз», ОАО «Тюменьнииигипрогаз», ООО «Янбург ГД» и ряда других компаний. Целью конференции стала презентация потребителям новых решений в области проектирования и производства резьбовых соединений в ТМК.

Тагмет является в России лидером в области разработки и внедрения высокотехнологичных резьбовых соединений. На заводе успешно решаются задачи по выпуску импортозамещающей продукции — обсадных труб с безмуфтовым резьбовым соединением ТМК-1 (СТТ), муфтовых обсадных труб с резьбовым соединением ТМК-FMC (ВАРМ).

По итогам конференции ее участники отметили, что освоенные Тагметом трубы с новыми резьбовыми соединениями не имеют аналогов в России.

30.11. 2005

Линия фосфатизации вступила в строй

В начале декабря 2005 года на Таганрогском металлургическом заводе была введена в строй вторая очередь линии отделки труб «Премиум» — комплекс оборудования для нанесения цинк-фосфатного покрытия на резьбовые соединения. Новое оборудование позволит наносить защитное цинк-фосфатное покрытие на ниппельный и муфтовый концы труб для улучшения антикоррозионных свойств резьбовых соединений. Это увеличит долговечность и надежность труб. По планам производства на январь 2006 года намечается обработка на линии фосфатизации около 200 тонн трубной продукции.

04.12.2005

Лидер природоохранной деятельности в России

Таганрогский металлургический завод за активную деятельность в области охраны окружающей среды и рационального природопользования был удостоен звания «Лидер природоохранной деятельности в России». Такое решение принял Департамент социального развития и защиты окружающей среды Правительства Российской Федерации по итогам объявленного им конкурса. Полученный заводом Почетный диплом был утвержден 22 ноября 2005 года на заседании Оргкомитета Всероссийской конференции «Новая государственная экологическая политика в реальном секторе экономики».

05.12. 2005

Тагмет провел научную конференцию

8 декабря 2005 года на Тагмете прошла II Научно-практическая конференция по вопросам глубокой реконструкции предприятий и внедрения передовых научно-технических достижений. В форуме приняли участие около 100 молодых специалистов заводов ТМК. В ходе конференции были рассмотрены доклады по финансово-экономической деятельности, управлению, маркетингу, сталеплавильному, трубопрокатному и трубосварочному производствам.

Лучшими авторами были названы Сергей Мотренко (Тагмет, сталеплавильное производство), Александр Щенников (Северский трубный завод, трубосварочное производство), Василий Мульчин (Тагмет, трубопрокатное производство) и Николай Волков (филиал Торгового Дома ТМК в г. Волжский).

09.12.2005

Молодежная конференция

На Синарском трубном заводе 20 января прошла III Научно-техническая конференция молодых специалистов. В работе форума приняло участие 48 представителей заводской молодежи. Подобные мероприятия дают возможность плодотворно обмениваться мнениями о работе служб и подразделений предприятия. По мнению экспертной комиссии, на конференции лучшими были признаны доклады Анны Аксеновой (секция «Кадровая политика»), Натальи Горожаниной («Экономика»), Елены Черных («Технологии на производстве»), Антона Исаченко («Энергосбережение») и Натальи Титаевой («Автоматизация и информационные технологии»). Эти работники СинТЗ были признаны победителями творческого конкурса.

22.01.2006

Ремонт своими силами

В конце января 2006 года в электросталеплавильном цехе Волжского трубного завода (ВТЗ) был завершен ремонт токарного бесцентрового станка для обдирки круглой заготовки «CALOW Dornberg-400». Это уникальный станок, сложность обслуживания которого связана с тем, что в России для него нет запасных частей. Именно поэтому основные запчасти для станка на ВТЗ научились изготавливать в одном из механических цехов. Во время ремонта были отреставрированы планшайба резцового агрегата, направляющие входные и выходные клапаны, заменены подающие ролики. Сейчас станок вышел на свою проектную мощность.

01.02. 2006

Валки станут прочнее

В феврале 2006 года в механическом цехе № 1 Волжского трубного завода (ВТЗ) была смонтирована и запущена в действие установка «WAMS B/2-trak» по наплавке валков для непрерывного стана трубопрокатного цеха. Новое оборудование позволит увеличить износостойкость валков стана и снизить себестоимость продукции. Установка «WAMS B/2-trak» была изготовлена и поставлена английской компанией «*WELDING ALLOYS*». К настоящему времени успешно проведена опытная наплавка стальных валков. Она показала, что стойкость валков выросла более чем в два раза, а их износ снизился в три раза.

20.02.2006

“Завтра будет поздно”

Ответственный секретарь Рабочей группы РСПП
Андрей Лоцманов

Разработка новых стандартов в России является одной из самых важных задач для промышленности. В настоящее время над ней работает созданная в 2004 году по инициативе Трубной Металлургической Компании Рабочая группа при Российском Союзе Промышленников и Предпринимателей (РСПП). Ее возглавляет Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский. О том, что было сделано за прошедшие полтора года, рассказывает ответственный секретарь Рабочей группы Андрей Лоцманов.

– Андрей Николаевич, какие обстоятельства подстегнули начало реформы технического регулирования?

– Советская база стандартов соответствовала мировому уровню и ряд ее стандартов принимался в качестве международных. Однако, к сожалению, в постсоветский период эти позиции были утрачены. Раньше участие в работе международных организаций по стандартизации – ИСО (Международная организация по стандартизации), МЭК (Международная электротехническая комиссия) и ряда других было прерогативой Госстандарта. Сегодня его преемник в силу многих причин не может участвовать в этой работе, а промышленность зачастую не имеет опыта.

Между тем необходимость в новых стандартах в настоящее время является очевидной. В большинстве развитых стран гарантию безопасности продукции берет на себя государство. Оно следит, чтобы выпускаемая продукция была безопасна для здоровья граждан и для окружающей среды. В Европе эта сфера регулируется директивами, у нас – техническими регламентами.

Обновить базу стандартов у нас в стране решили несколько лет назад. Это движение началось под флагом интеграции России в мировой экономический процесс – в связи с перспективой вступления России в ВТО. Три года назад был принят закон «О техническом регулировании». Но первая программа создания технических регламентов и решение Правительства о финансировании этих работ были приняты только в конце 2004 года.

– Не секрет, что закон «О техническом регулировании» вызвал острую критику со стороны общественности. В чем причина?

– Сразу же после опубликования закона для многих стало очевидно несовершенство некоторых его положений. Как оказалось, при разработке технических регламентов практически не учитывается опыт Европейского союза, где принято 24 обязательные директивы (технические регламенты). Замечу, что бывшие советские республики – Беларусь, Украина, Казахстан, Армения и Молдавия – пошли по пути гармонизации своего технического законодательства с европейским, решив создать также по 24 регламента. Мы же пошли своим путем. Теоретиками нашей реформы предлагается разработать и утвердить в виде федеральных законов 450–500 технических регламентов! Такое огромное количество объясняется

неоправданно раздутыми масштабами сферы техрегулирования.

— А почему они «раздутые»?

