

YourTube

Technology Motion Knowledge

07•2013
№1–2(12/13)

18 Сингапур и вся
Юго-Восточная
Азия

26 Теперь и в Канаде:
еще ближе
к клиентам

34 Профессия –
супервайзер ТМК



10

**Александр
Ширяев:**
«Альтернативные
углеводороды
становятся
доступнее»

Давид Мандолези,
директор предприятия
в Эдмонтоне (Канада)



Трубная
Металлургическая
Компания

Нефть и газ: другая география

YourTube: качайте информацию!

Три региональные версии журнала
говорят с каждым читателем
на понятном языке

PDF-версия: читайте
на своем компьютере
www.tmk-group.ru



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



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

СОДЕРЖАНИЕ



2 **Новости**

6 **Обогнали конкурентов**

На ежегодном собрании менеджеров в Москве объявлены итоги 2012 года и определены перспективы 2013-го. Накануне в ТМК IPSCO прошел традиционный Leadership Summit

8 **Из Чикаго – в Хьюстон**

Американский дивизион ТМК стал ближе к ключевым клиентам, переместив свой офис в центр мировой нефтегазовой отрасли

Тема номера

10 **Все для успешного бизнеса**

О ТМК как участнике глобального нефтегазового рынка рассказывает генеральный директор компании Александр Ширяев

Рынки

14 **Нетрадиционные энергоносители: новые правила игры**

Масштабы добычи альтернативных нефти и газа меняют мировой экономический расклад

18 **Сингапур и вся Юго-Восточная Азия**

Одной из первых ТМК оценила преимущества крупнейшего рынка

Бизнес-сообщество

22 **Выставка офшорных технологий: новый рекорд**

Участие ТМК в ежегодной выставке ОТС увенчалось грандиозным успехом: число посетителей стенда компании выросло более чем на 92% по сравнению с прошлым годом

Производство

26 **Непочатый канадский край**

ТМК открыла в Эдмонтоне новое производство премиальной продукции для нефтегазовых операторов Северной Америки

30 **ULTRA-резьба для самой трудной добычи**

ОМЗ, единственный в России производитель продукции с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA, освоил ULTRA-SF на обсадных трубах

32 **Трубы с суперсвойствами**

Опытная партия теплоизолированных лифтовых труб из суперхрома отгружена на полуостров Ямал

Партнерство

34 **Премиум с сопровождением**

ТМК-Премиум Сервис переходит на стопроцентное сопровождение спусков трубных колонн на объектах, где используется продукция ТМК

Учеба

38 **Искусство быть главным**

Обучающий проект «Эффективный руководитель» позволит управленцам перейти на новый качественный уровень

42 **Шесть сигма к совершенству**

Румынские заводы ТМК включились в корпоративную программу улучшений

Time out

44 **Большие рекорды маленького Олта**

Национальный спорт южнорумынского городка – попадание в Книгу рекордов Гиннеса

YourTube
Technology Motion Knowledge

№1–2 (12/13) июль 2013

Учредитель



Руководитель проекта:
Светлана Базыльчик
BazylichikSl@tmk-group.com

Адрес редакции:
Россия, 105062, г. Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел.: +7 (495) 775-76-00
Факс: +7 (495) 775-76-01
E-mail: pr@tmk-group.com
www.tmk-group.ru
Отпечатано в типографии
Insight Polygraphic

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

Свидетельство ПИ № ФС77-40128
от 11 июня 2010 года

Любое использование материалов
без согласия редакции запрещено

Тираж 3200 экземпляров

людиpeople

Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06 | vashgazeta.com | E-mail: ask@vashgazeta.com
Генеральный директор: Владимир Змеюченко | Шеф-редактор: Евгения Квитко
Ответственный редактор: Вилорика Иванова | Арт-директор: Максим Гелик
Старший дизайнер: Александра Марочкова | Дизайнеры: Юлия Ильина,
Наталья Тихонова, Андрей Скворцов | Бильд-редактор: Валерий Дегтярев
Цветокорректор: Александр Киселев | В подготовке номера принимали участие:
Михаил Семенов (Россия), Ольга Коломеец (Румыния), Адам Фусс (США)
Директор по производству: Олег Мерочкин
Корректура: LEXICA | Фото: Shutterstock

»» НОВЫЕ СЕРВИСНЫЕ АКТИВЫ В США

Американская компания OFS International LLC, подконтрольная ТМК, приобрела 100%-ную долю в активах по сервисному обслуживанию трубной продукции и производству аксессуаров для нефтегазодобывающей отрасли, принадлежавших компании ITS Tubular Services (Holdings) Limited (Абердин, Шотландия) и аффилированной группе акционеров.

Активы располагаются к северо-востоку от Хьюстона, обладают мощ-

ностями по нарезке более 700 тыс. труб и производству около 250 тыс. соединительных муфт в год. Кроме того, предоставляют услуги по инспекции труб и производят скважинное оборудование для нефтегазовой отрасли. OFS International LLC также купила права собственности на торговую марку Independent Inspection Services, под которой будет предоставлять услуги по инспекции труб.

«Данное приобретение свидетельствует о дальнейшем укреплении позиций ТМК на американском рынке

и в очередной раз подчеркивает стремление компании усилить сервисную составляющую бизнеса и предлагать предприятиям нефтегазовой отрасли продукцию с высокой добавленной стоимостью», – отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

Константин Семериков, президент OFS International LLC, добавил: «Приобретенные активы позволят ТМК усилить интеграцию трубного и сервисного бизнеса, а также обеспечить потребности наших клиентов в сервисных услугах на американском континенте». ■

Deutsch-Russischer Wirtschaftsgipfel

Российско-германский бизнес-саммит



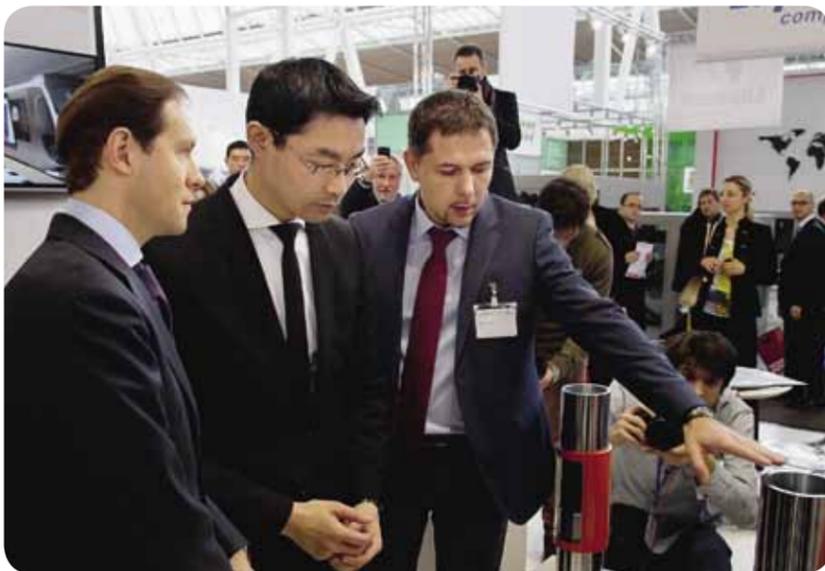
РФ Максимом Соколовым, министром образования и науки РФ Дмитрием Ливановым, президентом РСПП Александром Шохиним, президентом Академии российского телевидения Михаилом Швыдким. Экспозицию ТМК посетили также министр промышленности и торговли России Денис Мантуров и министр экономики и новых технологий Германии Филипп Реслер. ■

»» ВСТРЕЧИ НА HANNOVER MESSE

ТМК стала участником Международной промышленной выставки Hannover Messe, которая прошла с 8 по 12 апреля в Ганновере (Германия) и известна как одна из крупнейших в мире площадок для демонстрации достижений науки и техники, новых тенденций мировой экономики и инноваций в ключевых промышленных секторах.

В этом году Россия стала генеральным партнером выставки и представила на ней масштабную национальную экспозицию, частью которой стал стенд ТМК. В рамках выставки состоялось множество форумов и конференций, в том числе российско-германский бизнес-саммит, в котором участвовал председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский. На корпоративном стенде ТМК представила новые виды продукции, в том числе самые последние разработки в области премиальных резьбовых соединений. Кроме того, здесь состоялись встре-

чи Дмитрия Пумпянского с членами российской делегации – с министром экономического развития РФ Андреем Белоусовым, министром транспорта



⚡ Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров и министр экономики и новых технологий Германии Филипп Реслер (слева направо) осматривают экспозицию ТМК

»» ПЕТР ГОЛИЦЫН ВЫСТУПИЛ В ХЬЮСТОНЕ

Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын выступил в качестве основного докладчика на Шестой ежегодной конференции по стальным трубам, организованной журналом American Metal Market (АММ) в Хьюстоне (штат Техас). Среди тем, затронутых в докладе, – причины неустойчивости рынка стальных труб во второй половине 2012 года и прогнозы на этот год.

«Мы полагаем, что некоторые потребители слишком рано освоили свои бюджеты на 2012 год, в результате чего количество буровых установок сократилось, а спрос со стороны дилеров снизился», – отметил Голицын. – Во второй половине 2013 года ожидается незначительный рост цен на фоне общего подъема экономики и увеличения количества буровых установок». По его словам, интенсивность работы буровых установок станет одним из факторов, способствующих сохранению устойчиво высокого спроса на трубы. «Сегодня одна буровая установка используется в два с половиной раза интенсивнее, чем установка времен наших дедов», – сказал г-н Голицын. – Мы усматриваем в этом один из факторов увеличения объема будущих поставок». ■

»» ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ НАД ГОРОДОМ

У Синарского трубного завода (СинТЗ) появилась современная передвижная лаборатория для анализа проб атмосферного воздуха. Лаборатория приобретена в рамках совместного инвестиционного проекта СинТЗ и «СинараТрансАвто», направленного на снижение воздействия на окружающую среду.

Лаборатория представляет собой мобильный аналитический комплекс, в состав которого входят газоаналитический и метеорологический модули, система сбора, обработки и передачи данных, средства отбора проб воздуха. В частности, газоанализаторы позволяют автоматически и с высокой точностью измерять содержание в атмосферном воздухе окислов азота, аммиака, углеводородов, оксида углерода и диоксида серы, сероводорода, озона, диоксида углерода и взвешенных частиц (пыли).

Кроме того, на участке по подготовке и отгрузке лома цеха сопровождения производства СинТЗ введены в эксплуатацию автомобильные весы ВСА грузоподъемностью 60 тонн.

Автомобильные весы производства челябинской компании «Эталон Веспром» предназначены для статического измерения массы длинномерных автомобилей (до 24 м), прицепов и полуприцепов с полным заездом на весы.

Новое оборудование значительно сокращает время процедуры: она не превышает 40 минут. Прежде на взвешивание уходило больше двух часов, причем максимум составляли грузы до 30 тонн. Теперь процесс взвешивания контролируется с помощью камер видеонаблюдения и установленных шлагбаумов. ■

»» НАЗНАЧЕНИЯ



СЕРГЕЙ ЧЕТВЕРИКОВ

назначен управляющим директором Волжского трубного завода (ВТЗ). Ранее работал управляющим директором Синарского трубного завода (СинТЗ). Александр Ляльков, который после перехода прежнего руководителя ВТЗ Елены Благовой в управляющую компанию совмещал должности управляющего директора ВТЗ и первого заместителя генерального директора ТМК, продолжит исполнять свои обязанности в управляющей компании ТМК. Сергей Четвериков на СинТЗ прошел путь от инженера до заместителя директора Торгового дома СинТЗ. С 2003 года работал на руководящих должностях в ТД ТМК и ТМК-Премиум Сервис. С июля 2010 года был назначен управляющим директором СинТЗ.



Вячеслав Попков

назначен управляющим директором СинТЗ, где ранее занимал должность директора по экономическим вопросам. Вячеслав Попков работает на СинТЗ более 20 лет, в последние годы – на руководящих позициях: с 2003 года был коммерческим директором предприятия, а с 2007 года – директором по экономическим вопросам. Также имеет опыт работы в ТМК-ARTROM. ■



»» ЛУЧШИЙ ДИСТРИБЬЮТОР РУМЫНИИ

В феврале в ТМК-ARTROM состоялись традиционные встречи с дистрибьюторами. Участники форума анализировали изменения на трубном рынке и нынешние тенденции в основных его секторах, структуру отгруженной в 2012 году трубной продукции, а также долю продукции производства ТМК-ARTROM на европейском рынке. По итогам 2012 года премия «Лучшему дистрибьютору по результатам года» на рынке Румынии была вручена компаниям Benteler Distribution Romania, одному из крупнейших дистрибьюторов в сегменте бесшовных труб для машиностроения и автомобильной промышленности на территории Румынии. Компания получает этот приз второй год подряд. ■



»» ТМК GIPI НАГРАДИЛИ ЗА ГАЗОПРОВОД

Трубный завод ТМК Gulf International Pipe Industry LLC (ТМК GIPI) в Омане, приобретенный ТМК в конце прошлого года, удостоен награды PDO (Petroleum Development of Oman LLC), одного из крупнейших нефтегазовых операторов Омана, в связи с успешной поставкой труб для строительства 158-километрового Южно-Оманского газопровода.

Генеральный директор ТМК GIPI Владимир Щербатых получил награду из рук директора по развитию трубопроводной инфраструктуры и нефтяных терминалов компании PDO Сулеймана аль-Мани в присутствии представителей PDO и высшего руководства инвестиционной компании OIC (Oman Investment Corporation).

«Выражаем признательность ТМК GIPI в связи с успешным завершением строительства Южно-Оманского газопровода, – заявил г-н Сулейман. – Хочу поблагодарить персонал предприятия за самоотверженный и усердный труд в ходе реализации этого проекта и пожелать ТМК GIPI успехов в реализации будущих проектов». В ответном слове Владимир Щербатых отметил: «Мы рассчитываем на продолжение партнерских отношений с PDO, а также на поддержку оманских производителей со стороны других местных нефтегазовых компаний в интересах развития экономики страны». ■

»» НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ

На СинТЗ завершены гарантийные испытания магнитоиндукционного комплекса «Уран-3000С», которым дооснастили установки ультразвукового контроля (УЗК) «Маяк-8-СинТЗ» и «Сканер 5.03».

Изготовитель и поставщик комплекса – УралНИТИ (Екатеринбург). В состав

оборудования входят вычислительный комплекс, магнитоиндукционный модуль контроля дефектов, система размагничивания труб, система краскоотметки дефектов. А в его конструкции реализованы новейшие достижения в области неразрушающего контроля труб, что позволяет проводить высокоточный контроль на основе рассеяния магнитного

потока и выявлять характерные дефекты продольной ориентации на наружной и внутренней поверхностях трубы.

Совмещение двух методов контроля – магнитоиндукционного и ультразвукового – неременное требование большинства заказчиков трубной продукции, и это имеет ключевое значение для сотрудничества с потребителями. ■



»» В «СКОЛКОВО» ПОЯВИТСЯ ЦЕНТР НИОКР ТМК

ТМК заключила соглашение с фондом «Сколково» о создании и размещении Центра НИОКР в Инновационном центре фонда. Подписи под документом, который определяет основные параметры формирования и функционирования Центра НИОКР ТМК в «Сколково», поставили председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский и президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг.

Деятельность центра будет направлена на разработку эффективных технологий добычи и разведки нефтегазовых месторождений, транспортировки углеводородов, решений, связанных с повышением энергоэффективности основных технологических процессов в черной металлургии. Ожидается, что центр выйдет на проектные показатели в 2015 году.

По условиям соглашения, ТМК в том числе будет рассматривать профильные проекты участников «Сколково» для оценки перспектив внедрения разработок, участвовать в организуемых фондом конференциях, обмениваться информацией о работе центра. Фонд, со своей сто-

роны, предоставит Центру НИОКР ТМК право пользоваться инфраструктурой и услугами «Сколково» и обеспечит ТМК получение статуса участника проекта Инновационного центра «Сколково».

