

YourTube

Technology Motion Knowledge

12•2011
№4 (07)

16 Гадание
на финансовой гуще

28 Сахалин диктует
премиум

40 Партнерский
прием в Чикаго



06

**Кадры:
ресурс
уникальности**

КОМАНДА УСПЕХА



Трубная
Металлургическая
Компания



Генеральный директор TMK
Александр Ширяев

Уважаемые коллеги, друзья!

Завершается год, который занял в истории компании особое место: TMK исполнилось 10 лет. За эти годы все заводы пережили масштабное обновление, и каждый из вас участвовал в создании действительно великой компании.

Мы отмечаем приход очередного в истории TMK нового года с чувством гордости за проделанную работу, за наши общие достижения. Это и большие трубопроводные проекты, и поставки инновационной продукции, и запуск самых современных производственных мощностей, и открытие новых социальных объектов, и поддержка славных традиций. Мы укрепили свои позиции на мировых рынках и способствовали развитию городов присутствия наших предприятий. У нас есть все основания надеяться, что 2012 год принесет всем нам новые возможности для роста, будет благоприятным для реализации всех наших планов.

Мне очень приятно обратиться к потребителям нашей продукции, к партнерам TMK и ее предприятий, к жителям городов, где мы работаем, – ко всем, кто сотрудничает с нами и помогает в реализации наших планов. Хотел бы сказать вам слова признательности и благодарности за совместную деятельность, в результате которой TMK постоянно покоряет новые высоты.

Дорогие друзья, от всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом! Новый год – символ добра и надежд, и пусть эти праздничные дни порадуют приятными сюрпризами и добрыми встречами, а 2012 год станет для вас годом успеха во всех ваших делах. Примите искренние пожелания доброго здоровья, счастья, тепла, отличного настроения на весь год!

СОДЕРЖАНИЕ



2 Новости

Тема номера

6 Время профессионалов

Заместитель генерального директора TMK по организационному развитию Николай Колбин о балансе между материальным и нематериальным стимулами

10 Инвестируем в будущее

Как новые информационные технологии меняют работу с персоналом. Интервью вице-президента TMK IPSCO по кадрам Лори Робертс

14 «Крепнет ощущение команды»

Европейский дивизион формирует единую корпоративную культуру

Рынки

16 Гадание на финансовой гуще

Аналитики делают ставки: рухнет ли еврозона и когда лопнет новый пузырь на фондовом и сырьевом рынках

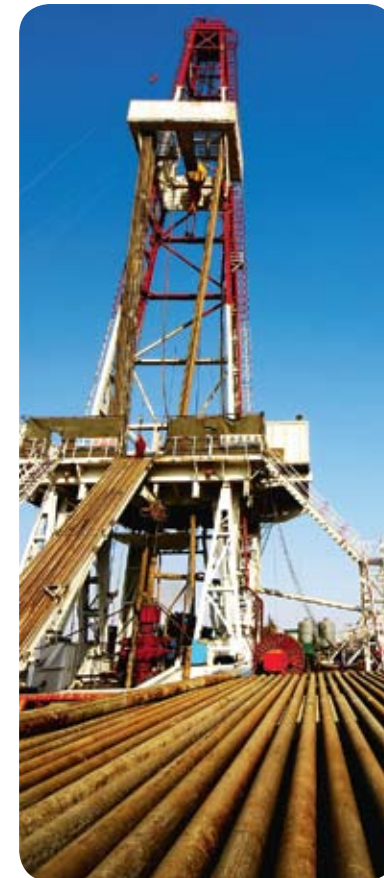
20 Туркмения: острая конкуренция и постоянный рост

За счет чего TMK удастся укреплять позиции на туркменском трубном рынке

Производство

24 Первый премиальный

На Орском машиностроительном заводе началось производство труб класса премиум



Бизнес-сообщество

28 Высокие стандарты Сахалина

TMK приняла участие в конференции «Нефть и газ Сахалина – 2011»

34 «Металл-Экспо'2011»

На главной выставке российских металлургов TMK провела клиентский вечер для лучших партнеров-металлотрейдеров

38 Локомотив румынской экономики

Посол Российской Федерации в Румынии Александр Чурилин высоко оценил масштаб инвестиций TMK

40 10-летие TMK в Чикаго

Юбилей стал возможностью укрепить отношения между компанией, деловыми партнерами и клиентами

Социум

44 Новое поколение TMK

Компания создает условия для того, чтобы молодежь могла раскрыть свой потенциал в науке, искусстве и спорте

YourTube
Technology Motion Knowledge

№ 4 (07) декабрь 2011

Учредитель



Трубная
Металлургическая
Компания

Руководитель проекта:
Светлана Базыльчик
BazylchikSl@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

Свидетельство ПИ № ФС77-40128
от 11 июня 2010 г.

Любое использование материалов
без согласия редакции запрещено

Тираж 3 200 экземпляров

людиpeople

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

Шеф-редактор: Елена Костюк Арт-директор: Максим Гелик
Дизайнер: Александра Марочкова Верстальщик: Наталья Тихонкова
Цветокоррекция: Сергей Сулов Директор по производству:
Олег Мерочкин Корреспонденты: Наталья Семашко (Россия),
Андрей Бутнару, Ольга Коломеец (Румыния), Адам Фусс (США)
Корректур: Lexica Фото: Russian Look/Picvario



»» «ДИРЕКТОР ГОДА – 2011»

Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский признан победителем VI Национальной премии «Директор года – 2011» в номинации «Председатель совета директоров: вклад в развитие корпоративного управления». Высокая оценка профессиональной деятельности Дмитрия Пумпянского связана с его опытом успешной работы в качестве председателя Совета директоров ТМК, которая продолжает движение к основным целям по укреплению своих позиций в ряду глобальных трубных производителей и развитие таких инновационных направлений, как энергоэффективность, нанотехнологии, экологическая безопасность и научные исследования. Среди заслуг председателя Совета директоров ТМК также отмечено эффективное взаимодействие с менеджментом компании, что позволяет успешно реализовывать ключевые решения как в сфере текущей работы, так и в формировании новых ориентиров в долгосрочной стратегии ТМК. Премия учреждена Ассоциацией независимых директоров и Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) при поддержке PricewaterhouseCoopers, присуждается ежегодно с 2006 года. ■



»» ЗОЛОТОЙ ПОЯС

17 исполнительных менеджеров, прошедших обучение и успешно реализовавших на предприятиях ТМК проекты в рамках корпоративной системы улучшений на основе методологии «Шесть сигм», провели защиту своих проектов. Методология обобщила передовой опыт ведущих мировых компаний в области совершенствования бизнес-процессов. К внедрению корпоративной системы улучшений, основанной на методологии «Шесть сигм», ТМК приступила в 2010 году. Защиту проектов улучшений в московском офисе ТМК принимала комиссия в составе руководителей и технических специалистов ТМК, ТМК IPSCO, SSA Academy. По итогам экзаменов исполнительным менеджерам были вручены сертификаты о прохождении интенсивного курса обучения «Шесть сигм – золотой пояс». Защита проектов, реализация которых еще не завершена, состоится в первом квартале 2012 года. Также продолжится обучение исполнительных менеджеров и дальнейшее распространение опыта применения «Шесть сигм» на предприятиях европейского дивизиона ТМК. ■



»» НОВОЕ ПОКРЫТИЕ

На ТАГМЕТе выпущены опытные партии обсадных труб с резьбовым соединением «Баттресс» и бессмазочным покрытием. Новое покрытие разработано совместно с учеными из Санкт-Петербурга и обеспечивает герметичность резьбовых соединений обсадной колонны. Кроме того, бессмазочное покрытие существенно сокращает время на подготовку труб к спуску в скважину, исключая операцию промывания резьбы, которая ранее была необходимой перед нанесением резьбоуплотнительной смазки. Такие трубы успешно прошли ряд испытаний в условиях реальных буровых вышек, в ходе которых сохранили полную герметичность.

Российские нефтяники предъявляют особые требования к качеству продукции, поставляемой для разработки месторождений в сложных климатических условиях. ТМК, внедряя высокие технологии, обеспечивает соответствие своих труб новым задачам потребителей. ■

»» НАЗНАЧЕНИЯ



Дмитрий Лившиц назначен управляющим директором Таганрогского металлургического завода (ТАГМЕТ). До этого он работал в должности заместителя генерального директора ТМК по производству. Занимавший ранее должность управляющего директора ТАГМЕТа Николай Фартушный покинул этот пост по причинам личного характера.

Дмитрий Лившиц родился в 1968 году. В металлургической промышленности он уже более 18 лет, прошел путь от рабочего до топ-менеджера. Его трудовая биография тесно связана с такими крупнейшими металлургическими предприятиями России и Украины, как ЧМК, «Азов-сталь», Харцызский трубный завод, где он работал на различных руководящих должностях. ■



»» УНИКАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В УАЙЛДЕРЕ

7 декабря состоялась церемония закладки первого камня в строительстве нового агрегата линии продольной резки штрипса (АПР) на заводе ТМК IPSCO в Уайлдере (штат Кентукки). В церемонии приняли участие топ-менеджеры ТМК IPSCO, губернатор штата Кентукки Стив Бешир, а также представители компании-партнера Ferrous Metal Processing. Запуск производства на крупнейшем в Северной Америке АПР (толщина штрипса – 4,0–15,9 мм, ширина рулона – 760–2200 мм) запланирован на осень 2012 года. Ferrous, один из лидеров по переработке горячекатаного давальческого сырья и холоднокатаному переделу, станет владельцем новой линии и будет предоставлять ТМК IPSCO услуги продольной резки, полностью обеспечивая потребность в ней завода в Уайлдере. Одним из преимуществ 12-летнего контракта, заключенного компаниями, является возможность применения на предприятиях ТМК IPSCO технологии продольной резки с использованием приводных валов, права на которую принадлежат компании Ferrous. «Эта уникальная технология позволяет получать при резке кромки очень высокого качества, что идеально подходит для производства сварных труб, – отметил президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил. – Здорово, что такая технология теперь приходит на наш завод в Уайлдере». ■

»» ЛИДЕРЫ РУМЫНСКОГО БИЗНЕСА



По результатам национального конкурса «Бизнес-топ Румынии – 2011», в котором ежегодно принимают участие более 900 тысяч румынских компаний, ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA заняли

первые места в своих регионах. Компании оценивались по основным показателям деятельности за 2010 год. ТМК-ARTROM стала первой среди трубопрокатных предприятий (категория «Трубная продукция, трубы, профили и комплектующие из стали»), в очередной раз подтвердив свою позицию в тройке лидеров региона, наряду с такими успешными предприятиями, как ALRO (производство алюминия) и Pirelli Tyres Romania (шины). Второй румынский производственный актив компании, завод ТМК-RESITA, оказался лидером среди металлургических предприятий как в регионе, так и в стране, оставив позади многие крупные компании, в том числе ArcelorMittal Hunedoara SA. ■

»» ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК КАМАЗА

ТМК вошла в число лучших поставщиков КАМАЗа, получив наивысшую оценку в рейтинге поставщиков крупнейшей автомобильной компании России. По результатам оценки за второй квартал 2011 года ТМК присвоена категория А – отличный поставщик.

Деятельность ТМК оценивалась по таким блокам показателей, как «закупка», «техника», «качество», «логистика». Компания подтвердила, что является профессиональным и ответственным поставщиком труб промышленного назначения, в том числе для автомобильной отрасли. ■

»» ПРЕМИАЛЬНЫЙ СПУСК ДЛЯ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

ТМК осуществила спуск обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК FMC в скважину Южно-Приобского месторождения для компании «Газпром нефть». Работу по спуску сопровождали специалисты компании «ТМК-Премиум Сервис». В скважину Южно-Приобского нефтяного месторождения была спущена эксплуатационная колонна из 276 обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК FMC производства ТАГМЕТа. Это был первый спуск «ТМК-Премиум Сервис» для компании «Газпром нефть». В процессе сборки и спуска колонны не было выявлено несоответствий, а высокое качество труб позволило произвести сборку с высокой скоростью, без задержек и осложнений.

Южно-Приобское месторождение является одним из наиболее перспективных и крупных месторождений «Газпром нефти». Геологические запасы месторождения оцениваются в 1,2 млрд тонн углеводородов. ■



» ВТЗ ПОСЕТИЛ ВИКТОР ЗУБКОВ

ВТЗ с рабочим визитом посетил первый заместитель председателя правительства РФ Виктор Зубков. Его сопровождали глава администрации Волгоградской области Анатолий Бровко, председатель областной думы Владимир Ефимов, председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, генеральный директор ТМК Александр Ширяев, управляющий директор ВТЗ Елена Благова. В ходе визита Дмитрий Пумпянский рассказал вице-премьеру о современном производстве спиральношовных, прямошовных и бесшовных труб, использующихся в нефтегазовой промышленности, об основных этапах реконструкции ВТЗ. На одной из новых труб большого диаметра высокий гость оставил надпись «Будущее за нами!». В рамках визита Виктор Зубков вручил лучшим работникам ВТЗ государственные награды и награды Министерства здравоохранения и социального развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ. ■

» ДВА МИЛЛИОНА НА ГАЗООЧИСТКУ

ТМК профинансирует программу модернизации системы очистки от выделений технической пыли на ТМК-RESITA. По итогам анализа экологической безопасности ТМК-RESITA в 2010 году было выявлено, что существующая газоочистка не может обеспечить полный отбор пыли, выпускаемой электродуговой печью (ДСП) и установкой печь-ковш (ПК). Чтобы решить эту проблему, был разработан комплекс мер, включающих перепроектировку мощности газоочистки путем повышения площади фильтров на 42%, установку дополнительного дымоотсоса мощностью 500 000 куб. м/ч, перепроектировку подключения дымохода к охлажденному своду и самого свода для ПК, установку нового искрогасителя и нового бустера на участке ПК. На модернизацию выделено 2 млн евро. Подрядчиком работ выступит итальянская фирма AEROMECCANICA STRANICH S.p.A. ■



» ТМК – В ЧИСЛЕ КРУПНЫХ БЛАГОТВОРИТЕЛЕЙ

В ноябре ТМК была признана одним из самых эффективных корпоративных благотворителей России по результатам совместного исследования деловой газеты «Ведомости», международной сети аудиторско-консалтинговых фирм PwC и некоммерческого партнерства грантодающих организаций «Форум доноров». По итогам 2010 года в отраслевом субрейтинге «Промышленность» компания заняла третье призовое место, а в общем списке

» ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В УЗБЕКИСТАНЕ

В октябре ТМК открыла торговое представительство в Узбекистане (город Ташкент). Представительство открыто с целью осуществления более оперативного взаимодействия с компаниями нефтегазового комплекса Узбекистана. Появление представительства в Узбекистане также является важным шагом в развитии торгово-экономических связей с республикой, в продвижении продукции ТМК на республиканском оптовом рынке. Нефтегазодобывающий рынок Узбекистана имеет важное значение для ТМК, так как является крупным потребителем трубной продукции: республика занимает ведущее место в Центральной Азии по добыче природного газа. Помимо госкомпании «Узбекнефтегаз», на территории республики работают ЛУКОЙЛ, Газпром, Petronas, CNPC, KNOC, другие действующие и перспективные партнеры ТМК. ■

» СОГЛАШЕНИЕ С ЛУКОЙЛОМ

ТМК и ЛУКОЙЛ заключили соглашение о поставках трубной продукции на 2012 год. В соответствии с договором ТМК обязуется обеспечить 100% потребностей ЛУКОЙЛа в трубной продукции, которую компания использует на всех этапах добычи и переработки нефти. Планируемый объем поставок составляет не менее 260 тыс. тонн труб в год. ЛУКОЙЛ входит в число наиболее значимых потребителей продукции ТМК. Планируется, что в 2011 году объемы поставок труб ТМК нефтяной компании составят более 130 тыс. тонн. Комментируя подписанное соглашение, генеральный директор ТМК Александр Ширяев заявил: «ТМК и ЛУКОЙЛ связывают многолетние партнерские отношения. Позитивный опыт нашего предыдущего сотрудничества по качественным и количественным показателям сделал возможным переход к его новому этапу, когда масштабы нашего взаимодействия становятся всеобъемлющими. Крупнейший поставщик труб для нефтегазового комплекса – ТМК – будет осуществлять полное обеспечение деятельности ЛУКОЙЛа, одного из лидеров нефтяной индустрии, всей необходимой трубной продукцией». ■

лучших корпоративных благотворителей России укрепила свои позиции, переместившись с девятого (2009 год) на восьмое место. Нынешний, четвертый по счету рейтинг «Лидеры корпоративной благотворительности – 2011» составлен по итогам исследования корпоративной благотворительности 50 ведущих компаний российского бизнеса и представительств международных компаний. В экспертный совет вошли представители общественных и некоммерческих организаций, международных структур, власти и академического сообщества. ■



» СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

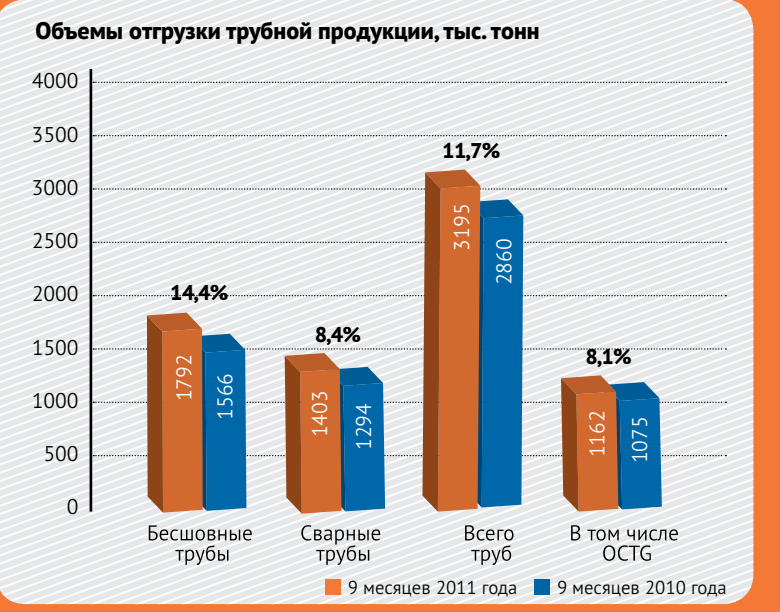
Производственные и финансовые показатели ТМК за девять месяцев 2011 года продемонстрировали заметный рост по отношению к аналогичному периоду 2010 года.

