YourTube

Technology Motion Knowledge

01▪2013
№4 (11)

6 Форпост на Ближнем Востоке

22 Говорит и заказывает Италия

28 Привилегии для дилеров

10 Наталья Левицкая: помощь в действии

Эффективная благотворительность

ТМК Трубная Металлургическая Компания

Три журнала для разных аудиторий, разных стран и континентов одновременно выходят в свет на русском, румынском и английском языках. Теперь корпоративное издание ТМК на русском и английском языках доступно также и в мультимедийном формате

У журнала YourTube появилась iPad-версия

Помимо традиционных журнальных статей, в ней можно найти целый ряд дополнительных мультимедийных материалов: полные версии фоторепортажей, обновляющиеся видеоролики, а также интерактивную аналитику и инфографику.
Теперь за всеми новостями ТМК можно следить в движении.

Содержание

2 **Новости**

6 **ТМК на родине Синдбада**
У компании появился первый завод на Ближнем Востоке

Тема номера
10 **Эффективные социальные инвестиции**
О деятельности и задачах Благотворительного фонда «Синара» рассказала его президент Наталья Левицкая

14 **Проекты БФ «Синара»**
Как ТМК поддерживает гражданские инициативы на Урале

16 **Повышаем качество жизни**
Почему ТМК признана эффективным корпоративным благотворителем страны

18 **Спортивный интерес**
О причастности компании к большому спорту

Рынки
22 **TMK Italia: гибкость в ответ на кризис**
Особенности работы офиса в Италии в условиях кризиса еврозоны

Учеба
26 **Особые навыки**
Как «ТМК-Премиум Сервис» обучает студентов российских вузов

Бизнес-сообщество
28 **Форум металлургов**
На международной выставке «Металл-Экспо'2012» ТМК вручила своим лучшим дилерам привилегированные сертификаты

YourTube Technology Motion Knowledge
№4 (11) январь 2013

Учредитель
Трубная Металлургическая Компания

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

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

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

Свидетельство ПИ № ФС77-40128 от 11 июня 2010 года

Любое использование материалов без согласия редакции запрещено

Тираж 3200 экземпляров

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

СЕРВИСНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ЭМИРАТАХ

ТМК объявила о том, что зарегистрировала совместное сервисное предприятие с компанией EMDAD в Абу-Даби (Объединенные Арабские Эмираты). СП создано для поддержки продаж в стратегически важном для ТМК регионе. Производственная мощность сервисно-технического центра составит около 10 тыс. тонн трубной продукции премиального класса в год. Общий объем инвестиций ТМК в рамках проекта – около 3,5 млн долларов США. Часть оборудования уже поступила в ОАЭ и готова к монтажу. Запуск предприятия в эксплуатацию намечен на второй квартал 2013 года.

Партнером в совместном проекте является EMDAD – одна из крупнейших нефтесервисных компаний в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. EMDAD на протяжении нескольких лет выступает официальным дилером ТМК.

В Ближневосточном регионе работает торговая компания – TMK Middle East, а в декабре 2012 года был приобретен трубный завод GIPI в Омане.

Подробности сделки в Омане – на стр. 6.

ПУТЕПРОВОД ДЛЯ СИНТЗ

Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев и генеральный директор ТМК Александр Ширяев приняли участие в церемонии официального открытия автомобильной путепроводной развязки через железнодорожные пути. Строительство путепровода проводилось в рамках создания трубного кластера на территории Синарского трубного завода (СинТЗ).

Новый путепровод длиной 65,1 метра и шириной 14 метров с подходами протяженностью 5940 метров соединил Синарский район с городским жилым поселком Северный. На строительство объекта было получено финансирование за счет средств бюджетного кредита в сумме 426 млн руб. СинТЗ взял на себя затраты на разработку проекта, его экспертизу и выкуп земельных участков под строительство. Возведение путепроводной развязки было проведено в сжатые сроки: мост и подъездные пути были построены за 18 месяцев.

«Я уверен, новый мост станет символом объединения города, обеспечив бесперебойную транспортную доступность для жителей города и предприятий Каменска-Уральского. Будут оптимизированы городские автотранспортные перевозки, улучшена логистика промышленных перевозок», – отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

ТНК-ВР ИЗУЧИЛА ВОЗМОЖНОСТИ ЗАВОДОВ

На предприятиях ТМК завершился технический аудит компании ТНК-ВР. В течение осени аудитор компании Moody's и главный специалист департамента по управлению качеством ТНК-ВР в сопровождении представителей ТД ТМК посетили Волжский, Северский, Синарский трубные заводы и ТАГМЕТ. Они ознакомились с производственными мощностями предприятий, работой оборудования, контрольно-сдаточными испытаниями, системой контроля качества, способами инструментального и неразрушающего контроля.

По результатам проведенного аудита представители нефтяной компании отметили высокий уровень оснащения производства заводов ТМК современным оборудованием и подтвердили возможность изготовления на мощностях предприятий труб с обеспечением всех необходимых требований, а также дополнительных требований нормативной документации ТНК-ВР.

Отношения ТНК-ВР и ТМК как стратегических партнеров ведут свою историю с 2005 года. Технический аудит на российских заводах ТМК, проведенный ТНК-ВР, – один из важных этапов в развитии долгосрочного партнерства между компаниями.