«ТМК уделяет огромное внимание научно-исследовательской и инновационной деятельности, – отметил Дмитрий Пумпянский. В структуре компании с 2007 года работает отраслевой институт трубной промышленности РосНИТИ, расположенный в Челябинске. В прошлом году был открыт научно-исследовательский центр ТМК в Хьюстоне. Мы успешно взаимодействуем с отраслевыми и корпоративными институтами нефтяных и газовых компаний. Договоренность о создании Центра НИОКР в «Сколково» – еще один важный шаг в развитии научно-исследовательской деятельности ТМК. Мы рассчитываем, что сотрудничество с инновационным центром «Сколково» даст нам дополнительные возможности для разработки и внедрения новых технологий и видов продукции, широко востребованных предприятиями российской нефтегазовой отрасли». ■

»» НА УРОВНЕ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА

Операционные результаты деятельности ТМК за 2012 год оказались позитивными для рынка. Потребителям отгружено 4218 тыс. тонн труб, что практически соответствует уровню 2011 года, рекордного в истории компании по этому показателю. Отгрузка труб ОСТГ, ключевой продукции компании, выросла на 9,5%. Также до 40,6% увеличилась доля ОСТГ в общем объеме отгрузки (в 2011 году – 36,9%). ТМК отгрузила 613 тысяч премиальных соединений, разработанных в российских и американских подразделениях компании, что на 29,9% больше, чем в 2011 году. При этом отгрузка премиальных резьб российского семейства ТМК-премиум выросла на 42,1%.

Российский дивизион сработал лучше рынка, где произошло резкое падение спроса на ТБД и бесшовные трубы промышленного назначения (9,8%). Снижение отгрузки составило только 2,1% (до 2975 тыс. тонн). В результате компании удалось сохранить лидирующие позиции на рынке – доля ТМК в поставках на внутренний рынок составила 24,7%.

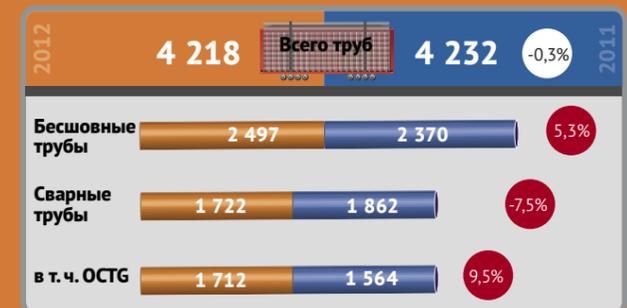
В США наблюдалось снижение спроса на трубы ОСТГ на фоне сокращения количества буровых установок, особенно в четвертом квартале. Тем не менее по итогам 2012 года американский дивизион увеличил отгрузку трубной продукции на 4,8% – до 1091 тыс. тонн. Спрос на европейском трубном рынке весь год оставался низким, существенно возросла конкуренция. Европейский дивизион отгрузил 152 тыс. тонн труб, что на 0,5% ниже показателя 2011 года. Однако в четвертом квартале отгрузка выросла по сравнению с третьим на 19,5% – до 39 тыс. тонн. Снижение спроса и цен на трубы в ряде сегментов, а также в целом неблагоприятная макроэкономическая ситуация отразились на финансовых итогах деятельности ТМК в 2012 году. Финансовые показатели продемонстрировали в основном отрицательную динамику. По прогнозу компании, в первой половине 2013 года спрос на трубы ОСТГ и линейные трубы в России останется высоким благодаря активности нефтегазовых

Финансовые результаты за 2012 год, млн долл.

	2012 г.	2011 г.	Изменение, %
Выручка	6688	6754	-1
Чистая прибыль	282	385	-27
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	1040	1050	-1
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО СКОРРЕКТИРОВАННОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ EBITDA, %	16	16	

компаний в области разведки и добычи. Улучшение ожидается и в сегменте ТБД. Также положительно оцениваются долгосрочные перспективы рынка США, улучшения ожидаются во второй половине года. В европейском дивизионе изменения в лучшую сторону возможны не ранее второго квартала 2013 года. Ожидается, что результаты деятельности компании по итогам 2013 года будут на уровне показателей 2012 года при некотором потенциале роста. ■

Объемы отгрузки трубной продукции, тыс. тонн



»» ЭКОНОМИТЬ НА ЭЛЕКТРОДАХ

На Северском трубном заводе (СТЗ) введен в эксплуатацию современный регулятор мощности Simelt Micro на агрегате печь-ковш. Новое оборудование позволит оптимизировать энергопотребление и производительность установки печь-ковш, а также гарантирует абсолютную точность позиционирования электродов (что сокращает их расход), совместимость с любой системой автоматизации и удобное, длительное использование. Работы производила служба АСУТП управления информационных технологий СТЗ и компания Siemens без остановки агрегатов. «За минувшее десятилетие установка во многом устарела. Модернизация автоматизированной системы управления позволит стабилизировать работу печи-ковша – важного звена в доводке стали перед разливкой на МНЛЗ», – отметил управляющий директор СТЗ Михаил Зуев. ■

COMPLIANCE

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

Работники компании и партнеры могут сообщить об известных им фактах умышленного причинения ущерба ТМК.

Телефон доверия:

8-800-700-80-72 (звонки записываются на автоответчик круглосуточно. Звонок из любой точки страны бесплатный)

E-mail: 8072@tmk-group.com

По почте: 105062, г. Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а, комитет по регулированию комплаенс-рисков





«Мы должны научиться извлекать деньги из огромной работы, которую проделали за эти годы»

Дмитрий Пумпянский отметил положительную динамику по производительности оборудования и качественным показателям. Однако проектная мощность основных агрегатов пока не достигнута, и, как считает председатель Совета директоров ТМК, в достижении проектных показателей заключается потенциал дальнейшего роста объема и качества выпускаемой продукции. «Для осуществления взаимосвязанных задач по выходу на заявленные мощности оборудования и обеспечения должного качества работы трубопрокатных станов необходимо разработать соответствующие программы по каждому дивизиону и каждому отдельному агрегату, которые и должны быть в этом году реализованы», – сказал Дмитрий Пумпянский. Он акцентировал внимание на том, что самая главная и приоритетная задача на текущий 2013-й и последующие годы – ускорение возврата вложенных многомиллиардных инвестиций: «Мы должны научиться извлекать деньги из той огромной работы, которую проделали за эти годы».

На 2013 год перед ТМК поставлены амбициозные цели роста производства и финансовых показателей. Для того чтобы реализовать их, по словам Дмитрия Пумпянского, необходимо быть более быстрыми в принятии решений, значительно ускорить вывод на рынок новых продуктов, более агрессивно завоевывать рынки, наращивать объемы производства высокодоходной продукции. Особая роль отводится повышению эффективности продаж, в том числе за счет формирования и развития глобальной системы технических продаж с единым

рынках, ТМК сохранила позицию лидера мирового рынка по объемам производства. «Мы совершили важный и большой шаг к лидерству и в финансово-экономическом аспекте», – отметил Дмитрий Пумпянский. – В соответствии с предварительными данными по ряду соответствующих показателей мы обогнали одного из наших глобальных конкурентов и теперь по праву занимаем вторую строку мирового трубного рейтинга».

«Руководители должны не только ориентировать сотрудников на выполнение плановых показателей, но и вдохновлять их на поиск возможностей сверх бизнес-плана»

Обогнали конкурентов

В конце января в ТМК состоялось ежегодное собрание менеджеров, на котором были подведены итоги прошлого года и определены цели и задачи на 2013 год.

Подобные собрания менеджеров в начале каждого года стали корпоративной традицией. В этом году за трансляцией собрания, проходившего в московском офисе, в прямом эфире следили руководители всех предприятий ТМК, расположенных в Восточном полушарии, включая менеджеров

европейского дивизиона и вновь приобретенных ближневосточных активов компании. В ТМК IPSCO накануне собрания в московском офисе состоялся Leadership Summit, в котором участвовали менеджеры американского дивизиона ТМК. На мероприятии было показано видеобращение председателя Совета директоров ТМК Дмитрия

Пумпянского, а также прозвучали выступления топ-менеджеров ТМК и ТМК IPSCO.

В своих выступлениях перед коллегами по обе стороны Атлантики председатель Совета директоров ТМК сообщил об итогах работы компании в 2012 году. Несмотря на объективные трудности и значительные колебания спроса на товарных

LEADERSHIP SUMMIT



3-й Ежегодный Leadership Summit – саммит руководителей компаний – в Вудлендсе (США, штат Техас), расположенном к северу от Хьюстона, как и в предыдущие годы, собрал около 100 менеджеров американского дивизиона – ТМК IPSCO. Впервые на мероприятии присутствовали топ-менеджеры из головного офиса ТМК в Москве, в том числе заместитель гендиректора по стратегии и развитию Владимир Шматович и заместитель гендиректора по внешнеэкономической деятельности Торгового дома ТМК Дмитрий Черниченко.

В течение двух дней участники обсуждали результаты, достигнутые компанией в 2012 году в реализации своих стратегических целей, и сферы деятельности компании, требующие дополнительного внимания. Также менеджеры рассмотрели задачи на 2013 год, включая разработку новых видов продукции, дальнейшую географическую экспансию в Северной и Южной Америке, развитие новых рынков сбыта и обеспечение своевременных поставок продукции.

«Один из главных выводов по итогам саммита заключается в том, что руководители должны не только ориентировать своих сотрудников на выполнение плановых показателей, но и вдохновлять их на поиск возможностей сверх бизнес-плана», – отметил вице-президент по кадрам ТМК IPSCO Питер Смит. – Основное внимание в 2013 году будет уделено повышению эффективности предприятий. Для этого требуется формировать рабочие группы из специалистов разных областей, работающих плечом к плечу на пути к достижению и превышению плановых показателей компании».

интернациональным центром координации.

Год будет непростым с точки зрения ситуации на рынках и станет проверкой эффективности выбранного вектора развития, управленческой команды ТМК и реальных технологических возможностей компании, считает председатель Совета директоров ТМК. ■

Из Чикаго — в Хьюстон

ТМК IPSCO всего восемь месяцев назад объявила о планах перевода своего головного офиса из Даунерс-Гроув (США, штат Иллинойс) в Хьюстон (США, штат Техас). И сегодня реализация этого проекта – одного из элементов долгосрочной стратегии компании, направленной на укрепление ее позиций на рынке продукции для нефтегазовой отрасли, – в целом завершена.

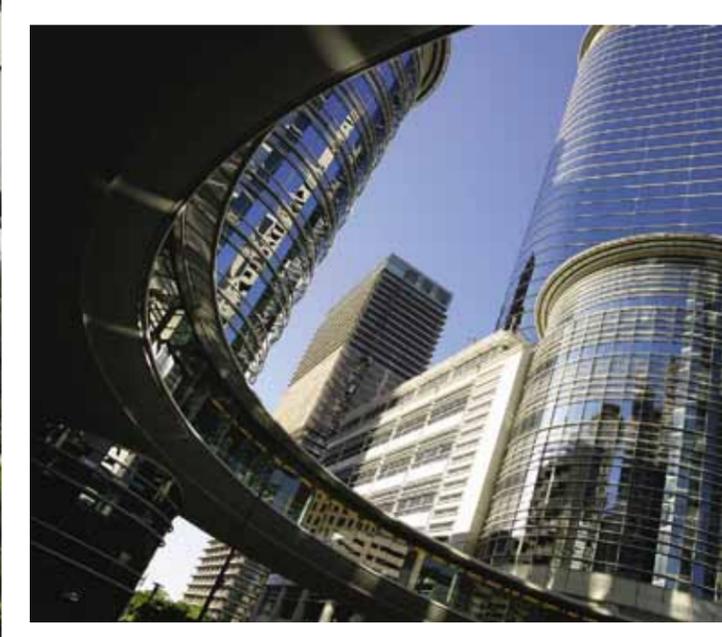
Офис в настоящее время располагается в здании R&D центра, здесь же размещается и торговый офис ТМК IPSCO. За то короткое время, что корпоративный, сбытовой и научно-исследовательский центр находится в Хьюстоне, преимущества такого расположения уже стали очевидны. Переезд головного офиса ТМК IPSCO из предместья Чикаго в Хьюстон стал важным шагом с точки зрения эффективности и оперативности управления бизнесом, а также близости к потребителям.

«Хьюстон является центром мировой нефтегазовой отрасли, – подчеркивает председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын. – И занимаемые нами здесь позиции способствуют улучшению взаимоотношений с ключевыми клиентами. Мы уверенно движемся к своей цели – повысить эффективность и стать более сервис-ориентированной компанией».

Значительная часть персонала ТМК IPSCO всех уровней согласилась на переезд вслед за офисом на новое местожительство, что позволило компании не утратить ценный корпоративный опыт и в бесперебойном режиме оказывать услуги и поставлять продукцию клиентам в непростой переходный период.

Хьюстон стал новым центром расположения американского дивизиона ТМК, однако размещение его головного офиса в здании R&D центра – временное, для него будет построено отдельное здание. Ожидается, что уже в этом году будет заложен фундамент и начато строительство.

«Переезд в Хьюстон – знаковое событие для ТМК IPSCO и наших клиентов, – отмечает Голицын. – Мы подбираем лучших специалистов в отрасли и стремимся усилить свои позиции в нефтегазовой сфере». ■



Все для УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



Александр Георгиевич, каковы сейчас позиции ТМК на нефтегазовом рынке?

Более 70% продукции мы производим для топливно-энергетического сектора. И наши потребители – практически все нефтегазовые компании мира. ТМК поставляет трубы более чем в 80 стран. По итогам 2012 года мы оцениваем нашу долю в мировом сегменте бесшовных OCTG на уровне 10%, по бесшовным нефтепроводным трубам – 18%. Немного компаний имеет такую широкую географию

ческую диверсификацию и такую долю в своей рыночной нише.

Что можно сказать о ситуации в нефте- и газодобыче?

Давно не секрет, что выработка самой доступной части запасов подходит к концу, а условия разработки новых месторождений ставят перед участниками рынка много вопросов. Агрессивные среды с высоким содержанием газов, условия вечной мерзлоты, шельфовые месторождения, освоение нетрадиционных запасов – вот современ-

Будущее мировой нефтегазовой отрасли просматривается не только в интерьере уже немногочисленных традиционных провинций, которые не исчерпали свои ресурсы. Наметившийся технологический прорыв в способах добычи нефти и газа из нетрадиционных источников стал для операторов зеленым сигналом светофора на подступах к еще не изученным труднодоступным месторождениям. Успех новой практики во многом зависит и от производителей трубной продукции для добычи и транспортировки энергоресурсов. Рынок формирует новые требования к качеству труб и услуг, компании оценивают свои конкурентные возможности и выбирают направления развития. О ТМК как участнике глобального нефтегазового рынка рассказывает генеральный директор компании **Александр Ширяев**.

ные реалии, с которыми имеют дело нефтегазодобывающие компании. Добыча на новых, прежде недоступных месторождениях стала возможной благодаря высокой цене на углеводороды и появлению нового оборудования и технологий. Прежде всего это горизонтальное и наклонно-направленное бурение, которое применяется в том числе в офшорных проектах, на сланцевых месторождениях. При добыче нефти из нефтеносных песков используется технология добычи с термической активацией перегретым паром, что подразумевает строительство сразу двух параллельных стволов скважины, по одному из которых нагнетается пар под давлением, а по другому осуществляется добыча нефти. Используя эту технологию, канадцы,

к примеру, успешно наращивают добычу, планируя в течение 10–15 лет увеличить ее объемы более чем в два раза.

То есть спрос на продукцию нефтегазового назначения будет расти, но это должна быть уникальная продукция?

Этот тренд очевиден. При обустройстве скважин нового типа требуется инновационная трубная продукция, обладающая принципиально новыми свойствами по сравнению с трубами для традиционных вертикальных скважин. Сегодня потребителям необходима труба, которая вначале проходит по традиционному вертикальному участку, потом изгибается, переходит в горизонтальный участок и выдерживает экстремальное воздействие при гидроразрыве. Такая труба должна иметь необходимые прочностные характеристики и антикоррозионные свойства, а также специальные премиальные соединения, которые не допустят потерь – ни экономических, ни экологических. В связи с ростом добычи нефти и газа из нетрадиционных источников во многих странах требования к безопасности оборудования, используемого в нефте- и газодобыче, значительно повысились. Недавно американские власти приняли нормативные требования к добыче сланцевого газа, в которых оговариваются глубина, длина колонны, количество труб. В результате на каждую колонну будет требоваться больше труб, чем прежде. Освоение Арктики также потребует более надежных труб, не допускающих аварийных ситуаций. Следовательно, будут использоваться более дорогие материалы: более высокие марки стали, премиальные резьбы. Так что только производя

» Marcellus Shale, крупнейшее в мире месторождение сланцевого газа

Только производя современную продукцию класса премиум, можно присутствовать в новых перспективных нефтегазовых проектах

современную продукцию класса премиум, можно присутствовать в новых перспективных нефтегазовых проектах.