Объем отгрузки трубной продукции ТМК увеличился на 11,7%, до 3195 млн тонн. В результате наращивания объемов бурения и добычи углеводородов в мире отгрузка OCTG российским дивизионом выросла на 8,1%. Благодаря проведению российскими нефтегазовыми компаниями работ по ремонту нефте- и газопроводов на 30% больше отгружено сварных линейных труб. Вырос и показатель отгрузки ТБД – на 9,5%, до 488 тыс. тонн. Сегмент сварных труб промышленного назначения продемонстрировал положительную динамику благодаря увеличению спроса со стороны машиностроительной и строительной отраслей, а также традиционному для этого периода росту спроса в сфере ЖКХ. Отгрузка сварных промышленных труб по отношению к аналогичному периоду 2010 года выросла на 3,6%. Американский дивизион ТМК, отгрузивший за девять месяцев 747 тыс. тонн трубной продукции (+14,9%), показал себя наиболее результативным в сегменте линейных труб. В связи с необходимостью транспортировки растущих объемов добываемых углеводородов к местам переработки и хранения отгрузка бесшовных линейных труб выросла на 245,8%, сварных линейных – на 46,4%. Рост отгрузки труб OCTG (сварных и бесшовных) год к году составил 8,4% при увеличившейся доле бесшовной продукции. Спрос на премиальные резьбовые соединения ТМК на протяжении девяти месяцев продолжал увеличиваться как в Северной Америке, так и в России. Совокупный объем их отгрузки составил

Финансовые результаты за 9 месяцев 2011 года (в миллионах долл., кроме прибыли на 1 GDR)			
	9 мес. 2011 г.	9 мес. 2010 г.	Изменение, %
Выручка	5151	3931	+31
Валовая прибыль	1115	913	+22
Прибыль до налогообложения	398	158	+152
Чистая прибыль	279	102	+174
Прибыль в расчете на 1 GDR*, долл.	1,28	0,48	+167
Скорректированный показатель EBITDA	827	649	+27
Рентабельность по скорректиро- ванному показателю EBITDA, %	16	17	

* GDR представляет четыре обыкновенные акции

333 тыс. тонн, что на 7,5% больше, чем в аналогичный период 2010 года, причем спрос на российское премиальное семейство ТМК увеличился на 16%. Выручка Группы ТМК за девять месяцев выросла на 31%. Главными факторами ее положительной динамики стали рост цен и улучшение структуры сортамента выпускаемой продукции. На долю бесшовных труб, ключевого вида продукции компании, пришлось 57% выручки и 73% валовой прибыли компании за девять месяцев. Рентабельность продаж в результате увеличения затрат на сырье снизилась на 1% – до 22%, но по бесшовным трубам возросла с 24 до 28%. Чистая прибыль выросла на 174%, до 279 млн долл. За девять месяцев финансовая задолженность снизилась до 3769 млрд долл. ■





Для современных компаний давно стало очевидным, что основная конкурентная борьба разворачивается не только на поле технологий и качества. Все более ценными становятся нематериальные активы. И, конечно же, люди. Именно работники делают компанию, продукты или услуги уникальными, а значит – конкурентоспособными. А вот суметь объединить людей в единую эффективную команду – задача со многими неизвестными. Как решить ее на отлично? Об этом рассказывают руководители HR-служб из России, США и Румынии.

Наша кадровая стратегия – сформировать высокопрофессиональную команду и обеспечить ее мотивационную готовность к реализации бизнес-стратегии ТМК

ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Заместитель генерального директора ТМК по организационному развитию **Николай Колбин** убежден, что прибыль компании и ее успешность во многом зависят именно от сотрудников и эффективности их труда. За счет чего достичь высокого результата? Что такое человеческие ресурсы и как эффективно их использовать? Как найти баланс между материальным и нематериальным стимулированием персонала и что такое универсальный рабочий? Об этом Николай Колбин рассказал в интервью YourTube.

Николай Ильич, в чем заключается кадровая политика ТМК?

Человеческие ресурсы играют одну из главных ролей в развитии ТМК, ведь именно на сотрудниках лежит решение бизнес-задач компании. Наша кадровая стратегия заключается в том, чтобы сформировать высокопрофессиональную команду и обеспечить ее мотивационную готовность к реализации бизнес-стратегии ТМК. В нашей кадровой стратегии мы опираемся на лучшую практику предприятий Группы ТМК, передовой международной опыт работы с персоналом, разрабатываем и внедряем корпоративные HR-технологии, которые учитывают региональную, профессиональную и иную специфику предприятий Группы ТМК. Для повышения производительности труда и эффективности затрат мы периодически проводим качественную и количественную оптимизацию нашего штата. При этом делается все, чтобы сохранить костяк – тех ключевых сотрудников, кто обеспечивает компании рост эффективности производства и повышение стоимости бизнеса. Надо сказать, что ТМК предъявляет очень высокие требования к профессиональному уровню своего персонала, поэтому проводит обучение и подготовку работников различных областей – технической, коммерческой, управленческой. Конечно, специалисты такого уровня востребованы на рынке, неудивительно, что в них заинтересованы и другие компании. Чтобы удержать таких профессионалов и привлечь новых, на предприятиях Группы

ТМК внедрена и совершенствуется система оплаты и мотивации труда, сотрудникам предложен хороший соцпакет.

Какие работники нужны современному производству? Соответствует ли этим требованиям уровень подготовки, в том числе по рабочим специальностям, в учебных заведениях?

Оборудование, которое установлено на современных предприятиях, настолько сложное, что работать на нем сможет лишь человек, обладающий знаниями в разных технических сферах. А поскольку повысить производительность труда без эффективного использования оборудования, а также потенциала работника невозможно, не только компания, но и сами рабочие заинтересованы в том, чтобы освоить смежные профессии, получить дополнительное образование и расширить зону своей ответственности. Словом, в наше время хороший рабочий – это профессионал, способный освоить сложное оборудование и эффективно работать на нем, обучаясь при этом и смежным профессиям.

То же самое могу сказать и о хорошем управленце. Безусловно, он должен быть профессионалом своего дела, прекрасно разбираться во всех тонкостях своей сферы деятельности, отлично знать работу своего подразделения. Но также современный руководитель должен уметь четко и правильно ставить задачи, мотивировать персонал к достижениям, контролировать процесс и достигать требуемого результата.

В наше время хороший рабочий – это профессионал, способный освоить сложное оборудование и эффективно работать на нем, обучаясь при этом и смежным профессиям

Получить такой уровень практических и теоретических знаний в современных учебных заведениях трудно. Я считаю, что программы подготовки в них должны постоянно совершенствоваться. И, конечно, учебные заведения и работодатели обязаны тесно сотрудничать в вопросах подготовки востребованных специалистов. Наша компания, например, уже давно взаимодействует с профильными образовательными учреждениями в регионах присутствия предприятий. Более того, в настоящее время ТМК в УрФО разрабатывает проект трехстороннего сотрудничества между Министерством образования Свердловской области, ОАО «СТЗ» и ОАО «СинТЗ» по модернизации профильных образовательных учреждений среднего профессионального образования в рамках федеральной программы развития образования.

В 2011 году 29 тысяч сотрудников ТМК прошли обучение по различным корпоративным программам

Как еще компания участвует в подготовке своих специалистов?

Мы придерживаемся принципа непрерывного развития персонала. Для этого на большинстве предприятий работают собственные учебные центры, привлекаются ведущие провайдеры образовательных услуг, преподаватели ведущих вузов. Все наши предприятия организуют работу по повышению квалификации сотрудников, обучают персонал с учетом реализуемых на заводах инвестиционных проектов, занимаются подготовкой управленческого резерва. В 2011 году мы обучили топ-менеджеров новым технологиям управления. Компания ведет подготовку внутрикорпоративных бизнес-тренеров, которые в ближайшее время начнут обучать линейных руководителей с целью повышения их управленческой компетентности.

Ежегодно компания тратит на подготовку персонала значительные средства, а количество тех, кто в 2011-м обучался по различным программам подготовки, составляет около 29 тысяч человек. ТМК стремится повышать уровень образования своих работников: сегодня 25% персонала производственных предприятий имеют высшее профессиональное образование, у 30% – среднее и еще у 30% – начальное профессиональное образование.

Большое внимание на предприятиях компании уделяется вопросам стажировок и обмена опытом. Эти программы рассчитаны на все категории сотрудников:

Одна из задач в период до 2020 года – внедрение и реализация сбалансированной системы моральных и материальных стимулов, согласованной с результатами труда

рабочих, специалистов, руководителей заводов ТМК. Так как компания является глобальной, стажировки имеют не только внутрироссийский, но и международный характер.

Много ли молодежи работает в компании, в том числе на руководящих постах? Интересует ли молодых специалистов карьера в производственной сфере?

35% сотрудников основных предприятий нашей компании не старше 35 лет. На некоторых заводах их еще больше – около 40%. Благодаря совместной работе с образовательными учреждениями и достойному уровню оплаты труда предприятия имеют возможность привлекать молодых специалистов. Руководителей моложе 35 лет у нас тоже много – 20%. Большинство этих сотрудников выросли в рамках нашей компании, и такое по силам каждому, кто этого по-настоящему хочет, кто прикладывает старания и обладает требуемой компетенцией.

Какую формулу успеха предлагает компания для новых сотрудников? На что им можно рассчитывать и при каких условиях?

Вскоре после прихода нового сотрудника становится понятен уровень его притязаний. Перед новичком открываются широкие возможности, чтобы проявить себя. Он может участвовать в конкурсах профессионального мастерства и научно-практических конференциях, где молодые специалисты предлагают свои идеи для

усовершенствования работы предприятия. Кроме того, сотрудник может участвовать в рационализаторской деятельности предприятия. Самые инициативные, перспективные сотрудники не остаются незамеченными. Они включаются в управленческий резерв, проходят специальную подготовку и назначаются на вышестоящие должности или получают возможность горизонтального развития.

Как сегодня можно привлечь молодежь на производство?

Молодым нравится работать в современных компаниях – тех, которые обеспечивают достойный уровень жизни и профессиональный рост. Если предприятие может обеспечить это, ему достанется самая перспективная молодежь из региона.

Что, по-вашему, эффективнее: материальные бонусы или нематериальное поощрение?

Главное – соблюдать баланс в использовании разных способов мотивации. Только в этом случае работник будет вкладываться в процесс и добиваться серьезных результатов. Не буду много рассказывать о важности материальных стимулов: всем и так понятно, что зарплата, премии и соцпакет – неотъемлемые факторы повышения лояльности сотрудников. А вот нематериальная мотивация – более тонкая сфера, но не менее важная. Не может быть работы ради самой работы. Человек, приходя на работу, прежде всего стремится достичь своих личных целей: заработать деньги, построить карьеру, реализовать профессионально и как личность, получить признание. Причин может быть множество. Именно поэтому необходимо показывать сотрудникам, что работа для достижения целей компании приближает их к удовлетворению личных потребностей и интересов. Если сотруднику понятен рабочий процесс, ему ставятся четкие задачи и предоставляется все необходимое для их выполнения. Если руководство реагирует на результаты труда адекватно: работника поощряют, ему предлагают повышение квалификации и дальнейшее продвижение по служебной лестнице – в этом случае работник будет мотивирован к достижению результата и готов нести ответственность за личный вклад в общий процесс.

По какому принципу в ТМК происходит оплата труда и материальное поощрение, насколько это зависит от объема работы и от ее качества? Будут ли изменения в системе оплаты труда?

Как и на большинстве предприятий, у нас заработная плата состоит из постоянной части и переменной – премии. Ее размер зависит от выполнения поставленных перед коллективом задач с учетом заданных критериев результативности, которые нацелены на производство качественной продукции, соблюдение сроков ее поставки. Кроме того, в компании используется система ключевых показателей эффективности – так, например, оценивают работу топ-менеджеров. В наших планах расширить эту систему, применять ее и на других уровнях управления. Словом, система материального стимулирования в ТМК постоянно совершенствуется.

Что нового привнесло в кадровую политику ТМК создание европейского и американского дивизионов? Насколько тесно взаимодействуют кадровые службы дивизионов и управляющей компании?

Все дивизионы, их сотрудники в разных странах составляют единую команду. Наша деятельность в сфере персонала базируется на общих принципах кадровой политики ТМК, но при этом, безусловно, учитывается разница в менталитете сотрудников того или иного дивизиона. И, что не менее важно, созданы все условия для обмена опытом. Например, многие директора по персоналу российских трубных заводов посетили предприятия, расположенные в США, а руководитель службы персонала ТМК IPSCO неоднократно приезжал в Москву для обмена опытом с коллегами. Ответственный за работу с персоналом на предприятиях Румынии проходил в 2011 году стажировку на Синарском трубном заводе. Кроме того, сотрудники зарубежных предприятий участвуют и в общекорпоративных мероприятиях компании. Например, в этом году молодежная научно-практическая конференция ТМК впервые приобрела статус международной – в ней участвовал сотрудник ТМК IPSCO. И мы надеемся на дальнейшее развитие сотрудничества между предприятиями разных стран.

35% сотрудников основных предприятий нашей компании не старше 35 лет

В компании принята кадровая стратегия до 2020 года. Расскажите, пожалуйста, каковы ее основные положения и что привнесит нового, какие задачи предстоит решать в ближайшее время?

Что касается задач на период до 2020 года, то это, во-первых, продолжение работы по формированию нового качества персонала, обеспечивающего следование лучшей отраслевой и мировой практике по показателям эффективности труда. Во-вторых, внедрение и реализация сбалансированной системы моральных и материальных стимулов, согласованной с результатами труда. В-третьих, совершенствование организационно-кадровой структуры в соответствии с меняющимися внешними и внутренними условиями. Далее – реализация социальных проектов и программ, обеспечивающих стабильность трудовых коллективов и отсутствие социальной напряженности. И, наконец, неуклонное повышение качества персонала на всех уровнях.

Ближайшая задача для руководителей служб персонала предприятий Группы ТМК – окончательное формирование в компании единого HR-пространства, вовлечение в реализацию кадровой стратегии руководителей всех уровней, что позволит эффективно управлять человеческими ресурсами. ■

ИНВЕСТИРУЕМ В БУДУЩЕЕ

Вице-президент ТМК IPSCO по кадрам **Лори Робертс** рассказала о принципах подбора, обучения и развития персонала, а также поделилась успехами, связанными с решением основных кадровых задач и проблем, стоящих перед компанией.



Какие основные вопросы кадровой политики стоят сегодня перед ТМК IPSCO?

Когда ТМК IPSCO только была образована, перед нами встала задача развития новой компании, создания новой корпоративной инфраструктуры. Пришлось с самого начала выстраивать системы корпоративного финансирования, логистики, сбыта и маркетинга, а также управления персоналом. Кроме того, тогда и сейчас мы ориентируемся на формирование сбытовых и технических подразделений с прицелом на повышение конкурентоспособности. В результате существенно возрастает необходимость найма сотрудников. Поэтому одним из ключевых вопросов, над решением которого мы работаем уже не один год, является подбор персонала, а также его обучение и развитие. Поскольку мы нанимаем новых людей, реализуем инновационные технологические решения, непрерывно совершенствуем свои предприятия, нам нужна система развития персонала.

И, наконец, необходимо уделять должное внимание расходам на медицинское обслуживание. В нашей стране этот вопрос стоит на повестке дня уже так долго, что порой очень легко выпустить его из-под контроля, а ведь проблема все еще остается вполне реальной. Важно четко контролировать социальные гарантии и компенсации, а также работать над повышением общего уровня здоровья сотрудников.



Сейчас мы остро ощущаем демографический спад рабочей силы

Как вы считаете, обозначенные проблемы будут актуальны и в дальнейшем?

Полагаю, что вопросы подбора персонала не утратят своей актуальности. И причин этому несколько. Прежде всего, это демографический фактор. Как и другие крупные американские производственные компании, мы ощущаем демографический спад рабочей силы. Многие наши сотрудники, занятые на почасовых работах, родились в период резкого увеличения рождаемости и скоро начнут выходить на пенсию. А количество специалистов необходимой квалификации, которые могут прийти им на смену, весьма ограничено. Нам необходимо будет каким-то образом закрывать образовавшуюся брешь. Кроме того, не стоит забывать о том, что нас интересуют специалисты, обладающие конкретным уровнем профессионализма и квалификации. Производственная стратегия ТМК IPSCO заключается в переходе от товаров широкого потребления к инновационной продукции и услугам с высокой добавленной стоимостью. Для этого необходимо повышать уровень технической грамотности всех

сотрудников компании. В качестве примера работы в этом направлении могу привести реализацию проекта по строительству нового R&D центра в Хьюстоне, который привлечет в ТМК IPSCO большое количество высококвалифицированных специалистов. Подчеркну, что наша кадровая стратегия предусматривает решение всех указанных выше проблем и задач.

Почему реализация кадровой стратегии так важна для ТМК IPSCO?

Единственное, что реально отличает любую компанию от ее конкурентов, – это персонал. В распоряжении компаний не ходит однотипное оборудование и аналогичное сырье. Кроме того, в нынешних экономических условиях можно говорить и о доступе к одной и той же информации. Таким образом, единственным конкурентным преимуществом компании могут стать только ее сотрудники. Для оптимизации этого ресурса требуется специализированная стратегия, точно так же, как существуют маркетинговая стратегия, стратегия разработки продукции или стратегия производства.

И каковы основные направления кадровой стратегии?

Одним из приоритетных направлений, безусловно, является подбор персонала. В этом году в компанию на должность директора по привлечению высококвалифицированного персонала пришла Стефани Глашагель. Помимо подбора опытных высококвалифицированных специалистов, Стефани также занимается формированием программы найма выпускников вузов. Это позволит привлекать на работу выпускников и вести их по карьерной лестнице внутри компании. В рамках программы этим летом мы уже привлекли на практику десять студентов технических вузов. Они работали на наших заводах в Блайтвилле и Каманчи, а также принимали участие в разработке продукции в группах R&D в Хьюстоне.



Каким образом кадровая стратегия затрагивает действующих сотрудников компании?