ТМК И ММК СВЕРИЛИ ПЛАНЫ

На Волжском трубном заводе (ВТЗ) состоялось очередное заседание координационного совета между ТМК и Магнитогорским металлургическим комбинатом (ММК), по итогам которого был подписан соответствующий протокол. Документ определяет направления сотрудничества ТМК и ММК как основного поставщика металлопроката для компании.

В протоколе отражены итоги работы партнеров за предыдущий период, динамика качества металлопроката, намечены контрольные показатели на следующий отчетный период. Большое внимание участники совета уделили теме совместной работы с претензиями. Стороны обсудили также вопросы участия в реализации перспективных международных и отечественных проектов «Средняя Азия – Китай» (третья нитка), «ЛУКОЙЛ – Северный Каспий», а также в строительстве трубопроводов для транспортировки газа и нефтепродуктов в особо агрессивных средах и жестких условиях эксплуатации.

ЭКОЛОГИ ТМК ОБСУДИЛИ ЗАКОНЫ

На Северском трубном заводе (СТЗ) состоялось совещание представителей экологических подразделений российских заводов ТМК под руководством главного эколога ТМК Ирины Колдаевой. Его участники обсудили перспективы изменения природоохранного законодательства, а также изучили опыт организации работ в области экологического менеджмента на СТЗ. В соответствии с Федеральным законом №416 «О водоснабжении и водоотведении», который вступает в силу с началом 2013 года, полностью меняются тарифная и регулирующая политика, структура управления водным хозяйством РФ. Еще целый ряд изменений в законодательстве, касающихся нормирования и стимулирования предприятий к внедрению наилучших технологий, находится в стадии подготовки. По результатам обсуждения разработаны предложения для формирования консолидированной позиции ТМК по проектам законодательных актов, которые будут представлены руководству страны в рамках реализации проекта «Открытое правительство». Определены основные риски для компании с внедрением нового законодательства, предложены меры по управлению этими рисками. Кроме этого, подготовлены предложения для оптимизации взаимодействия экологических служб и управляющей компании.

НАЗНАЧЕНИЯ

Питер Смит назначен вице-президентом по кадрам ТМК IPSCO

Будучи специалистом в области управления кадрами в компаниях энергетического сектора, г-н Смит посвятил значительную часть своей карьеры работе в группе BG, где он занимал ряд должностей как в США, так и в других странах. Его последней занимаемой должностью был пост директора по кадрам компании Kenda Capital, специализирующейся на венчурном капитале в энергетическом секторе. Г-н Смит окончил Университет Королевы в Белфасте по специальности «юриспруденция» и в течение 10 лет занимался юридической практикой в сфере трудового права, после чего в 2000 году переквалифицировался на управление кадрами. За свою карьеру г-н Смит успел поработать в Великобритании, Северной и Южной Америке, Европе, Северной Африке и Австралии.

100 МИЛЛИОНОВ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В Европейском университете в Санкт-Петербурге прошел круглый стол «Корпоративная социальная ответственность: границы и измерения». Его участники – исследователи, представители бизнеса и экспертного сообщества – обсудили проблемы развития культуры социальной ответственности, наметили актуальные задачи в области прикладных разработок и подготовки специалистов. Советник генерального директора ТМК Сергей Ильин представил собравшимся доклад «Социальные инвестиции крупных промышленных компаний: исторические тенденции и современные подходы». В нем он рассказал о стратегии и достижениях ТМК в решении социальных задач. «Социальные инвестиции предприятий ТМК в рамках корпоративной инвестиционной программы превышают 100 миллионов долларов. Строятся объекты здравоохранения и поддержки здорового образа жизни, жилье, идет реконструкция детских садов, дворцов культуры, развивается материальная база общего и профессионального образования», – отметил Сергей Ильин. По его словам, современные подходы к развитию реального сектора экономики изменяют амбиции и запросы не только самого бизнеса, но и работающих в нем людей. В итоге в небольших провинциальных городах производственные подразделения крупных национальных и международных компаний становятся портами современных технологий и изменяют весь социальный ландшафт.

КОМАНДА TMK-ARTROM «ПОКОРИЛА ЭВЕРЕСТ»

В TMK-ARTROM завершилась серия тренингов для руководителей служб и начальников подразделений среднего звена. Обучение было частью программы мероприятий 2012 года, объявленного в компании Годом эффективности и качества. Основные задачи тренинга – повышение осведомленности технических руководителей в области экономики и финансов предприятия, ознакомление с современными технологиями управления командой, а также развитие навыков совместной деятельности. Обучение проводила румынская компания ASCENDIS.