ТМК готова работать в новых условиях?

Мы обладаем возможностями и технологиями выпуска продукции для добычи газа и нефти, в том числе и из нетрадиционных источников. Более 4 млрд долл. инвестиций вложено в техперевооружение и около 2 млрд долл. – в приобретение активов. Коренную модернизацию производства мы практически завершили, из крупных объектов осталось ввести электросталеплавильную печь на ТАГМЕТе в 2013 году и трубопрокатный стан FQM на Северском трубном заводе в 2014-м. Наши предприятия сегодня – одни из самых современных в мире по техническому оснащению. С другой стороны, немногие компании имеют собственную полноценную научно-исследовательскую базу, которая есть у ТМК. Это и работающий в компании с 2007 года РосНИТИ в Челябинске, и новый научно-исследовательский центр в Хьюстоне, а в перспективе и центр НИОКР, который будет создан на базе инновационного центра «Сколково». У нас по обе стороны океана работает около 200 инженеров-исследователей, многие имеют ученую степень. Мы предоставили им все необходимое, подчас уникальное оборудование. Это позволяет непрерывно совершенствовать нашу продукцию и технологии ее изготовления.

Как ведется разработка новой продукции, на что делается основная ставка?

Общую координацию и планирование НИОКР осуществляет научно-технический совет ТМК, который тесно взаимодействует с двумя R&D центрами компании в России и США. Лаборатории и технологические подразделения имеются на всех производственных предприятиях компании. Отдельное место в организации исследовательской деятельности занимает конструкторско-внедренческий центр ТМК-Премиум Сервис, который специализируется на разработках премиальной продукции.

Расширяя продуктовую линейку, мы идем за клиентами – крупнейшими нефтегазовыми компаниями. Научно-исследовательская деятельность ведется совместно с ключевыми потребителями и их научными центрами. Мы сотрудничаем с «Газпром ВНИИГАЗ», «ВНИИ-нефть». Нашими партнерами также являются множество академических и исследовательских организаций со всего мира – РГУНГ имени Губкина, Массачусетский технологический институт, Питтсбургский университет и другие. В России с «Роснефтью», «Сургутнефтегазом», Газпромом мы имеем долгосрочные научно-исследовательские программы, в рамках которых создаем новые виды продукции под конкретные проекты и месторождения.

Какие новинки ТМК предлагает на нефтегазовом рынке?

В нефтегазе мы пытаемся найти ниши, где либо являемся первопроходцами, либо обладаем серьезными конкурентными преимуществами. ТМК – одна из трех в мире компаний, которые производят теплоизолированные лифтовые трубы.



Их сложнейшая конструкция – труба в трубе, с вакуумом в межтрубном пространстве – позволяет эффективно противостоять растеплению многолетнемерзлых грунтов вокруг скважины и тем самым сохранить ее от разрушения. Такую продукцию мы производим на СинТЗ и поставляем Газпрому, «Зарубежнефти», «ЛУКОЙЛу.» Это уже не трубная продукция, скорее машиностроительная, учитывая технологические особенности производства. Она позволяет безаварийно добывать нефть и газ в условиях вечной мерзлоты.

Важным направлением является освоение выпуска продукции из стали типа суперхром, особо стойкой к агрессивным средам. Специалисты ТМК впервые в России разработали эту специальную сталь мартенситного класса и освоили процесс ее выплавки. Уже отгружены партии обсадных, насосно-компрессорных труб из суперхрома. А теперь и ТЛТ выпущены в этом исполнении по заказу Газпрома. Трубы из стали суперхром предназначены для эксплуатации на газовых и газоконденсатных месторождениях в районах с пониженными температурами в вертикальных и наклонно-направленных скважинах.

Мы заметно продвинулись в освоении технологии будущего – бессмазочных покрытий резьбовых соединений. Такие покрытия обеспечивают герметичность резьбовых соединений обсадной колонны без использования резьбоуплотнительной смазки. Для потребителей это важное преимущество – упрощается и сокращается по времени процесс спуска колонны в скважину. Не менее важно, что это – чистая технология с точки зрения экологических требований. Мы уже изготавливаем трубы с инновационным бессмазочным покрытием резьбовых соединений.

Совместное с «Роснано» предприятие «ТМК-ИНОКС» уже третий год успешно работает на рынке нержавеющей труб, осваивает новые виды продукции.

Над чем будет работать научно-производственный блок в текущем году?

Продолжится освоение производства продукции с уникальными свойствами и высоким уровнем добавленной стоимости. В прошлом году мы освоили 41 вид новой продукции, а теперь ставим себе задачу по реализации 50 работ. Мы создаем фирменную линейку бесшовных труб для добычи нефти

и газа в особых условиях – труб повышенных категорий прочности, устойчивых к смятию, высокому давлению, воздействию кислого газа, сероводорода, коррозии. Среди других приоритетных разработок – ТБД для прокладки газопроводов в районах с высокой сейсмической активностью, дальнейшее развитие собственной бессмазочной технологии для резьбовых соединений. И, конечно же, премиальные резьбы, без использования которых строительство наклонно-направленных и горизонтальных скважин практически невозможно. Уже нескольких лет в структуре мирового потребления труб OCTG явственно прослеживается динамика роста доли премиальной продукции на 1–2% в год. В 2013 году ожидается, что доля премиальной продукции уже достигнет 30% от общего объема потребляемых в мире OCTG.

Как развивается премиальное направление бизнеса ТМК?

ТМК входит в тройку крупнейших производителей этого вида продукции в мире, а на российском рынке премиальных соединений является лидером. Нами разработано и запатентовано 15 премиальных резьбовых соединений для обсадных и насосно-компрессорных труб, которые позволяют полностью комплектовать трубные колонны продукцией ТМК для любых типов скважин и условий эксплуатации.

Мы развиваем производство двух линеек: муфтовые соединения класса ТМК-премиум сконструированы специалистами российского дивизиона ТМК, безмуфтовые соединения ULTRA – разработка инженеров ТМК IPSCO, американского дивизиона компании.

С прошлого года трубы с резьбой ULTRA мы производим и в России – на Орском машиностроительном заводе. В настоящее время освоено производство обсадных труб с соединениями ULTRA-FJ и ULTRA-SF. А на американском рынке продукция с резьбами ТМК-премиум дополняет предложение заводов ТМК IPSCO в премиальном сегменте.

Мы наращиваем премиальные мощности – организуем новые производственные площадки и приобретаем активы. Недавно запущено предприятие в канадской провинции Альберта, в городе Эдмонтоне. Наряду с выпуском премиальной продукции оно осуществляет сервисное обслуживание месторождений – так же, как и приобретенные на северо-востоке от Хьюстона сервисные активы OFS International.

Параллельно с увеличением собственных мощностей по финишной отделке труб мы расширяем сеть лицензиатов по всему миру.

Отгрузка нашей премиальной продукции с соединениями ТМК-премиум и ULTRA постоянно растет. В 2012 году отгружено на 36,6% больше, чем в 2011 году, а в 2013 году планируем рост к 2012-му на уровне 37%.

Какова практика применения премиальной продукции ТМК?

У нас накоплен многолетний опыт поставок труб и дополнительного оборудования с премиальными резьбами на нефтяные и газоконденсатные месторождения России и зарубежья. В том числе опыт поставок продукции для добычи нетрадиционных запасов газа и нефти на рынки Северной Америки. Премиальные соединения семейства ULTRA успешно применяются на месторождениях по добыче сланцевого газа, таких как Marcellus Shale, Eagle Ford, Barnett, Woodford. Новый завод в Эдмонтоне специализируется на премиаль-

ТМК занимает около 30% в поставках продукции, используемой для освоения нетрадиционных запасов углеводородов в США

ных соединениях, используемых для добычи нефти, в том числе из нефтяных песков в канадской провинции Альберта. Мы занимаем около 30% в поставках продукции, используемой для освоения нетрадиционных запасов углеводородов в США. Переносим этот опыт и в Россию, где уже давно поставляем свою премиальную продукцию для реализации проектов, связанных с освоением месторождений в условиях Арктики, на морском шельфе, в скважинах с высоким газовым фактором и т. д.

ТМК всегда стремилась быть ближе к потребителю как в предложении продукции и сервиса, так и географически. В чем это выражается и как реализуется?

Это абсолютная правда. Более того, в этом наше важное конкурентное преимущество. Мы сформировали глобальную сеть собственных центров по производству, эксплуатации и ремонту труб с премиальными соединениями, охватывающую все основные мировые регионы добычи нефти и газа, а также развиваем сеть лицензиатов, чтобы быть максимально близко к нашим партнерам. Это позволяет нам осуществлять более оперативное взаимодействие с потребителями, учитывать их требования к продукции и сервису, локальные нюансы. Дальнейшее развитие бизнеса и экспансия происходят в том же ключе. Например, в Объединенных Арабских Эмиратах, в Дубае, более шести лет работает наша торговая компания ТМК Middle East. Следующим шагом для укрепления наших позиций на Ближнем Востоке и вместе с тем шагом навстречу потребителям стала интеграция в нашу глобальную сеть производства предприятия Gulf International Pipe Industry в Омане. Завод может

производить до 250 тыс. тонн трубной продукции для нефтяных и газовых проектов. Партнеры в странах Персидского залива теперь имеют гораздо больше возможностей использования нашей продукции как местного производства, так и других наших предприятий. Чтобы еще больше поддержать свои продажи в регионе и стать ближе к клиенту, мы построили в Абу-Даби, совместно с компанией EMDAD, сервисно-технологический центр, который будет осуществлять ремонт труб и нарезку соединений на различных элементах трубных колонн.

По всему миру – в России, СНГ, Северной Америке, на Ближнем Востоке – мы развиваем производство и нефтегазовый сервис для более полного удовлетворения потребностей покупателей по принципу одного окна. Наше огромное преимущество – возможность осуществлять комплексные поставки трубных колонн для любых условий эксплуатации и любого типа скважин. При этом наши технические специалисты сопровождают спуски трубных колонн на месторождениях потребителей, обучают работе с премиальной продукцией, проводят инструктаж для сервисных подразделений добывающих компаний.

Мы работаем на очень конкурентном рынке, где кроме нас уже присутствует большое количество других компаний и еще вводятся новые мощности. Чтобы оставаться в лидерах, просто производить много труб недостаточно. Нужно предлагать востребованную продукцию безупречного качества по приемлемым ценам и с максимальным сервисом. Мы стремимся предоставить потребителю уникальные возможности, используя которые он сможет быть успешным. ■

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ: НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

Текст: **Евгения Квитко**

Разговоры о том, есть ли у нетрадиционных энергоносителей будущее, экономистов больше не занимают. По той причине, что будущее уже наступило – мировая структура добычи нефти и газа резко меняется. И крупные нефтегазовые компании учитывают это в своих программах развития.

В конце прошлого года Международное энергетическое агентство (МЭА) выпустило ежегодный прогноз развития мировой энергетики на период до 2035 года. Исходя из приведенных расчетов, что ВВП будет расти ежегодно в среднем на 3,5%, а население – на 0,9%, мировое энергопотребление с 2010-го по 2035-й увеличится на 35%. При этом ключевыми ресурсами (с долей в 75% в первичном энергопотреблении в 2035 году по сравнению с 81% сегодня) останутся нефть, природный газ и уголь. Особое место в докладе заняла «сланцевая революция» в США. По мнению авторов, она обеспечит стране к 2035 году энергетическую независимость и существенно повлияет на мировое предложение энергоресурсов.

В недавно представленном компанией Wood Mackenzie докладе «Нетрадиционные углеводороды – скрытые возможности» говорится, что в ближайшие 15 лет доля таких углеводородов в мировом потреблении достигнет 20%. Глобальные запасы нетрадиционных углеводородов оценены в 3,6 трлн баррелей нефтяного эквивалента, и это намного больше запасов традиционных углеводородов. Если доказанные нефтяные запасы Канады составляют, по оценке BP, 1,4% мировых (16,8 млрд баррелей), то с учетом нефтеносных песков этот показатель достигает 13% (178,8 млрд баррелей).

Помимо признанных лидеров в разработке нетрадиционных энергоносителей, недавно о себе заявила Япония. Японская госкорпорация Japan Oil, Gas & Metals National Corp (Jogmec) первой в мире добыла газ из «горючего льда» (гидрата метана) на дне океана. И уже объявила, что местных запасов хватит для удовлетворения потребностей страны в газе на 100 лет. А некоторые аналитики считают, что добыча из горючего льда в промышленных масштабах (планируется на 2016–2018 годы) будет сопоставима со сланцевой революцией в США и уж точно решит многие проблемы Японии, на сегодня крупнейшего в мире импортера сжиженного природного газа.

По данным Wood Mackenzie, начата разработка лишь 8% месторождений нетрадиционных ресурсов. Но поскольку активная разведка и поиски новых технологий и возможностей для добычи трудноизвлекаемых и нетрадиционных энергоносителей ведут

сейчас многие страны, можно спрогнозировать, что мировая география добычи источников нефти и газа резко изменится.

Подобный вывод следует и из работы, представленной в 2011 году компанией Ernst & Young. Разрабатывая на основе опросов руководителей нефтегазовых компаний и экспертов отрасли перечень основных возможностей нефтегазовых компаний, аналитики поставили на второе место из десяти добычу углеводородного сырья из нетрадиционных источников. Она становится рентабельной, говорится в докладе, «благодаря росту спроса на энергоносители, истощению традиционных месторождений и появлению новых технологий». На третьем месте – разработка традиционных месторождений в труднодоступных регионах. К ним респонденты относят, с одной стороны, страны с политическими и военными рисками, а с другой – Арктику и «другие экологически уязвимые регионы, ставящие перед

Нетрадиционные углеводороды, проигрывая в стоимости добычи, выигрывают в том, что разрабатываются рядом с районами потребления

операторами задачу снижения воздействия на окружающую среду.

Что подразумевает понятие «нетрадиционные энергоносители», в интервью YouTUBE пояснил доктор экономических наук, академик РАН, замдиректора Института нефти и газа РАН Алексей Мастепанов. По его словам, «во второй половине XX века находили все больше залежей и месторождений нефти, газа и газового конденсата в сложных и необычных условиях, отсюда и произошел термин «нетрадиционные». К нетрадиционному газу сегодня относят метан угольных пластов, сланцевый газ, газ в плотных формациях и низкопроницаемых коллекторах (газ плотных коллекторов), газогидраты и другие».

«Нетрадиционные углеводороды, проигрывая в стоимости добычи, выигрывают в том, что разрабатываются рядом с районами потребления при минимальных затратах на транспортировку, – говорит Алексей Мастепанов. – И именно отсутствие подобных затрат делает нетрадиционные ресурсы конкурентоспособными».

По его словам, в 2030–2040-х годах можно ожидать начала масштабной добычи газогидратов, ресурсы которых оцениваются астрономическими величинами (от 2500 до 21 000 трлн куб. м). Экспериментальные работы уже ведут



ся в Канаде, Южной Корее и Японии. Сегодня основные технически доступные для извлечения ресурсы сланцевого газа сосредоточены в Китае, США, Аргентине, Мексике, ЮАР, Австралии и Канаде, угольного метана – в США, Австралии, Китае, Канаде и Индонезии.

Однако приводимые цифры о запасах нетрадиционного газа, считает академик, достаточно условны, поскольку геологоразведочные и поисковые работы в этом направлении практически нигде, кроме США и Канады, не проводились. В том числе и в России, где, по предварительным оценкам, подобные ресурсы огромны, но пока остаются в разряде потенциальных.