Как я уже отмечала ранее, ключевой задачей для нас является развитие персонала. Недавно в компанию пришел Майкл Полл, который занял пост директора по обучению и развитию персонала. Мы будем разрабатывать корпоративную модель компетенции, с помощью которой руководители смогут определять набор ключевых знаний и навыков, необходимых для каждой конкретной позиции, а также отслеживать имеющиеся в компании возможности для обучения и развития, способствующие формированию указанной компетенции. Поскольку многие наши менеджеры впервые заняли руководящие посты, мы также работаем над программами развития лидерских качеств в рамках новой системы обучения руководителей, которую начали внедрять

в этом году. Кроме того, Ивонн Баез, директор по корпоративным коммуникациям, руководит процессом формирования программы внутренних коммуникаций. ТМК IPSCO – достаточно молодая компания. Несмотря на то что многие сотрудники долгое время работали в компаниях-предшественницах, мы имеем дело с абсолютно новым набором юридических лиц, находящихся под контролем ТМК IPSCO. К тому же с 2008 года по настоящее время мы приняли на работу много новых сотрудников.

В сложившейся ситуации важно четко и грамотно сформулировать стратегию развития и корпоративные ценности компании, с тем чтобы сотрудники понимали, в каком направлении мы все вместе движемся. Наши работники преданы своему делу и заинтересованы в успешном развитии компании. Именно поэтому важное значение имеют такие корпоративные ресур-

сы, как журнал YourTube и буклет ТМК IPSCO Insider. В будущем мы планируем использовать и другие средства коммуникации, такие как видео в режиме реального времени и новый интранет.

Какую роль в решении кадровых вопросов играет технологический прогресс?

Технологические решения могут стать мощным инструментом в процессе реализации кадровой стратегии. В настоящее время мы внедряем новую комплексную кадровую информационную систему (КИС), с помощью которой сможем осуществлять весь комплекс мероприятий кадрового администрирования в течение всего периода работы сотрудника в компании.

В КИС будут входить инструменты управления эффективно-стью и формирования кадрового резерва, а также программа обучения руководителей, о которой я говорила ранее. Это облегчит процесс планирования профессионального роста сотрудников, а также выявления дефицитных специальностей по всей компании вне зависимости от географического расположения предприятий и специфики конкретного подразделения. Система предусматривает мощный сервис самообслужива-

Поскольку многие наши менеджеры впервые заняли руководящие посты, мы работаем над программами развития лидерских качеств



Наша производственная стратегия заключается в переходе к инновационной продукции и услугам с высокой добавленной стоимостью. Для этого необходимо повышать уровень технической грамотности всех сотрудников

Еще одним примером применения технологических новшеств в кадровой работе является внедрение новой системы уведомления о чрезвычайных ситуациях. Она позволяет за считанные минуты осуществить массовый телефонный обзвон 2400 сотрудников и разослать им электронные сообщения. Едва зимой прошлого года система была внедрена, как на Чикаго и его пригороды обрушился сильнейший буран. Нам удалось оперативно связаться с нашими сотрудниками и передать им инструкции, как действовать в этой ситуации. В июле, когда из-за другого урагана в нашем офисе в Даунерс Гров на три с половиной дня было отключено электричество, мы вновь применили систему оповещения и дважды в сутки связывались с нашими сотрудниками, попавшими в зону бедствия.

Вы работаете в ТМК IPSCO чуть больше года. Каковы ваши впечатления?

Когда я пришла в компанию, меня сразу же поразил уровень профессионализма сотрудников. У меня 20-летний опыт работы в области управления персоналом на производственных предприятиях, и признаюсь, что коллектив ТМК IPSCO – один из самых квалифицированных, с которыми мне когда-либо приходилось работать. Учитывая сложность выпускаемой продукции и технологических про-

цессов, это дает компании огромное конкурентное преимущество.

Отрадно то, что руководство ТМК IPSCO и материнской компании ТМК понимает важность вопросов управления персоналом и осознает необходимость инвестиций в эту область. Высокий потенциал компании и рынков сбыта производимой продукции очевиден, и руководство готово предпринять все шаги для того, чтобы вывести компанию в лидеры отрасли. Это не тот случай, когда компания довольствуется тем, что у нее есть сейчас. Где-то мы строимся с нуля (взять хотя бы наш R&D центр), где-то мы расширяем имеющиеся мощности. Это огромная удача, что компания принимает непосредственное участие в стремительном развитии энергетической отрасли и имеет возможность привлекать высококвалифицированных специалистов. Наш подход пользуется большим успехом у кандидатов, которых привлекают предлагаемые компанией условия и которые стремятся стать частью этой истории успеха. Благодаря чему моя работа с каждым днем становится все интереснее. ■

«КРЕПНЕТ ОЩУЩЕНИЕ КОМАНДЫ»

Как работают сотрудники европейских предприятий ТМК? Какова специфика работы кадровых служб европейского дивизиона компании? Об этом YouTube рассказала **Ольга Коломеец**, заместитель генерального директора по коммуникациям и кадровой политике ТМК-ARTROM / ТМК-RESITA.

Можно ли сегодня говорить о единой корпоративной культуре европейского дивизиона ТМК?

Европейский дивизион (ЕД) ТМК – это союз производственных и торговых компаний Румынии, Германии и Италии. Дивизион объединил завод с более чем двухвековой историей, современное предприятие конца XX века и трейдера, представлявшего интересы молодой российской компании в Европе. Логика работы каждого и разделения сфер ответственности очевидны: одни производят, другие продают. Однако быть частью дивизиона глобальной компании и жить изолированно невозможно. Все время важно помнить: работаешь ты в маленьком румынском, итальянском городке или в индустриальном центре Германии, результаты твоей работы – это результат и ЕД, и Группы ТМК в целом. Сегодня еще рано говорить об окончательном формировании единой корпоративной культуры ЕД, но мы движемся в этом направлении, наша работа наполняется новым смыслом, крепнет ощущение команды.

Что способствует интеграции европейских предприятий в единое корпоративное пространство ТМК?

Безусловно, главным фактором является выполнение общих бизнес-задач компании, выпуск и реализация продукции под единым брендом ТМК. Не менее важным для консолидации многонацио-



нального коллектива ТМК, на мой взгляд, является общение, обмен информацией. И в этом смысле очень важен такой корпоративный ресурс, как журнал YourTube, в котором мы с удовольствием рассказываем о нас и узнаем, чем живут и как работают наши коллеги в других странах.

В чем особенность работы команды ЕД?

Принципы и направления коммуникаций. Во-первых, работа в Европе требует быстрой реакции на запросы рынка. Чтобы оперативно реагировать, отношения в коллективе должны быть стабильными, процессы – понятными, зоны ответственности – четко определенными. Очень важно периодически

«сверять часы», чтобы в коммуникациях правильно расставлялись акценты, учитывались культурные особенности и ожидания не только клиентов из разных стран, но и наших же коллег. Поэтому работа в ЕД ведется в тесном контакте между производственниками и продавцами, регулярные встречи как внутри ЕД, так и совместные мероприятия с клиентами – обязательные ее элементы. Во-вторых, особая роль отводится языковому аспекту. У нас интернациональная команда, для общения в ЕД и за его пределами используется английский язык, который не является родным ни для кого из членов команды. Для успешной работы необходимо отлаженное общение, возможность оперативно уточнить детали, переспросить, подтвердить, верно ли доводится смысл с учетом перевода.

Какие требования к кадровой работе предъявляет специфика европейского рынка?

Кадровая политика компаний ЕД в целом и румынских предприятий в частности основана на принципах единой корпоративной стратегии ТМК. Однако для проведения корректной кадровой работы следует знать, понимать и учитывать требования законодательства стран присутствия компаний ЕД, где, помимо общего законодательства ЕС, в каждой стране есть трудовые кодексы, отдельные соглашения с профессиональными организациями. Например, изменения в законодательстве Румынии, затрагивающие насущные интересы трудящихся, происходят очень динамично. Важно, чтобы и сотрудники, и руководство были четко осведомлены о своих правах

и обязанностях. Мариана Мустацэ и Габриела Ангел, возглавляющие кадровые службы румынских предприятий, имеют многолетний опыт работы в своей стране, знакомы практически с каждым сотрудником своих трудовых коллективов. Благодаря их отлаженным действиям, а также поддержке наших коллег из немецкого и итальянского офисов мы успешно справляемся со всеми специфическими требованиями к кадровой работе.

Как отразились проекты модернизации румынских активов на численности и структуре их персонала?

На румынские предприятия приходится значительная доля всего персонала ЕД – более 1900 человек. В течение пяти лет реализовывались масштабные проекты, направленные на увеличение объемов производства, расширение сортамента. На ТМК-ARTROM эта работа сопровождалась ощутимыми колебаниями численности персонала и изменением его структуры. Так, в 2007–2008 годах наблюдался заметный рост численности в связи с вводом в эксплуатацию нового оборудования, а в период его освоения и вывода на проектную мощность текущее число кадров возросло. Многие не выдерживали нагрузки, уходили, на их место приходили другие. Получилась своеобразная программа выживания с последующей оптимизацией структуры и выходом на оптимальную численность.

Модернизация и переход на новые технологии в ТМК-RESITA проводились одновременно с реализацией программы повышения жизнеспособности предприятия

Работа в Европе требует быстрой реакции на изменения рынка. Чтобы оперативно реагировать на требования клиентов, отношения в коллективе должны быть стабильными, процессы – понятными, зоны ответственности – четко определенными

при постоянном мониторинге на уровне ЕС. Движение от устаревших технологий производства в сторону высокотехнологичных, концентрация производства и отказ от использования устаревших активов естественным образом привели к необходимости снизить численность и пересмотреть структуру персонала. За пять лет, к 2011 году, численность уменьшилась практически вдвое. Для кого-то это было непросто, ведь предприятие входит в тройку основных в регионе. Тем не менее процессы оптимизации не стали неожиданностью: сотрудники были осведомлены о целях модернизации, о необходимости вывода предприятия на безубыточный уровень и повышения производительности. Заблаговременно была предоставлена возможность поиска альтернативы и поддержка на период, определенный условиями коллективного трудового договора.

Можно ли говорить об особенностях в работе с персоналом в Румынии?

Миграция населения Румынии в поисках лучшей жизни после присоединения Румынии к ЕС в 2007 году и открытия границ многократно усилилась. Мы ощутили на себе это в полной мере именно в те годы, когда выводили на проектную мощность цех №2 ТМК-ARTROM: неквалифицированная работа за рубежом, приносившая более высокий доход, оказывалась куда привлекательней, чем труд мастера, инженера на современном румынском заводе. Но были и те, кто остался, потому что хотел своими глазами увидеть, как заработает новое оборудование, что за продукцию будет выпускать завод, потому что захотел стать частью процесса преобразований и продолжить работу на новом уровне. Такой была и остается мотивация тех, кто не покинул компанию несмотря на богатство альтернатив. И мы благодарны им за это.

Сегодня миграция за рубеж – уже не такое массовое явление. Но мы теперь сталкиваемся с другой ее стороной: те, кто решил остаться в своей стране, крайне привязаны к своему региону, перемещения по стране – не в их характере.

Какие кадровые задачи стоят перед предприятиями ТМК в Румынии?

Сегодня наша задача – наращивать долю продукции с высокой добавленной стоимостью. Поэтому развитие персонала, способного эффективно работать на современном производстве, – важная составляющая кадровой политики. Безусловно, основным инструментом в достижении этой цели является обучение, постоянное повышение квалификации работников.

Не менее важная задача – омоложение кадрового состава предприятия ТМК-RESITA. Престижность профессий, связанных с физическими нагрузками, стремительно падает. Персонал предприятия, к сожалению, все заметнее переходит в предпенсионную категорию, а молодых интересует «непыльная» работа. Привлечение в ТМК кадров для работы и развития, передача профессионального опыта и практических навыков старшего поколения, организация обучения в рамках предприятий – задачи на ближайшую перспективу. В этом мы рассчитываем на поддержку наших коллег из России и США, их опыт в том, как заинтересовать молодых специалистов в работе на производстве и обеспечить тем, кто выбирает работу в компании, стабильность в долгосрочной перспективе.

Мы также хотим помочь нашим молодым специалистам в расширении кругозора, более активном участии в жизни компании. Надеемся, что уже на следующей молодежной научно-практической конференции ТМК выступят представители ЕД. ■



ГАДАНИЕ НА ФИНАНСОВОЙ ГУЩЕ

Текст: **Максим Логвинов**, редактор отделов «Финансы» и «Промышленность» журнала «Компания», специально для YourTube

Что год грядущий нам готовит? Наблюдая резкие колебания цен на сырье, валюту и акции ведущих мировых компаний, этим вопросом задаются не только аналитики-теоретики, но и представители бизнес-сообщества. Одни говорят, что 2012 год станет периодом уверенного восстановления мировой экономики, другие прогнозируют очередной обвал.

Нобелевский лауреат по экономике 2010 года Кристофер Писсаридес, выступая в Санкт-Петербурге, предостерег экспертов от слишком оптимистичных прогнозов. По его словам, финансовый шторм на мировых рынках еще не закончился, и говорить о скором росте пока рано. «На самом деле то, что про-

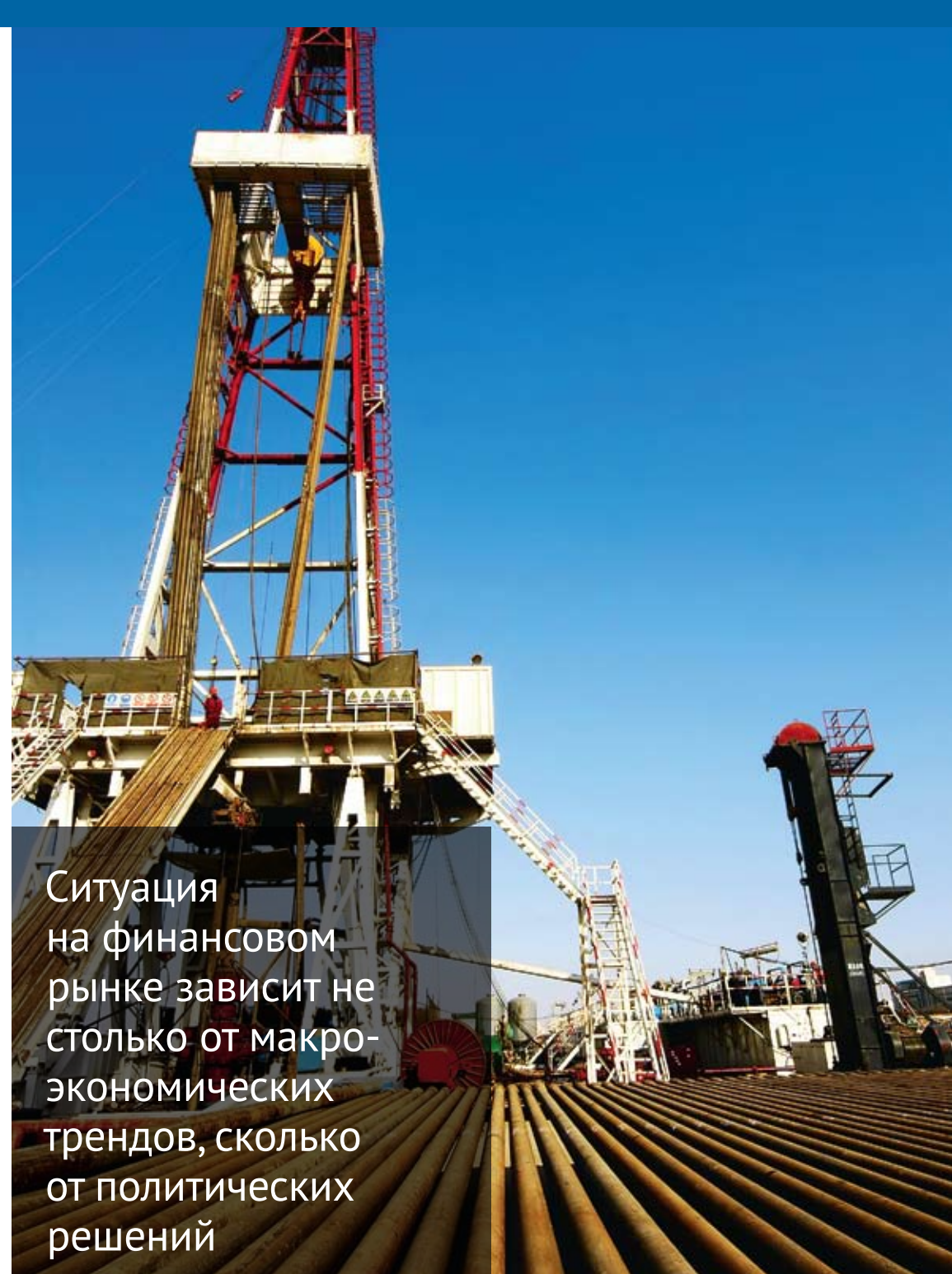
исходит сейчас, – это просто продолжение рецессии 2008 года», – констатирует Писсаридес. «Если бы я мыслил негативно, то сказал бы, что мир выйдет из кризиса к 2050 году. Будучи оптимистом, я бы надеялся, что уже в 2012 году наступит облегчение. На самом деле, несмотря на обилие прогнозов, никто этого точно не знает», – добавил господин Писсаридес. По его мнению, все зависит не столько от макроэкономических трен-

дов, сколько от политических решений. Мы все сейчас с интересом наблюдаем за развитием ситуации в еврозоне, это больше напоминает политико-экономический детектив или сериал с тотализатором. Аналитики делают ставки на то, рухнет ли греческая экономика и кто будет следующим в очереди за дефолтом. «Это был не типичный кризис, так как все началось с финансового сектора, а сейчас все вылилось в проблемы с дол-

гами, а не с инвестициями, как это обычно бывает», – рассуждает нобелевский лауреат. При этом он уверен, что евро сохранит свой статус резервной валюты, а Греция останется в еврозоне. Причем выйти из сложного финансового положения миру поможет Китай, который должен направить усилия на стимулирование внутреннего потребительского спроса. «Тогда мы все получим пользу от китайской экспансии», – заключает господин Писсаридес.