— Если в Европе сфера применения регламентов распространяется только на безопасность продукции при обращении ее на рынке, то в России решили регламентировать деятельность также и с точки зрения безопасности процессов производства. В результате, к техническому регулированию начинают относить вопросы охраны труда и техники безопасности, которые находятся в другом правовом поле и касаются взаимоотношений работодателей, трудящихся и профсоюзов. Многие из регламентов в значительной степени должны повторять уже существующие отраслевые инструкции и правила техники безопасности.

Сейчас в России полным ходом идет разработка специальных технических регламентов, и все они должны быть приняты в виде законов — а это тоже проблема. Дело в том, что процессы безопасности производства отрегулированы сегодня правилами и регламентами различного ранга. Что-то описано на уровне общих правил техники безопасности, согласованных с профсоюзами, что-то — на уровне отрасли, а также завода. Эта система может гибко реагировать на изменение условий производства. Поменялась технология — поменяли правила техники безопасности. Теперь представьте, что изменили технологию. Что делать — менять технический регламент? А ведь это федеральный закон! Наверное, такой подход не совсем правильный. Поэтому целесообразно сейчас пересмотреть с этой точки зрения закон «О техническом регулировании»: лучше исправить один закон, чем потом постоянно вносить изменения в сотни.

— Андрей Николаевич, с какой целью при РСПП была создана Рабочая группа по техническому регулированию?

— Бизнес-сообщество было весьма озабочено первыми итогами реформы технического регулирования, отсутствием единой методологии разработки, согласования и утверждения технических регламентов. Учитывая важность реформы для бизнеса, с его точки зрения, в экспертизе разрабатываемых технических регламентов должны принимать участие не только научные работники, эксперты отраслевых союзов, но и заводские специалисты. В том числе предприятиям необходимо оценить те затраты, которые они понесут в случае принятия того или иного регламента или утверждения существующих инструкций и правил техники безопасности в качестве федеральных законов.

Для консолидации усилий отраслевых союзов и промышленных предприятий в деле реформирования системы техрегурирования при Российском Союзе Промышленников и Предпринимателей в 2004 году была создана специальная Рабочая группа по техническому регулированию. В нее вошли более 160 представителей различных отраслей. Членами группы являются эксперты таких компаний как РЖД, Газпром, Роснефть, ТНК-ВР, Транснефть, КамАЗ, АвтоВАЗ, Северсталь, ММК, НЛМК, РАО ЕЭС и других предприятий. Возглавляет Рабочую группу Председатель Совета директоров ОАО «ТМК» Дмитрий Пумпянский. Группа работает в тесном взаимодействии с Минпромэнерго России, Общественным советом по техническому регулированию при Минпромэнерго РФ, Ростехрегулированием, Экономической рабочей группой при администрации Президента РФ и Национальным институтом технического регулирования.

— Какова позиция Рабочей группы в отношении перспектив технического регулирования в России?

— Мы настаиваем на необходимости внести изменения в закон «О техническом регулировании», учитывая при этом международный опыт в данной сфере.

Эксперты Рабочей группы проанализировали некоторые разработанные технические регламенты и высказали серьезные замечания. В том числе о чрезмерных технических требованиях по безопасности и процедурам обязательной оценки и подтверждения соответствия. По нашему мнению, установление излишних требований в технических регламентах может существенно увеличить административное давление на промышленные предприятия со стороны надзорных органов и приведет в итоге к неоправданным затратам. Рабочая группа подготовила и передала Председателю Правительства РФ и заместителю министра юстиции РФ письма с предложениями по внесению изменений в закон «О техническом регулировании».

В настоящее время ведется разработка более 120 технических регламентов, которая выполняется как за счет средств федерального бюджета, так и за счет средств предприятий. Мы пытаемся активизировать промышленность, тесно работаем с отраслевыми союзами, с территориальными объединениями РСПП. Стремимся вовлечь их в процесс технического регулирования и в процесс международной стандартизации. С этой целью были организованы ряд семинаров. Летом провели межрегиональный семинар в Екатеринбурге, потом в Татарстане и Ростове.

> *«Бизнес-сообщество было озабочено отсутствием единой методологии разработки технических регламентов»*

Успешной, на наш взгляд, была конференция «Европейский опыт стандартизации и технического регулирования», прошедшая в октябре 2005 года в Брюсселе. Основной темой на форуме стало изучение прикладных вопросов участия промышленных предприятий в работе по формированию технического законодательства и стандартов Европейского союза. Крупнейшие мировые специалисты рассказали, как работают конкретные отрасли, как промышленность участвует в разработке национальных стандартов и директив, как эти работы финансируются.

Мы будем продолжать эту работу и в дальнейшем. Убежден, что только голос промышленности сможет помочь общественности добиться внесения изменений в закон «О техническом регулировании» и проведения реформы не во вред, а на благо наших предприятий. Ведь если промышленность сегодня не включится в эту работу — завтра будет поздно. ■

Беседовал Владимир Потапенко
Публикуется в сокращении
Источник: «Российская газета», 14.12. 2005

ФАКТ

В странах ЕС действует 24 технических регламента. В России предполагается создать 450—500 регламентов

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ПРОФПОДГОТОВКА

57 Путь в будущее

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

59 С заботой об окружающей среде

ЭКСПЕРТИЗА

60 «С природой на Вы»
Интервью с заместителем технического директора ОАО «ТАГМЕТ» Виктором Навратом

ПРОФПОДГОТОВКА

ПУТЬ В БУДУЩЕЕ

△ *В ТМК успешно действует система повышения квалификации персонала*

Трубная Металлургическая Компания уделяет особое внимание подготовке персонала на своих предприятиях. Актуальность такой работе придает реализуемая в Компании программа модернизации производственных мощностей. От уровня подготовки работников будет зависеть функционирование новейшего оборудования, которое вводится в эксплуатацию на заводах ТМК.

ТМК ведет продуманную и многоплановую работу в сфере подготовки и переподготовки персонала своих предприятий. При этом на самих заводах Трубной Металлургической Компании постоянно внедряются новые эффективные системы и методы обучения рабочих и управленцев. Для более тесного взаимодействия отделов подготовки персонала заводов Компании в апреле 2005 года был создан Координационный учебный совет ТМК. Он объединяет руководителей этих заводских отделов и призван помогать им методологически в организации конференций, семинаров, в обмене опытом. На заседаниях совета проходит коллективное рассмотрение и обсуждение учебных программ и планов индивидуальной подготовки.

Все отделы подготовки персонала предприятий ТМК имеют лицензию на осуществление образовательной деятельности, собственную учебную базу, качественный преподавательский состав. Отделы занимаются профессиональной подготовкой рабочих: помимо переподготовки рабочих для получения смежных и родственных профессий, а также обучения вторым профессиям, они готовят учеников. В 2005 году профессиональную подготовку прошло около 5000 рабочих предприятий ТМК.

Кроме этого, особое внимание уделяется повышению квалификации персонала рабочих профессий. Для этого проводится обучение на курсах целевого назначения (обязательное обучение по требованиям надзорных органов, по системе менеджмента качества и пр.), а также повышение квалификационного разряда. В прошлом году около 3000 рабочих предприятий Компании повысили свой квалификационный разряд.