К нетрадиционной нефти, по словам эксперта энергетики Центра изучения мировых энергетических рынков ИНЭИ РАН Дмитрия Грушевенко, относят нефтяные пески (битуминозные песчаники), сверхтяжелые и сланцевые нефти. По его словам, нетрадиционная нефть – «это

жидкие углеводороды, требующие при извлечении из пласта дополнительной обработки перед поставкой на НПЗ. Как правило, они добываются термическими методами воздействия на пласт или гидроразрывом пласта либо получают при переработке углеводородов на поверхности».

Как сказал эксперт в интервью YouTUBE, добыча из нефтяных песков давно и активно развивается в Канаде и США, а также в Конго, на Мадагаскаре, в Монголии и Китае. Месторождения нефтяных песков широко распространены по всему миру, включая Россию.

Сверхвысоковязкие нефти в основном добывают на Венесуэльском поясе реки Ориноко. Сверхтяжелые нефти добываются в России, США, Канаде, Конго, на Мадагаскаре. Основная проблема этих проектов – высокие затраты по сравнению с другими проектами.

Нефть низкопроницаемых коллекторов и сланцевая нефть – одна из самых обсуждаемых тем в мировом экспертном сообществе –

Добыча углеводородного сырья из нетрадиционных источников становится рентабельной благодаря росту спроса на энергоносители, истощению традиционных месторождений и появлению новых технологий



активнее всего добывается в США, где в 2012 году ее получено свыше 40 млн тонн. Подобные проекты сегодня заявлены по всему миру: в Северной и Южной Америке, Китае, Австралии, даже Израиле и Иордании, где нефть практически никогда не добывали.

ИНЭИ РАН провел в 2012 году подробное исследование потенциала добычи этого вида нетрадиционной нефти, который в мировом масштабе был оценен на уровне 150–400 млн тонн к 2030 году (разброс в цифрах связан с ограничениями на добычу, в первую очередь экологическими).

Основной способ добычи этого вида сырья – технология мультстадийного гидроразрыва пласта, подразумевающая значительный расход пресной воды, что, например, для Китая, Иордании или Израила более серьезная проблема, чем самообеспечение нефтью.

По словам Грушевенко, «сланцевая нефть в США обрушила цены на маркерный сорт в США, образовав дифференциал между Brent и WTI в 20 долл. за баррель. Но в среднесрочной перспективе цена на мировом рынке под влиянием нетрадиционной нефти может снизиться лишь незначительно».

Тем не менее усиление конкуренции и изменения в глобальной энергетической структуре требуют от известных нефтегазовых компаний большей активности при внедрении современных техно-

логий. Тем более что наступление нетрадиционных энергоносителей напрямую и не всегда предсказуемо влияет на их доходы. Например, сланцевая революция в США привела к тому, что европейцы стали больше использовать угля, писала газета Financial Times. Цепочка получилась следующая: благодаря рекордным добычам сланцевого газа в США цены на него упали до минимального за 10 лет уровня, и производители электроэнергии переключились с использования угля на газ. А уголь, спрос на который упал, США стали экспортировать в Европу, где он оказался дешевле газа и там начал активнее использоваться электростанциями. Эксперты не думают, что Европа, озабоченная проблемами защиты окружающей среды, надолго сохранит свое предпочтение угля

газу, но ясно, что новый энергетический расклад явно способен привести к разным неожиданностям на рынке.

Именно поэтому крупные компании стараются все предусмотреть. Например, Chevron, вторая по величине американская энергетическая компания, недавно заявила о своем намерении добывать сланцевый газ в Литве. О серьезности планов говорит то, что компания купила 50% Литовской компании по добыче нефти и газа и подписала с президентом страны Далея Грибаускайте предварительное соглашение о разведке сланцевых запасов в Литве. До этого Chevron, кстати, стала одной из победительниц тендера на разработку сланцевых месторождений в Украине, но добычу запретили власти регионов, где она предполагалась.

Рекс Тиллерсон, глава крупнейшей американской нефтегазовой компании Exxon Mobil, как пишет журнал Fortune, два года назад организовал поглощение производителя природного газа XTO Energy в первую очередь ради получения доступа к технологиям гидроразрыва, которыми владела эта компания. Тем самым технологиям, которые помогли энергетическим компаниям в Америке добыть огромные объемы природного газа и нефти на крупных сланцевых месторождениях – Барнетт в Техасе, Хейнесвилль в Восточном Техасе и Луизиане и огромном бассейне Марселлус на северо-востоке страны.

Россия также готовится к переменам. Как сказал в интервью «РГ» президент компании «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов, «эксперты компании ВР прогнозируют, что в текущем десятилетии Штаты смогут занять также лидирующие позиции в мире по добыче нефти. Причем выйти на этот уровень они смогут опять-таки за счет новых технологий разработки сланцев, битуми-

ИССЛЕДОВАНИЕ

Добыча сланцевой нефти может в течение следующих десятилетий произвести революцию на глобальных энергетических рынках и привести к существенному снижению цен на нефть, росту мирового ВВП, изменению геополитической ситуации и трансформации бизнес-моделей нефтегазовых компаний. Таковы выводы отчета PricewaterhouseCoopers «Сланцевая нефть: новая энергетическая революция». Джон Хоксуорт, главный экономист PwC и один из авторов отчета, так прокомментировал ситуацию: «Снижение мировых цен на нефть в результате роста предложения сланцевой нефти может значительно воздействовать на будущее мировой экономики, так как появится возможность добывать нефть в больших объемах за те же деньги. Процесс будет развиваться постепенно, по мере того как разные страны мира станут наращивать темпы добычи сланцевой нефти, что в 2035 году должно привести к расчетному росту мирового ВВП на 2,3–3,7%. Грубо говоря, такого прироста можно было бы достичь, если бы в расчет мирового ВВП в этот год дополнительно включили страну, по размеру экономики сопоставимую с Великобританией. В то же время экономические выгоды от снижения цен на нефть в зависимости от страны будут значительно варьироваться. В странах – импортерах нефти, таких как Индия и Япония, согласно нашим прогнозам, ВВП может вырасти на 4–7% в 2035 году, в то время как ВВП США, Китая, Германии и Великобритании может прибавить около 2–5%. Крупные экспортеры нефти, такие как Россия и страны Ближнего Востока, напротив, в долгосрочной перспективе могут понести существенные потери, если только они не начнут крупномасштабное освоение своих собственных залежей сланцевой нефти».

ВЛИЯНИЕ ДОБЫЧИ СЛАНЦЕВОЙ НЕФТИ НА ВВП СТРАН*



* Предполагаемое изменение показателя ВВП в 2035 году под воздействием снижения мировых цен на нефть на 25–40% в результате появления на рынке сланцевой нефти.

** Предполагаемое изменение показателя ВВП в 2035 году (в % в сравнении с базовым сценарием цен на нефть по версии EIA).

Источник: PwC

нозных песков и других нетрадиционных источников. Все эти процессы неминуемо приведут к изменениям мирового, прежде всего европейского, энергобаланса, возможному снижению цен на нефть и объемов ее добычи. Европейский рынок газа, например, уже откликнулся на сланцевый бум и рост поставок ближневосточного СПГ. Потребители российского газа в Европе сделали уведомления о необходимости пересмотра его цены в сторону понижения. Российское государство и национальные энергетические компании должны быть готовы к грядущим изменениям и обострению конкуренции на мировом рынке. Я убежден, что российский ТЭК сможет достойно ответить на

вызовы мировой конъюнктуры. У нас для этого есть огромные ресурсы, прежде всего арктического шельфа. У нас есть своя сланцевая нефть – Баженовская свита на территории Западной Сибири и другие нетрадиционные источники».

Руководитель дирекции по технологиям «Газпром нефти», гендиректор «Газпром нефть Научно-технический центр» Марс Хасанов заявил, что одна из основных составляющих технологического портфеля НТЦ сегодня – технологии вовлечения в разработку нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов, тем самым также подтвердив, что компания готовится к серьезным изменениям на глобальном рынке. ■

Сингапур и вся Юго-Восточная Азия

Продвигая свою продукцию на глобальном рынке, ТМК своевременно оценила перспективы бурно развивающегося рынка стран Юго-Восточной Азии и одна из первых среди крупных компаний российского происхождения открыла в 2008 году свое представительство в Сингапуре. Позднее там появились офисы таких компаний, как Газпром, «Росатом», «Мечел» и «Норникель».

Сингапур – вторая в мире страна по плотности населения и одно из самых маленьких государств. Это город-государство. На 1 кв. километр здесь приходится около 7 тыс. человек. Его популярность и притягательность объясняется тем, что эта мини-страна имеет самый высокий уровень жизни в Азии и занимает третье место в рейтинге самых богатых стран в мире. В 2012 году в седьмой раз подряд Сингапур занял высшую строчку в рейтинге Всемирного банка как самая комфортная страна для ведения бизнеса.

Выбор Сингапура для размещения представительства ТМК в странах Юго-Восточной Азии был не случаен. «Сингапур – крупнейший Business Hub всего региона, здесь сосредоточены офисы всех основных игроков трубного рынка, как потребителей, так и наших

конкурентов», – поясняет Евгений Лунин, директор представительства ТД ТМК в Сингапуре. – Также это морской перевалочный порт, входящий в тройку мировых лидеров по грузообороту». Офис представительства располагается в деловом районе города (Central Business District), в современном пятидесятиэтажном бизнес-центре International Plaza. С учетом специфики рынка, сингапурское представительство имеет свою особенность: в отличие от большинства монопредставительств компании, ориентированных на работу в одной стране, представительство ТД ТМК в Сингапуре – это региональный офис, охватывающий рынки в общей сложности 12 стран.

Рынок Юго-Восточной Азии (ЮВА) – лакомый кусок для трубного бизнеса. Объем трубного рынка стран ЮВА по итогам 2012 года составил более 11 млн тонн.

📍 Офис Представительства располагается в деловом районе Сингапура – в Central Business District, в 50-этажном бизнес-центре International Plaza



Сингапур – крупнейший Business Hub Юго-Восточной Азии, **здесь сосредоточены офисы всех основных игроков трубного рынка**



Евгений Лунин,
директор
Представительства
ТД ТМК в Сингапуре,
окончил Российский государственный университет нефти и газа им. Губкина. В ТМК работает с первого дня образования компании.



Коллектив Представительства ТД ТМК в странах Юго-Восточной Азии

На 2013 год аналитики прогнозируют сохранение уровня и даже возможное увеличение потребления в пределах 5%. Высокая покупательская активность и растущий спрос привлекают сюда крупнейшие компании сектора. Вместе с тем этот рынок – один из наиболее сложных с точки зрения конкурентной борьбы. Доминирующее положение в странах региона, не защищенных от демпинга, занимают производители трубной продукции из Китая. Активно продвигают свою продукцию глобальные компании, а также местные производители.

В условиях жесткой конкуренции ТМК делает ставку на высокотехнологичную продукцию, фокус направлен на потребителей, оперирующих в нефтегазовом секторе региона, – национальные и транснациональные компании, инженеринговые подразделения крупнейших мировых концернов, предъявляющие высокие требования к качеству продукции. А также – на участие в проектах, в которых требуются трубы с повышенными эксплуатационными характеристиками. Такая стратегия отвечает целям развития самой ТМК, которая сосредоточена в большей степени



на выпуске продукции для нефтегазового сектора. Также она соответствует тенденциям рынка ЮВА. В прогнозируемом общем объеме потребления труб на этот год продукция нефтегазового сортамента занимает более трети, из которой на долю труб с премиальными соединениями приходится до 40%. При этом растет спрос на продукцию с особыми свойствами, в том числе из коррозионно-стойких хромистых марок стали, из стали с высокой степенью сопротивления смятию (High Collapse).

Верно определив для себя нишу в сегменте продукции с высокой добавленной стоимостью, ТМК успешно продвигается на перспективный рынок. «Наши конкурент-

ные преимущества: широкий сортментный ряд продукции, включая собственную линейку премиальных соединений, не уступающих мировым аналогам, наличие сертификации по всем основным международным стандартам, высокое качество продукции», – отмечает Евгений Лунин.

В последние несколько лет, во многом благодаря эффективной работе коллектива представительства, компании удалось не только нарастить поставки трубной продукции в страны Юго-Восточной Азии, но и ощутимо улучшить структуру поставок. По результатам 2012 года доля продукции с высокой добавленной стоимостью (нефтяной сортамент) составила 94%

В условиях жесткой конкуренции ТМК делает ставку на высокотехнологичную продукцию, в фокусе – операторы нефтегазового сектора



от всего поставленного объема. Среди партнеров ТМК – потребители из Вьетнама (Petrovietnam Gas, Lamson IOC), Малайзии (Nippon Oil, Petrofac), Сингапура (Van Leeuwen Pipe & Tube, SSH Corporation), Индонезии (Pertamina Geothermal), Южной Кореи (Studor Korea). Стоит отметить, что помимо традиционной энергетики, трубы ТМК также востребованы и в геотермальных проектах, о чем свидетельствуют поставки обсадных труб в Индонезию для компаний Pertamina Geothermal и Origin Energy.

Продукция ТМК премиум-класса получает все большее признание на рынке. Так, после успешной поставки в 2010 году первых пробных партий труб с премиальными

соединениями для российско-вьетнамского СП «Вьетсовпетро», к настоящему моменту суммарный объем вьетнамских заказов на обсадные трубы с резьбой ТМК PF уже составил 4,7 тысячи тонн.

Предложение премиальной продукции компании включает и сервисную составляющую, которая также развивается в регионе при активном участии представительства. В прошлом году были заключены лицензионные соглашения с рядом компаний во Вьетнаме, Индонезии и Малайзии на право нарезки премиальных соединений ТМК на трубы и скважинные аксессуары. В ближайших планах – расширение региональной сети лицензированных площадок по ремонту и

ВЗЛЕТЕТЬ НАД СОБОЙ

В 2010-м в Сингапуре был открыт небесный парк – одно из нескольких современных чудес света. Наверху гостиничного комплекса Marina Bay Sands, представляющего собой три башни по 55 этажей каждая, как будто лежит корабль. На «корабле» расположен парк площадью 12,4 тыс. кв. метров, а на верхней его «палубе», на высоте 200 метров, – бассейн с водопадом, рестораны, бары, музей современного искусства. Оценочная стоимость этого комплекса – 8 млрд долларов. «Взлететь над собой» – вообще можно было бы сделать девизом Сингапура. Еще в конце 1950-х годов это была маленькая бедная страна, куда импортировали пресную воду и строительный песок, не говоря о прочем. Уже через несколько десятилетий страна стала одним из крупнейших в мире финансовых и торговых центров. Рецепт был прост. «Мы приветствовали каждого инвестора. Мы просто из шкуры вон лезли, чтобы помочь ему начать производство», – писал тогдашний премьер-министр страны Ли Куан Ю.