«АЗИАТСКИЕ ТИГРЫ» БОЛЕЮТ

С ним согласна большая часть опрошенных экспертов. «Следующий год будет сложным как для стран еврозоны, так и для экономики России. До развала Евросоюза дело не дойдет – это было бы катастрофой, и правительства европейских стран этого не допустят. Вместе с этим, стоит подготовиться к серьезным проблемам», – подтверждает генеральный директор агентства «Центр ЮСБ» Александр Федоров. В перспективе ближайших года-полутора наиболее вероятным сценарием развития событий является укрепление доллара на фоне разрастающихся долговых проблем в еврозоне, замедления роста экономики в Азиатском регионе и хаотизации на Ближнем Востоке. В этом случае может произойти резкое падение объемов финансирования в долларе, сжатие финансового рычага, обвальное падение операций carry-trade и, как следствие, сдувание пузырей на фондовых и товарно-сырьевых рынках. «В таком случае цены на нефть, акции, промышленные металлы и даже золото вполне могут упасть на 40–60%», – прогнозирует старший аналитик ИК «Риком Траст» Владислав Жуковский. Прежде всего, о степени тяжести ситуации говорит тот факт, что уже сегодня не только Европа и США стоят одной ногой в рецессии, но даже крупнейшие и до недавнего времени динамично развивавшиеся экономики «азиатских тигров» переживают самый глубокий спад промышленного производства, капитальных вложений и потребительских расходов за последние три года. Публикуемые на про-



Ситуация на финансовом рынке зависит не столько от макро- экономических трендов, сколько от политических решений

тяжении последних полутора лет макроэкономические данные со всей очевидностью подтверждают тезис о том, что весь так называемый посткризисный рост мировой экономики и восстановление финансовых рынков носили временный характер и были обусловлены исключительно колоссальным ростом эмиссии со стороны крупнейших центральных банков. При этом все те многочисленные дисбалансы, которые и привели

к нынешней ситуации, даже не обсуждаются на уровне политических и финансовых элит США и Европы. Речь идет об избыточной долговой нагрузке, помогавшей на протяжении последних 30 лет поддерживать конечный спрос беднеющего населения развитых и развивающихся стран, а также хронических дефицитах, покрывавшихся за счет постоянно возрастающей эмиссии резервных валют.

АМЕРИКА: ДОГОВОРИТЬСЯ ДО РОЖДЕСТВА

Темпы роста экономики США опустились с 2,8% в 4-м квартале 2010 года до 2% по итогам 3-го квартала текущего, прирост промышленного производства упал с 6,5% до 3,9%, индекс потребительской уверенности обвалился с 74 пунктов до рекордных с середины 2009 года 39,8 пункта, безработица подскочила с 8,9% до 9%, падение цен на недвижимость ускорилось с 2,4% до 3,8%. Столь сильного снижения темпов роста крупнейшей экономики мира и столь масштабного падения деловой, инвестиционной и потребительской активности в США не наблюдалось с активной фазы кризиса 2008–2009 годов. «В условиях, когда совокупный государственный долг превышает отметку в 100% ВВП, бюджетный дефицит никак не может опуститься ниже 10% ВВП, рынок недвижимости пребывает в коматозном состоянии, в промышленности нарастает спад, а все пресловутое «оживление экономики» обусловлено исключительно эффектом от беспрецедентной эмиссии, сложно говорить о каких-либо радужных перспективах США и мировой экономики», – констатирует Владислав Жуковский. В этих непростых экономических условиях в США продолжается политический кризис, который может стать отправной точкой для рецессии. «Тот факт, что менее чем за год до президентских выборов республиканцы и демократы не могут договорить-

ся, свидетельствует, что 2012 год будет богат на события, а значит, окажется жарким», – добавляет ведущий аналитик департамента аналитики и риск-менеджмента UFS InvestmentCompany Алексей Козлов. Напомним, что две партии так и не смогли договориться в конгрессе по поводу снижения расходов бюджета на 1,2 трлн долл. Если не удастся это сделать до Рождества, бюджет автоматически будет сокращен, и сокращение коснется социальных статей, что вызовет волну гнева, в том числе со стороны населения. Ожидать повторения в Вашингтоне таких же событий, как в Афинах, не стоит, но социальная напряженность в США однозначно вырастет. «Судя по всему, ни Барак Обама, ни стоящие за его спиной демократы и их спонсоры в лице Уолл-стрит не хотят брать на себя ответственность за урезание финансирования социальных программ и собственными руками снижать уровень жизни населения в преддверии президентских выборов, – рассуждает Владислав Жуковский. – При этом республиканцы и финансирующие их представители нефтяного и военно-промышленного комплексов искренне хотят взять реванш и сделать Обаму американским Кириенко». Как показали бюджетные баталии июля и августа текущего года, политические и финансовые амбиции обеих партий, крупнейших ТНК и банков способны довести США до бюджетного коллапса и ввергнуть всю мировую экономику в новую финансовую пропасть.

Развитие ситуации в еврозоне больше напоминает политико-экономический детектив или сериал с тотализатором. Аналитики делают ставки на то, рухнет ли греческая экономика и кто будет следующим в очереди за дефолтом



Столь сильного снижения темпов роста крупнейшей экономики мира и столь масштабного падения деловой, инвестиционной и потребительской активности в США не наблюдалось с активной фазы кризиса 2008–2009 годов

Еще одной бомбой замедленного действия для США является спор вокруг налоговых льгот, которые были предоставлены на время кризиса. В январе 2012 года в США заканчиваются налоговые каникулы по подоходному налогу, и спор относительно механизма их продления в конгрессе уже разгорается. Конкурирующие партии выступают за продление льгот, но не могут сойтись в том, каким образом в дальнейшем реализовывать льготы. Республиканцы предлагают ограничить рост заработной платы чиновников и сократить количество рабочих мест государственных служащих. Демократы предлагают увеличить налоги на богатых и сократить налоги для рядовых граждан. Этот спор в преддверии

президентских выборов наверняка не закончится мирно.

«Сырьевые корпорации должны быть готовы к сокращению спроса на их продукцию в Европе и, вероятно, в Северной Америке. Вероятен застой и снижение цен, но не их взлет», – предсказывает руководитель Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений Василий Колташов. По его словам, нельзя отрицать вероятности продолжения биржевого обвала августа – октября. Это отразится на ценах металлов, нефти и газа. Равновесие рынков является шатким и не подкреплено какими-либо улучшениями в экономике.

НОВЫЙ СЫРЬЕВОЙ ПУЗЫРЬ
«Для товарного рынка ключевым событием начала 2012 года станет

принятие в марте новых норм регулирования бизнеса инвестиционных компаний США», – отмечает главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин. Принятые в июне 2011 года новые правила и ограничения фактически выдавливают с рынка небольшие американские инвестиционные компании, оставляя крупным игрокам «защищенное» поле для укрупнения. Монополизация, как известно, ни к чему хорошему не приводит: растут цены на услуги финансовых посредников, а они, в свою очередь, надувают новый пузырь на фондовом и сырьевом рынках. Для примера возьмем рынок нефти. Далеко не все знают, что почти 90% его объемов – это спекуляции, физические поставки углеводородов составляют не более 10%. Следовательно, те

цены, которые мы наблюдаем как на нефтяных рынках, так и на ценниках АЗС, – это не более чем спекулятивная игра крупных инвестиционных фондов. Они с такой же легкостью, с которой загнали цены на нефть выше планки 100 долларов за баррель, могут обрушить их в два раза буквально за один день. И никакого отношения к балансу спроса и предложения на углеводороды в мире это не имеет.

Эксперты указывают и еще на одну опасность, которая таится в ужесточении условий торговли на товарных рынках США. Стремясь ограничить рост пузырей на сырьевых рынках, регулирующие власти США стремятся перераспределить деньги инвесторов, перенаправив их на фондовые рынки. Но они идут не в высокотехнологичные отрасли или акции компаний, работающих в потребительском секторе, а опять же вкладываются в бумаги сырьевых компаний. «Эта ситуация уже отразилась во втором полугодии 2011 года в динамике, прежде всего, рынка металлов», – заключает Александр Осин. Действительно, никель на мировых рынках с августа потерял почти 30%, алюминий – около 20%. Аналитики не исключают, что негативная динамика цен может наблюдаться и в начале 2012 года. ■



ТУРКМЕНИЯ: ОСТРАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ПОСТОЯННЫЙ РОСТ

Осенью этого года исполнилось четыре года представительству Торгового дома ТМК (ТД ТМК) в Туркменистане. За это время компании удалось в семь раз увеличить объем поставок в эту страну. Отчасти этот успех обусловлен стремительным развитием газового сектора Туркменистана и, соответственно, ростом потребления трубной продукции. Но влиться в этот процесс и успешно конкурировать ТМК удалось, в первую очередь, благодаря гибкости, изобретательности и профессионализму сотрудников небольшого туркменского офиса.

Силами небольшого туркменского офиса с 13 тысяч тонн труб в 2007 году, большая часть которых была реализована через посредников, объем продаж был выведен на уровень 80 тысяч тонн труб, реализованных по прямым контрактам

Туркменистан – страна, обладающая огромным сырьевым потенциалом. По данным на 1 января 2011 года, по уровню доказанных запасов газа (8 трлн кубометров) страна находилась на четвертом месте в мире, деля его с Саудовской Аравией и уступая только России, Ирану и Катару. Более того, в октябре этого года Туркменистан по итогам повторного независимого аудита запасов гигантского газонефтяного месторождения Южный Иолотань получила официальное подтверждение, что запасы газа на этом месторождении составляют от 13 до 21 трлн кубометров. Это делает месторождение Южный Иолотань вторым по объему запасов газовым месторождением в мире после иранско-катарского Парса, а его освоение – одной из важнейших задач туркменского правительства. Доказанные запасы нефти в стране также весьма внушительны – 100 млн тонн.

Экспортная активность туркменского нефтегазового сектора крайне высока. По данным ежегодного отчета ВР по мировой энергетике, добыча газа в стране в 2010 году составила 42,4 млрд кубометров при внутреннем потреблении 22,6 млрд, добыча нефти – 10,7 млн тонн при потреблении 5,6 млн. Таким образом, экспортируется 46–47% добываемых в стране углеводородов.

Наличие огромного экспортного потенциала находит выражение в постоянном развитии трубопроводных проектов и диверсификации экспортных направлений. Если раньше основным экспортным направлением для Туркменистана была Россия, то в последнее время на первое место по объемам поставок выходит Китай. Первая очередь газопровода Туркменистан – Узбекистан – Казахстан – Китай уже построена. В связи с подтверждением запасов Южного Иолотаня объявлено о трехкратном увеличении поставок газа в Китай: в течение четырех лет с 17 млрд кубометров они должны вырасти до 65 млрд. Это потребует существенного увеличения мощности газопровода Туркменистан – Узбекистан – Казахстан – Китай. Правительство Туркмении также рассматривает возможность начала поставок газа в страны ЕС, что потребует строительства Транскаспийского газопровода – пока этот проект находится в стадии обсуждения. В перспективе также планируется строительство газопровода ТАПИ



Руководство ТМК с коллективом туркменского офиса

(Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия) стоимостью 7,8 млрд долл., к которому планируют приступить в 2012 году, с тем чтобы в 2015 году по трансфганской трубе пошел первый газ.

Реализация этих масштабных трубопроводных проектов обуславливает растущую потребность Туркменистана в поставках труб для магистральных нефтегазопроводов. Учитывая эту тенденцию, четыре года назад ТМК приняла решение кардинальным образом изменить формат взаимодействия с туркменскими заказчиками и напрямую работать с государственными концернами, в ведении которых находятся крупные закупки труб, – такими как Туркменнефть, Туркменгаз, Туркменгеология, Туркменнефтегазстрой, Туркменэнерго.

Представительство ТД ТМК в Туркменистане было создано в сентябре 2007 года, рассказывает директор по продажам в странах СНГ ТД ТМК Вячеслав Рудь, возглавляющий это представительство. «Его открытию предшествовал ряд визитов председателя Совета директоров ТМК в Туркмению, в том числе в составе правительственной делегации, – поясняет он. – После нескольких таких поездок было принято решение, что необходимо организовать здесь свой плацдарм, маленький островок, с которого можно выстраивать

КОММЕНТАРИЙ



Вячеслав Рудь,
директор по продажам
в странах СНГ ТД ТМК, ди-
ректор представительства
ТД ТМК в Туркменистане:

«Наша основная зада-
ча – удерживать занимаемую
сегодня долю на трубном
рынке Туркмении. Это может
звучать не слишком амбици-
озно, но следует учитывать
острую конкуренцию на
рынке и ее постоянный рост.
Рынок Туркмении исключи-
тельно высококонкурентный.
Кроме россиян и украинцев,
на нем сегодня присутствует

много китайских производителей, обладающих всеми современными техноло-
гиями. Я полагаю, что в наших силах в 2012 году вывести поставки на уровень
100 тыс. тонн в год, что будет соответствовать приблизительно 20–30% рынка.
У нас есть преимущество: мы пришли одними из первых, мы применили
и продолжаем применять творческий подход в работе на таком специфичном
рынке, как туркменский. Если бы мы шли традиционным путем: заявка – пред-
ложение – ожидание ответа – ответ – отгрузка по контракту и так далее – на-
верное, результат был бы на порядок хуже, чем сегодня. А мы искали разные
варианты. Сегодня одно из наших конкурентных преимуществ – то, что мы,
во-первых, обладаем возможностью комплексной поставки труб широкого
ассортимента и обеспечиваем высокий уровень качества и потребительских
свойств труб, а во-вторых – всегда придерживаемся клиентоориентирован-
ного подхода и гарантируем дисциплинированность поставок, соблюдение
установленных сроков».

долгосрочные деловые отношения, увеличивать объемы
поставок».

Практически сразу после открытия представи-
тельства компания заключила контракт на поставку
10 тыс. тонн ТБД с Туркменнефтью. Последовали
дальнейшие заказы от Туркменгаза, Туркменэнерго
и других государственных корпораций. Силами неболь-
шого туркменского офиса с 13 тыс. тонн труб в 2007
году, большая часть которых была реализована через
посредников, объем продаж был выведен на уровень
80 тыс. тонн труб – в основном реализованных по пря-
мым контрактам.

Не случайно ТМК была упомянута в докладе МИД
Туркмении, который готовился ко встрече в декабре
2011 года президента Туркменистана Гурбангулы
Бердымухамедова с российским президентом Дми-
трием Медведевым и председателем правительства

**Наши конкурентные преимущества – возможность
комплексной поставки труб широкого ассортимента
и обеспечение высокого уровня качества
и потребительских свойств труб**



Представительство ТМК располагается
в гостинице «Небитчи» («Нефтяник»),
в шаговой доступности от офисов ключевых клиентов –
Туркменнефти и Туркменгаза

Российской Федерации Владимиром Путиным в рамках
рабочего визита главы Туркменистана в Москву. В до-
кладе отмечено, что по итогам 2011 года ТМК заняла
второе место в республике после Газпрома по объемам
товарооборота в денежном выражении.

Сегодня в штате представительства ТД ТМК в Туркме-
нистане восемь человек. Этот небольшой коллектив
выполняет представительские функции и обеспечи-
вает проведение первичных переговоров, подготовку
материалов к заключению контрактов. «Коллектив
интернациональный, русско-туркменский, – рассказы-

вает первый заместитель директора представительства
ТД ТМК в Туркменистане Тач Таджиев. – У нас работают
и русские, и туркмены. Живем дружно, помогаем друг
другу». Представительство располагается в гостинице
«Небитчи» («Нефтяник»). «Хорошая, уютная гостини-
ца, – говорит Тач Таджиев, – и, кстати, Туркменнефть
и Туркменгаз от нее находятся в шаговой доступности».
Поскольку Туркмения наиболее активна в нефтегазовом
секторе, именно Туркменгаз и Туркменнефть являются
основными потребителями продукции ТМК. Компания
поставляет туркменским газовщикам ТБД, обсадные
трубы, линейные трубы среднего и малого диаметра.
ТМК стала поставщиком сварных труб средних и малых
диаметров для программы газификации Туркмении.
По этой программе уже поставлено 15 тыс. тонн трубы,
готовится к отгрузке вторая партия. Для освоения нефтя-
ных и газовых месторождений ТМК поставляет полный
спектр продукции: насосно-компрессорные, бурильные,
обсадные трубы, в том числе с резьбовыми соединения-
ми класса премиум.

ТМК поставляет в Туркмению продукцию в соот-
ветствии с потребностями туркменского нефтегазового
сектора и трубопроводных проектов, направленных
на экспорт сырья из этой страны. «Мы стараемся
ни один тендер, ни одну заявку не обходить сторо-
ной», – утверждает Вячеслав Рудь. Компания намерена
развивать сотрудничество с Туркменией по различным
направлениям. «Мы готовы рассматривать индивиду-



Тач Таджиев
Родился в 1956 году в Тур-
кменистане, имеет высшее
образование, кандидатскую
степень. С 1986 по 1996 год
работал в научном институте,
в 1997–2007 годах занимал-
ся бизнесом в сфере метал-
лопроката. С 2007 года явля-
ется первым заместителем
директора представительства
ТД ТМК в Туркменистане

ПЫЛКИЙ НРАВ АХАЛТЕКИНЦА



Ахалтекинская лошадь – символ Туркменистана.
Ее изображение можно встретить на государствен-
ном гербе страны, денежных знаках, почтовых
марках. Эта порода – одна из древнейших, она была
выведена на территории Туркмении предположи-
тельно около 3 тыс. лет назад. Название проис-
ходит от оазиса Ахал, где проживало туркменское
племя теке и где лошади были сохранены в чистоте
и не имели скрещиваний с другими породами. Это
быстрая, выносливая лошадь пылкого нрава, хорошо
приспособленная к сухому жаркому климату – она
может долго обходиться без воды. Для экстерьера
ахалтекинца характерны изящество, сухощавое
телосложение и экзотический, «азиатский» разрез
глаз. Одной из удивительных особенностей породы
является отчетливый металлический отблеск шерсти.
Ахалтекинцы малочисленны – во всем мире их на-
считывается около 3,5 тыс. голов.