Приоритетным в системе подготовки персонала заводов ТМК является обучение руководителей, специалистов и служащих. Речь идет о получении высшего образования, обучении в аспирантуре, переподготовке на базе высшего образования, а также повышении квалификации на различных курсах, семинарах, научно-практических конференциях. Для того чтобы на руководящих должностях в ТМК всегда были компетентные руково-

△ *Молодым работникам заводов ТМК Компания предлагает сложную, но перспективную работу, требующую высокой квалификации*

дители и специалисты, в Компании сформирован кадровый резерв. В конце прошлого года на предприятиях ТМК была организована стажировка восьми руководителей, включенных в резерв номенклатуры Управляющего директора. В 2006 году подобная практика будет продолжена, при этом планируется ежеквартально стажировать по 8 руководителей.

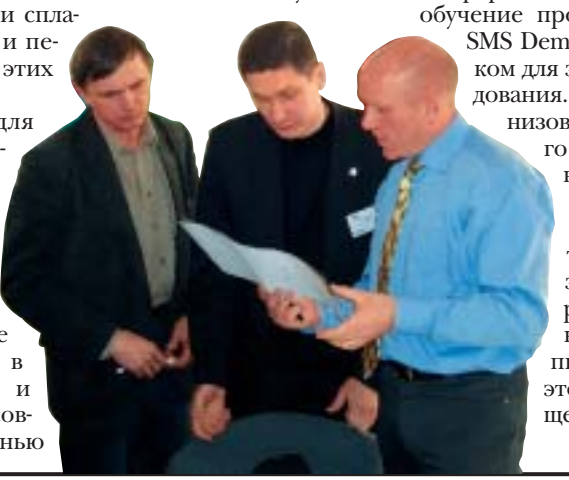
Заводы ТМК активно взаимодействуют с учебными заведениями. В соответствии с договорами (они есть у СинТЗ и Тагмета) в училищах и колледжах Таганрога, Каменска-Уральского и Екатеринбурга ведется целевая подготовка требуемых специалистов рабочих профессий. Кроме того, на всех заводах Компании для учащихся организовывается практика, по итогам которой лучшим предлагается работа на предприятиях. Важно отметить, что сотрудничество осуществляется не только с учебными заведениями, расположенными в городах присутствия заводов ТМК. В частности, действуют договоры между ВТЗ, Тагметом и Московским институтом стали и сплавов (МИСИС) на обучение и переподготовку работников этих предприятий.

Особую актуальность для ТМК профподготовка приобрела в связи с проводимой модернизацией производства. В прошлом году на Волжском трубном заводе была запущена машина непрерывного литья заготовок, а вскоре такие же комплексы будут введены в действие на ОАО «СТЗ» и ОАО «ТАГМЕТ». Однако современное, с высокой степенью автоматизации и компьютеризации систем управления производство требует и высокого профессионализма персонала. Поэтому подготовка кадров для МНЛЗ является задачей не менее важной, чем само ее строительство.

К этому вопросу в Компании подошли очень серьезно. В прошлом году была разработана программа подготовки специалистов, мастеров, операторов постов управления и других категорий работников машин непрерывной разливки стали. В 2005 году более ста работников Тагмета и Северского трубного завода прошли соответствующее обучение. Базовым центром для их подготовки стал Волжский трубный завод, где с декабря 2005 года работает новая МНЛЗ. В 2006 году планируется подготовить к работе на новом оборудовании еще порядка 130 человек.

Отметим, что 7 специалистов Северского трубного завода в декабре прошлого года изучали теорию и получали практические навыки по работе на установках непрерывной разливки в Германии. Их обучение проводила немецкая фирма SMS Demag, являющаяся поставщиком для заводов ТМК такого оборудования. «Благодаря хорошо организованному обучению, мы всего за месяц получили огромный объем знаний о конструкции машины, ее «узких» местах, особенностях обслуживания, — сказал один из участников заграничной стажировки, руководитель пусковой группы Евгений Житлухин, — это было путешествие в будущее нашего предприятия». ■

Дмитрий Козлов



С заботой об окружающей среде

Неотъемлемой частью программы Стратегического развития Трубной Металлургической Компании является повышение уровня экологической безопасности производства. На всех предприятиях ТМК проводится системная работа по уменьшению техногенной нагрузки на окружающие экосистемы. Итогом такой деятельности станет повышение уровня экологической безопасности продукции и производства, а также сохранение здоровья работников Компании.

Природоохранная деятельность ТМК носит комплексный характер. Чтобы максимально сократить выбросы вредных веществ в атмосферу и загрязнение промышленными отходами водоемов и земель, на предприятиях Компании разрабатываются и внедряются современные инженерно-технологические решения. Это, прежде всего, совершенствование производственного процесса, введение новых конструкционных элементов с использованием экологически безопасных материалов, нового оборудования с меньшим уровнем выбросов примесей и отходов в окружающую среду, а также внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. И, конечно же, строительство и реконструкция очистных сооружений.

Инвестиции

Стоит отметить, что все реализуемые на предприятиях Трубной Металлургической Компании инвестиционные программы, направленные на модернизацию производства, неразрывно связаны с охраной окружающей среды. На экологию Компания с каждым годом выделяет все больше средств. Так, если в 2004 году объем инвестиций, направленных на природоохранные мероприятия на заводах ТМК, составил 1,7 млн. рублей, то в 2005 году эта цифра достигла 34,5 млн. рублей. Положительная динамика этих затрат наглядно демонстрирует понимание Компанией важности решения экологических задач. В настоящее время в Компании действует долгосрочная инвестиционная программа, согласно которой вложения ТМК в природоохранные мероприятия с 2004 до 2010 года составят 648 млн. рублей.

Приоритетным направлением разрабатываемых ТМК программ развития является внедрение экологически безопасных производств. Одним из таких важнейших мероприятий стала модернизация сталеплавильного производства. Замена морально устаревших мартеновских печей на электропечи на ВТЗ, СТЗ и Тагмете – это качественно новая ступень не только в производстве стали, но и в природоохранной деятельности. Электросталеплавильные печи, оснащенные современными системами очистки газов, обеспечивают существенное (до нескольких тысяч тонн в год) сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу. До 2010 года на этих заводах предполагается ввести в эксплуатацию газоочистку, которая включает системы холодного, водоохлаждаемого и высокотемпературных газоходов и пылеулавливающих фильтров. Стоимость этого проекта составляет около 420 млн. рублей.

Другим методом наиболее эффективной защиты окружающей среды от выбросов промышленных предприятий является полный переход к безотходным и малоотходным технологиям. Подобные технологии уже внедрены на Волжском трубном заводе, который имеет 14 замкнутых контуров оборота воды и потому не сбрасывает сточные воды в открытые водоемы. Следует отметить, что Волжский трубный завод в 2005 году стал победителем конкурса предприятий Южного федерального округа «Лидер XXI века» в номинации «Высокая эффективность в области защиты окружающей среды». Это звание предприятие подтвердило уже в пятый раз.

Программы на заводах

На других предприятиях ТМК также реализуются проекты в сфере природоохранной деятельности. Синарскому трубному заводу предстоит строительство новой установки обработки воды для линии травления и внедрение системы удаления нефти и масел с производством пигмента FeO для увеличения выхода железа и уменьшения загрязнения воды железом. Таганрогский металлургический завод будет вводить в эксплуатацию системы оборотного водоснабжения литейного и механического цехов. А Северский трубный работает над внедрением новой технологии обезвоживания осадков на очистных сооружениях.