В качестве первого этапа сотрудникам был предложен модуль «Покорение Эвереста», в ходе которого менеджеры на практике выяснили свое понимание командного подхода к решению общей задачи. Вторая часть тренинга под названием «Рентабельность предприятия – финансы для нефинансистов» основывалась на бизнес-симуляции Celemi Apples&Oranges «Финансы для всех», моделирующей деятельность компании, которая в ситуации растущих требований поставщиков и клиентов переживает целый ряд изменений, как внутренних, так и внешних. По условиям модуля его участники становятся топ-менеджерами компании и должны выработать и реализовать новую финансовую стратегию, а также понять, как и почему ежедневные решения влияют на показатели всей компании. Положительный опыт проведения подобных тренингов планируется применить и на других предприятиях ТМК. ■

ТЛТ ИЗ СУПЕРХРОМА

На Синарском трубном заводе (СинТЗ) начата отработка технологии и изготовление опытной партии теплоизолированных лифтовых труб (ТЛТ) из сталей мартенситного класса типа 13Cr (суперхром). Сталь такого типа отличается высокими показателями стойкости к агрессивным средам и эффективно противостоит углекислой коррозии.

Процесс производства ТЛТ из стали 13Cr длительный и трудоемкий. Термообработка труб-заготовок проводится по двойному циклу с охлаждением на воздухе. Это необходимо для получения требуемых механических свойств металла. Кроме того, до момента сборки трубы проходят механическую обработку, затем производится удаление окалины и чистка.

«Выпуск теплоизолированных лифтовых труб из марок сталей типа 13Cr – одна из стратегических задач, стоящих перед СинТЗ, – отметил управляющий директор предприятия Сергей Четвериков. – Эта продукция востребована нефтегазодобывающими предприятиями страны: применение ТЛТ существенно увеличивает безопасность и срок эксплуатации скважин в суровых климатических условиях Крайнего Севера». ■

ТАГМЕТ ПРИНЯЛ АУДИТОРОВ

На Таганрогском металлургическом заводе прошел сертификационный аудит на соответствие системы менеджмента качества требованиям «СТО Газпром 9001–2006», часть I, который провели представители Ассоциации по сертификации «Русский регистр». Результаты аудита подтвердили, что внедрение на ТАГМЕТе стандарта «СТО Газпром 9001–2006» произведено в полном объеме, а система менеджмента качества и входящие в нее элементы полностью соответствуют требованиям к поставщикам продукции для Газпрома.

Почти одновременно на заводе прошел полугодовой аудит в соответствии с правилами немецкого общества инженеров воды и газа DVGW по контролю качества сварных труб. В область проверки вошли образцы черных и оцинкованных труб, DIN EN 10255, DIN EN 10240 в трубосварочном цехе, а также маркировка CE, подтверждающая безопасность продукции, ярлыки и сопроводительные документы.

Аудитор также осмотрел испытательное оборудование для проверки качества труб неразрушающими методами контроля – вихретоковые дефектоскопы ЭД-206. После испытаний в заводской центральной испытательной лаборатории представитель аудиторской компании TUV NORD отметил высокое качество сварных труб и подтвердил соответствие химических, механических и технологических свойств образцов трубной продукции требованиям стандартов DIN EN. ■

АКВАЛАНГИСТЫ В ТРУБОПРОКАТНОМ ЦЕХЕ

В трубопрокатном цехе №2 на Синарском трубном заводе завершен плановый капитальный ремонт оборудования стана ТПА-140, производящего бесшовные горячекатаные трубы для нефтегазового комплекса. Работы были направлены на восстановление ресурса оборудования до проектных характеристик с целью обеспечения его дальнейшей бесперебойной эксплуатации в течение двухгодичного межремонтного периода.

Выполнение всего комплекса работ по ремонту механического, электрического и энергетического оборудования стана заняло две недели. Генеральным подрядчиком капитального ремонта выступил ремонтно-технический центр «Синара». Впервые во время подобного капремонта в Т-2 проводились водолазные работы. Аквалангисты из специализированной фирмы провели ревизию (очистку) чистого приямка в яме окалины. Всего в ремонте ТПА-140 были задействованы свыше 400 человек. ■

В ОЖИДАНИИ РОСТА

ТМК объявила консолидированные результаты деятельности за девять месяцев 2012 года в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Как и ожидалось, в 3-м квартале произошло снижение объема реализации продукции. Это связано в основном с проведением капитальных ремонтов на ряде российских предприятий, в результате чего сократилась реализация бесшовных труб, а также со снижением объема реализации сварных труб в США на фоне общего ослабления рынка. Тем не менее объем реализации труб за 9 месяцев 2012 года остался практически на уровне аналогичного периода 2011 года и составил 3156 тысяч тонн.

На фоне роста объемов добычи нефти и газа в России объемы реализации бесшовных труб и бесшовных нарезных труб нефтегазового сортамента (OCTG) выросли на 6% и 16% соответственно. Объем реализации сварных труб снизился на 9%, при этом продажи сварных труб OCTG и линейных труб возросли на 9% и 23% соответственно, а по трубам большого диаметра (ТБД) – сократились в результате переноса сроков реализации новых проектов по строительству магистральных трубопроводов в России.

Выручка сократилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2%, что объясняется прежде всего отрицательным эффектом от пересчета валют. На долю продаж бесшовных труб – ключевого вида продукции компании – пришлось 62% от совокупной выручки.

Скорректированный показатель EBITDA снизился по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 2% и составил 810 млн долларов США. При этом рост валовой прибыли составил 3%. Увеличение объема реализации и благоприятная динамика цен на бесшовные трубы были нивелированы отрицательным эффектом от пересчета валют и ростом операционных расходов. Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA составила 16%. Чистая прибыль сократилась по сравнению с аналогичным периодом 2011 года с 279 до 250 млн долларов США.