альные запросы туркменских потребителей и создавать
для них новые трубные продукты, – говорит Вячеслав
Рудь. – Главный наш приоритет на этом рынке – трубы
большого диаметра, трубы сварные средних и малых
диаметров, нарезные трубы, в том числе с резьбовыми
соединениями класса премиум. Мы также развиваем
научно-техническое взаимодействие с нашими потре-
бителями и с профильными научно-исследовательскими
институтами». Работа в рамках грандиозных проектов
по освоению туркменских запасов газа уже перешла
в область конкретики: ТМК обсуждает возможность
поставок труб в адрес китайской CNPC – партнера
Туркменгаза по освоению Южного Иолотаня. ■

ПЕРВЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ

ТМК продолжает наращивать свои технические возможности по выпуску премиальной продукции. В октябре на Орском машиностроительном заводе (ОМЗ) было открыто производство обсадных труб с резьбовыми соединениями класса премиум. Новому цеху присвоен порядковый №1.



Выпуск высокотехнологичной продукции нефтегазового назначения – один из наиболее важных сегментов бизнеса ТМК. В производстве труб с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса премиум задействованы практически все предприятия компании в России, а также в Америке, где выпускается продукция с премиальными соединениями ULTRA. Теперь к выпуску стратегической для ТМК продукции приступил и ОМЗ. «Прежде мы уже производили

продукцию для нефтегазовых компаний: буровые замки, муфты для насосно-компрессорных труб, детали буровых насосов, гидроцилиндры, – рассказывает управляющий директор ОМЗ Александр Рожков. – С пуском на ОМЗ нового производства обсадных труб с высокогерметичными резьбовыми соединениями мы расширим продуктовую линейку компании и возможности ТМК как в предложении продукции для обустройства скважин, так и в их сервисном обслуживании. Проектная мощность ново-

го цеха – 24 тысячи тонн обсадных труб различного сортамента в год». «Запуск нового производства – это еще один шаг вперед в техническом и экономическом развитии завода, соответствующий стратегии ТМК по увеличению выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью», – убежден Александр Рожков.

С НУЛЯ

Работы по созданию на ОМЗ цеха по выпуску премиальной продукции начались в июле 2010 года. За прошедший период были реконструированы под будущее

производство корпуса, закуплено и установлено высокотехнологичное импортное и отечественное оборудование, в том числе японские станки OKUMA, предназначенные для нарезки и механической обработки резьбы на трубах, американская установка CLEBU для наворачивания муфты, пресс для формоизменения концов труб, комплекс дробеструйной обработки, рольганги с механизмом перекачки трубы и другое оборудование. Многие сделано своими силами – от планировки размещения оборудования до готового оборудования, как, например, установка индук-

Церемония запуска новой линии была приурочена к 70-летию ОМЗ



« Слева направо: председатель комитета по обороне Госдумы РФ Виктор Заварзин, глава города Орска Виктор Франц, директор департамента базовых отраслей промышленности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Виктор Семенов и управляющий директор ОМЗ Александр Рожков

ционного нагрева, передаточные механизмы и стеллажи для труб, связывающие пооперационно весь технологический процесс производства новой продукции.

В создании нового цеха принимали участие все технические службы завода: специалисты отделов главного конструктора и технолога, механика, энергетика, метролога, отдела подготовки производства, ремонта зданий, сооружений и изготовления тары, ремонтно-механического цеха №6 и энергоцеха №7. Строительно-монтажные работы выполняли подрядные организации.

По мере установки обрабатывающих центров OKUMA, в пусконаладке которых участвовали американские специалисты, шла подготовка персонала ОМЗ. Представители компании «Пумори-Инжиниринг Инвест», которая успешно работает в области внедрения новейших технологий в машиностроении, обучали осно-

вам технического обслуживания и эксплуатации нового оборудования операторов, механиков и инженеров-электронщиков – в основном молодежь, что актуально для современного производства. «Сейчас в цехе трудятся заводские специалисты, обученные работе на новом производстве. В будущем потребуются специалисты по дефектоскопированию, которых нет не только у нас на заводе, но и в области. Будем также обучать людей», – рассказывает начальник цеха №1 по производству обсадных труб Алексей Иванченко. – Такого производства на нашем заводе прежде не было, поэтому многое приходится начинать с нуля. Но это важно для нашего предприятия – это загрузка и дополнительная прибыль, новые рабочие места».

Как сообщил Алексей Иванченко, в настоящее время в цехе идет процесс отработки технологий по всей производственной цепочке.

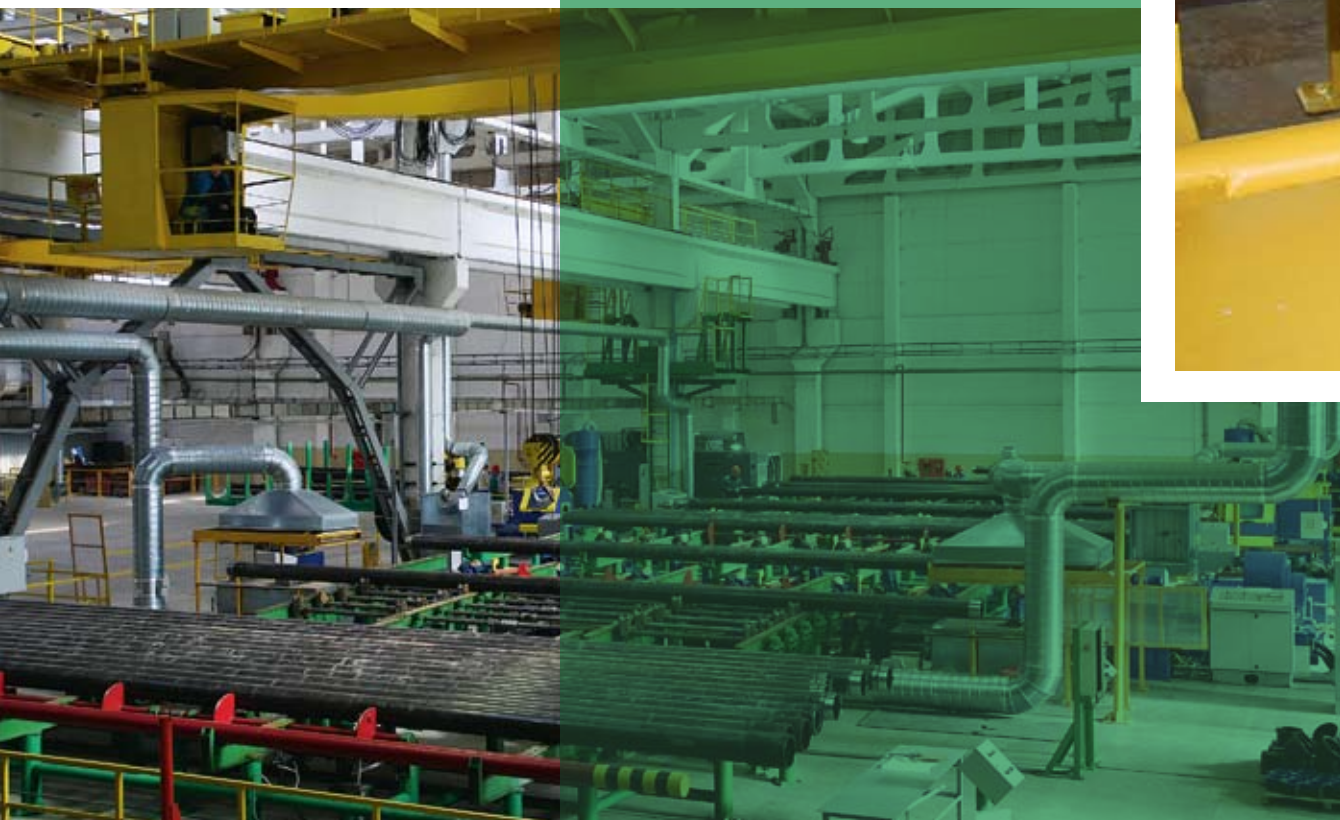
Уже освоен выпуск обсадных труб диаметром 168 и 245 мм с резьбовыми соединениями ТМК FMC, ТМК GF, ТМК PF. В дальнейшем планируется расширить продуктовую линейку за счет выпуска обсадных труб меньшего диаметра – от 114 мм. Помимо премиальных соединений семейства ТМК, на ОМЗ будет осуществляться нарезка резьбовых соединений ULTRA. К освоению ULTRA предприятие уже приступило под патронажем специалистов ТМК IPSCO.

«Так называемые «зеленые» трубы поставляются к нам в цех с ВТЗ, ТАГМЕТА, СТЗ и СинТЗ, – рассказывает начальник цеха №1. – Здесь они проходят финишные операции: формоизменение концов труб перед нарезкой резьбы, нарезку резьбы, контроль резьбовых соединений, сборку с муфтами, нанесение маркировки и упаковку». По словам Алексея Иванченко, цех еще будет дооснащаться оборудованием, в том числе для проведения магнитнолюминесцентного жидкостного контроля резьбовых концов труб и гидроиспытаний резьбового соединения трубы в сборе с муфтой на герметичность.

Помимо премиальных соединений семейства ТМК, на ОМЗ будет осуществляться нарезка резьбовых соединений ULTRA



Алексей Иванченко,
начальник цеха №1
по производству обсадных труб



Проектная мощность нового цеха – 24 тысячи тонн обсадных труб различного сортамента в год

Каждый из высоких гостей, принявших участие в церемонии запуска, расписался на новой обсадной трубе

МОДЕРНИЗАЦИЯ

Одновременно с созданием на ОМЗ нового производства обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями проходит модернизация действующих производств, связанных с нефтегазовой сферой. В рамках проекта реконструкции производства буровых замков заключены контракты на поставку оборудования из Италии. Компания Olivetto изготовила для ОМЗ оборудование кольцевой печи для

отжига штамповок буровых замков, которую планируется смонтировать и сдать в эксплуатацию во втором квартале 2012 года. В разработке находятся проекты по созданию современного производства муфт для обсадных труб с обычной и премиальной резьбой, участка для нанесения износостойкого покрытия на тело буровых замков и упрочнения резьбы буровых замков, а также производства специальных компонентов для бурения и эксплуа-

тации скважин – различного рода переводников буровых и обсадных колонн, подгонных патрубков и прочих элементов. В рамках одного из проектов уже в конце декабря 2011 года будет смонтирован и запущен в эксплуатацию обрабатывающий центр для производства муфт для обсадных труб. Дальнейшее развитие ОМЗ связано с нефтегазовой сферой и рассматривается в контексте развития продуктовой линейки ТМК в целом. ■

Высокие стандарты Сахалина

27–29 сентября в Южно-Сахалинске состоялась 15-я юбилейная конференция «Нефть и газ Сахалина – 2011». Представители ТМК, принимавшие активное участие в мероприятиях форума, продемонстрировали участникам премиальные резьбовые соединения производства российского и американского дивизионов компании. Спрос нефтегазовых операторов, ведущих разработку шельфа Сахалина, на премиальную трубную продукцию очень высок: на морское бурение приходится 38% мирового рынка труб нефтегазового сортамента премиального класса, а российское правительство намерено форсировать разработку шельфа, с тем чтобы к 2030 году добывать там до 16% всей нефти и 35% газа.

Ежегодный форум, посвященный проблемам добычи углеводородов на сахалинском шельфе, традиционно вызывает большой интерес у деловых кругов, в нем участвуют ведущие мировые и российские нефтегазовые корпорации и финансовые институты. ТМК на конференции представляли руководители компании и ее премиального дивизиона – председатель совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын, вице-президент ТМК IPSCO по премиальным видам продукции и сервису Пол Фуллертон, исполнительный директор «ТМК-Нефтегазсервис» Виталий Рубель, генеральный директор «ТМК-Премиум Сервис» Сергей Рекин и начальник управления технических продаж «ТМК-Премиум Сервис» Сергей Алексеев.

Выступление Петра Голицына стало одним из самых интересных и ярких в сессии «Инновационные технологии и решения для работы в офшорных проектах Сахалина». Руководитель американского дивизиона ТМК представил полномасштабный обзор мировой

Нефтегазовые залежи Сахалина – это сверхгигантские месторождения. Для добычи углеводородов на шельфе требуются трубы премиального класса

нефтегазодобывающей отрасли, затронув тему усложняющихся условий добычи углеводородов в разных регионах мира. Также Голицын рассказал о практическом применении труб ТМК с премиальными резьбовыми соединениями в сложных проектах нефтегазодобычи, в том числе офшорных.

Одна из проблем нефтегазодобывающей отрасли – истощение месторождений в традиционных районах

нефтедобычи, что особенно характерно для России. Сегодня в России, отметил Голицын, средний дебит скважины ниже, чем в большинстве других нефтедобывающих стран: 75 баррелей в сутки против 83 в странах АТР и 1804 – на Ближнем Востоке. Нефтяники, работающие на разработанных месторождениях, вынуждены вкладывать все более значительные средства для стабилизации добычи, в первую очередь,

инвестировать в бурение новых скважин. Увеличивается и объем буровых работ на новых месторождениях – как в традиционных районах нефтедобычи, так и в новых, таких как Восточная Сибирь. На них, как предполагается, к 2015 году будет приходиться 17% всей нефти, добываемой в России, что почти в три раза больше, чем в 2010 году (6%). В целом ожидается, что по итогам 2011 года совокупные капзатраты





крупнейших российских нефтяных компаний в сегменте разведки и добычи превысят 30 млрд долл.

Необходимость постоянно увеличивать объемы бурения и усложнять технологии нефтедобычи ведет к росту спроса на высокотехнологичную трубную продукцию. По данным Петра Голицына, в ближайшие пять лет объем горизонтального бурения в России

удвоится, что приведет к росту потребности добывающих компаний в трубах премиального класса, качество которых соответствует поставленным задачам.

В США ситуация похожая: объем горизонтального бурения увеличивается пропорционально росту добычи сланцевой нефти и газа. На сланцевый газ в 2010 году приходилось 34% всей газодобычи

в США. Добыча сланцевого газа технически сложнее добычи обычного природного газа, поскольку требует применения новейших технологий – множественного гидроразрыва пласта и бурения горизонтальных скважин. По данным Baker Hughes, на август 2011 года 58% буровых установок, находящихся в эксплуатации, вели работы по горизонтальному бурению. Другая актуальная технология, представляющая особые требования к качеству труб и резьбовых соединений, – парогравитационный дренаж (SAGD), применяющийся для разработки битумных песков. Канадские битумные пески – значительный источник импортной нефти для США, важность которого постоянно растет. По прогнозу IHS Cambridge Energy Research Associates, на нефть канадских битумных песков к 2030 году будет приходиться 36% объема импортной нефти в США. Соответственно вырастет и потребность в трубной продукции для добычи трудноизвлекаемых углеводородов.

«С учетом того, что Китай потребляет половину всей новой добываемой с 2000 года в мире нефти, а в Индии к среднему классу ежедневно добавляется по 75 тысяч человек, очевидно, что углеводороды останутся ключевым ресурсом, ведь люди во всем мире стремятся приблизиться к тому уровню жизни, который сложился в странах Запада, – отметил в своем докладе Петр

Голицын. – Для удовлетворения этого растущего спроса нефтегазовые компании осваивают новый рубеж нефтегазодобычи – арктический шельф Евразии и Северной Америки. А сложные условия бурения и добычи энергоресурсов на этом новом рубеже потребуют масштабных поставок более качественных труб. И у ТМК с ее премиальными резьбовыми соединениями российской серии ТМК и серии ULTRA™ есть все для того, чтобы удовлетворить потребности добывающих компаний».

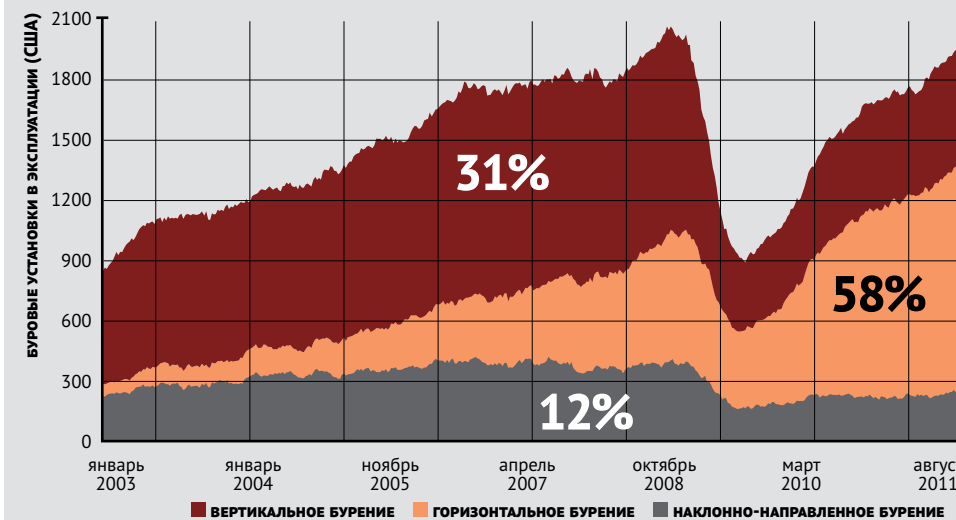
Доклад Петра Голицына вызвал живой интерес у участников конференции и привлек их внимание к перспективе использования премиальных резьбовых соединений производства Группы ТМК, уже доказавших свою надежность и при горизонтальном бурении, и в SAGD, и в других сложных технологиях нефтегазодобычи. Более того, высокое качество премиальных соединений семейств ТМК и ULTRA подтверждено сертификатом соответствия требованиям стандарта ISO 13679 категории CAL IV (уровень применения соединения) – наивысшего уровня испытаний соединений труб для добычи углеводородов. В 2011 году испытания на соответствие стандарту ISO 13679 CAL успешно прошло премиальное соединение ТМК PF размерами 245 мм и 178 мм. Сертификация подтверждает тот факт, что по своим прочностным характеристикам ТМК PF не уступает премиальным соединениям других производителей. Также сертификацию прошло соединение ULTRA QX производства американского дивизиона ТМК IPSCO, предназначенное прежде всего для использования при добыче высоковязкой нефти.