На всех заводах Компании внедрена система управления окружающей средой, соответствующая требованиям международных стандартов ISO 14001. Синарский трубный завод и Таганрогский металлургический завод уже прошли экологическую сертификацию, а Северскому и Волжскому трубным заводам еще предстоит сделать это в текущем году. В целом, Трубная Металлургическая Компания занимает прочные позиции лидерства в природоохранной деятельности в отрасли и намерена развивать дальше это направление.

В заключение хотелось бы отметить еще один важный экологический аспект трубной продукции ТМК – это ее 100% утилизация, что соответствует требованиям стандарта ISO 14001. Отслужив свой срок, трубы не нанесут ущерба окружающей среде, а превратятся во вторичное сырье (в отличие от пластиковых и металлопластиковых труб). Снижение нагрузки на окружающую среду и обеспечение экологической безопасности потребителей – это важнейшие ориентиры ТМК в развитии производства. ■

Ирина Колдаева

ЭКСПЕРТИЗА

“С природой на Вы”

Заместитель технического директора ОАО «ТАГМЕТ» **Виктор Наврат**

Таганрогский металлургический завод, входящий в состав Трубной Металлургической Компании, является одним ведущих предприятий России по экологической безопасности производства. О том, как на заводе реализуется экологическая программа, «Вестнику ТМК» рассказал заместитель технического директора ОАО «ТАГМЕТ» Виктор Наврат.

— Виктор Владимирович, как известно, Федеральный закон «Об охране окружающей среды» возлагает на предприятия большую ответственность за экологическую безопасность. Готов ли Тагмет соответствовать этим требованиям?

— Да. Мы давно поставили задачу охраны окружающей среды в разряд основных. Причем не только из-за усиления государственного контроля в этой сфере, но и в интересах укрепления авторитета предприятия, роста конкурентоспособности его продукции как на российском, так и на мировом рынках. На заводе создана и внедрена система управления окружающей средой (СУОС), соответствующая международному стандарту ISO 14001:2004. Канадская консалтинговая компания AQMS провела в прошлом году сертификационный аудит СУОС в области экологического менеджмента. Аудиторы были удовлетворены тем, что заводской персонал, начиная от руководителей и заканчивая рядовым вахтером, знает и отлично понимает стоящие перед заводом природоохранные задачи.

— В 50–60-е годы прошлого столетия про дым мартеновских печей слагались стихи. Как на заводе сейчас борются за чистый воздух?

— Заводские выбросы в атмосферу уже сейчас ниже установленных предельно допустимых норм. На нашем заводе запущен агрегат ковшевой обработки стали, оснащенный эффективным фильтром для очистки удаляемого воздуха. Его внедрение позволило сократить удельный выброс взвешенных веществ в атмосферу на тонну выплавляемой стали. Мы также планируем, что благодаря пуску машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) в этом году удастся существенно снизить выбросы углерода оксида взвешенных частиц.

После перехода на технологию непрерывного литья заготовок мы планируем приступить к строительству электродуговой печи. Она будет оснащена высокоэффективной системой очистки отходящих газов, которая позволит заметно снизить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу.

— Как решается на Тагмете вопрос утилизации твердых отходов?

— Наш завод отработал систему сбора и утилизации образующихся отходов производства. Мы отправляем на переработку окалину прокатного производства, отходы цветных металлов, отработанные люминесцентные лампы и т.п. Шлаки сталеплавильного производства после переработки применяются в дорожном строительстве. Следующий рубеж — разработка и освоение технологии производства брикетов из окалины, шламовых осадков, пылевидной извести для их использования в качестве сырья при выплавке стали.

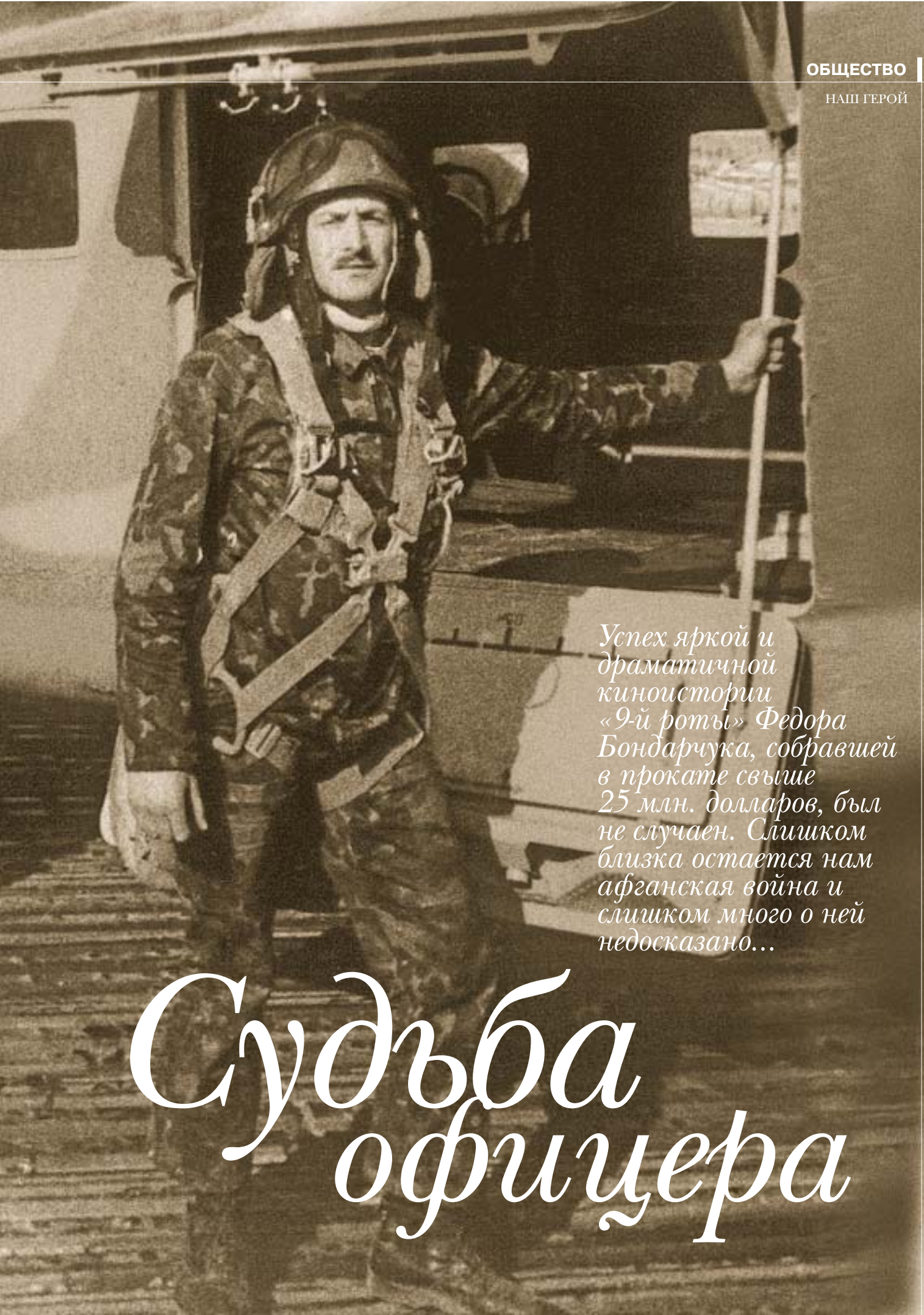
— Какие мероприятия выполняются по защите от загрязнения водоемов?