Ожидается, что до конца 2012 года и в начале 2013 года объем заказов в российском дивизионе ТМК сохранится на высоком уровне, особенно в сегменте труб OCTG и линейных труб. Это связано с тем, что российские нефтегазовые компании продолжают реализацию своих планов по добыче углеводородов и разработке месторождений. Несмотря на некоторые сложности на американском и европейском рынках, высокий спрос на трубы нефтегазового сортамента в России должен обеспечить достижение компанией более высоких результатов по итогам 4-го квартала. ■

Итоговые результаты за 9 месяцев 2012 года, млн долларов США

	9 мес. 2012 г.	9 мес. 2011 г.	Изменение, %
Объем реализации, тыс. тонн	3156	3168	–
Выручка	5056	5151	–2
Чистая прибыль	250	279	–10
Скорректированный показатель EBITDA	810	827	–2
Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA, %	**16**	**16**	

ТМК на родине Синдбада

В начале декабря ТМК объявила о приобретении 55% акций трубного завода Gulf International Pipe Industry LLC (GIPI) в Султанате Оман. Это первый производственный актив ТМК на Ближнем Востоке.

ПРОМЫШЛЕННАЯ СТОЛИЦА СУЛТАНАТА

Основу благополучия Омана, расположенного на юго-востоке Аравийского полуострова, составляет добыча нефти. Других богатств у Омана немного – почти всю территорию страны занимает пустыня, иногда полностью лишенная всякой растительности. Рек в Омане нет, сельским хозяйством можно заниматься только на орошаемых территориях. Некоторое время назад власти страны обеспокоились зависимостью экономики от природных ресурсов и взяли курс на диверсификацию экономики за счет туризма, металлургии, добычи газа. В 1987 году страна была открыта для туристов, стали строиться промышленные предприятия. Правительство Омана поставило цель увеличить к 2020 году долю нефтяных доходов в ВВП до 9%. В рамках задачи по диверсификации экономики планируется также проведение приватизации. Пока государственные корпорации – главные игроки в экономике Омана.

Особое место в плане диверсификации экономики Омана занимает город Сохар. Расположенный на берегу Оманского залива в 240 км к северо-западу от столицы страны Маската, он через несколько лет, по замыслу правительства, должен стать крупным деловым и промышленным центром. Десять лет назад здесь был построен один из крупнейших на Ближнем Востоке глубоководных морских портов, инвестиции в строительство которого составили 12 млрд долларов. Оманские власти рассчитывают сделать страну лидером в производстве стали среди всех стран Персидского залива и с этой целью инвестировали более 5 млрд долларов в металлургическую отрасль. Также в Сохаре работают нефтехимический комбинат, НПЗ, алюминиевый завод.

Предприятие стало первым производственным активом ТМК в регионе Ближнего Востока и Северной Африки

СВАРНЫЕ ТРУБЫ ИЗ ПУСТЫНИ

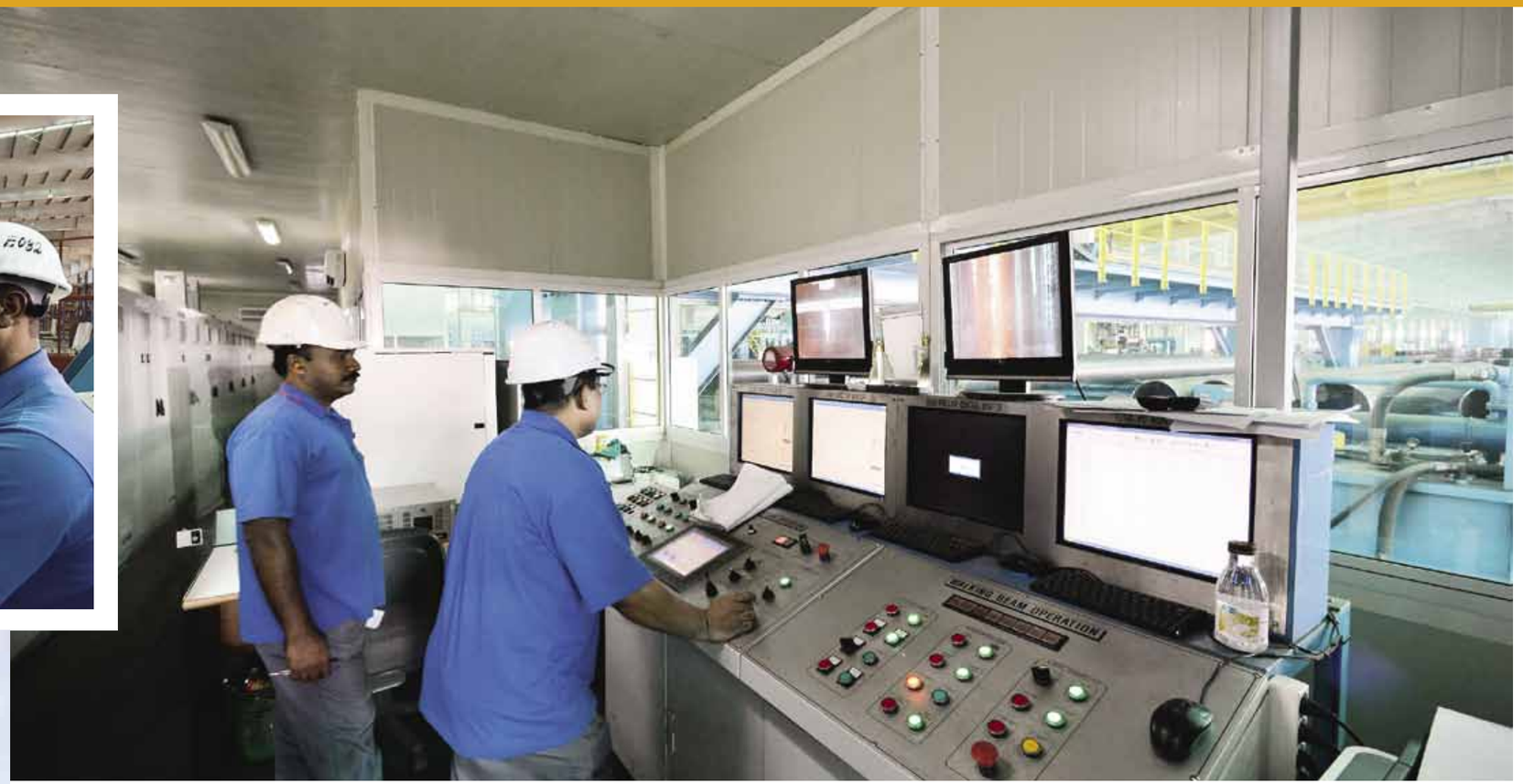
В семи километрах от Сохара в 2007 году началось строительство трубного завода. Инвесторами проекта выступили три инвестиционных фонда из арабских стран и дочернее предприятие корейского производителя стали POSCO, учредившие компанию Gulf International Pipes Industry LLC (GIPI).