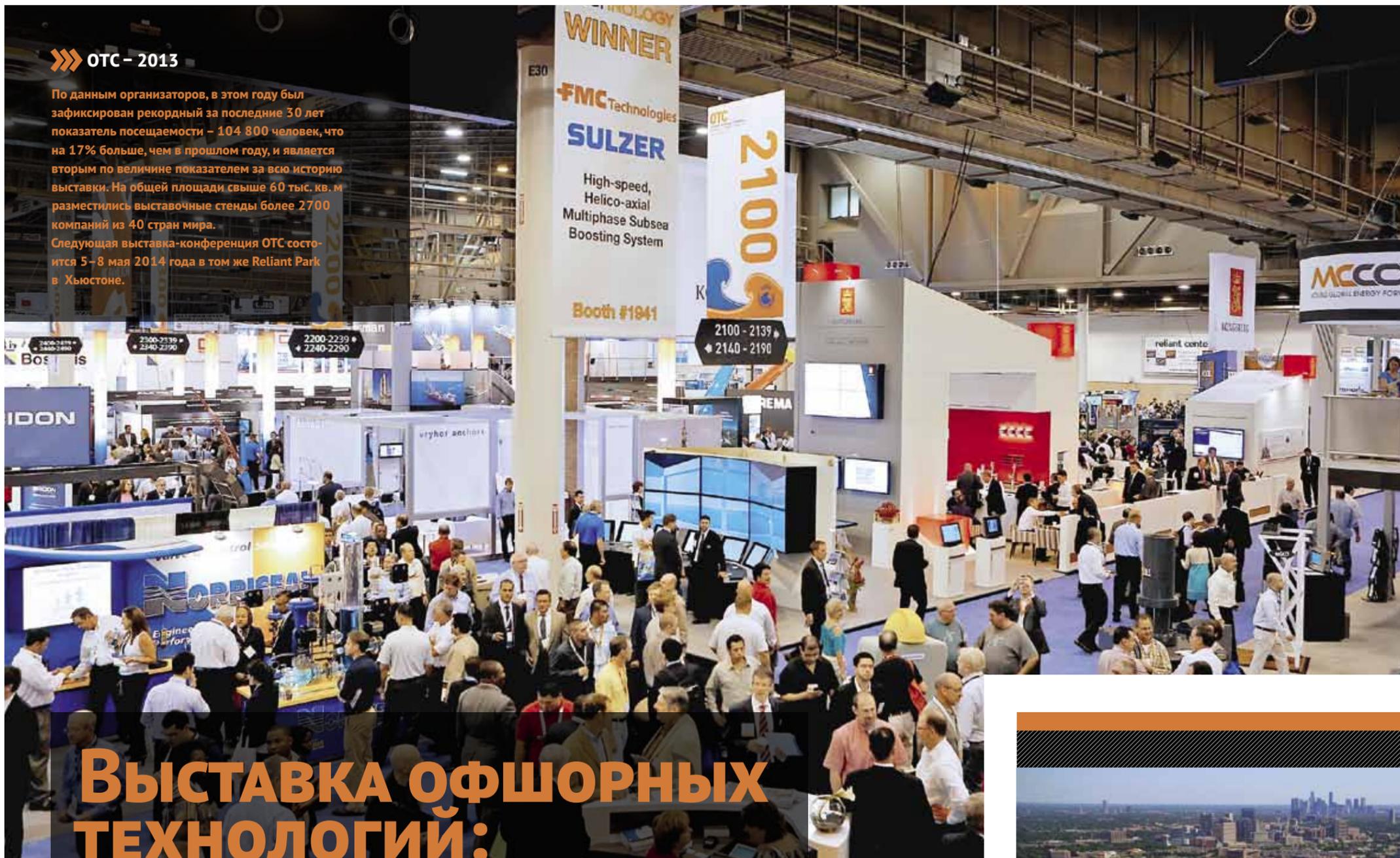
производству скважинных аксессуаров с премиальной резьбой.

Дальнейшие планы представительства в Сингапуре связаны с закреплением достигнутых позиций в регионе, а также проникновением на новые рынки, в том числе малоизученные и удаленные – Мьянма, Папуа – Новая Гвинея, Камбоджа, Тимор, Австралия, Новая Зеландия. Кроме того, анонсирован ряд масштабных проектов, по которым представительство ведет предварительную работу.

«ТМК стремится максимально использовать свои преимущества в конкурентной борьбе на азиатских рынках. Продолжается квалификационная работа в крупных нефтегазовых и инженеринговых компаниях по включению в число потенциальных поставщиков по предстоящим проектам, развивается сотрудничество с российскими операторами и совместными предприятиями – «Вьетсовпетро», «Вьетгазпром», «ЛУКОЙЛ», NobelOil», – говорит Евгений Лунин. ■

ОТС – 2013

По данным организаторов, в этом году был зафиксирован рекордный за последние 30 лет показатель посещаемости – 104 800 человек, что на 17% больше, чем в прошлом году, и является вторым по величине показателем за всю историю выставки. На общей площади свыше 60 тыс. кв. м разместились выставочные стенды более 2700 компаний из 40 стран мира. Следующая выставка-конференция ОТС состоится 5–8 мая 2014 года в том же Reliant Park в Хьюстоне.



ВЫСТАВКА ОФШОРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: НОВЫЙ РЕКОРД

С 6 по 9 мая в спортивно-развлекательном комплексе Reliant Park в Хьюстоне прошла ежегодная выставка и конференция по офшорным технологиям – Offshore Technology Conference (ОТС). Это мероприятие – одно из ключевых в нефтегазовом секторе, влияющее на развитие офшорной индустрии в области бурения, разведки, производства и защиты окружающей среды.

Бизнесмены, инженеры и ученые, работающие в области разработки запасов углеводородов в море, не упускают возможности принять участие в ОТС. Это самая известная и посещаемая офшорная выставка в мире, признанная площадкой для знакомства с новыми технологиями морской добычи, тенденциями в нефтегазовой отрасли, а также для установления новых и развития уже существующих деловых контактов.

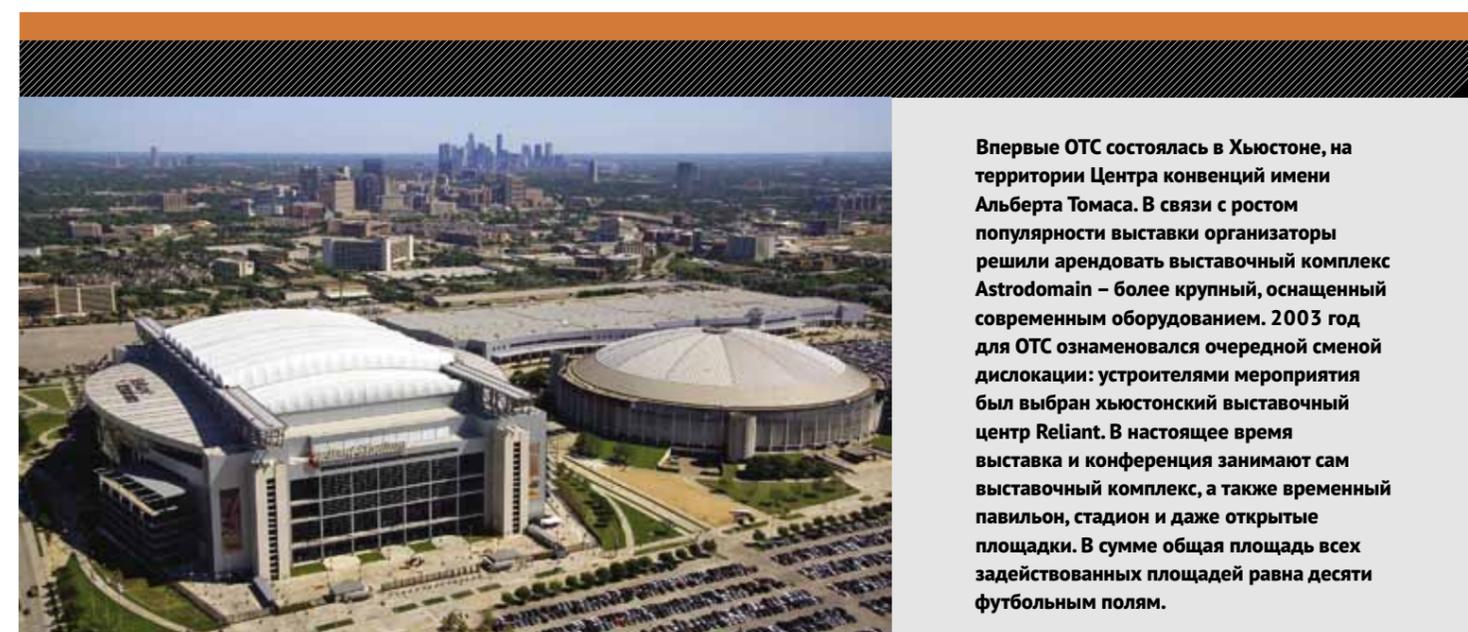
В этом году в рамках конференции работали девять секций – по направлениям офшорного бизнеса. Их участники – министры энергетики разных стран и топ-менеджеры национальных и международных нефтяных компаний – обсуждали вопросы разработки шельфовых месторождений, обменивались мнениями о том, какие изменения необходимо произвести в отрасли и моделях создания партнерств для успешного решения в будущем проблем поставок энергоресурсов, а также о том, какие задачи в области энергетики и энергоресурсов стоят перед компаниями и правительствами государств.

Особо была отмечена необходимость повышения экологической

безопасности проектов морской добычи, что, в свою очередь, поднимает планку требований в отношении технологических решений в разработке месторождений в Мировом океане и к производителям оборудования для добычи. Министр внутренних дел США Салли Джуэлл, посетившая выставочные павильоны, на пресс-конференции завершила присутствующим в своем стремлении сотрудничать с ведущими компаниями отрасли в целях обеспечения безопасности морской добычи нефти и газа на основе принципов экологической ответственности.

«Мы провели блистательную конференцию, на которой в ходе секционных заседаний и основных презентаций были глубоко и широко освещены различные технические вопросы, – отметил председатель ОТС Стив Бейлинт. – В основе морской добычи лежат современные технологии, которые были в полном объеме представлены на выставке ОТС'2013».

Среди высокопоставленных гостей на выставке были губернаторы нескольких штатов США, министры энергетики различных государств, топ-менеджеры национальных и международных нефтяных компаний, а также наследный принц Норвегии Хокон с супругой, принцессой Метте-Марит, которые прибыли



Впервые ОТС состоялась в Хьюстоне, на территории Центра конвенций имени Альберта Томаса. В связи с ростом популярности выставки организаторы решили арендовать выставочный комплекс Astrodomain – более крупный, оснащенный современным оборудованием. 2003 год для ОТС ознаменовался очередной сменой дислокации: устроителями мероприятия был выбран хьюстонский выставочный центр Reliant. В настоящее время выставка и конференция занимают сам выставочный комплекс, а также временный павильон, стадион и даже открытые площадки. В сумме общая площадь всех задействованных площадей равна десяти футбольным полям.

отметить 40-ю годовщину участия Норвегии в выставке OTC.

Со стороны ТМК в OTC участвовала представительная делегация в составе топ-менеджеров компании и ее дивизионов — американского ТМК IPSCO и ближневосточного, а также руководителей подразделений и предприятий в России, Америке, на Ближнем Востоке, в Африке и Казахстане. Из московского офиса ТМК в Хьюстон отправились руководители, курирующие производственный, премиальный и сервисный блоки, международные продажи, научные исследования, маркетинг. Повышенный интерес к мероприятию со стороны компании закономерен. ТМК, специализирующаяся на выпуске продукции нефтегазового назначения, одна из немногих трубных компаний в мире имеет возможность участвовать в проектах по освоению морских энергоресурсов. Допуск на этот рынок получают

только производители высокотехнологичной продукции, соответствующей высоким требованиям морской добычи с точки зрения эффективности и безопасности. ТМК имеет опыт участия в поставках труб для офшорных проектов и заинтересована в развитии этого перспективного направления.

Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын и директор по маркетингу ТМК Сергей Алексеев приняли участие в деловых завтраках крупнейших нефтяных компаний BP и Saudi Aramco. На встрече с BP топ-менеджеры обсуждали перспективы глубоководной добычи, которая, несмотря на все более активное освоение нетрадиционных энергоресурсов, не теряет своей значимости. По мнению участников, эффективность и безопасность офшорных проектов достигается усилиями всех задействованных

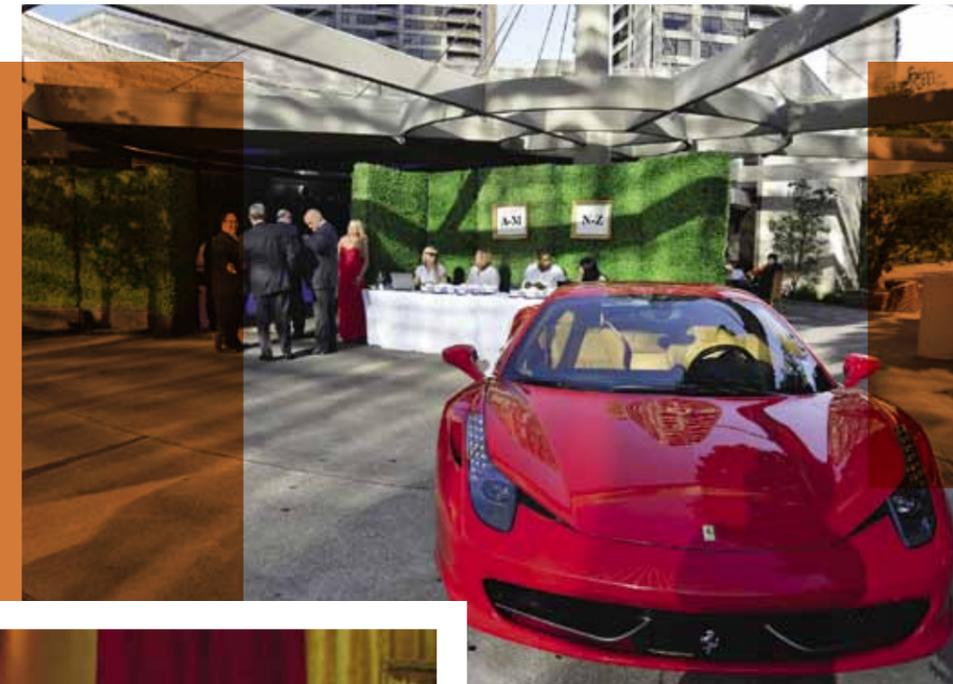
В этом году на фасаде экспозиции ТМК был представлен процесс бурения сложной горизонтальной скважины



На приеме в ресторане Tony's собралось более 360 клиентов компании и других гостей



OTC 2013 (Offshore Technology Conference) – 44-я Международная нефтегазовая выставка и конференция офшорных технологий. Выставка проводится ежегодно, начиная с 1969 года. Спонсорами и соорганизаторами являются Американский союз разведчиков нефти, Американский институт инженеров металлургической, нефтяной и горнодобывающей промышленности, Институт электронщиков и электроинженеров, Институт химических инженеров, Общество инженеров и механиков, Общество морских технологий, кораблестроителей и инженеров, Ассоциация геофизиков, Союз механиков, Институт флота и многие другие.



директор РосНИТИ, научно-технического центра ТМК в России. — Трубный бизнес — это только один из сегментов, хотя и немаловажный, задействованный в мощной индустрии освоения ресурсов морей и океанов. Для развития производства высокотехнологичной продукции для глубоководной добычи необходимо видение тенденций на этом рынке и специфики индустрии, используемых технологий и оборудования, а также инновационных достижений в области океанических ресурсов. В этом смысле OTC дает возможность увидеть актуальный срез картины мира в сфере нефтегаза.

Для придания законченности своему участию в выставке ТМК провела ежегодный гала-вечер, собрав 8 мая в ресторане Tony's в Хьюстоне более 360 клиентов и других гостей. В этом году мероприятие прошло в тематике «Великолепие Монте-Карло» — с казино, струнным квартетом, ледяными скульптурами и покерными фишками, оформленными в фирменном стиле ТМК.

«Успехи, достигнутые нами за последние годы, обусловлены многими факторами, — отметил на встрече председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский. — И прежде всего поддержкой с вашей стороны, наши уважаемые клиенты, дистрибьюторы, партнеры и друзья».

в процессе сторон. Saudi Aramco сообщила о преобразованиях в компании и расширении бизнеса. Вице-президент компании Халед Бураик в презентации рассказал об используемых новых технологиях нефтедобычи и о планах по освоению новых морских месторождений.

Успешное участие ТМК в OTC отражало общие тенденции роста популярности выставки. Число посетителей стенда ТМК, среди которых были как нынешние, так и потенциальные клиенты компании со всего мира, возросло по сравнению с прошлым годом более чем на 92%.

На стенде ТМК демонстрировался 3D-видеофильм о производстве высокотехнологичных труб, используемых в нефтяной и газовой промышленности. Также была представлена интерактивная выкладка продукции ТМК. Она включала образцы продукции компании для различных сфер применения: труб промышленного назначения, нефтегазопроводных труб, нарезных труб OCTG и резьбовых соединений класса премиум. «Выставка поражает своими масштабами — как с точки зрения количества и разнообразия участников, так и с точки зрения получаемой информации, — поделился впечатлениями Игорь Пышминцев, генеральный

НЕПОЧАТЫЙ КАНАДСКИЙ КРАЙ

В Эдмонтоне запущено новое производство премиальной продукции

Около пяти лет назад, когда создавалась компания TMK IPSCO, было очевидно, что Канаде отводится важная роль в стратегии развития бизнеса TMK в Северной Америке. Как и запасы сланцевого газа в США, нетрадиционные запасы нефти и газа в западной части Канады – это непочатый край энергоресурсов.