— Чтобы не ухудшить и без того тревожное состояние Азовского моря, Тагмет продолжает коренное переустройство градирен насосной станции «Северная». В бухте произведено берегоукрепление и реконструированы горизонтальные отстойники насосной станции первого подъема.

Построены и пущены в действие комплекс оборотного водоснабжения установки ковшевой обработки стали (печь–ковш), отстойник окалины отделения термической обработки труб трубопрокатного цеха № 1.

Мы очень хорошо понимаем свою ответственность за сохранение природного баланса и стараемся предпринимать все меры для его поддержания. С природой надо быть на «Вы», иначе все наши «грехи» достанутся детям и внукам. ■

Беседовала Галина Ярыгина



Успех яркой и драматичной киноистории «9-й роты» Федора Бондарчука, собравшей в прокате свыше 25 млн. долларов, был не случаен. Слишком близка остается нам афганская война и слишком много о ней недосказано...

Судьба офицера

Виктор Стецюк у своего МИ-24

Добротные кинофильмы в России по мотивам тех событий можно перечесть по пальцам, а цельных образов героев, не проигравших свою войну, до сих пор так и не сложилось. Между тем среди нас живет немало людей, чья биография может послужить не только темой для киносценария, но и стать примером честного служения своей стране.

Иван Заболотский

△ ***Тот самый «крокодил» — вертолет МИ-24***

У каждой войны есть свой символ, свое отображение в технике. Для воевавших в 1941–1945 годах такими были реактивные минометы «Катюша» и трудяги-танки Т-34. Символом афганской войны можно назвать вертолет МИ-24, прозванный за хищный силуэт с длинным хвостом «крокодилом». Приближающийся шум «крокодильих» винтов для советских солдат означал долгожданную поддержку, а часто даже спасение от гибели, для их противников – адское пекло из разрывов ракет и шквала пуль. Поэтому для наших солдат летчики «двадцатьчетверок» были ангелами-хранителями, а для душманов – самыми опасными врагами. «Вестник ТМК» представляет своим читателям историю капитана Виктора Стецюка, работающего сейчас в литейном цехе Таганрогского металлургического завода. Почти два десятилетия назад он воевал в жарком небе Афганистане борттехником на МИ-24. ►

△ *Бортмеханики МИ-24 в Афганистане были еще и пулеметчиками. Капитан Стецюк набивает ленту*

Путь в небо

Детство Виктора пришлось на шестидесятые годы, когда еще жив был дух авиационной романтики, а мальчишки зачитывались книгами о летчиках-истребителях. Недалеко от его родного города Хмельницка ревел военный аэродром Староконстантинов, поэтому не удивительно, что Виктор уже тогда заболел небом. Сразу после школы ему предложили поступать в Кировское среднее авиационно-техническое училище, где готовили борттехников на все типы отечественных вертолетов. Успешное окончание училища открыло Виктору Стецюку прямую дорогу в элиту армии – группу Советских войск в Германии. Его первой боевой частью стал отдельный вертолетный полк 2-й гвардейской танковой армии, базировавшийся под городом Стендаль. Аэродром находился всего в 37 километрах от границы с ФРГ, и в случае войны им пришлось бы первыми принять бой. Поэтому летная подготовка у вертолетчиков не прекращалась никогда: по четыре летные смены в неделю они бомбили и стреляли в простых и сложных метеоусловиях.

Шел 1982 год и за среднеазиатской границей СССР уже шла настоящая война. В Афганистане на вертолетчиков лег основной груз поддержки и обеспечения действий наземных войск. При этом опытных пилотов и бортмехаников не хватало. Пополнение стали брать из других частей Советской армии. Из Стендаля выхватывали на войну одиночные экипажи, а затем стали брать эскадрильями. Сначала летчиков из Германии перевозили на транспортном самолете на аэродром Обор под Хабаровском, а через некоторое время – в узбекский учебный центр Чирчик. Три недели летчики осваивались с условиями горно-пустынной местности, очень схожей с Афганистаном.

Обычно вертолетчиков перебрасывали «за речку» – то есть в Афганистан – на Ил–76 военно-транспортной авиации. Но в декабре 1986 года для армии Демократической Республики Афганистан нужно было перегнать МИ–35 (экспортный вариант «двадцатьчетверки»). На нем и полетел в Кабул экипаж Виктора Стецюка, куда входили капитан Вячеслав Селютин и летчик-оператор старший лейтенант Виталий Бойко. Этот перегоночный полет оказался не из легких. Из Кундуза в Кабул можно попасть, только перемахнув через высокогорный перевал Саланг. Машине пришлось карабкаться почти под «потолок», на высоту четыре с половиной тысячи метров. Резвый у земли вертолет огневой поддержки становился на такой высоте вялым и непослушным.

Столица Афганистана встретила советский экипаж долгой головной болью из-за разряженной атмосферы гор. И сразу же стало ясно, что советские вертолетчики прибыли в эту экзотическую страну не на отдых: рядом с аэропортом грудами лежали обломки разбитой авиатехники.

Кабул

В Кабуле вертолетчиков определили в 50–й смешанный авиаполк (ОСАП), куда входила эскадрилья МИ–24. Винтокрылые машины прикрывали высадку десантов, обеспечивали безопасность посадок самолетов в аэропорту Кабула, занимались охраной транспортных перевозок для советских постов в провинции Пактия. Если самолет летел с грузами, его прикрывала одна пара «вертушек», если с людьми – то две. В случае обнаружения пуска ракет по охраняемому лайнеру экипажам «крокодилов» прямо предписывалось разворачиваться на «стингер» и принимать удар на себя.

Борттехники на МИ–24 должны были во время полета следить за расходом топлива, контролировать работу двигательной установки и показания приборов. В начале войны в Афганистане их брали почти на все вылеты, но, когда душманов вооружили американскими «стингерами», ситуация резко изменилась. При вылетах на штурмовку борттехников обычно оставляли на земле, чтобы не подвергать реальной опасности еще одного человека. Зато во время сопровождения колонн автомобилей и бронетехники третья пара глаз и рук была очень кстати: у пилотов МИ–24 неважные условия обзора вниз и назад. А расположившийся в грузовой кабине техник заполнял почти весь сектор обзора.

Экипаж Виктора Стецюка

Помимо этого, в Афганистане наши борттехники выполняли ранее несвойственные им функции пулеметчиков: в проемах дверей грузового отсека на шкворнях устанавливали пулемет Калашникова, чей огонь позволял прикрыть выход машины из атаки. В целом же армейская служба в кабульском аэропорту была относительно легче, чем, допустим, в Баграме, который регулярно обстреливали душманы, но и здесь потери не обходили стороной советских летчиков.

Военная страда

В Афганистане Советский Союз потерял 333 вертолета — то есть целую воздушную армию. Но в этой цифре нет вины летчиков или техников. Вертолетчики Советской армии имели отличную подготовку и большинство из них являлось истинными энтузиастами, даже фанатиками своего дела.