Введенный в эксплуатацию в 2009 году, GIPI стал первым заводом в Султанате Оман, производящим стальные линейные и обсадные трубы высокого давления, а также одним из немногих предприятий в странах Ближнего Востока, способных производить стальные трубы диаметром до 24 дюймов технологией сварки токами высокой частоты.

Предприятие выпускает стальные трубы диаметром от 8 до 24 дюймов (203,2–609,6 мм) с толщиной стенки от 4 до 25,4 мм, используя метод высокочастотной сварки сопротивлением. GIPI имеет мощности по нарезке резьбы на трубы диаметром от 5 ½" (134,7 мм) до 13 ⅜" (339,7 мм). Мощности предприятия позволяют наносить наружное и внутреннее трехслойное антикоррозионное покрытие на трубы диаметром до 48 дюймов. Предприятие также оснащено отрезным станком

Владимир Шматович,
заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию, председатель Совета директоров GIPI:

Приобретение трубного завода в Омане соответствует стратегии развития ТМК как глобального поставщика труб для нефтегазовой отрасли. Оно позволит ТМК укрепить свои позиции на Ближнем Востоке, добавив производственные мощности к уже имеющемуся в этом регионе сбытовому предприятию.



ФОРТ СОХАР

Сохар был издавна отлично известен мореплавателям и связывал Оман, Индию и Дальний Восток. Еще в третьем тысячелетии до новой эры местные жители вели торговлю с шумерами. Согласно преданию, именно здесь родился легендарный мореплаватель Синдбад-мореход, герой «Тысячи и одной ночи». Историки полагают, что Омана – крупнейший город региона, который упоминается в сочинении Плиния Старшего «Естественная история» (77 год н. э.), – это именно Сохар, древняя столица, которая впоследствии дала название всей стране.
В наши дни Сохар является курортом благодаря своим великолепным песчаным пляжам. Климат здесь мягкий и более влажный по сравнению с другими областями страны. Из достопримечательностей города наибольшей известностью пользуется форт, построенный в девятом веке персами и стоящий на высоком холме у побережья. Он окружен четырехъярусными стенами с шестью башнями. Форт был перестроен при португальцах в начале XVI века, о чем свидетельствуют расположенные здесь руины христианской церкви. Сегодня здесь – музей истории Сохара.

пятого поколения для точной порезки труб на длину от 5 до 18,3 м.

Производственные мощности завода спроектированы с учетом использования современных технологий пятого поколения, которые позволяют выпускать продукцию, превосходящую требования строгих международных стандартов и дополнительные требования нефтегазовых компаний.

Лаборатория предприятия оснащена современной ультразвуковой установкой неразрушающего контроля и установкой для гидроиспытаний, позволяющими проводить испытания по требованиям API, ASTM, Shell, NACE и другим стандартам.

НАШИ ЛЮДИ В ОМАНЕ

Первого декабря 2012 года завершился процесс приобретения контрольного пакета акций GIPI со стороны ТМК. Компания достигла соглашения с другими акционерами завода – инвестфондами Oman Investment Corporation, Gulf Investment Corporation и Posco P&S – об управлении заводом и его интеграции в свою глобальную производственную и сбытовую сеть с целью повышения акционерной стоимости предприятия. Это предприятие стало первым производственным активом ТМК в регионе Ближнего Востока и Северной Африки.