Первым шагом компании на канадском рынке стало открытие в августе 2010 года торгового представительства TMK IPSCO в Калгари. В результате значительно расширилась клиентская база компании в Канаде. Основной объем продаж на этом рынке приходится на трубы нефтегазового сортамента (OCTG) для клиентов, разрабатывающих месторождения Западно-Канадского осадочного бассейна.

«TMK IPSCO поставляет продукцию для добычи энергоресурсов в США с применением как традиционных, так и нетрадиционных методов, – отмечает старший вице-президент и коммерческий директор TMK IPSCO Скотт Барнс. – Учитывая значительный международный опыт TMK в производстве продукции для эксплуатации в суровых климатических условиях, выход на канад-



ский рынок представлялся весьма целесообразным».

Открытие торгового представительства в Калгари, укомплектованного высокопрофессиональным персоналом, стало важным, но лишь

⚡ Завод в Эдмонтоне (Канада)

первым шагом TMK IPSCO на канадском рынке. В марте 2012 года было объявлено о планах компании запустить новое предприятие в окрестностях Эдмонтона (Канада, провинция Альберта), рядом с крупным промышленным центром Sherwood Park, по производству труб и дополнительного оборудо-



Теперь мы можем максимально гибко обеспечивать потребности наших клиентов из провинции Альберта и соседней Британской Колумбии

вания с премиальными резьбовыми соединениями семейства ULTRA, а также для оказания сервисных услуг нефтегазовым операторам из провинции Альберта и соседней Британской Колумбии.

Работы уже завершены, и производство успешно запущено. Сегодня в Эдмонтоне выпускают продукцию с резьбовыми соединениями ULTRA-DQX, -QX, -FJ и -SF. В результате дальнейшего расширения мощностей завода будет обеспечена возможность нарезки всего спектра премиальных резьбовых соединений TMK. Резьбы будут наноситься на трубы диаметром от 4 1/2 до 13 3/8 дюйма. «Открытие нового производства стало важным шагом в развитии отношений с нашими

канадскими заказчиками, – отмечает Скотт Барнс. – Теперь мы можем максимально гибко обеспечивать потребности наших клиентов».

О значимости открытия новой площадки говорит и директор TMK IPSCO по сбыту в Канаде Джон Кирси, который подчеркивает роль нового производственного комплекса в оптимизации логистики.

«Раньше, выполняя поступающие из Канады заказы на соединения семейства ULTRA, мы осуществляли нарезку резьбы на наших предприятиях в США, после чего доставляли готовую продукцию автотранспортом на клиентские склады в Эдмонтоне. С открытием нового производства мы можем эффективнее взаимодействовать с нашими



клиентами в соответствии с их потребностями, расширяя диапазон размерных рядов и опций, – сказал г-н Кирси. – Теперь мы можем оперативно выполнять заказы на производство сопутствующих аксессуаров, включая услуги третьим лицам по нарезке резьбы на все





КАЖДЫЙ МЕСЯЦ – НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

Давид Мандолези

Уроженец Су-Сент-Мари (провинция Онтарио). Окончил Университет Квинс в Кингстоне, получил степень бакалавра по специальности «металлургия». Занимал различные должности в сталелитейных компаниях, занимаясь следующими направлениями: контроль качества, системы управления технологическими процессами, инжиниринг, операционная деятельность, закупки, производственное планирование и управление материально-техническим снабжением.

Давид Мандолези пришел в ТМК IPSCO в начале 2012 года, когда компания приступила к реализации проекта организации нового производства в окрестностях Эдмонта. О подробностях и сложностях проекта директор завода в Эдмонтоне рассказал в интервью YouTube.

С какими основными проблемами пришлось столкнуться при монтаже оборудования на заводе в Эдмонтоне?

Монтажные работы велись в целом так, как мы и ожидали. Огромный объем работ по разработке и реализации проекта был проделан главным инженером проекта Ларри Райтом, который был командирован с завода в Брукфилде. Учитывая мощь экономики провинции Альберта и влияние рынка труда в Форте Мак-Мюррей, основными сложностями стали подбор квалифицированного персонала и управление издержками в течение всего периода строительства.

На выпуск каких видов продукции ориентировано предприятие?

Это сопутствующие аксессуары для западноканадского рынка с перспективой расширения производства и начала выпуска полноразмерных труб. Резьба может нарезать как на бесшовные, так и на сварные трубы диаметром от 4 1/2" до 13 3/8".

Каким образом трубы будут поступать на завод и отгружаться с завода?

Поскольку завод может обслуживаться обеими основными железнодорожными магистралями Канады, трубы сюда будут

поступать в основном именно железнодорожным транспортом, хотя использование автомобилей также возможно.

Как проходит обучение работников предприятия?

Самая первая группа, состоящая из трех человек, несколько недель обучалась на заводе в Хьюстоне, вторая группа примерно столько же времени – в Брукфилде. Также организовывались выезды на завод в Одессе. Хочу выразить благодарность и признательность своим коллегам – руководителям американских заводов: Дэвиду Кларку (Хьюстон), Эрни Секстону (Брукфилд), Дагу Данфорду (Одесса) – и их сотрудникам, которые помогли нам разобраться в производстве и подготовить его запуск.

Как вы в целом оцениваете развитие бизнеса компании в Канаде?

Вне всякого сомнения, мы получаем признание со стороны все большего числа нефтяных компаний, осуществляющих добычу в западной части Канады, и стратегия, разработанная руководством компании, уже начинает приносить свои плоды. Каждый месяц к нам поступают заказы от новых клиентов.

типы аксессуаров и переходников в рамках стандартов Американского института нефти. А также в считанные дни реагировать на изменения в конструкции колонн. Мы больше не зависим от Техаса и способны осуществлять все необходимые операции в Sherwood Park».

Помимо уже действующей линии по нарезке соединений семейств ULTRA и ТМК на продукции, востребованной в настоящее время на рынке, новое производство в Эдмонтоне будет также оснащено оборудованием для нарезки резьбы на перспективных видах продукции.

«Чрезвычайно важна возможность выпускать в Эдмонтоне специфические виды продукции, ориентированные на канадский рынок», – отмечает Джон Кирси.

Наряду с производством премиальной продукции завод ТМК IPSCO в Эдмонтоне будет играть важную роль в развитии нефтесервисного бизнеса ТМК в Канаде. В условиях перехода канадских нефтегазовых компаний на добычу углеводородов из нетрадиционных

«Мы получаем признание со стороны все большего числа нефтяных компаний, осуществляющих добычу в западной части Канады»

источников (таких, как сланцевые месторождения Horn River, Montney, Duvernay) ожидается рост спроса на трубы с премиальными резьбовыми соединениями и профессиональное сервисное обслуживание разрабатываемых месторождений.

«Со времени открытия в Калгари торгового офиса ТМК IPSCO в 2010 году Канада стала важной частью нашей стратегии развития, – сообщила президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил. – Открытие новой производственной площадки в Эдмонтоне – еще один значимый шаг, который позволит нам не только улучшить обслуживание наших канадских потреби-



телей, но и расширить рынок сбыта премиальных резьбовых соединений ULTRA. Мы рады принести высокотехнологичное производство, качественный сервис и новые рабочие места в очень важный для нас регион».





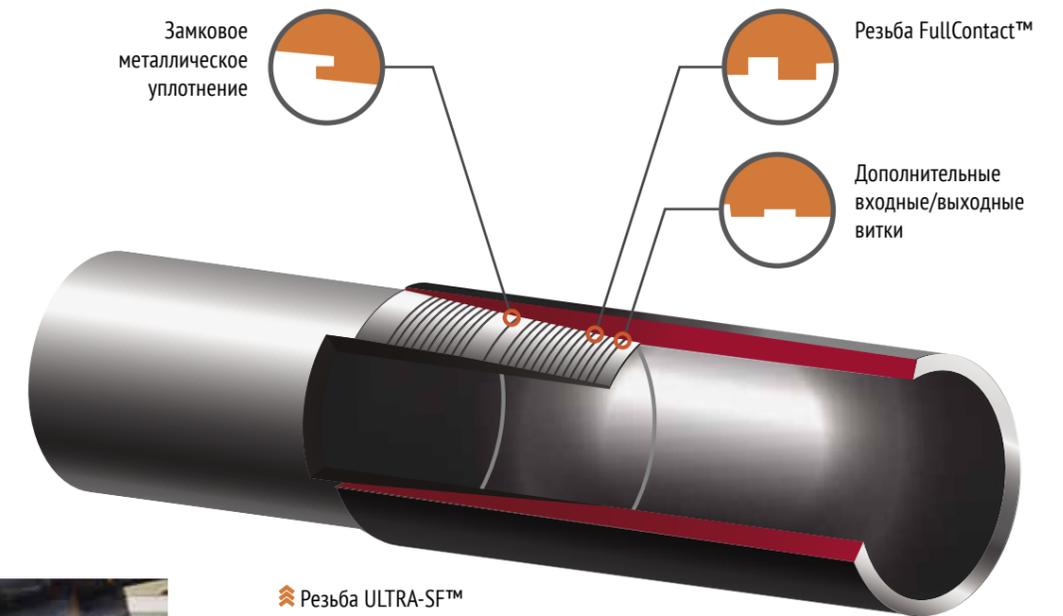
ULTRA-РЕЗЬБА ДЛЯ САМОЙ ТРУДНОЙ ДОБЫЧИ

Орский машиностроительный завод (ОМЗ), входящий в нефтесервисное подразделение, освоил производство премиального резьбового соединения ULTRA-SF на обсадных трубах. Это уже вторая резьба семейства ULTRA, которая до этого производилась только на американских заводах компании, – теперь технология импортирована в Россию.

В России ТМК – крупнейший производитель трубной продукции с премиальными резьбами, а одно из предприятий компании – ОМЗ – является единственным отечественным производителем обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями американского семейства ULTRA. Высокогерметичные резьбовые соединения премиального класса, выпускаемые ТМК, уже высоко оценены нефтегазовым

рынком. Эта продукция успешно применяется в самых сложных условиях добычи энергоресурсов. В том числе трубы с соединениями семейства ULTRA, которые производятся предприятиями американского дивизиона компании – ТМК IPSCO – используются сегодня для добычи сланцевого газа в США. В освоении производства труб с новым для ОМЗ резьбовым соединением ULTRA-SF участвовали специалисты ТМК IPSCO – разработчика резьб семейства ULTRA.

Представители американского дивизиона консультировали российских коллег по вопросам инженерной подготовки и программного обеспечения производства, контроля качества. Они также присутствовали на испытаниях опытных образцов соединений на свинчивание и развинчивание (скрутку). По признанию специалистов ТМК IPSCO – инженера-механика Сэма Хьюза и координатора по качеству Лоуренса Буша – эта ра-



Резьба ULTRA-SF™

бота для них была очень интересна, в том числе приобретением опыта по нарезке резьбы на трубах различных диаметров.

Первым заказчиком новой продукции стала Kura Valley Operation Company, созданная с участием Госнефтекомпании Азербайджана для разработки сухопутных нефтяных месторождений. По запросу заказчика резьбовое соединение ULTRA-SF выполнено по стандарту API Spec 5CT на обсадных трубах диаметром 168,28 мм, толщиной стенки 12,06 мм, группы прочности P110. Kura Valley Operation Company уже знакома с продукцией ОМЗ: в прошлом году компания закупала обсадные трубы с резьбовым соединением ULTRA-FJ, первым из семейства ULTRA, освоенным российским заводом ТМК.

Нужно сказать, что все резьбовые соединения семейства ULTRA

уникальны по герметическим и прочностным свойствам – высокую прочность дает конструкция соединения и очень жесткие требования к точности изготовления резьбы. Кроме того, соединение обеспечивает самую высокую способность к растяжению сплошного соединения. Газогерметичное соединение ULTRA-SF признано специалистами наиболее сложным в семействе ULTRA. Его отличает наличие двух следующих друг за другом, ступеней, резьб с уплотнительным элементом между ними. Такая конструкция обеспечивает высокую сопротивляемость избыточному крутящему моменту, экстремальным нагрузкам, повышает усталостную прочность, но в то же время вдвое усложняет задачу изготовления и контроля этого вида резьбового соединения по сравнению с другими.

Производство соединений ULTRA на российской площадке ТМК начато в апреле 2012 года, когда были выпущены обсадные трубы с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA-FJ для компаний «Газпром» и «ЛУКОЙЛ». И с тех пор масштабы производства этой уникальной для России продукции наращиваются. В 2012 году потребителям отправлено 667 тонн обсадных труб разного диаметра с резьбой ULTRA. А в этом году, по прогнозам на текущий момент, объемы отгрузки вырастут почти вдвое. ■

ТЕХНОЛОГИИ ТРЕБУЮТ ВЫСОКИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«На одной резьбе требуется проконтролировать около 30 параметров – в том числе диаметральные и линейные размеры, параметры резьбы и визуальный контроль. Причем контролер должен успеть провести все необходимые замеры, все результаты зафиксировать в специальном бланке, пока нарезается следующая труба на станке ЧПУ. Такая работа требует от всех специалистов, которые задействованы в производстве ULTRA-SF, более высокой квалификации, чем мы ожидали в начале освоения этой резьбы», – рассказывает Павел Хавронин, ведущий инженер-технолог цеха по производству обсадных труб с премиальным резьбовым соединением.

ТРУБЫ С СУПЕРСВОЙСТВАМИ

ТМК освоила выпуск теплоизолированных лифтовых труб (ТЛТ) из стали 13CrS (суперхром). Первая опытная партия этой высокотехнологичной продукции, которая пригодна для самых сложных условий добычи, отгружена для эксплуатации на Бованенковском нефтегазоконденсатном месторождении Газпрома на полуострове Ямал.



« Откачник-вакуумщик Вадим Першуков на участке производства ТЛТ

сохранять тепло, предотвращая растепление многолетнемерзлых грунтов вокруг скважины, которое может привести к искривлению ее ствола.

Впервые в России производство ТЛТ освоил в позапрошлом году Синарский трубный завод (СинТЗ) в рамках реализации Программы научно-технического сотрудничества между ТМК и Газпром. В проекте активно участвовали специалисты отраслевого института РосНИТИ, ТМК-Премиум Сервис и Газпром ВНИИГАЗ. Первая опытная партия ТЛТ была отгружена Газпрому для эксплуатации на Бованенковском месторождении в начале прошлого года. Она успешно прошла испытания и спуск в скважину.

казателями стойкости к агрессивным средам. Прежде такие трубы закупались нефтегазовыми компаниями за рубежом. Но с учетом возрастающей год от года важности решения проблем углекислотной коррозии в ТМК в рамках сотрудничества с Газпромом приступили к освоению выпуска труб из стали нового класса.

Опытная партия насосно-компрессорных труб (НКТ) из стали 13CrS с резьбовыми соединениями ТМК-FMT была изготовлена на СинТЗ в кооперации с Волжским трубным заводом. Она предназначалась для промышленных испытаний на Чкаловском месторождении Стрежевского региона («Томскнефть» ВНК). Испытания прошли успешно, экспертиза труб

« НКТ из стали суперхром

Основное преимущество ТЛТ – повышенные теплоизоляционные свойства. Трубы предназначены для использования в качестве верхней секции лифтовой колонны на нефтегазовых месторождениях в условиях Крайнего Севера. ТЛТ представляет собой сборную конструкцию, образованную двумя трубами, одна из которых помещена в другую, а в межтрубном пространстве расположена многослойная экранная изоляция и создается глубокий вакуум для уменьшения теплотерь. Такая конструкция и позволяет

Разработка, внедрение в производство и выпуск ТЛТ из стали суперхром являются ярким примером импортозамещения

Тогда же, в 2011 году, предприятия компании осваивали еще одно новое направление – производство продукции из стали мартенситного класса типа 13CrS, которая отличается высокими по-

слестью год эксплуатации показала высокую коррозионную стойкость материала. Позже еще две партии НКТ были отгружены для компании «Газпром добыча Надым». Также партия НКТ поставлена в адрес ПО Белоруснефть. Очередная партия НКТ и муфт к ним из стали 13CrS – также для Газпром добыча Надым – была отправлена в феврале текущего года.