Причина заключалась в том, что наряду с известными преимуществами винтокрылой машины над самолетом вертолет имеет несколько уязвимых мест, которые делают боевой вылет на вертолете крайне опасным: машина уязвима для зенитных ракет. В 50-м ОСАП с декабря 1986 года по октябрь 1987 было потеряно четыре «крокодила» и три экипажа.

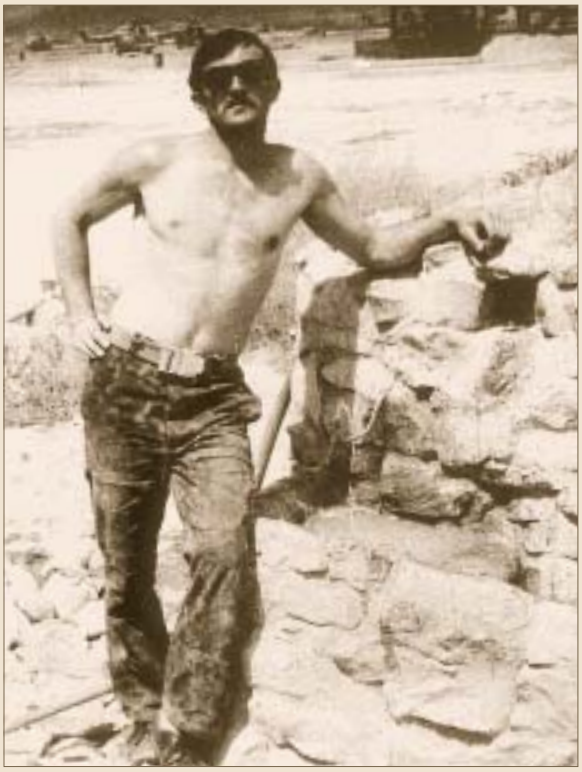
В ходе нанесения штурмового удара в районе Хоста майор Воротников на своем МИ–24К (корректировщике) находился намного выше ударной группы и сверху управлял налетом. Почти одновременно «вертушку» поразили два «стингера». Оба двигателя вышли из строя. Теоретически многие вертолеты способны совершать посадку даже с заглохшей силовой установкой, используя свободно вращающийся винт как парашют, но МИ–24 именно для таких трюков не годился из-за особенностей конструкции.

В тот злосчастный день экипаж спасла только большая высота. Летчики успели покинуть с парашютами гибнущий «борт». Командир приземлился удачно, а летчик-оператор попал на минное поле...

18 мая 1987 года на отходе после удара по небольшой крепости Алихель был сбит вертолет капитана Молчанова и лейтенанта Ешина. Район падения машины кишел «духами» и спасательной группе удалось найти только парашюты.

По принятой в Афганистане практике, пилот и летчик-оператор вертолетного экипажа могли вылететь на любой готовой машине, а вот борттехник закреплялся за конкретным вертолетом. Так, Виктор Стецюк долгое время холил и лелеял МИ–24П с бортовым номером 36. Это была модификация «крокодила», вооруженная мощной спаренной пушкой. Ненадолго 36-й пришлось передать другому технику. Получилось так, что в отсутствие «родного» борттехника машина погибла вместе с экипажем. Тогда ей управлял один из опытнейших пилотов, капитан Николай Андреев.

Заходивший на посадку «крокодил» внезапно рухнул с высоты 70 метров и загорелся. Взорвалось топливо, повалил черный дым. Дело довершила детонация боекомплекта. Экипаж сгорел вместе с вертолетом. Лишь позднее эксперты смогли найти причину катастрофы: один из пилотов был тяжело ранен в воздухе. Сам Виктор Стецюк за год своей афганской командировки совершил более 100 боевых вылетов и сумел остаться в живых.



В редкие минуты отдыха на базе под Кабулом

Жизнь вне войны

Советских вертолетчиков направляли в Афганистан обычно командировками на один год. Хотя за это время у экипажей появлялся бесценный боевой опыт, дольше держать их на войне было нельзя — начинали сказываться физические и нервные нагрузки. Таким образом через Афган прошел почти весь летный состав частей вертолетов огневой поддержки Советской армии. Некоторые по два или даже три раза.

Жили летчики в городке возле аэродрома, в так называемых модулях — по два экипажа в каждом. Там стояли кондиционеры, и летом в них было даже уютно. Зато зимой (температура в районе Кабула ночью иногда падала до 5—10 градусов мороза) приходилось использовать самодельные обогреватели.

Питьевая вода сильно отдавала хлоркой. Из-за нее питание в столовой было не для гурманов. Афганская вода являлась рассадником целого букета болезней, и любое отклонение от требований санитарии тут же наказывалось мучительными резями в животе. Свободное от службы время советские офицеры отдавали сну или любимой бане на керосиновых форсунках.

Командировка Виктора Стецюка в Афганистане завершилась в октябре 1987 года. Свою службу он продолжил в таежном Оборе, а после развала СССР перебрался на Украину. Однако там вертолетчик оказался никому не нужен, и после двух лет мытарств службы за купоны покинул ряды украинской армии. В 90-х годах он с семьей переехал в Таганрог, на родину жены. Бывший вертолетчик пошел работать на авиаремонтное предприятие — поближе к небу. Но и туда вскоре добрался экономический развал. Так капитан запаса Виктор Стецюк оказался в литейном цехе ОАО «ТАГМЕТ», где трудится и поныне. ■

ФОТОСЕССИЯ

Ледяная сказка Урала

«Уральские мастера»

Урал всегда славился своими умельцами, способными и каменную чашу вырезать, и пушки отлить. Нынешнее поколение уральцев развивает и приумножает богатое наследие старых мастеров. В городах Каменске-Уральском и Полевском в декабре–январе прошли конкурсы ледяных фигур. Работники Синарского (г. Каменск-Уральский) и Северского (г. Полевской) трубных заводов изо льда и снега вырезали десятки настоящих произведений искусства – ледяные ладьи, фигуру Данилы-мастера, натюрморты, персонажи русских и зарубежных сказок, гербы городов и многое другое. Ледяные скульптуры стали настоящими украшениями этих городов и местом отдыха семей с детьми.

«Завод-корабль»

«Герб России»

Мастерство и фантазия работников предприятий ТМК были по достоинству оценены конкурсными комиссиями. В Полевском первый приз за композиции «Маленькая история большого завода», «Герб» и «Символы года» был присужден Олегу Иванову, второе место досталось Дмитрию Сырову, создавшему композицию «Уральские мастера», а Надежда Ширкунова за ее «Завод-корабль» была награждена «бронзой». В Каменске-Уральском была отмечена работа Виктора Тимачева «Герб России», при изготовлении которой мастеру удалось искусно вырезать изо льда двуглавого орла.