В Оман уже отправилась группа руководителей и технических специалистов ТМК, которым предстоит решать задачи, связанные с развитием производства и сбытовой политики GIPI. Ранее предприятие поставляло свою продукцию в Оман, ОАЭ, Египет и Саудовскую Аравию. Основными потребителями оманских труб являются нефтегазовые компании, ведущие свою деятельность в странах Персидского залива: Petroleum Development Oman, Oman Oil Company Exploration and Production, Petrobel-Egypt, Gasco, Saudi Aramco, Occidental Oman, Daleel Petroleum. Также небольшие партии труб GIPI поставлялись в Нигерию, Бахрейн и США. Теперь перед российскими специалистами стоит задача значительно увеличить объемы отгрузки. Основные направления поставок при этом останутся прежними – Оман, страны Ближнего Востока и Северной Африки, а также США. ■

НАЗНАЧЕНИЯ В GIPI

Владимир Щербатых – генеральный директор (до этого – советник по внешнеэкономической деятельности ТД ТМК, директор по проектам ТМК Middle East)
Денис Голицын – директор по экономическим вопросам (заместитель начальника управления бюджетирования американского и европейского дивизионов ТМК)
Хо Сук Ко – заместитель генерального директора по производству и технологии (директор по качеству GIPI)
Дмитрий Максимов – заместитель генерального директора по коммерческим вопросам (директор департамента экспорта труб общего и специального назначения ТД ТМК)
Светлана Лысенко – главный бухгалтер – финансовый контролер (главный специалист отдела финансовой информации ТМК)
Халид Аль Балуши – директор по кадрам
Саид Аль Хамши – руководитель службы по охране труда, защите окружающей среды и безопасности
Дмитрий Дегай – заместитель директора по производству и технологии – начальник ТСЦ (начальник отдела участка горячего проката труб ТПЦ-1 СТЗ)
Сергей Перевалов – начальник отдела продаж (начальник отдела управления по продажам филиала ТД ТМК в Полевском)

Эффективные социальные инвестиции

ТМК 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 2011 года в отраслевом субрэнкинге «Промышленность» ТМК заняла первое место, а в общем списке наиболее эффективных корпоративных благотворителей России компания серьезно укрепила свои позиции, переместившись с восьмого (2010 год) на пятое место.

ТМК с момента своего образования осуществляет последовательную благотворительную деятельность. Оператором многих благотворительных проектов компании выступает Благотворительный фонд (БФ) «Синара». О деятельности и задачах фонда YourTube рассказала его президент **Наталья Левицкая**.

В 2011 году БФ «Синара» отметил свое десятилетие. Сегодня это один из крупнейших региональных благотворительных фондов. Расскажите об этапах его становления.

Фонд создан Синарским трубным заводом в 2001 году. Позже, в 2007 году, было принято решение перенести его практику работы на все предприятия ТМК в Уральском регионе. Сам по себе этот шаг являлся свидетельством нового видения организации корпоративной благотворительности, которая ставит в приоритет решение задач общественного благополучия на территории присутствия компании. В сущности был сформирован вектор развития в сфере социальных инвестиций. С другой стороны, фонд вышел на новую ступень собственного развития: объединение благотворительных средств позволило внедрить новые, прогрессивные формы работы при реализации социальных программ.

В настоящее время фонд «Синара» – организованная структура, имеющая попечительский совет, правление, исполнительную дирекцию и представителей, выполняющих функции координаторов на предприятиях.

Насколько эффективен был шаг по передаче управления благотворительной деятельностью корпоративному фонду?

Поскольку благотворительность является сферой созидательной, поддерживающей практики, которые развивают общество и человека, то организация корпоративного фонда – один из показателей транспарентности компании. Кроме того, деятельность фонда позволяет систематизировать работу в сфере благотворительности. Фонд выступает в роли эксперта и организатора социальных проектов, помогает выстраивать долгосрочные партнерские отношения с представителями третьего сектора с целью повышения эффективности вложения средств в то или иное направление и прозрачности принятия решений. Сегодня ТМК имеет абсолютно достоверную информацию: куда потрачены деньги, зачем и какой получен результат.

В целом понятие эффективности социальных инвестиций для фонда является ключевым. Мы стремимся, чтобы каждый реализуемый при нашей помощи проект был грамотно построен, имел ясные цели и достижимый положительный результат. Эффективность нашей работы обусловлена в том числе и выделением фонда в самостоятельную структуру. Фонд занимается только благотворительностью, тогда как в российской действительности часто эта деятельность вынужденно совмещена с PR-направлением, спонсорством или социальной ответственностью. Системный же подход подразумевает наличие профессиональных компетенций. Кроме того, при принятии решений в рамках выработанной корпоративной концепции необходима определенная самостоятельность, поскольку поддержку должны получать действительно эффективные социальные инициативы, а не тот, кто быстрее добежал.

Какие направления выделены в работе корпоративного фонда и какие формы работы для этого используются?