В рамках конференции ТМК провела наглядную демонстрацию премиальных резьбовых соединений производства российского и американского дивизионов ТМК. На выставке-презентации компания представила выставочные образцы труб с премиальными резьбовыми соединениями. Экспозиция ТМК привлекла огромное внимание участников конференции, поскольку необходимость в трубной продукции того уровня качества, который гарантирует ТМК, обусловлена самим характером сахалин-

БУДУЩЕЕ – ЗА ПРЕМИУМОМ

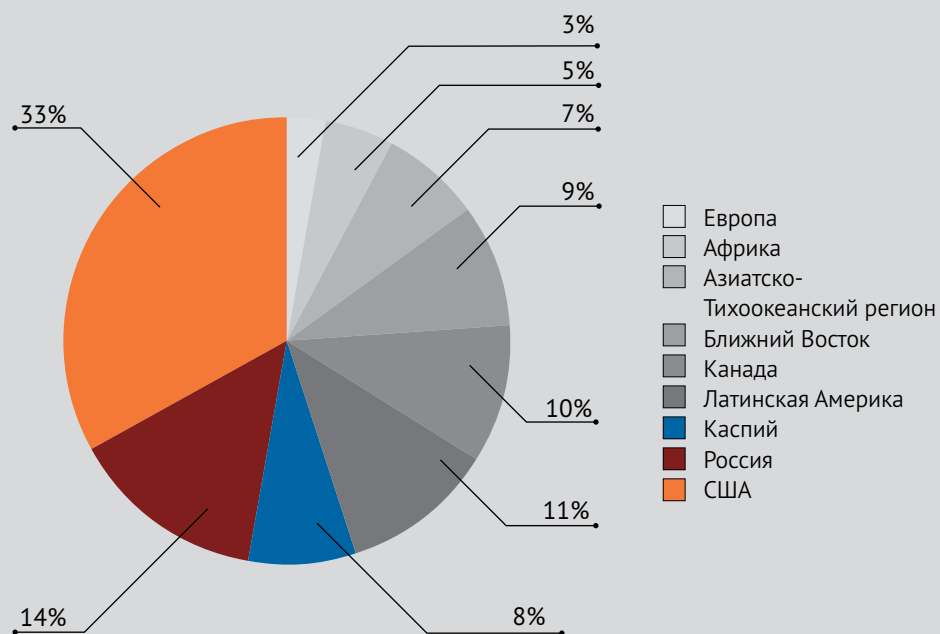
В США спрос на премиальную трубную продукцию растет с увеличением объемов горизонтального бурения

Источник: BAKER HUGHES



ФОКУС НА ЛИДЕРАХ

на регионы, в которых ТМК ведет производственную деятельность (Россия, Каспийский регион и США), приходится 55% мировых объемов бурения



Источник: M-I SWACO

ских проектов – все они требуют проведения морского бурения в сложных геологических условиях. На стенде ТМК состоялись деловые встречи с представителями таких крупных компаний, как «Газфлот», Weatherford, Halliburton, Tuboscope, Kverner, Kentech. Также представители ТМК провели расширенную презентацию премиальной продукции в офисе компании «Сахалин Энерджи».

НЕФТЕГАЗОНОСНЫЙ САХАЛИН

Сахалин – один из наиболее динамично развивающихся районов шельфовой нефте- и газодобычи в России. Залежи углеводородов на сахалинском шельфе были открыты в 70–80-х годах XX века. Девять нефтегазоносных участков, выделенных по итогам разведки, получили порядковые номера – от «Сахалина-1» до «Сахалина-9». Из сахалинских проектов в стадию добычи перешли только проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Оператор проекта «Сахалин-1», Exxon Neftegaz Limited (акционеры – американская ExxonMobil, Роснефть, японская Sodeco и индийская ONGC), ведет добычу нефти и газа на двух из трех принадлежащих ему лицензионных участках – месторождениях Чайво и Одопту. Добыча нефти в 2010 году составила 6,98 млн тонн, газа –

8,3 млрд кубометров. Действующий параллельно «Сахалин-2» – проект, в рамках которого ведется не только добыча нефти и газа, но и высокотехнологичная переработка газа (сжижение) и экспорт сжиженного природного газа морем в страны АТР. Его оператор, консорциум Sakhalin Energy (акционеры – Газпром, англо-голландская Shell и японские Mitsubishi и Mitsui), отгрузил потребителям в 2010 году 10 млн тонн СПГ и 6 млн тонн нефти. В рамках проектов «Сахалин-3» и некоторых участков «Сахалина-5» ведется активная геологоразведочная работа.

«Нефтегазовые залежи Сахалина – это сверхгигантские месторождения. Так, у побережья Сахалина есть газовые скважины, которые дают миллиард кубических футов (28,3 млн кубометров) в сутки – это примерно столько, сколько производит средняя скважина в Техасе за три года, – рассказывает Петр Голицын. – Там же находится самая протяженная горизонтальная скважина в мире с общей длиной ствола 12 345 метров. Немаловажным фактом является и то, что на Сахалин сегодня приходится 5% всего производства СПГ в мире – и это только две из пяти запланированных технологических линий завода в Корсакове, на юге острова».

Сахалин на ближайшее будущее останется базой освоения запасов шельфа Охотского моря. Они оцениваются в 409,4 млн тонн нефти, 1,2 трлн кубометров газа и 86,8 млн тонн газового конденсата, причем по запасам конденсата Охотское море считается самым богатым морем России. В освоение шельфа Охотского моря до 2030 года планируется вложить 583 млрд руб.

Металлоемкость сахалинских шельфовых проектов в отношении трубной продукции очень высока. И это касается не только промышленных трубопроводов, идущих по дну от месторождения к береговой инфраструктуре, хотя и они бывают зачастую очень протяженными с учетом наземной части. Так, в рамках «Сахалина-2» протяженность трубопроводов составляет более 800 км (и это две нитки – нефтяная и газовая), поскольку добыча ведется на скважинах у северной оконечности острова, а комплекс переработки и транспортный терминал расположены в южной части острова, ближе к основным экспортным направлениям. Совокупная потребность проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» в одних только трубах большого диаметра на стадии строительства их инфраструктуры оценивалась в 1 млн тонн. Но самое важное – это нефтегазопромысловые трубы (ОСТГ). Шельфовая геологоразведка и добыча не только требуют огромного количества трубной продукции этого сегмента, но и предъявляют особенно высокие требования к их качеству и безопасности.

ШЕЛЬФ ПОТРЕБЛЯЕТ ЛУЧШЕЕ
Шельф остается относительно стабильным источником углеводородов в мире. Сейчас на шельфовые месторождения приходится 33% всей добытой в мире нефти, к 2020 году эта цифра возрастет до 35%. Особенно быстро в общей структуре добычи растет доля глубоководных месторождений: если в 2002 году на них приходилось только 2%, то сейчас – уже 10%. Более того, предполагается, что после 2015 года стабильный рост будет показывать только глубоководный сектор.

В России запасы шельфа оцениваются в 1,22 млрд тонн нефти, 11 трлн кубометров газа и 250,6 млн тонн газового конденсата. На ближайшие 20 лет намечено их масштабное освоение. По последней программе освоения континентального шельфа России, к 2030 году на шельфе должно добываться 40–80 млн тонн нефти и 190–210 млрд кубометров газа. По планам Минприроды, за это время объем инвестиций в разработку российского шельфа составит от 6 до 7 трлн руб.

По мере освоения шельфа растут и общемировые затраты на морское бурение – по информации GBI Research, в среднем на 6,6% в год. За период с 2009 по 2015 год, сообщают аналитики GBI, совокупные инвестиции в бурение на шельфе составят более 490 млрд долл.

Значительная часть этих средств уходит на закупку трубной продукции. Для геологоразведки и добычи углеводородов на шельфе требуются трубы и резьбовые соединения особенно высокого качества. Оно необходимо для обеспечения как производственной, так и экологической безопасности. Такое качество гарантирует трубная продукция с премиальными соединениями.

К РАБОТЕ ГОТОВЫ
ТМК давно доказала, что премиальные соединения семейств ТМК и ULTRA в полной мере соответствуют жестким требованиям шельфовой нефте- и газодобычи. Так, в марте ТМК произвела спуск труб с премиальным резьбовым соединением ТМК FMT на шельфовом нефтегазоконденсатном месторождении имени Корчагина в Каспийском море, которое разрабатывает ЛУКОЙЛ. После спуска колонна в течение 30 минут подвергалась испытательному давлению на герметичность в 200 атмосфер, и по результатам испытаний ни одна труба не была забракована заказчиком. Сотрудничество с ЛУКОЙлом в области поставок труб с премиальными резьбовыми соединениями продолжается: в конце апреля «ТМК-Премиум Сервис» и нефтяной гигант договорились о промышленных испытаниях обсадных труб с резьбовым соединением



ТМК PF, чтобы определить возможность их дальнейшего использования в морском бурении. В начале 2011 года ТМК произвела спуск труб с премиальными соединениями ТМК PF в морскую скважину на платформе во Вьетнаме для компании «Зарубежнефть». Также в 2010 году ТМК прошла квалификацию в компании «Штокман Девелопмент», что в будущем позволит осуществлять поставки на один из важнейших российских проектов в газовой отрасли и первый проект, реализуемый на арктическом шельфе.

Сахалин не новый регион для ТМК, с операторами сахалинских проектов компания работала в области поставок линейных труб и ОСТГ. В 2010 году ТМК отгрузила линейные бесшовные трубы в адрес



Газпрома для строительства подводного трубопровода с Киринского месторождения («Сахалин-3»).

В этом году была осуществлена поставка насосно-компрессорных труб с резьбовыми соединениями ТМК FMT для компании «Сахалин-морнефтегаз» (НК «Роснефть»).

Также компания Shell (акционер Sakhalin Energy) проводит квалификацию российских заводов ТМК для своих проектов в качестве поставщиков ОСТГ. В ходе встречи специалистов ТМК с представителями Sakhalin Energy в дни работы конференции была достигнута договоренность о продолжении этой работы.

Важным направлением работы ТМК в рамках конференции стало развитие отношений с потенциальными партнерами-лицензиатами. Работа по расширению лицензионной сети в ТМК ведется постоянно. Сегодня среди лицензиатов «ТМК-Премиум Сервис» – как российские компании, так и зарубежные. Своим лицензиатам ТМК предоставляет технологии нарезки своих премиальных соединений и право проводить ремонт и сервисное обслуживание продукции ТМК.

Поскольку шельфовые проекты Сахалина отличаются технической сложностью и большим масштабом, к работам на острове привлечены крупнейшие международные нефте-сервисные и инжиниринговые подрядчики – такие как Smith Services (подразделение Schlumberger), Weatherford, Halliburton и прочие. Эти компании обладают большим опытом в сервисном обслуживании скважин и широким кругом заказчиков. Сотрудники ТМК провели встречи с их представителями как на своем стенде, так и в их сахалинских офисах, в Smith Services для специалистов ТМК была организована ознакомительная экскурсия в механический цех. По словам генерального директора «ТМК-Премиум Сервис» Сергея Рекина, по итогам встречи будет рассмотрен вопрос о выдаче Smith Services и Weatherford лицензии на премиальные резьбовые соединения ТМК, что будет способствовать развитию сотрудничества с крупнейшими операторами в перспективном нефтегазоносном регионе. ■



«Металл-Экспо'2011»

С 15 по 18 ноября в Москве проходила 17-я ежегодная Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2011», входящая в пятерку крупнейших выставок в Европе. ТМК по традиции приурочила к этому мероприятию церемонию выдачи своих сертификатов официального дилера на 2012 год.

Выставка «Металл-Экспо» – центральное событие в российской металлургии. В нем участвуют ведущие металлургические, трубные компании России и зарубежных стран, производители и поставщики оборудования и металлопродукции и крупнейшие металлотрейдеры.

В этом году вниманию посетителей «Металл-Экспо'2011» были представлены 650 экспозиций на площади в 30 тыс. кв. м из 32 стран мира. Среди зарубежных гостей, представивших около трети всех стендов, преобладали компании из Германии, КНР,

Италии, Финляндии и Чехии. Всего на выставке работало около 4 тысяч специалистов. Выставка охватила широкий спектр мероприятий разного профиля и направленности – от совещания координационного совета по металлургической промышленности при Минпромторге РФ и организованного впервые торжественного вручения наград за центральное событие в металлургической отрасли России до творческих конкурсов среди металлургов и даже турнира по русскому бильярду. В общей сложности в рамках выставки состоялось около 60 конференций, презентаций и круглых столов. На выставке побывали около 30 тысяч посетителей.

Экспозиция ТМК не только привлекла внимание посетителей выставки, но и получила заслуженное признание организаторов



« На клиентском вечере ООО «Рустил» была вручена булава «для принятия стратегических решений»

»» ЛУЧШИЕ

В рамках «Металл-Экспо'2011» состоялся конкурс «Лучшее корпоративное СМИ в металлургической отрасли России и стран СНГ – 2011». Журнал ТМК YourTube назван лучшим корпоративным журналом, а газеты предприятий компании стали лауреатами конкурса: «Северский рабочий» (СТЗ) и «Вальцовка» (ТАГМЕТ) – в номинации «Лучшее издание трубных заводов», «Импульс» (ОМЗ) – в номинации «Лучшее корпоративное издание смежников».

Компания также стала призером в ряде творческих конкурсов, проведенных в рамках «Металл-Экспо». В конкурсе на лучшую видеопродукцию о металлургической отрасли России и стран СНГ Metal Vision'2011 презентационный фильм о ТМК, посвященный 10-летию компании, признан победителем в номинации «Лучшая режиссура». В фотоконкурсе журнала «Металлоснабжение и сбыт» на тему «Осень в моем городе» победу одержал электромонтер ТАГМЕТА Алексей Илларионов с работой «Тихая заводь».

ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ

На стенде ТМК, расположенном в самом начале выставочного павильона «Металл-Экспо'2011», в течение всех четырех дней выставки кипела работа: руководители и менеджеры московского офиса ТД ТМК и его региональных филиалов проводили встречи с нынешними и потенциальными партнерами компании. Экспозиция, представленная ТМК, не только привлекла внимание посетителей выставки, но и получила заслуженное признание организаторов мероприятия. Стенд компании был отмечен кубком «За лучшую экспозицию». Кроме того, ТД ТМК стал обладателем диплома за профессиональную презентацию продукции и услуг на между-

народной выставке «Металл-Экспо'2011». Для ТМК работа на «Металл-Экспо'2011» в значительной мере сосредоточилась на взаимодействии с партнерами-металлотрейдерами. По традиции вот уже который год именно на этой выставке компания вручает своим партнерам дипломы официальных дилеров. Если учесть, что в этом году ТМК исполнилось 10 лет, и многие дилеры работают с компанией с момента ее основания, а нередко начинали работать с заводами ТМК до ее учреждения, неудивительно, что обе стороны ценят сложившиеся отношения и стремятся их развивать.

Выступая на торжественной церемонии вручения сертификатов официальных дилеров, исполнительный

директор ТД ТМК Владимир Оборский отметил, что в 2011 году взаимодействие с официальными дилерами динамично развивалось: выросло и количество дилеров, и объем отгруженной им продукции. На 2012 год выдано 104 дилерских сертификата – по сравнению с прошлым годом количество официальных дилеров увеличилось на 17%.

Что касается объемов, если в январе – сентябре 2010 года ТМК отгрузила дилерам 2,1 млн тонн продукции, то за тот же период этого года – 2,35 млн тонн. По России объем закупок официальными партнерами ТМК показал особенно интенсивный рост, также увеличившись на 17%. Имеет положительную динамику и реализация трубной продукции в странах СНГ. Так, на рынке Узбекистана, рассказал председатель совета директоров узбекско-британского СП ООО Zikos Invest Зиявутдин Исламов, спрос на трубы общего назначения ТМК постоянно растет. «Если лет десять назад про трубы общего назначения производства ТМК в Узбекистане мало знали, то сейчас спрос хороший – благодаря рекламе и высокому качеству», – подытожил Исламов.

Отлаженное взаимодействие ТМК и партнеров, тем не менее, не избавляет стороны от необходимости незамедлительно решать ряд актуальных задач, затрагивающих общие интересы. Среди них, полагает Владимир Оборский, и совместное противодействие реализации бывших в употреблении труб.

Партнеры, работающие с ТМК с момента ее основания и многолетние держатели сертификатов официальных дилеров, высоко оценили качество продукции и рабочие процессы компании и высказали свои пожелания по улучшению взаимовыгодного сотрудничества. Например, более оперативно реагировать на изменение рыночных условий в плане ценообразования или еще лучше наладить взаимодействие между филиалами. «С ТМК мы сотрудничаем почти десять лет. Раньше работали только с СТЗ и СинТЗ, они расположены ближе к нам, но сейчас уже вышли и на



удаленных производителей – в частности, ТАГМЕТ, – рассказал Андрей Артамонов, член совета директоров ЗАО «Уралстальтранс» (Уфа). – Хотелось бы отметить качество продукции ТАГМЕТа и высокий уровень обслуживания – Таганрог очень быстро грузит. Поэтому если выпадают заявки на трубы, которые выпускает ТАГМЕТ, мы стараемся разместить их именно там. Нареканий в адрес выполнения ТМК своих обязательств у нас нет. Единственное, с позиции потребителя я бы предложил ТМК быть еще гибче в ценовой политике, особенно в том сорimente, который пересекается с конкурентами». Часть рекомендаций касалась узко-специальных производственных нужд. Так, «Энерготехпром», производитель котельного оборудования, с нетерпением ждет, когда его давний партнер СинТЗ освоит производство длинных горячекатаных труб для парогазовых установок: оборудование уже установлено, но пока не пущено.

БУЛАВА ДЛЯ СТРАТЕГОВ

В этом году, как и в прошлом, ТМК решила разбавить рабочую атмосферу встречи с дилерами особым мероприятием – вручением памятных призов своим партнерам, отличившимся в 18 серьезных и шуточных номинациях. По итогам года самым крупным покупателем ТМК стала екатеринбургская «Сталепромышленная компания». Самым активным партнером ТМК признано московское ЗАО «Металлоторг», самым стабильным – ЗАО «Энерготехпром». «Мы очень рады, что нас признали самым стабильным партнером, ведь мы возлагаем на ТМК очень большие надежды, – заявил генеральный директор «Энерготехпрома» Эдуард Путягин. – Когда создали ТМК, мы одними из первых подписали договор о стратегическом партнерстве. Мы очень довольны гибкостью существующих отношений: наши договоренности меняются из года в год исходя из ситуации на рынке, нас это очень устраивает. Благодаря ТМК мы очень серьезно развиваем свой бизнес».