ФОТОСЕССИЯ

«На парусах надежды»

«Натюрморт»

«Данила-мастер»

«Карета»

ЛОВКОСТЬ РУК

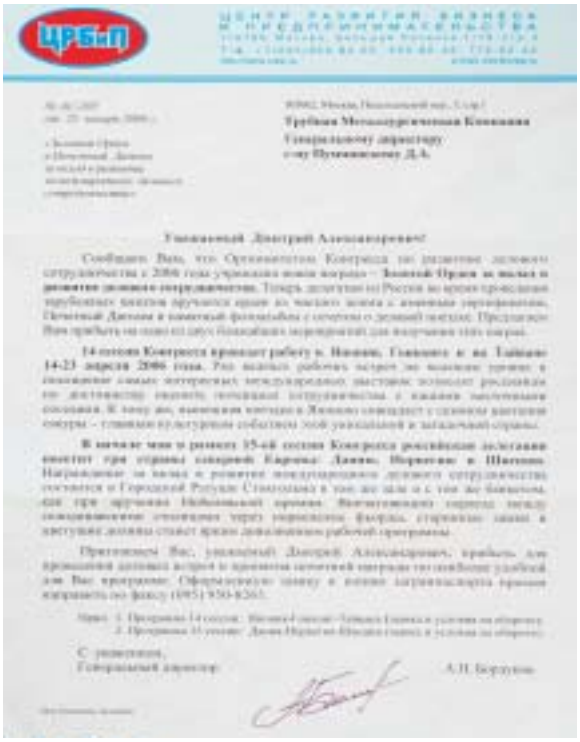
Ярмарка тщеславия:
как награды находят своих «героев»

(рис. Артура Мишина)

Пример Леонида Брежнева, принимавшего на грудь одну за другой высокие награды, до сих пор вдохновляет последователей Остапа Бендера. Последние быстро сообразили, что на такой человеческой слабости, как тщеславие можно неплохо заработать. Незатейливая идея вручать награды и присуждать звания по желанию заказчика и за его же деньги нашла живой отклик у тысяч российских менеджеров всех рангов. Под звон псевдомедалей, орденов и почетных знаков с фальшивыми рубинами индустрия «наград» растет и процветает.

Вы хотели бы получить «Международный приз Нового тысячелетия “За технологию и качество” или “Золотой Орден за вклад в развитие делового сотрудничества”»? А может, вам больше подойдет «Европейская премия “Международный стандарт” или Рубиновый крест «Меценат»? Пожалуйста, все что угодно! За «качество» и «деловое сотрудничество» вам придется заплатить 4100 евро и около 10 тысяч долларов соответственно. За «стандарт» нужно выложить 7900 евро, а прослыть «меценатом» можно как минимум за 18 тысяч долларов. От желающих украсить свою грудь или офис подобной наградой отбоя нет.

Номинантов современные «бендеры» обычно выбирают из рейтингов наиболее успешных и динамичных компаний, которые готовят солидные экономические издания или агентства. В один прекрасный день руководитель такой фирмы получает ►



Предложения выиграть ту или иную награду приходят каждой компании десятками и сотнями

уведомление о присуждении ему награды или почетного звания. Формулировка номинации должна убедить лауреата в масштабности «победы» и престижности награды. «Победитель» вдруг узнает, что признан как минимум Европой, но чаще – всем миром, а масштабы этого признания умещаются лишь в рамках столетия или даже тысячелетия. Сама награждающая организация имеет не менее помпезное название, но при этом мало кому известное. Для пущей убедительности, всякого рода «центры», «фонды» и «союзы» включают в состав своих отборочных комиссий громкие персоналии – высокопоставленных чиновников, ученых, известных политических деятелей. Последние, правда, не всегда знают о своей миссии.

За реверансами в сторону лауреата в письме-извещении следует самое главное: выясняется, что расходы на изготовление «ордена» или памятного знака и организацию торжественной церемонии счастливчик должен взять на себя. Если «клиент» вдруг засомневался в необходимости купить себе награду, организаторы оперативно предложат ему по причине «его больших заслуг» более чем гибкие скидки. А тому, кто «наконец-то дождался заслуженной награды», отыщут массу дополнительных услуг, которые увеличат стоимость награждения вдвое. К примеру, ловкачи посоветуют непременно воспользоваться возможностью изготовить забойный видеоролик о компании, который «будет показан по всем ведущим мировым телеканалам».

Программа торжественного чествования «героев» не ограничивается церемонией вручения оплаченных ими наград, которая проходит, как правило, в престижной гостинице или деловом центре. Причем иногда и за границей. Помимо некоего форума с рядом докладов по теме вручаемых «наград», в «меню» мероприятия включается банкет, экскурсии, пятизвездочный отель для проживания – можно с семьей или друзьями. Наконец, на церемонии «платные» заказчики могут запросто поболтать с «бесплатными» – деятелями искусства и науки, крупными чиновниками, которым ордена бесплатно вручают для поднятия престижа самих наград. Шоу может быть организовано ровно на том уровне, какой готовы оплатить лауреаты за бесчисленные «вклады», «возрождение», «верность» и прочие заслуги.

И хотя суть этого коммерческого предприятия не является секретом и тем более далека от настоящего конкурса, желающих стать лженоминантами не убавляется. Первыми «покупателями» наград стали бизнесмены на заре формирования в России капитализма. Разбогатев на коммерческой деятельности, они сразу же захотели признания своих заслуг обществом и отечеством. А для этого необходимо было увековечить свое имя дипломом в рамочке, красивыми памятными знаками или кубками на полочке в офисе.

Казалось, что рано или поздно все потенциальные номинанты получат ту или иную награду, а бизнес на тщеславии усохнет. Однако реальность не оправдала такого прогноза. Даже сейчас находится немало непризнанных героев, а потому «наградной бизнес» растет и процветает. Извещения о присуждении той или иной лидирующей номинации в успешную компанию поступают с завидной регулярностью – до двадцати–тридцати штук в месяц.

Как показывает практика, награды находят своих героев в основном среди двух категорий руководителей. Номинированию подвержены, прежде всего, молодые менеджеры, которые побыстрее хотят стать в ряд «заслуженных». А также убеленные сединой руководители – в конце своего трудового пути они не прочь понежиться в лаврах победителя.

> *Одни покупают пластмассовые ордена, а другие – зарабатывают на них деньги. Довольны все*

Психологи говорят, что всему виной человеческое тщеславие, тот самый «синдром Брежнева», провоцирующий свою жертву принимать почести всегда и любой ценой. Эксперты усматривают первопричину в отсутствии в России авторитетной общественной экспертизы, которая могла бы проводить независимую оценку тех или иных достижений. Хотя такая экспертиза нужна объективно всем: самим предприятиям, их партнерам и потребителям.

Вместе с тем, расплодившиеся «призы» и «призеры» попросту дискредитируют и без того немногочисленные подлинные конкурсы и рейтинги. Среди множества наград «за качество» и «благотворительность» совсем затерялись правительственные премии в области качества и звание «предприятие высокой социальной эффективности». Ведь для многих компаний нет смысла бороться всерьез за подобную награду – ее проще купить. Простота обретения награды, звучный титул, неутолимое тщеславие и отсутствие системы общественной и государственной экспертизы делают свое дело. Одни покупают пластмассовые ордена, а другие – зарабатывают на них деньги. Довольны все. ■

Светлана Базылчик

Россия, которую мы забыли

Крестьянка мнет лен. Пермская губерния. 1910 год

Дореволюционная Россия в обыденном представлении — это царство двух тонов, двух красок — черной и белой. Эти черно-белые, пожелтевшие фотографии как будто подернуты патиной времени. Оттуда на нас взирают серые лица, смутно видны здания, паровозы и повозки. Все это лишено динамизма, цвета и колорита. Именно такой воспринимается старая Россия.