Следующим шагом стало освоение выпуска ТЛТ из стали 13CrS в первом квартале 2012 года. Часть производственных операций выполнена в кооперации с предприятием «ТМК-ИНОКС». Спуск новой продукции в скважины Бованенковского месторождения будут сопровождать специалисты компании ТМК-Премиум Сервис. ■

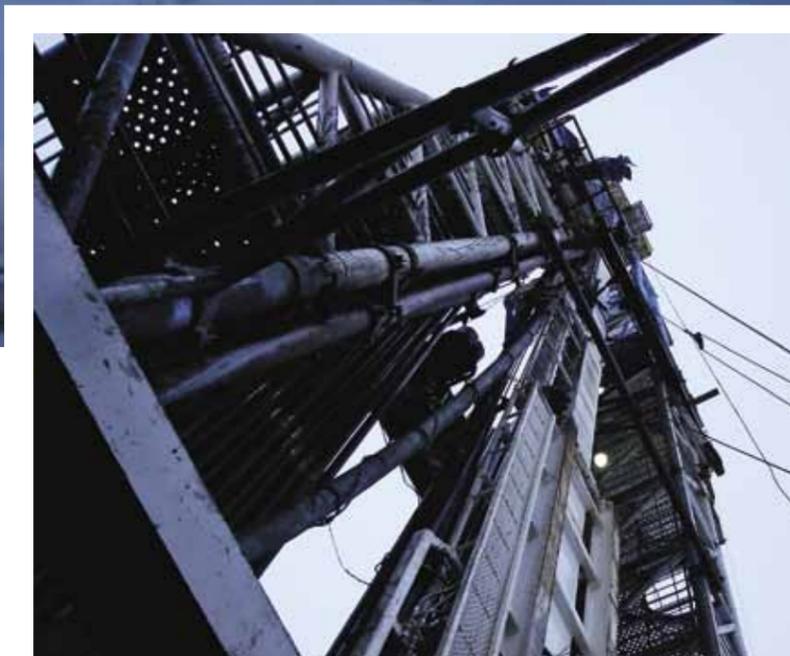


Александр Ширяев,
генеральный директор ТМК:

Применение ТЛТ на месторождениях в условиях Крайнего Севера позволяет существенно увеличить энергоэффективность разработки скважин, повысить безопасность и экологичность производства, а также срок эксплуатации скважин. Разработка, внедрение в производство и выпуск ТЛТ из стали суперхром являются ярким примером импортозамещения. Ранее эта продукция поставлялась исключительно из-за рубежа. В настоящее время ТМК – единственная российская компания, обладающая технологией производства ТЛТ из стали суперхром.

ПРЕМИУМ С СОПРОВОЖДЕНИЕМ

Компания «ТМК-Премиум Сервис», которая специализируется на разработке премиальных резьбовых соединений и оказании сервисных услуг, в 2013 году планирует перейти на стопроцентное сопровождение спусков трубных колонн на объектах, где используется продукция ТМК. Чтобы выполнить эту задачу, компании предстоит значительно усилить сервисное направление.



«Глубина третьего спуска колонны обсадных труб с соединениями ТМК РF в наземную и офшорную части скважины Юрхаровского месторождения (Ямало-Ненецкий автономный округ) для компании «НОВАТЭК» составила 5 845 метров. Это самая глубочайшая на сегодня скважина, в которой использованы премиальные трубы ТМК

спуски трубных колонн с премиальной продукцией ТМК. «Раньше по всем поставкам продукции ТМК с премиальными резьбами мы участвовали только в первом спуске колонны в скважину. Теперь, когда ставится задача стопроцентного сопровождения спусков, без привлечения дополнительных специ-

на столе начальника управления по сервису ТМК-Премиум Сервис Владимира Чуркина лежат каски с фирменной символикой ТМК. ТМК-Премиум Сервис уже ведет набор их будущих обладателей – супервайзеров, которые будут сопровождать



В январе специалисты ТМК-Премиум Сервис, включая супервайзера из новой бригады, приняли участие в спуске колонны обсадных труб с резьбовым соединением ТМК РF на Кыртаельском месторождении (Республика Коми) компании «ЛУКОЙЛ-Коми»

алистов не обойтись», – поясняет г-н Чуркин.

«УХОДИМ ЗАВТРА В МОРЕ»

Специалисты ТМК-Премиум Сервис имеют большой опыт в сопровождении спусков трубной продукции для заказчиков: проводят обучение, готовят рекомендации, помогают собирать колонну в соответствии с инструкциями. Им приходилось работать в сибирской тайге, на Ямале, в песках Аравийского полуострова и даже на шельфе Южно-Китайского моря.

Сам Владимир Чуркин незадолго до встречи вернулся с Кыртаельского месторождения, где участвовал в спуске трубной колонны для «ЛУКОЙЛ-Коми», а через несколько дней собирался ехать в Баку – на курсы компании Occupational Training International

(ОТИ) по основам обеспечения безопасности жизнедеятельности морских платформ. Учеба – это тоже часть подготовительной работы в связи с развитием сервисного направления деятельности компании. «Готовимся осуществлять спуски на морских платформах, а для этого необходим международный сертификат на знание техники безопасности в условиях морской добычи», – поясняет Владимир Чуркин.

Отделение ОТИ в Азербайджане, где обучаются специалисты ТМК-Премиум Сервис, признано в международном масштабе и является ключевым в регионе центром по подготовке работников нефтяной и газовой промышленности. Специалисты, успешно окончившие курсы, получают сертификат, подтверждающий знание техники

Весной колонны труб с премиальными соединениями ТМК планируется спустить в две шестикилометровые морские скважины на шельфе Мексиканского залива



Чтобы обеспечить сопровождение всех спусков, где используется продукция ТМК, решено создать специальную группу супервайзеров



🚩 В конце обучения на курсах компании ОТИ в Азербайджане специалисты получают сертификат, подтверждающий знание техники безопасности и выживания в море

безопасности и выживания в море, и регистрируются в международной базе данных OPITO (The Oil & Gas Academy) – организации по профессиональной подготовке работников нефтегазовой промышленности.

Работать на морских платформах специалистам ТМК-Премиум Сервис доводилось и ранее: был опыт сопровождения спусков на морских месторождениях во Вьетнаме («Белый тигр») и в Каспийском море, но тогда достаточно было сертификатов, полученных в региональных или корпоративных учебных центрах. Потребность в международных сертификатах, обеспечивающих допуск на все объекты морской нефтегазодо-

бычи, возникла в связи с новыми планами по морским спускам. Уже весной колонны труб с премиальными соединениями ТМК планируется спустить в две шестикилометровые морские скважины на шельфе Мексиканского залива. Трубы к месту спуска уже доставлены.

КОЛЛЕКЦИЯ ОШИБОК

Переход на стопроцентное сопровождение спусков премиальных колонн планируется осуществить уже в этом году. Такой подход устраивает обе стороны – и ТМК как производителя высокотехнологичной продукции, и ее потребителей – нефтегазовые компании. «Мы обучаем потребителей работе

с премиальной продукцией, что гарантирует качество сборки колонны и дальнейшей эксплуатации скважины», – говорит Владимир Чуркин. По его словам, сервисные бригады, как правило, не знают всей специфики работы с продукцией премиум-класса, и это приводит к многочисленным ошибкам при спуске.

У Владимира Чуркина собрано целое досье типичных ошибок. Он показывает снимки, где припорошенные снегом трубы лежат без защитных колпаков, которые по инструкции можно снимать только за полчаса до спуска. На другой фотографии сварщик проваривает резьбовое соединение, что тоже не допускается. На третьей фотогра-

фии метки скручивания расположены неверно, что свидетельствует о том, что сервисная бригада недокрутила трубу. В коллекции есть снимки труб с вмятинами, возникшими от неправильного хранения, плохие диаграммы скручивания и другие свидетельства нарушений при работе с премиальной продукцией, допускаемых на промыслах.

ОТ ЯМАЛА ДО НИГЕРИИ

Чтобы обеспечить сопровождение всех спусков, где используется продукция ТМК, решено создать специальную группу супервайзеров, представляющих ТМК-Премиум Сервис. «Вот уже и спецодежда для них готова: каски, куртки, сапоги и фотоаппарат», –

говорит Владимир Чуркин. В состав бригады войдут специалисты с опытом и навыками работы в нефтегазовой сфере, кроме того, они пройдут специальное обучение. Как известно, с прошлой осени руководители ТМК-Премиум Сервис читают лекции об особенностях работы с премиальной продукцией студентам выпускных курсов трех нефтегазовых вузов – в Москве, Тюмени и Уфе (скоро к ним добавится четвертый – в Самаре). Именно по этой программе будут готовить и супервайзеров в ТМК-Премиум Сервис.

По предварительным планам, только в течение первого полугодия этого года специалистам ТМК-Премиум Сервис предстоит поучаствовать примерно в 50 спусках трубных колонн с премиальными соединениями ТМК. Список заказчиков и география поставок обширны: Бованенковское месторождение Газпрома, «Татнефть»,

«Ямал СПГ», «НОВАТЭК», «Ванкорнефть», Иркутская нефтяная компания, Мексиканский залив, Таймыр, Азербайджан, Узбекистан и даже Нигерия. Условие стопроцентного сопровождения спусков уже предусмотрено в контракте с «Ямал СПГ». Учитывая значительные объемы поставки трубной продукции по этому контракту, в ТМК-Премиум Сервис планируют организовать постоянное присутствие супервайзеров компании на объектах «Ямал СПГ».

Премиальный бизнес ТМК развивается семимильными шагами. Когда компания только начинала продажи труб с премиальными соединениями, полугодовой план составлял 10–12 тысяч тонн. Сейчас такой объем премиальной продукции ТМК выпускает за один месяц. Стопроцентное сопровождение спусков премиальных колонн – еще один шаг в развитии этого направления бизнеса. ■

Искусство БЫТЬ ГЛАВНЫМ

Текст: Валентина Петрова

Проект «Эффективный руководитель», инициированный руководством ТМК, запущен в прошлом году на предприятиях компании. Он призван обучить управленцев новым технологиям менеджмента и совершенствовать управляемость процессами на предприятиях.



Программа обучения руководителей разработана в соответствии с целями и задачами кадровой стратегии ТМК на период до 2020 года. По замыслу, управленцам компании необходимо развить те качества и компетенции, которые помогут им стать более успешными руководителями и эффективно добиваться стоящих перед компанией бизнес-задач. 150 учебных часов руководители линейного,

среднего и высшего звена изучают современные технологии, тренируют умения, нарабатывают навыки по таким компетенциям и функциям управления, как планирование, тайм-менеджмент, организация процессов, мотивация персонала, оценка и контроль результативности, принятие решений, управление стрессом, конфликтами. Новые теоретические знания закрепляются практическими заданиями – кейсами, ролевыми играми, даже управленческими поединками.

УЧЕБНИКИ И УЧИТЕЛЯ

В основе программы лежит авторская методика екатеринбургского бизнес-тренера с 26-летним стажем преподавательской деятельности, 15-летним стажем проведения тренингов и 10-летним стажем управленческой деятельности, консультанта и психолога Надежды Гавриловой. Универсальный курс был доработан специально для ТМК – в нем появились темы, которые не входят в базовую программу открытых тренингов.

Вслед за вопросом «Что преподавать?» возник неизбежный вопрос «Кто будет преподавать?». Было решено подготовить для программы собственных бизнес-тренеров – из числа сотрудников ТМК.

Елена Позолотина, начальник управления координации работы с персоналом, куратор проекта «Эффективный руководитель», объясняет: «Цель программы –

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ ТМК

Власова Елена, СТЗ
Давыдова Ольга, СинТЗ
Коробейникова Татьяна, СТЗ
Ляхов Сергей, СинТЗ
Отченашева Елена, ВТЗ
Рудь Ольга, ТАГМЕТ
Долгушева Наталья, ТМК НГС
Рудь Денис, ТАГМЕТ
Русских Светлана, СинТЗ
Пастухова Екатерина, СТЗ
Шарапова Елена, ОМЗ
Плющева Светлана, ТАГМЕТ
Тимошенко Роман, ТАГМЕТ
Скороход Светлана, ВТЗ
Захарова Наталья, ВТЗ
Щербо Денис, СинТЗ

сформировать новый качественный уровень управленческой эффективности у всех руководителей компании. То есть речь идет об обучении примерно четырех тысяч человек! Нас интересовала именно программа Гавриловой, но обучать всех лично она, ей пришлось бы десять лет работать исключительно на нашу компанию. Так что мы решили подготовить своих тренеров. Кроме того, собственный штат бизнес-тренеров позволит нам и в будущем реализовывать не менее амбициозные задачи обучения и развития сотрудников компании. Так что это еще и вложение в будущее».

Сначала кандидатами в бизнес-тренеры стали 16 человек. Критерии отбора были достаточно жесткими, а требования выдвинуты следующие: высокие коммуникативные навыки, аналитическое мышление, высшее образование. Желательно – психологическое. И также желательно – опыт управленческой деятельности. Кроме того, разумеется, высокая обучаемость и ответственность, готовность к изменениям, проактивность.

В итоге только девять человек успешно прошли обучение и стали полноправными бизнес-тренерами программы для руководителей

Цель программы – сформировать новый качественный уровень управленческой эффективности у всех руководителей компании

» Елена Позолотина, начальник управления координации работы с персоналом, куратор проекта «Эффективный руководитель»



линейного и среднего звена. Подготовка шла по двум направлениям. Во-первых, приобретение знаний, развитие умений и навыков разработки и проведения бизнес-тренингов, работы с группой, отработка активных форм и инструментов обучения. Корпоративных бизнес-тренеров готовила Ирина Венщикова – бизнес-тренер, представитель питерской тренинговой школы. Во-вторых, проработка содержательной части тренинга «Эффективный руководитель», которой занималась Елена Позолотина. Таким образом, будущие бизнес-тренеры ТМК прошли длинный путь, прежде чем получили право вести данную образовательную программу.

Надежда Гаврилова, которая проводила мастер-классы для корпоративных бизнес-тренеров, занималась и в целом подготовкой топ-менеджмента заводов ТМК. Кстати, ТМК давно сотрудничает с этим бизнес-тренером: в 2009 году она вела обучение по базовому варианту программы для руководителей филиалов ТД ТМК в Таганроге, Каменске-Уральском и Полевском.

Уже после запуска программы оказалось, что подготовленных бизнес-тренеров не хватит для



своевременного завершения обучения. Планируется, что все руководители должны быть обучены до конца 2015 года. При этом все бизнес-тренеры продолжают выполнять свои основные служебные обязанности, в связи с чем временной ресурс их использования ограничен. По просьбам заводов был запущен второй поток обучения тренеров, обучение началось в ноябре 2012 года и закончилось 14 марта 2013 года.

На курс поступили 14 человек, но предполагается, что выпустят, как и в прошлый раз, около 50–60%. Обучать сформировавшегося человека, специалиста и тем более руководителя непросто, поэтому преподавателями программы становятся только те претенденты, которые быстро адаптировались к формату проведения бизнес-тренингов, восприняли содержательную составляющую программы, применяют инструменты на практике, в том числе демонстрируют на собственном примере во время обучения. И благодаря этому достигают основной цели – приобретения обучаемыми руководителями необходимых навыков.

УПРАВЛЕНИЕ НАСТОЯЩИМ И БУДУЩИМ

Если коротко, то программа бизнес-тренингов предполагает, что у менеджеров появится возможность структурировать и расширить знания в области управления, овладеть новыми технологиями и техниками этого процесса и в итоге повысить свою управленческую эффективность.



Учебному курсу, который состоит из девяти независимых модулей, руководители посвящают несколько дней в месяц. Первый модуль – мотивационный. Он помогает разобраться обучаемым в том, какими компетенциями они обладают на сегодня, что в их управленческой деятельности получается эффективно, где есть зоны роста, а что стоит развивать на протяжении остальных модулей программы.