Когда дело дошло до номинаций шуточных, то зал от души смеялся над пояснениями к призам. Так, «Патриоту ТМК» – ООО «Рустил» – была вручена булава «для принятия стратегических решений», торговому дому «Санеста-металл» за лучшее продвижение про-

дукции ТМК в конкурентной среде России был подарен жесткий диск «За жесткое отстаивание интересов ТМК», ООО «Рубикон-Дельта», «самому осторожному покупателю», преподнесли для дальнейшего развития бдительности алкотестер. Архангельской компании «Стройкомреал» досталась премия «За заявление самой сложной комплектации полувагонов». В качестве приза был выдан графин на шесть рюмок: «Для облегчения вам работы, – пояснил Владимир Оборский, – может, будете просто так, вагонами брать трубу». «А мы думали, головоломку подарят, – сказала в ответном слове Снежана Сапижак, директор «Стройкомреала». – Дело в том, что мы работаем с ТАГМЕТОм, находясь от него в трех тысячах километров. Машинами возить нереально дорого, берем вагонами. А большая сборность вагонов наблюдается потому, что продукция нам нужна в полном сорименте – мы заказываем ее по 10–12 наименований».

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ – ОСНОВА УСПЕХА

Директоров филиалов ТД ТМК зал встречал оглушительными аплодисментами. Трейдеры ценят квалификацию и внимательное отношение к ним сотрудников ТМК на местах. «Я очень доволен теми партнерскими отношениями, которые у нас сложились с директорами филиалов ТД ТМК – Михаилом Ощепковым (филиал в Волжском), Денисом Плешаковым (филиал в Каменске-Уральском), Олегом Маларщиковым (филиал в Полевском). Это очень грамотные специалисты и при этом контактные люди, они всегда



ТАТЬЯНА МАЛОВА,
генеральный директор ОАО «Сибирские ресурсы» (Новосибирск):

«Мы давние партнеры ТМК, все 10 лет вместе. До ее создания работали с СТЗ. Начинали мы с одной позиции – трубы диаметром 159 мм. У нас в Сибири их тогда никто не делал, и мы очень долго искали производителя. Все было непрозрачно, информации не было никакой, кто что производит узнавали по сарафанному радио. Кто-то рассказал, что в городе Полевском существует СТЗ, который выпускает нужную нам продукцию. Приехали на завод, познакомились и начали работать. Сейчас представляем весь соримент продукции ТМК, и наши объемы довольно велики, поскольку мы входим в десятку крупнейших металлотрейдеров России. ТМК для нас – самая дружественная компания. Мы ее постоянные партнеры и собираемся работать с ТМК и дальше. Работаем, потому что выгодно. Наше пожелание к компании – выдерживать ту же высокую планку отношений, которую сами поставили».

четко и в кратчайший срок отвечают на все вопросы, – говорит генеральный директор «Энерготехпрома» Эдуард Путягин. – Они всегда идут нам навстречу, мы даже организовали еженедельный селектор, чтобы оперативно обсуждать все вопросы по размещению заказов, поставке, отгрузке, оплате и так далее». Высокая оценка в адрес сотрудников ТД ТМК прозвучала и со стороны белорусской «Эйфории-С»: «Нас все устраивает в работе торгового дома, – говорит генеральный директор компании Николай Арсенович, – все вопросы решаются оперативно и по телефону, не нужно для решения проблемы выезжать в командировку. Когда работаешь с такими специалистами, как Людмила Мажуга (филиал в Таганроге), Сергей Шварцман (филиал в Полевском), нерешенных вопросов не бывает. Приятно работать, когда давно знаешь друг друга, когда сложились не только рабочие, но и дружеские отношения». Со своей стороны, сотрудники ТД ТМК также убеждены, что хорошие человеческие отношения, внимательность и доброжелательность по отношению к клиенту чрезвычайно важны в выстраивании эффективной работы по реализации продукции. «Личные отношения ничем не заменить, – говорит Олег Маларщиков. – Никакие технические моменты не компенсируют их отсутствия. Нужно понимать, что нет клиентов плохих и хороших – они все важны для нас. Крупные, малые, средние – со всеми мы работаем одинаково. И клиенты чувствуют и ценят такое отношение». ■



АЛЕКСАНДР МАГАРШАК,
генеральный директор управляющей компании «Юнона-2» (Чебоксары):

«С заводами ТМК мы работаем с 1992 года, с ТМК – с момента ее основания. На мой взгляд, система продаж в ТМК организована правильно: и люди благожелательные, и специалисты высококвалифицированные. Каждый из тех четырех

заводов, с которыми мы работаем, обладает грамотным, компетентным менеджментом. Так сложилось, что особенно нам близки СинТЗ и ТАГМЕТ. Хочу пожелать ТМК быть большой компанией с гибкостью, присущей малым предприятиям, чтобы на местах у руководителей было больше рычагов для принятия оперативных решений».

Локомотив РУМЫНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Трубный завод ARTROM – из тех румынских предприятий, которые обрели новую жизнь благодаря российским инвестициям. Пять лет назад на заводе был запущен цех №2 с трубопрокатным станом CPE (Cross Piercing Elongator), в результате чего производственные мощности ТМК-ARTROM по выпуску труб увеличились почти вдвое, значительно расширив возможности бренда ТМК на рынке Европы. Поэтому неудивительно, что на запуске стана CPE в 2007-м присутствовал посол Российской Федерации в Румынии **Александр Чурилин**. В ноябре 2011 года, завершая свою миссию в Румынии, Чурилин вновь посетил предприятие ТМК в Слатине.

Господина посла встретили генеральный директор европейского дивизиона ТМК Адриан Попеску и топ-менеджеры компании. Адриан Попеску рассказал о последних достижениях ТМК и, в частности, компаний европейского дивизиона, после чего Александр Чурилин побывал в цехах завода, в том числе в цехе CPE, посетил площадку нового строительства цеха №4, где в 2011 году начато возведение линии финишной отделки труб и склада готовой продукции. Господин посол признал, что за пять лет, которые прошли с момента его знакомства с ТМК-ARTROM, здесь все изменилось до неузнаваемости. О заводе ТМК в Румынии, об экономических отношениях между Румынией и Россией и о российском бизнесе в Румынии с Александром Чурилиным беседовал корреспондент YourTube.

Александр Анатольевич, что, по-вашему, изменилось на ТМК-ARTROM с 2007 года?

Завод стал современным производством, здесь появились новые люди, новые специалисты. Вижу, ведутся работы по строительству нового комплекса. Делается это с размахом, на очень высоком технологическом уровне. В нынешней трудной экономической ситуации многие предприятия идут по пути сокращения производства, а ТМК, наоборот, расширяется и развивает свой бизнес в Румынии.

Как вы расцениваете деятельность ТМК в Румынии?

Есть такое выражение: «история успеха», но я скажу по-русски: молодцы! В ТМК прекрасно организованный интернациональный коллектив высокого интел-



На фото: посол РФ в Румынии Александр Чурилин (второй справа) во время экскурсии по заводу

лектуального и профессионального уровня. Компания постоянно развивается, внедряет новую технику и технологии. Это огромный современный комплекс, который выпускает широкий ассортимент продукции. Важно, что ТМК умело и грамотно отстаивает свои интересы на европейском рынке. Обычно у таких компаний есть сильные конкуренты, с которыми приходится соревноваться. Но ТМК с этим удачно справляется, и я горжусь соотечественниками. Когда меня спрашивают о российских передовиках, я сразу называю ТМК, «Мечел», ЛУКОЙЛ, Газпром – мощные, уверенные в своих силах, эффективные компании.

Какова роль посольства РФ в жизни российских компаний?

Мы стремимся к тому, чтобы наши компании работали в благоприятном экономическом и правовом климате. Мы защищаем интересы российских граждан, работающих в этих компаниях. У нас налажен постоянный диалог с их руководством. С другой стороны, российские предприниматели соблюдают румынские законы и честно платят налоги.

ДОСЬЕ

Александр Чурилин родился в 1946 году. В 1970 году окончил МГИМО, владеет английским и шведским языками. На дипломатической работе с 1970 года. Работал в посольствах Замбии (1970–1974), США (1989–1995), Дании (1998–2002). Имеет ранг Чрезвычайного и Полномочного Посла. В 2003 году стал директором историко-документального департамента МИД РФ. С 2006 по 2011 год – посол России в Румынии.

ТМК умело и грамотно отстаивает свои интересы на европейском рынке



пожалуй, первую женщину-политика в российской истории Средневековья. Ее выдали замуж за сына русского царя Ивана III, скрепив тем самым союз двух государств. Правда, потом Волошанка пала жертвой дворцовых интриг и была заключена в монастырь, где и умерла. Но след в истории она оставила заметный.

Вспомним нашу общую борьбу за освобождение Балкан, совместное участие в двух страшных мировых войнах. Да, во Второй мировой Румыния поначалу была нашим противником, но после августа 1944 года румынские солдаты сражались за освобождение своей родины плечом к плечу с бойцами Красной Армии. Потом вместе с нашими войсками освобождали Югославию, Венгрию, Чехословакию. Такие вещи помнят не только историки, но и простые люди!

ТМК празднует в этом году свой 10-летний юбилей.

Что бы вы хотели пожелать сотрудникам компании – своим соотечественникам и их румынским коллегам?

Хотел бы, чтобы ТМК продолжала играть роль одного из экономических локомотивов, показывая, как надо работать, какие формы взаимодействия должны быть внутри корпорации. Желаю вашей компании новых экономических успехов. Больше прибыли – успешнее компания, лучше живут все, кто в ней работает.

Желаю всем сотрудникам ТМК и членам их семей здоровья, счастья, успехов в их делах. Жизнь состоит не только из работы. Счастливый, любимый, спокойный, уверенный в себе человек, у которого все в порядке в семье, в личной жизни, не только лучше работает. Он становится креативнее, что очень важно в современном мире.

Хотел бы пожелать моим соотечественникам, чтобы они чувствовали себя в Румынии как дома. Чтобы они в полной мере смогли раскрыть свой потенциал и показать нашим румынским друзьям, что такое российская производственная школа. Успехов! ■

Есть, однако, сферы, где посольство действительно могло бы помочь российским бизнесменам. Например, не так давно знакомые предприниматели обратили наше внимание на то, что из России в Румынию и обратно можно было бы добираться не по суше через Украину и Молдавию, а напрямую, по Черному морю – надо только организовать паромную переправу. Это очень упростило бы процесс торговли между нашими странами. Мы, конечно, поддерживаем эту идею. Но над ее реализацией, видимо, еще придется поработать.

Александр Анатольевич, в нынешнем году вы заканчиваете свою работу в Румынии в качестве посла РФ. Чем стала для вас Румыния за пять с половиной лет, что вы провели здесь?

Сначала эта страна была для меня terra incognita – раньше я не работал на Балканах. Но очень скоро я увидел много общего между русскими и румынами в их менталитете, образе жизни, быте. Это помогает находить общий язык с румынской интеллигенцией, с представителями деловых кругов и, конечно, с простыми людьми. Близость между нашими народами становится хорошей основой для сотрудничества по многим направлениям. Нашим странам необходимо развивать отношения, нацелившись на будущее, но не забывая общую историю. А в ней были яркие фрагменты!

Взять хотя бы Елену Волошанку – выдающуюся женщину, дочь молдавского господаря Стефана Великого,

10-ЛЕТИЕ ТМК В ЧИКАГО



В конце осени, когда в Чикаго стояла не по сезону солнечная и жаркая погода, прошли праздничные мероприятия, посвященные 10-летию ТМК, в которых приняли участие свыше 400 гостей со всего мира, включая клиентов, деловых партнеров, представителей органов государственной власти, общественных деятелей и сотрудников компании.



Празднование началось с заседания правления ТМК, а вечером следующего дня в Peninsula Hotel, расположенном в самом центре торгово-развлекательного района Чикаго, носящего название «Великолепная миля», состоялся праздничный прием. Перед го-

стями выступил председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын, после чего собравшимся была представлена видеопрезентация, рассказывающая о стратегии, развитии, сотрудниках и продукции ТМК.

На следующее утро свои двери открыл дом Петра Голицына, где на деловой завтрак собрались представители бизнес-элиты России и США, чтобы обсудить вопросы укрепления коммерческих связей между двумя странами (подробнее – на стр. 42).

7–8 октября в Чикаго состоялся еще ряд мероприятий, включающих речную прогулку с осмотром достопримечательностей города, экскурсии по музею Фрэнка Ллойда Райта и стадиону «Ригли Филд», а также посещение театра. Руководство ТМК смогло напрямую пообщаться с представителями многих компаний, являющихся крупными клиентами ТМК.

На празднование 10-летия ТМК удалось собрать в одном месте многих из тех, кто причастен к истории успеха компании. Клиенты, партнеры, представители власти, члены совета директоров, сотрудники приехали со всех концов света в Чикаго – город, являющийся во многом олицетворением эволюции ТМК в глобальную компанию. Кульминацией праздничной программы стал торжественный вечер, прошедший 7 октября в Чикагском институте искусств под девизом «Курс на инновации». Вечер начался с небольшого фуршета и просмотра полотен художников-импрессионистов, представленных в залах музея. После этого состоялся официальный ужин. «Последнее десятилетие стало для Группы ТМК периодом выдающегося роста и международной экспансии бизнеса, – отметил, обращаясь к присутствующим, председатель Совета директоров



ТМК Дмитрий Пумпянский. – Мы всегда были в авангарде инноваций в области производства трубной продукции. Нам удалось выйти на новые, динамично развивающиеся рынки сбыта продукции нефтегазового назначения».

Дмитрий Пумпянский рассказал и о своем видении будущего компании: «Мы строим новые предприятия, набираем новых сотрудников, разрабатываем новые виды продукции, совершенствуем имеющийся сортимент, осваиваем новые рынки сбыта и успешно преодолеваем конкуренцию. Я с оптимизмом смотрю в будущее и благодарю всех вас за ваш труд, позволяющий компании успешно двигаться по пути становления в качестве одной из ведущих мировых трубных компаний».

Выражая благодарность всем, кто сделал свой вклад в развитие ТМК, Дмитрий Пумпянский сказал: «Я благодарю всех наших клиентов, партнеров и сотрудников, внесших коллективный вклад

в успешное развитие компании в течение последних десяти лет».

«Я собственными глазами вижу преимущества международной экспансии нашей компании, – отметил в своем выступлении президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил. – Помимо выдающихся успехов, которых ТМК достигла за 10 лет работы, сегодня мы также празднуем успех нашей модели российско-американских деловых отношений».

В ходе торжественного вечера также было уделено внимание деятельности ТМК в области корпоративной социальной ответственности в регионах

присутствия компании. ТМК преподнесла After School Matters, чикагской некоммерческой организации, помогающей детям и подросткам, чек на 100 тыс. долл. «В сфере корпоративной социальной ответственности наша компания ориентирована на два приоритетных направления – дети и искусство, – отметил Петр Голицын. – Партнерство с After School Matters является ярчайшим примером деятельности ТМК в обоих направлениях».

В завершение торжественного вечера Петр Голицын преподнес Дмитрию Пумпянскому в подарок оригинальное авторское полотно с изображением полой трубной заготовки, выпускаемой на прошивном стане на заводе ТМК IPSCO в Эмбридже (США, штат Пенсильвания).

«Благодарю вас, господин Пумпянский, за умелое руководство нашей компанией, – заявил Петр Голицын. – На этой картине представлен процесс производства бесшовных труб на одном из предприятий ТМК IPSCO. Каждый день эти трубы используются для освоения нефтегазовых месторождений и доставки энергоносителей потребителям по всей Америке». Празднование 10-летия ТМК стало уникальной возможностью отметить успехи бизнеса, укрепить отношения между компанией и партнерами. ■

Празднование 10-летия ТМК стало уникальной возможностью отметить успехи бизнеса, укрепить отношения между компанией и обществом, деловыми партнерами и клиентами

НЕФОРМАЛЬНАЯ ВСТРЕЧА БИЗНЕС-ЭЛИТЫ РОССИИ И США

7 октября председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын принимал в своем доме в Чикаго представителей бизнес-элиты России и США. За завтраком гости обсудили текущее состояние российско-американских деловых взаимоотношений.

На мероприятии присутствовали Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в США Сергей Кисляк, президент Российского союза промышленников и предпринимателей и независимый член совета директоров ТМК Александр Шохин, председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, а также другие представители совета директоров и руководства ТМК и ТМК IPSCO.

«У нас появилась прекрасная возможность в неформальной обстановке обсудить вопросы российско-американского делового сотрудничества», – отметил Петр Голицын. – В этот раз честь быть хозяином мероприятия выпала мне, но мы намерены в дальнейшем организовывать подобные встречи в других городах США, где представители бизнес-элиты и власти заинтересованы в налаживании более тесных контактов с российскими компаниями».

Заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович представил присутствующим презентацию о ТМК, стратегических перспективах развития компании. Поскольку, отметил Владимир Шма-

тович, есть тенденция к увеличению по всему миру доли проектов, в которых применяются нетрадиционные методы добычи нефти и газа, то особое внимание компания обращает на сегмент продукции класса премиум и его потенциал роста как приоритетного направления деятельности. Владимир Шматович подчеркнул: «ТМК располагает значительным потенциалом для дальнейшего роста и серьезными конкурентными преимуществами, включая полную загрузку производственных мощностей по выпуску продукции для нужд нефтегазового сектора, а также акцент на повышении качества трубной продукции. Все это призвано стать движущей силой развития бизнеса ТМК в будущем».

В интересах общества

В рамках праздничных мероприятий, прошедших в Чикаго в честь 10-летия ТМК, организация After School Matters, занимающаяся досугом чикагских школьников, получила в дар от ТМК чек на 100 тыс. долл. Это стало очередным вкладом ТМК в поддержку молодежи.

В этом году исполняется 20 лет с момента образования After School Matters – некоммерческой организации, которая предоставляет учащимся государственных средних школ Чикаго широкие возможности для проведения внешкольного досуга. Она помогает детям раскрывать и развивать свои таланты в таких областях, как наука, искусство, спорт, технологии и коммуникации, и формирует ключевые навыки, которые будут необходимы в будущем.

В рамках празднования юбилея ТМК, председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын и президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил вручили генеральному директору After School Matters Рею Орозко чек на 100 тыс. долл.