Впрочем, благодаря библиотеке Конгресса США и труду энтузиастов в 90-х годах XX века удалось разработать методику восстановления цветных фотоснимков, которые в начале прошлого века делал известный фотограф Сергей Прокудин-Горский. Он самостоятельно разработал способ съемки через три светофильтра, что дало ему возможность получать цветные картины. В 1906 году он при поддержке Николая II, который выделил фотографу локомотив и вагон, предпринял масштабнейший проект — создание фотообзора Российской империи. На его фотографии попали люди, соборы, дома и школы, железные дороги, строящиеся и действующие мосты, рабочие, крестьяне и рыбаки. На этих снимках Россия предстает живой, полной сил, бурно развивающейся, работающей и динамичной страной. В этом номере «Вестник ТМК» знакомит своих читателей с некоторыми из фотографий Прокудина-Горского. Подробнее об этом фотографе и дальнейшей судьбе его снимков можно узнать на сайте:
http://www.loc.gov/exhibits/empire/gorskii-ru.html

Мурманская железная дорога. 1915 год

Три поколения мастеровых Златоустовского завода: А. П. Калганов с сыном и внучкой. 1910 год

Мельницы в Ялуторовском уезде Тобольской губернии. 1912 год

Церковь Воскресения на Дебрях (Кострома). 1910 год

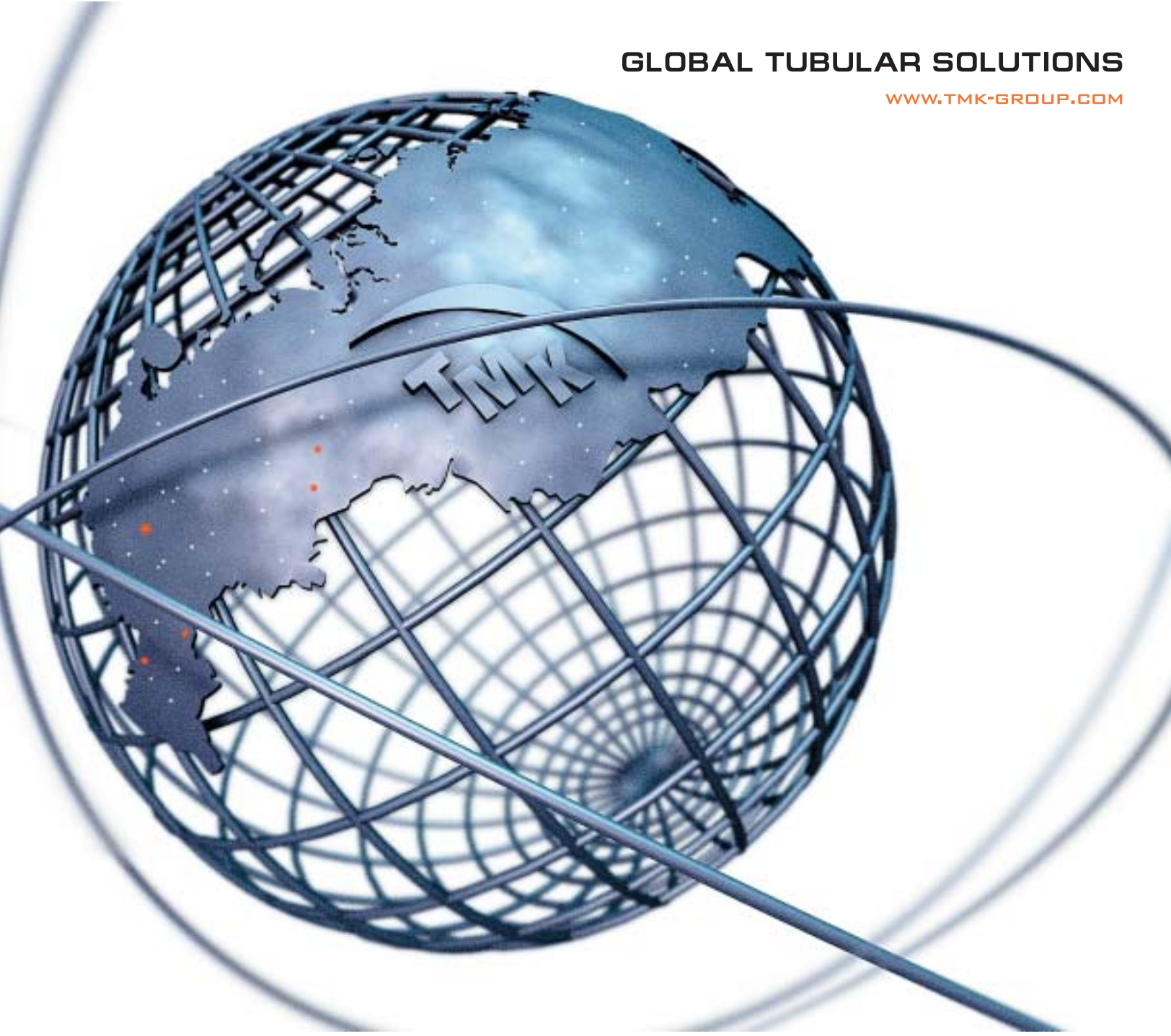
Локомотив на сортировочной станции. 1910 год

Группа участников железнодорожной стройки в Мурманске. 1915 год ▼

Пинкус Карлинский. Надсмотрщик черниговского водоспуска. 1909 год

GLOBAL TUBULAR SOLUTIONS

WWW.TMK-GROUP.COM



TMK comprises a wide range of modern technology enterprises (Volzhsky Pipe Plant, Seversky Tube Works, Sinarsky Pipe Works and Taganrog Metallurgical Works) and is a dominant market leader in the Russian pipe industry. The combination of industrial experience and innovative management solutions allows the company to maintain this leading position in Russia. In addition to its operations in Russia, TMK also supplies companies located in over 60 countries with high quality tubular products. These products satisfy all present international quality standards, and TMK plants have been certified as suppliers of tubular goods for leading Russian, CIS and international oil and gas companies, including Shell, ARAMCO, Maersk Oil. TMK's product reliability is best demonstrated by its full long-term use in pipeline systems all over the world.

TMK manufactures about 75% of seamless Line pipes and OCTG in Russia and about 11% in the world. The company also manufactures a wide range of high-tech tubular products, which are marketed through TMK's worldwide sales network as well as through alliances with local pipe market manufacturers such as Lone Star in the US market. Its strong market position and close collaboration with the largest companies in the Oil and Gas, machine and power engineering gives TMK secure in this key industrial sector.

TMK:
5/1, Podsosensky side-street, 105062, Moscow, Russia
Tel.:+7 (495) 775-76-00
Fax: +7 (495) 775-76-01
E-mail: tmk@tmk-group.com

TMK Global AG:
Basteiplatz 7, 8001, Zurich, Switzerland
Tel.:+41 43 888 73 00
Fax: +41 43 888 73 01

TMK

Sinarsky Pipe Works

SEVERSKY TUBE WORKS

VOLZHSKY PIPE PLANT

TAGMET

Трубная
Металлургическая
Компания

Россия, 105062, г. Москва, Подсосенский пер., д. 5, стр. 1
Тел.: (495) 775-76-00, факс: (495) 775-76-01
E-mail: tmk@tmk-group.com, www.tmk-group.com