Следующий блок помогает разобраться с основными техниками управления собой, научиться управлять эмоциями, держать эмоциональный удар, повысить личную стрессоустойчивость. Третий модуль посвящен постановке и достижению целей, управлению временем. Руководители получают рабочие инструменты эффективного планирования рабочего времени, анализируют причины временных потерь, разбирают типичные ошибки в постановке цели, тренируются более эффективно распределять ресурсы для достижения целей.

Четвертый и пятый модули – самые технологичные с точки зрения разбираемых инструментов управления. Руководители тренируются техники эффективной постановки задач подчиненным, обратной связи, делегирования, определяют мотивацию подчиненных, разбирают инструменты эффективного наставничества, тренируются готовить подчиненных к изменениям, проводимым на предприятиях, приобре-

» Надежда Гаврилова, автор программы «Эффективный руководитель»

тают навыки проведения эффективных переговоров и инструменты поведения в конфликтах.

Важнейший модуль программы – шестой. Его основная цель – сформировать базу знаний и умений, позволяющих руководителям быстро принимать эффективные решения. Седьмой модуль направлен на развитие лидерского потенциала руководителей, зна-

комит с технологиями построения эффективной команды.

Восьмой блок, «Финансы для нефинансовых менеджеров», стоит особняком в программе. Он включен в нее, чтобы повысить экономическую грамотность руководителей и дать им возможность осознанно решать экономические задачи вроде оптимизации затрат возглавляемого подразделения или участка.

Елена Позолотина рассказывает: «Модуль составлен на базе разработанной Таганрогским металлургическим заводом программы, подготовленной с привлечением преподавателей институтов. Он существует в двух вариантах: один – для сотрудников, чьи должностные обязанности напрямую связаны с экономикой и финансами, другой – для остальных руководителей. И преподает его не бизнес-тренер программы, а специалист в данном направлении: либо преподаватель



института, либо один из сотрудников экономических служб». Поддача этого курса отличается от других прежде всего форматом: он менее интерактивен в части преподнесения материала и включает в себя решение большого количества практических задач.

Девятый модуль – контрольный: «студенты» закрепляют навыки, проверяют себя, получают обратную связь по личной динамике, рекомендации относительно зон роста, компетенций, навыков, требующих дополнительного развития.

До обучения сотрудника и через три месяца после прохождения программы проводится оценка управленческих компетенций руководителей, позволяющая определить, что дала программа руководителям. Кроме того, оценка позволяет через развивающую обратную связь со стороны вышестоящего руководителя – это основной принцип оценки – регулярно повышать свою личную эффективность.

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Курс «Эффективный руководитель» одновременно проходит на всех заводах и предприятиях ТМК. На ТАГМЕТе обучение топ-менеджмента уже закончено. В 2013 году топ-менеджмент остальных предприятий также будет охвачен программой. Все предприятия выпустили первый поток групп руководителей, подготовленных внутрикорпоративными бизнес-тренерами. Свидетельства получили около 200 человек – управленцев основных и вспомогательных цехов предприятий.

«Сертификат – это внутренний документ повышения квалификации руководителей, так как лицензии по образовательной деятельности предприятий не предполагают оформления документов о дополнительном образовании. Хотя по сути программа подготовки по временному критерию соответству-



Наталья Долгушева, менеджер по оценке, обучению и развитию персонала «ТМК-Нефтегазсервис»:

Программа очень практична, она позволяет посмотреть на природу руководителя как человека, способного управлять собой и своими реакциями на внешние обстоятельства. Путем поэтапного исследования своих привычек во взаимодействии с другими людьми, анализа управленческих ограничений, моделирования реальных производственных ситуаций участники могут не только системно освоить теоретический материал, но, что особенно важно, понять, как сформировать необходимые управленческие навыки, и определить свои задачи для дальнейшего развития.



Елена Власова, ведущий специалист службы кадрового резерва СТЗ, бизнес-тренер:

Мы живем в большом информационном потоке, поэтому реагировать на происходящее нужно оперативно. Те реакции, которые были уместны даже в XX веке, уже не подходят. Сегодня для того чтобы быть эффективным, необходимо задействовать весь свой ресурс – производство каждый день подкидывает руководителям множество нестандартных задач и требует быть активными, нести ответственность за свои решения. На занятиях мы даем конкретные инструменты и техники в области менеджмента, подробно, на примере управленческих ситуаций и собственного поведения в этих ситуациях, помогаем увидеть свои управленческие привычки и сформировать новые.



Денис Рудь, председатель профсоюзного комитета ТАГМЕТа, бизнес-тренер:

В рамках социального партнерства важно использовать знания и навыки в сфере ведения бизнес-тренингов, которые могут быть полезны для повышения профессионального уровня наших управленцев. В процессе работы нередко возникают сложности, связанные с отсутствием взаимопонимания между структурными подразделениями, и как следствие – отсутствие результата. Вообще бизнес-тренинг не новое направление для нашего предприятия – тренинги проводятся для разных целевых групп с 2006 года. Но работа в нынешнем проекте позволила пересмотреть видение как процесса управления, так и процесса ведения бизнес-тренинга. И главное, эта управленческая программа дает реальные инструменты для повышения эффективности деятельности руководителей от линейного уровня до уровня топ-менеджмента.

ет программам дополнительного образования, – рассказывает Елена Позолотина. – Несмотря на это, получение сертификата о подготовке по программе – значимое событие для каждого руководителя: документ становится своего рода подтверждением того, что компания ему доверяет, он соответствует новым требованиям, предъявляемым к руководителю. Теперь он часть новой команды руководителей ТМК.

С другой стороны, самый драгоценный результат обучения не свидетельство об окончании, а важный навык. Теперь у руководителя в арсенале есть не только личный опыт и представления о руководстве, но и системные знания менеджмента, он владеет техниками и технологиями управления, то есть актуальной научно-практической базой для управления, что позволит добиваться нужных компании результатов. ■



ШЕСТЬ СИГМА К СОВЕРШЕНСТВУ

Следом за американскими и российскими предприятиями ТМК, где уже применяется методология «Лин Шесть Сигма», к внедрению корпоративной программы улучшений приступили румынские заводы компании. Первые 20 менеджеров ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA прошли обучение и стали обладателями «зеленых поясов».

Как рассказала Магдалена Попеску, директор интегрированной системы качества, охраны окружающей среды и безопасности труда предприятий ТМК в Румынии, «курсантов» консультировала компания TUV Rheinland, одна из известных обучающих фирм Европы. В курсах участвовали менеджеры по производству, продажам, качеству, а также технологи: 12 человек из ТМК-ARTROM и 8 – из ТМК-RESITA.

В общей сложности обучение длилось пять месяцев, но сам курс занял две недели, распределенные по этим месяцам. Четыре дня отводилось на практические консультации по реализации проектов улучшений, остальное время было посвящено непосредственно обучению: курс предполагал восьмичасовой учебный день. За время его прохождения участники должны были реализовать проекты улучшений на предприятиях. Само по себе участие в курсах и успешно сданный теоретический экзамен не гарантировали получения диплома:

только подготовленный и защищенный проект с доказанной экономической эффективностью мог обеспечить его автору «зеленый пояс».

«Это было нелегко, потому что на время обучения и написания проектов никто не освобождал сотрудников заводов от их повседневных обязанностей, и после

восьмичасовых курсов приходилось возвращаться на рабочее место и делать все необходимое, чтобы работа компании не останавливалась», – рассказала Магдалена Попеску.

Несомненно, всем участникам курса запомнился и их требовательный тренер. У него богатый

Примерно 1,5 млн евро экономии – вот ожидаемый эффект от внедрения выбранных 20 проектов



опыт проведения и координации проектов: в общей сложности при его непосредственном участии было внедрено более 80 проектов «зеленых» и «черных поясов».

«В том числе благодаря помощи консультанта мы успешно разработали и защитили свои проекты. Ему удавалось удерживать наше внимание и объяснять все не только простыми, эффективными способами, но и подкреплять объяснения примерами из своей практики», – рассказывает Магдалена Попеску.

В результате уже на этапе теоретической подготовки многие сотрудники стали ощущать себя более уверенно. Впоследствии все они смогли применить теорию на практике и оценить результаты: заметный рост уровня качества, увеличение возможностей процессов, снижение уровня доработок и претензий со стороны заказчика. В самом начале обучения топ-менеджмент компании

принял участие в краткосрочном курсе «Лин Шесть Сигма Чемпион». В ходе него руководители получили представление о концепции «Лин Шесть Сигма». «Лин Шесть Сигма» – это метод, которым каждый может воспользоваться при развитии продукции и услуг и доведении их практически до совершенного уровня, работе в условиях постоянного падения цен на продукцию, для успешной конкуренции с самыми крупными компаниями, – говорит Магдалена Попеску. – Это словосочетание – «Лин Шесть Сигма» – статистический термин, измеряющий нашу удаленность от совершенства. Это стратегия, которая предлагает способ нахождения и устранения ошибок в системе, будь то производственная система, система продаж или услуг. И это превосходная степень эффективности, сильнейшая система менеджмента качества услуг и продукции».

Примерно 1,5 млн евро экономии – вот ожидаемый эффект от внедрения выбранных 20 проектов, которые в своей финальной форме были завизированы управляющими директорами заводов. Среди них, по словам Магдалены Попеску, особо стоит отметить проекты снижения количества несоответствий по причине дефектов внешних поверхностей, получаемых в процессе горячего проката в цехе № 1 ASSEL и цехе № 2 CPE, проект улучшения ультразвукового контроля продукции в цехе № 1 ASSEL, а также увеличения технической эффективности прокатного стана НРТ-250, снижения энергозатрат в ремонтном цехе, уменьшения времени аварийных простоев МНЛЗ. «В конце года мы проанализируем исполнение и оценим полученный эффект от данных проектов», – пообещала Магдалена Попеску. ■



Менеджеры ТМК-ARTROM – обладатели «зеленых поясов»



БОЛЬШИЕ РЕКОРДЫ МАЛЕНЬКОГО ОЛТА

Слатина – административный центр уезда Олт на юге Румынии, где живет всего 79 тысяч человек. Населенный пункт, расположенный на левом берегу реки Олт и впервые упомянутый еще в 1368 году, на первый взгляд может показаться непримечательным провинциальным городком с размеренной жизнью. Однако не так уж здесь тихо: после очередного поставленного рекорда – а это происходит в Слатине периодически – он гремит на весь мир.

Сосед предприятия ТМК-ARTROM в Слатине – крупнейший в Европе шинный завод PIRELLI – в результате грандиозных инвестиционных проектов, намеченных на 2013–2017 годы, обещает превратиться в самый большой шинный завод этой марки в мире. В городе также располагается крупнейшее в Европе предприятие по производству алюминия.

На этом не заканчивается, а только начинается перечень рекордов города. В Книге рекордов Гиннеса в январе 2006 года появилась запись о самом большом количестве людей, танцевавших в кругу: 13 828 жителей Слатины собрались в хоровод и 5 минут 40 секунд отплясывали национальный румынский танец – хору, представленную миру как EuRo Hora Unirii.

От танцев жители Слатины перешли к еде, и в рамках фестиваля юмора «Олтенцы и все остальные люди в мире» в октябре 2012 года приготовили 500 литров национального супа из лука-порей. Гастрономический пир сразу получил статус рекорда на уровне Румынии. На приготовление в соответствии с традиционным рецептом ушло 72 кг лука-порея, 7 кг сладкого перца, 12 кг лука, 1,2 кг соли, 3 кг пшеницы, 12 кг сметаны, 3 кг муки, 6 кг лимонов, 6 кг моркови, 9 кг петрушки, 12 кг сельдерея и 6 кг масла. Больше тысячи порций национального блюда раздал прохожим лично вице-мэр города, пообещав, что это лишь разминка, и в следующем году Слатина сделает все возможное, чтобы приготовить еще больше супа и войти в мировую историю с новым рекордом.

Уже 1 декабря 2012 года, в день празднования Национального дня Румынии, в Слатине был поднят самый большой в стране национальный флаг, площадь поверхности которого составляет около 391 кв. метра. В установке участвовали два мощных крана и 20 человек, работавших восемь часов. Знамя страны, развевающееся на флагштоке высотой 45 метров, прекрасно видно и днем, и ночью далеко за пределами Слатины.

Но и этого показалось мало олтенцам, которые в годовщину первого рекорда вновь собрались в центре города, чтобы самым большим хором исполнить национальный гимн страны. Молодая популярная исполнительница фольклорных композиций Алина Доробанцу задала тон более чем 7000 жителей Слатины. ■

Купить продукцию ТМК



Офис Торгового дома ТМК в Москве

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

Филiaal Торгового дома ТМК в Волжском

Россия, 404139, Волгоградская область, г. Волжский, ул. Астафорова, 7, д. 6
Тел: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Факс: +7 (8443) 25-35-57

Филiaal Торгового дома ТМК в Полесье

Россия, 623388, Свердловская область, г. Полесский, ул. Вершинина, д. 7
Тел: +7 (34350) 3-21-05, 3-32-75
Факс: +7 (34350) 3-36-98

Филiaal Торгового дома ТМК в Канонск-Уральском

Россия, 623401, Свердловская область, г. Канонск-Уральский, Заводской проезд, 1
Тел: +7 (3439) 36-37-19, 36-30-01
Факс: +7 (3439) 36-35-59

Филiaal Торгового дома ТМК в Таганроге

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

Филiaal Торгового дома ТМК в Орске

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



Представительство Торгового дома ТМК в Азербайджане

AZ1008, Азербайджан, г. Баку, ул. Карабаха, д. 22
Тел/факс: +994 (12) 496-19-18
E-mail: baku@tmk-group.com



Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане

Туркменистан, г. Ашгабад, 1939, Арчабил шель, 29, отель «Небит-к»
Тел/факс: +995 (12) 48-37-98
E-mail: ashgabat@tmk-group.com



Представительство Торгового дома ТМК в Узбекистане

100015, Узбекистан, г. Ташкент, ул. Сайдак, 24
Тел/факс: +998 (71) 281-46-13, 281-46-14
E-mail: uzbekistan@tmk-group.com



ТОО «ТМК-Казахстан»

Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Жалтықсан, 38/1, офис 5
Тел/факс: +7 (7172) 31-56-08, 31-08-02
E-mail: info@tmckkz



Представительство Торгового дома ТМК в Китае

AFT19 1, NO.48 CCMZHENNAN Street, Dongcheng District, Beijing, China ZIP 100027
Tel: +86 (10) 84-54-95-81, 84-54-95-82
Tel/Fax: +86 (10) 84-54-95-80
E-mail: beijing@tmk-group.com



Представительство Торгового дома ТМК в Сингапуре

10 Anson Road #33-06A International Plaza, Singapore, 079903
Tel: +65 (622) 33-015
Fax: +65 (622) 33-512
E-mail: singapore@tmk-group.com



Представительство Торгового дома ТМК в ЮАР

1st Floor, Convention Tower, Cnr. Heerengracht Str. & Coen Steyler Ave. Foreshore, Cape Town 8001, South Africa
Tel: + 27 (21) 403-63-78
Fax: + 27 (21) 403-63-01
E-mail: info@tmkafca.com



ТМК IPSCO / Торговый офис ТМК IPSCO / Научно-исследовательский центр

10130 Houston Oaks Dr., Houston, TX 77064, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23,
Fax: +1 (281) 445-40-40
Alternate: 1-888-258-2000 (U.S./Canada)



ТМК Global AG

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



ТМК Europe GmbH

Immermannstraße 65 c, 40210 Düsseldorf, Germany
Tel: +49 (0) 211/91543330
Fax: +49 (0) 211/1593382
E-mail: info@tmkeurope.eu



Торговый офис ТМК-ARTROM

str. Dragănești 30, Slatina, Clt., 230119, Romania
Tel: +40 249/430054,
 GSM: +40 37 2/498263
 Fax: +40 249/434330
 E-mail: office.slatina@tmkartrom.eu



ТМК Italia s.r.l.

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



ТМК Middle East

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



Турбинная
Металлургическая
Компания

TMK global pipe producer and supplier