«Партнерство с After School Matters является ярчайшим примером деятельности ТМК в сфере корпоративной социальной ответственности, – подчеркнул Петр Голицын. – Для нас огромная честь – сотрудничать с After School Matters и помогать этой организации реализовывать свои программы».

«Нам хотелось в очередной раз обозначить свою приверженность интересам общества, в котором мы живем и работаем, – отметила Вики Аврил. – В своей деятельности ТМК уделяет повышенное внимание поддержке молодых талантов. И наш взнос в пользу After School Matters лишь подтверждает нашу преданность указанным приоритетам».

В ответном слове Рей Орозко выразил благодарность в адрес ТМК. «Своими значительными успехами, которых нам удалось достигнуть за 20 лет работы, After School Matters во многом обязана поддержке со стороны таких компаний, как ТМК, – заявил он. – Благодаря столь щедрому вкладу ТМК мы теперь имеем возможность помочь еще большему числу чикагских школьников раскрыть свой потенциал и найти свой путь в жизни».

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ТМК

Стабильный заработок, соцпакет и условия для профессионального роста – неоспоримые факторы привлекательности работодателя. Но есть и другая причина, почему молодежи интересно и комфортно работать в компании. Помимо профессии, у молодых людей есть много возможностей проявить себя и вне работы. Молодежные мероприятия, которые ТМК ежегодно проводит в сочинском пансионате «Бургас», предоставляют молодым специалистам отличный шанс показать себя – в профессиональном мастерстве, творчестве, остроумии и спорте. В год десятилетия компании эти мероприятия прошли с особым размахом.



Как показывает практика, 70–80% предложений, выдвинутых на молодежной научной конференции, внедряются на предприятиях ТМК и обеспечивают серьезный экономический эффект

рассмотрение экспертной комиссии, боролись за победу в десяти отраслевых секциях конкурса. Тематика работ охватывала актуальные проблемы организации производства – от совершенствования технологических процессов до управления финансовыми ресурсами и обучения персонала. Для оценки проектов были приглашены эксперты управленческого звена ТМК, предприятий компании по направлениям деятельности секций конференции и ученые РосНИТИ.

Как отметил заместитель генерального директора ТМК по организационному развитию, руководитель дирекции по персоналу и социальной политике Николай Колбин, качество подготовки и тематический охват докладов участников МНПК год от года неуклонно растет. Как показывает практика, 70–80% предложений, выдвинутых на МНПК, внедряются на предприятиях ТМК, что обеспечивает серьезный экономический эффект.

В этот раз конференция впервые приобрела статус международной: в ней приняли участие представители американского дивизиона компании, ТМК IPSCO. Своими впечатлениями о конференции поделился представитель ТМК IPSCO, инженер-технолог завода в Эмбридже Фил Хьюзман, который занял второе место в трубопрокатной секции: «Мне было интересно участвовать в мероприятии, на котором встретились интернациональная компания молодежи ТМК. Мы предлагаем новые идеи, новые технологии, которые помогают улучшить нашу работу. У трубных предприятий ТМК на разных континентах есть схожие проблемы, и такие встречи помогают нам совершенствовать производственные процессы».

Компания создает все условия для того, чтобы молодежь могла раскрыть свой потенциал в науке, искусстве и спорте

раскрыть свой потенциал в искусстве и спорте. В этом году в конце октября ежегодные мероприятия для корпоративной молодежи в сочинском пансионате «Бургас» прошли с особым размахом, поскольку были приурочены к празднованию десятилетия ТМК. Программа включала ежегодную молодежную научно-практическую конференцию ТМК, конкурс «Молодой мастер», турнир по баскетболу, конкурс «Молодые таланты» и фестиваль команд КВН ТМК.

Молодежная научно-практическая конференция (МНПК) ТМК – ежегодное мероприятие, призванное дать молодым сотрудникам стимул к профессиональному росту, поощрить их интерес к научно-исследовательской деятельности и вовлечь их в решение актуальных производственно-технологических задач. В этом году в конференции приняли участие около 100 молодых сотрудников производственных, торговых, сервисных и научных предприятий компании. Молодые специалисты, представившие свои работы на

Воспитание профессиональных кадров – одна из актуальных проблем не только российского, но и мирового металлургического комплекса. Одна часть этой проблемы – недостаток выпускников профильных вузов, готовых работать в отрасли, плюс старение кадров на предприятиях, что приводит к снижению численности персонала в целом. По оценкам Rusmet, в России в 2010 году

численность занятых в металлургическом производстве уменьшилась до 968 тыс. человек, на 3,2% по сравнению с 2009 годом. Другая проблема – низкий уровень образования молодых специалистов. Так, по данным Всемирной ассоциации производителей стали (World Steel Association), в которую входят крупнейшие металлургические предприятия мира (в том числе и российские), среднее количество учебных часов на сотрудника в последние четыре года неуклонно

сокращалось – с 11,1 в 2007-м до 6,7 в 2010 году. То есть почти вдвое – на 40%. И это во всем мире! «Размышляя о перспективах горно-металлургического комплекса России, Европы и мира, мы должны обращаться к молодежи, – говорит заместитель председателя комитета Государственной Думы по образованию, президент МИСиС Юрий Карабасов. – Проблема кадрового обеспечения металлургии, горных предприятий – это мировая проблема».

МОЛОДЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ ТМК как один из крупнейших работодателей в металлургической отрасли придерживается комплексного подхода к проблеме воспитания кадров. Разработанные специально для ТМК образовательные программы, тренинги, научно-практические конференции обеспечивают преемственность металлургических, инженерных и менеджерских кадров. Компания создает все условия и для того, чтобы молодежь могла



МАСТЕРСКАЯ РАБОТА

В рамках седьмой Молодежной научно-практической конференции ТМК прошел второй корпоративный конкурс на звание «Лучший молодой мастер». Задача, которая стояла перед жюри конкурса, – выявить уровень подготовки молодых мастеров, их профессиональные и управленческие навыки, коммуникативные способности и личные качества, ведь мастер – это принципиально важная управленческая должность, на которой держится первичное производство и, что немаловажно, воспитывается кадровый резерв для более высоких руководящих позиций.

В конкурсе приняли участие одиннадцать мастеров различных производственных предприятий ТМК. Примечательно, что в этом году впервые среди конкурсантов появились представительницы прекрасного пола, причем сразу две: мастер участка газовых баллонов механосборочного цеха №3 ОМЗ Элита Китаева и помощник контрольного мастера на участке ОТК СинТЗ Ирина Лукина.

По словам Николая Колбина, возглавившего экспертную комиссию конкурса, в настоящее время в ТМК работает более тысячи производственных мастеров. Их задачи и ответственность на участках огромны, поэтому и требования к молодым участникам профессионального конкурса очень высоки.

Конкурс состоял из трех этапов. Первый – самопрезентация, в рамках которой конкурсанты должны были рассказать о своих профессиональных и личных достижениях. На втором этапе участникам было предложено тестовое задание, включающее вопросы по менеджменту организации и экологии, экономике, промышленной безопасности и охране труда, истории ТМК. Самым сложным, но в то же время самым интересным и творческим испытанием для молодых мастеров стал завершающий этап – деловая игра. В рамках игры моделировалась жизненная ситуация, в которой мастерам предстояло продемонстрировать умение управлять персоналом, ставить конкретные задачи, принимать верное решение и держать под контролем конфликтную ситуацию.

Победителем конкурса был признан Павел Полонский (СТЗ), получивший почетное звание «Лучший молодой мастер ТМК». «Ситуации, которые были представлены в деловой игре, вполне реальные, – говорит Полонский. – В работе мастеру приходится сталкиваться с очень серьезными вопросами, и нужно уметь оперативно находить решения. Со стороны я увидел допущенные ошибки, сделал выводы». Отлично проявил себя и Андрей Удалов (ТАГМЕТ), завоевавший второе почетное место. Он рассказывает, что наиболее трудным во всем



конкурсе для него было ожидание его начала. «Мы, мастера, привыкли к ежедневной работе на производстве в полную силу», – объясняет он. Третьим призером конкурса стал Вадим Михайлов (ВТЗ). Призеры конкурса «Лучший молодой мастер ТМК» были награждены почетными дипломами и премиями, а лучшему мастеру был вручен и ценный приз – кубок.

МЫ ТАЛАНТЛИВЫ

Особое место в череде праздничных молодежных мероприятий заняли игровые состязания – конкурс «Молодые таланты ТМК» и фестиваль команд КВН, специально для которых перед корпусами пансионата «Бургас» был сооружен огромный тентовый павильон с театральной сценой. На победу в конкурсе молодых талантов ТМК претендовало 14 девушек и ребят, в том числе и представители дебютанта этого конкурса – РосНИТИ.

Первый этап получил название «Выпускной бал наступил» – ведь ТМК исполнилось 10 лет, а этого времени как раз достаточно, чтобы закончить школу. В рамках

этого этапа участники делились своими представлениями о себе, своих жизненных целях и мечтах. Каждый конкурсант представил себя творчески и интересно. Ирина Пошлякова (СинТЗ) изложила свою формулу успеха, спев веселую частушку, а Серик Назраков («ТМК-Казтрубпром») в пародии на передачу «В мире животных» поведал об особенностях своего поведения в естественной среде обитания (на работе) и за ее пределами.

В рамках второго тура «Умен, эрудирован, сообразителен» каждый из участников получил возможность блеснуть остроумием, умением держаться на сцене и импровизировать. Ребята отлично справились с заданием, проявили тонкое чувство юмора и находчивость, отвечая на каверзные вопросы жюри и ведущего, а также продемонстрировали «домашнее задание» – собственную песню, режиссуку эпизода анимационного или художественного фильма.

А третий этап – собственно конкурс талантов – стал кульминацией всего события. Здесь ребята показали себя во всех мыслимых

и немислимых жанрах. Среди многих, кто решил выразить себя в танце, были исполнители таких экзотических композиций, как брейк-миниатюра о буднях научного сотрудника (Максим Жуков, РосНИТИ), арабский танец (Найля Батырова, «ТМК-Казтрубпром») и даже гармоничный микс балетного танца и тяжелой атлетики (Максим Обухов, СТЗ). Среди многочисленных мастеров вокального жанра особенно выделился Олег Зырянов (СинТЗ), виртуозно исполнивший под гитару композицию Дианы Арбениной «Розы». Его коллега Ирина Пошлякова выступила с акробатической композицией. А самым, пожалуй, необычным способом выразила себя Елизавета Древаль (ТАГМЕТ), за считанные секунды собравшая и разобравшая автомат Калашникова.

Наконец победители конкурса «Молодые таланты ТМК – 2011» были названы: Олег Зырянов (СинТЗ) и Найля Батырова («ТМК-Казтрубпром»). Объявляя итоги, Николай Колбин отметил, что уровень мастерства молодых талантов ТМК с каждым годом растет.

Для молодых людей одинаково важны и профессиональный рост, и личный творческий успех.

ПАРОЛЬ ВСЕ ТОТ ЖЕ – КВН

«Компании 10 лет» – такая тема была избрана в этом году для традиционного фестиваля КВН, который стал местом встречи шести корпоративных команд веселых и находчивых сотрудников ТМК. В первый раз на фестивале была представлена сборная «ТМК-Казтрубпром».

Честь выступить первыми с приветствием, согласно жребию, выпала команде СинТЗ. Весьма оригинальным был ход с миниатюрой «300 спартанцев», которую сыграла одна-единственная девушка. Насмешили зрителей «Свадьба бодибилдеров» и миниатюра об устройстве на работу в цех слесаря, имеющего два диплома о высшем образовании и кандидатскую степень. Смешные шутки и репризы обрушила на зал команда «Без комплексов» (ОМЗ). Зрителям понравились сценки команды «Волга» (ВТЗ) «Три богатыря», «Случай у психиатра»



и «Волшебник в тюрьме». А после выступления команды «Стоп-кран» (СТЗ) присутствующие узнали, как проходит фестиваль бардовской песни «Гитара в свитере» и что происходит, когда в Сочи приезжает президент страны. Дебютировавшая команда «Братья-казахи» («ТМК-Казтрубпром») порадовала зрителей не только артистизмом и остроумием, но и стильными костюмами. Ярko и энергично заявила о себе команда «Солнечные зайчики» из Таганрога. Шутили ребята хорошо и о разном, особенно запомнился «Спор Сергея Безрукова и Никиты Джигурды на тему, кто больше любит Россию-матушку». Последним аргументом Никиты было поедание собственного загранпаспорта прямо перед посадкой на самолет в Турцию.

«Солнечные зайчики» и были признаны лучшей командой этого тура. А вот во втором туре, где участникам предлагалось показать видеоролик на тему «Отдых в «Бургасе», победили как раз дебютанты турнира «Братья-казахи», наиболее удачно обыгравшие события, которые происходили в пансионате.

При подведении итогов сильные стороны каждой команды получили достойную оценку. Так, команда «Без комплексов» (ОМЗ) была признана самой мобильной, «Братья-казахи» («ТМК-Казтрубпром») – самой артистичной, «Стоп-кран»



В турнире по баскетболу приняли участие одиннадцать команд. Чемпионом турнира стала команда Синарского трубного завода («СинТЗ»), не допустившая ни одного поражения

(СТЗ) – самой креативной, «Волга» (ВТЗ) – самой стильной. Самой корпоративной стала команда СинТЗ, к тому же болельщики Синарского трубного были признаны самыми активными. И, наконец, командой-победительницей, которая сочетала в себе все вышеперечисленные качества, стала команда «Солнечные зайчики» (ТАГМЕТ).

В качестве приза каждая команда получила видеокамеру Panasonic.

БАСКЕТБОЛ ПОД ЗВУКИ ГИМНА

В турнире по баскетболу приняли участие одиннадцать команд: «ТМК-Москва», «ТМК-Синара» (Екатеринбург), «Группа Чермет» (Екатеринбург), «ТАГМЕТ» (Таганрог), «СТЗ» (Полевской), «СинТЗ» (Каменск-Уральский), «ВТЗ» (Волжский), «ОМЗ» (Орск), «ТМК-Казтрубпром» (Уральск, Казахстан), «Бургас» (Сочи) и «СКБ-Банк».

Прошлогодние лидеры – «СинТЗ» и «ТАГМЕТ» – и в этом году стали фаворитами турнира. В первый день обе команды показали выдающиеся результаты: баскетболисты «СинТЗ» обыграли московскую «ТМК», «ТАГМЕТ» победил «ТМК-Синару», но в решающем матче между «СинТЗ» и «ТАГМЕТОм» с минимальным преимуществом победила «СинТЗ» (17 : 19). Баскетболисты второй под-

группы также показали хорошую игру – в частности, новичок турнира «ТМК-Казтрубпром» обыграл сборную «Бургас», правда, уступив «СКБ-Банку». Волжские трубки взяли верх над «ОМЗ» и «Группой Чермет». Абсолютным лидером во второй подгруппе стал «СКБ-Банк».

В итоге борьба за третье и четвертое места развернулась между «ТМК-Москва» и «ТМК-Синара» (счет 14 : 37 в пользу Екатеринбурга), а первое и второе места разыграли команды «СинТЗ» и «ТАГМЕТ». К финалу силы и эмоции у всех баскетболистов были явно на исходе. Таганрожцы вышли на баскетбольную площадку без капитана: Александр Кузнецов из-за травмы не смог продолжать игру. Быстрых контратак, скрывавших сопротивление соперников, точности и тактики капитана таганрожцам явно не доставало. В итоге чемпионом турнира стала команда Синарского трубного завода («СинТЗ»), не допустившая ни одного поражения. Счет в финальной игре – 39 : 17. Команда «ТАГМЕТ», как и в прошлом году, стала серебряным призером.

Командам-победительницам были вручены кубки, дипломы и памятные призы. Призеры и участники также получили на память о турнире грамоты, подарки и медали. Турнир завершился под звуки гимна 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

Филиал Торгового дома ТМК в Волжском

Россия, 404119, Волгоградская область, г. Волжский, ул. Автодорога, 7, д. 6
Тел.: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Факс: +7 (8443) 25-35-57

Филиал Торгового дома ТМК в Полевском

Россия, 623388, Свердловская область, г. Полевской, ул. Вершинина, д. 7
Тел.: +7 (34350) 3-21-05, 3-32-75
Факс: +7 (34350) 3-56-98

Филиал Торгового дома ТМК в Каменске-Уральском

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

Филиал 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

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

Представительство Торгового дома

ТМК в Узбекистане

100015, Узбекистан, г. Ташкент, ул. Ойбека, 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. Желтоқсан, 38/1, офис 5
Тел./факс: +7 (7172) 31-56-08, 31-08-02
E-mail: info@tmck.kz

Представительство Торгового дома

ТМК в Китае

APT19 I, NO.48 DONGZHIMENWAI 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

TMK 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

TMK Europe GmbH

Immermannstraße 65 c, 40210 Düsseldorf, Germany
Tel: +49 (0) 211/91348830
Fax: +49 (0) 211/15983882
E-mail: info@tmk-europe.eu

TMK 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

TMK North America, Inc

8300 FM 1960 West, Suite 350, Houston, TX 77070, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23
Fax: +1 (281) 445-40-40
E-mail: cdavis@tmkna.com

TMK 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

TMK Africa Tubulars

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

Supplying the Globe



Представительство
TMK IPSCO, Канада
(Калгари)

TMK North America,
США (Хьюстон)

TMK IPSCO,
США (Даунерс Гров)

TMK/Торговый дом TMK,
Россия (Москва)

TMK-Казахстан,
Казахстан (Астана)

TMK Europe, Германия (Дюссельдорф)

ТД TMK, Узбекистан (Ташкент)

ТД TMK, Китай (Пекин)

TMK Global, Швейцария (Женева)

ТД TMK, Туркменистан (Ашхабад)

TMK Italia, Италия (Лекко)

ТД TMK, Азербайджан (Баку)

TMK Middle East, ОАЭ (Дубай)

ТД TMK, Сингапур

TMK Africa, ЮАР (Кейптаун)

ТМК является одним из глобальных лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем трубной продукции. ТМК, объединяя 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими среди мировых лидеров мощностями по производству всего спектра стальных труб. Наибольшую долю в структуре отгрузки компании занимают высокодоходные нарезные нефтегазовые трубы. ТМК поставляет продукцию более чем в 65 стран мира в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений, складированию и ремонту труб.



Трубная
Металлургическая
Компания

ОАО «ТМК»

105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а

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