Для фонда сотрудничество с некоммерческими организациями (НКО) – одно из приоритетных направлений не только с точки зрения поощрения гражданской инициативы в социальном секторе, но прежде всего потому, что представители третьего сектора за последние десять лет существенно продвинулись в плане профессионального подхода к организации собственной работы. Наш опыт показывает, что работа с НКО, как правило, означает, что мы имеем дело с людьми, глубоко погруженными в проблематику и ориентированными на результат. Такой

В целом понятие эффективности социальных инвестиций для фонда является ключевым. Мы стремимся, чтобы каждый реализуемый при нашей помощи проект был грамотно построен, имел ясные цели и достижимый положительный результат

профессиональный посыл нам понятен. В свою очередь, реализация проектов НКО при поддержке фонда стимулирует их развитие в городах, где расположены предприятия ТМК.

Фонд не ограничивается только сопровождением проектов НКО, у нас достаточно много примеров адресной помощи. В год Правление фонда выделяет на эти цели около 25% бюджета. Также фонд поддерживает ряд программ, которым присвоен статус именных проектов. Например, в Екатеринбурге осенью 2012 года в шестой раз проходил Демидовский международный конкурс юных скрипачей. Фонд является его постоянным партнером с 2001 года. Проект помогает выявлять юные дарования, делающие первые шаги в профессиональном мире искусства, и способствует дальнейшему развитию российской скрипичной школы. Это единственный в России конкурс для начинающих музыкантов, где лауреатам вручают денежную премию.

Другое направление работы фонда – развитие грантовой культуры в Уральском регионе. С 2007 года фонд организует грантовый конкурс социальных проектов НКО. В год на конкурс поступает более 100 проектов, финансирование получают порядка 25–30 организаций. Надо признать, что грантовая программа фонда год от года доказывает свою актуальность, поскольку это отличная форма, демонстрирующая, какие изменения хотели бы внести в свою жизнь сами граждане. Конкурсный механизм грантовой программы позволяет выявить лучшие практики, увидеть перспективные идеи НКО и в идеале транслировать этот опыт на другие территории.

Особое внимание фонд уделяет развитию проекта «Корпоративное гражданство», который реализуется по принципу добровольного участия сотрудников компании в корпоративной благотворительной деятельности. Такая форма является важнейшим фактором доверия, фонд это очень ценит и благодарен всем, кто поддерживает акции в детских домах, а также выступает в поддержку безвозмездного донорства, оказывая помощь пациентам онкологического центра Свердловской областной детской клинической больницы № 1.

По какому принципу отбираются проекты для поддержки?

В приоритете находятся те проекты, которые отвечают стратегии фонда, то есть имеют общественное значение и социальный эффект. Приведу пример: БФ «Синара» выделил грант на создание анимационной студии на базе реабилитационного центра для детей и подростков с ограниченными возможностями «Талисман». Почему фонд поддержал этот проект? Во-первых, его инициатором выступила общественная организация, успешно реализующая проектную деятельность. Во-вторых, был разработан механизм выполнения, понятна социальная направленность, определена целевая аудитория проекта, к реализации которого привлекаются как профессиональные режиссеры-аниматоры, художники-графики, так и волонтеры из числа студентов гуманитарных факультетов вузов Екатеринбурга, которые приобщаются к социальной работе, помогая детям выполнять творческие задания. Надо отметить, что на Урале аналогов сети детских анимационных студий для психологической, творческой и социальной реабилитации детей, нуждающихся в особом уходе, а также детей, оставленных без попечения родителей, пока нет. На этом примере можно увидеть те критерии, по которым хотелось бы сегодня сотрудничать с некоммерческим сектором.

В каком состоянии сегодня находится региональная благотворительность?

В нашу жизнь сегодня уже вошли такие понятия, как «социально ориентированные компании», «социальное партнерство», «межсекторное взаимодействие», «социальный климат», «социальные инвестиции». Наряду с этими изменениями постепенно приходит понимание того, что готовность компании жертвовать должна соответствовать готовности благополучателя не просто выполнять роль потребителя, а выстраивать отношения. В основе этих отношений – социальная зрелость, способность вовлечь других людей в решение проблемы, при этом зная, как эффективно использовать средства. По-прежнему основными игроками на поле российской филантропии остаются крупные компании. Практически все они имеют в своем арсенале различные благотворительные проекты. Но если компании очень ограничены в выборе направлений благотворительности, то фонды, даже корпоративные, более свободны, что обеспечивает больший охват социальных проблем. С другой стороны, благодаря эволюции корпоративной благотворительности начинает развиваться частная, причем как через инициативы общественников, так и через программы корпоративного волонтерства.

Поддержку должны получать действительно эффективные социальные инициативы, а не тот, кто быстрее добежал

Если заглянуть в будущее, каким вы видите дальнейшее развитие фонда?

Учитывая успешный опыт работы фонда в УрФО, нам, безусловно, хотелось бы расширить состав предприятий-попечителей, чтобы наш лучший опыт нашел применение на территориях присутствия предприятий ТМК и в других регионах. ■

Проекты БФ «Синара»

При поддержке фонда «Синара» реализуется двенадцать именных проектов, ставших визитной карточкой Уральского региона.

Образовательные проекты по профессиональной ориентации молодежи

В рамках именного проекта фонда «Я выбираю профессию» в Каменске-Уральском на базе радиотехнического техникума открыт кабинет профориентации. Сегодня его аудитория составляет около 5 тысяч человек, большинство из которых – школьники 7–11 классов и студенты. Это методический центр, осуществляющий функции информационной, психолого-педагогической, консультационной поддержки молодежи при выборе профессионального пути.

«Выездная поликлиника» Свердловской областной детской клинической больницы №1

Фонд передал два микроавтобуса для организации выездов специалистов в отдаленные районы Свердловской области и детские дома региона. В состав бригады входят узкие специалисты: невролог, офтальмолог, лор, детский хирург, ортопед, эндокринолог, педиатр, гинеколог и детский уроандролог. В 2011 году поликлиника на колесах совершила около 230 выездов, в результате чего помощь получили более 12 тысяч детей.

При поддержке БФ «Синара» в селе Косой Брод Полевского городского округа открыт общественно-информационный центр

В настоящее время библиотека – единственное учреждение в селе, где 400 его жителей имеют возможность бесплатно пользоваться книжным фондом, получать свободный доступ к информации и знаниям. Здесь же для сельчан проводятся семинары, обучающие работе с информационными ресурсами и помогающие им приобрести навыки пользования офисной техникой.

Сергей Четвериков, управляющий директор Синарского трубного завода:

Профессиональное управление корпоративной благотворительностью позволило нам более эффективно использовать свои ресурсы, тем самым формируя высокую степень доверия граждан к СинТЗ как социально ориентированному предприятию. При поддержке БФ «Синара» в Каменске-Уральском реализуются проекты некоммерческих организаций, представляющих механизмы и пути решения важных проблем города. Мы слышим потребности каменцев и реагируем на них. Наша задача – не только оказать финансовую поддержку какой-либо организации на начальном этапе, но и помочь ей в дальнейшем самостоятельно управлять проектом.

Международный фестиваль театров кукол «Петрушка Великий»

Фонд поддерживает фестиваль «Петрушка Великий» с 2008 года. Масштабный кукольный форум проводится в Екатеринбурге раз в два года. В 2012 году в проекте приняли участие более 200 кукольников из восьми стран мира.

В Екатеринбурге на базе негосударственного коррекционного учреждения «Пеликан» открыт центр сопровождения образования детей, нуждающихся в особом уходе

Для поддержки детей, не имеющих возможности посещать дошкольные образовательные учреждения, была разработана идея создания методического центра, осуществляющего их подготовку к обучению в школе. В ходе проекта были оборудованы классы, оснащенные методическими пособиями, учебной литературой и развивающими играми для проведения групповых и индивидуальных занятий.

Корпоративное волонтерство

Это выстроенная комплексная программа, являющаяся важной составляющей системы корпоративной культуры компаний-попечителей.

Накануне Международного дня защиты детей на предприятиях – попечителях фонда традиционно проходит акция «Расти, кроха!», которая направлена на оказание помощи детям-отказникам от рождения до четырех лет, находящимся в социальных учреждениях Свердловской области. Так, в 2012 году в социальные учреждения было передано более 400 упаковок детских подгузников, а также 1600 упаковок средств детской гигиены.

В преддверии Нового года и Рождества проходит сбор новогодних подарков для детей-сирот из детских домов и социальных приютов Свердловской области.

С 2008 года сотрудники предприятий-попечителей выступают в поддержку безвозмездного донорства, оказывая помощь пациентам онкологического центра Свердловской областной детской клинической больницы №1. Сегодня сформирована постоянная группа из 200 человек, к акции ежегодно присоединяются новые добровольцы.

Михаил Зуев, управляющий директор Северского трубного завода:

Благотворительность не только помогает тем, кто нуждается в поддержке, но и положительно влияет на тех, кто ее оказывает. В городе Полевском с участием Благотворительного фонда «Синара» удается реализовать немало гражданских инициатив. Так, например, совместными усилиями фонда и Северского трубного завода в октябре был открыт специализированный спортивный комплекс для занятий уличной гимнастикой (workout). Спортзал под открытым небом – это реальная, бесплатная для молодежи возможность вести здоровый образ жизни. И в дальнейшем с помощью завода и фонда строительство таких спортивных площадок будет продолжено.

Повышаем качество жизни

Формирование общекорпоративной политики ТМК в сфере благотворительности происходило с учетом практики вошедших в ее состав предприятий, их важной социальной роли в регионах. Продолжая традиции поддержки значимых социальных инициатив, компания также ставит целью повышение качества жизни в местных сообществах.

В период рыночных реформ конца прошлого века многие предприятия в России вынуждены были сокращать свои социальные обязательства, в том числе передавали соцобъекты в ведение органов регионального и местного управления. Дальнейшая стабилизация экономики позволила бизнесу возобновить активную социальную деятельность. Так, заводы, вошедшие в ТМК, продолжали шефство над школами, спортивными командами, обеспечивали доступность своих социальных объектов для местного населения.

Нынешняя благотворительная политика заводов в составе ТМК является частью корпоративной системы социальной ответственности бизнеса. Первоначально функции благотворительности возлагались на отдельные предприятия. В 2007 году было решено привлечь к сотрудничеству НКО, способные обеспечивать возросшие запросы компании к ведению благотворительной деятельности с точки зрения ее эффективности. Такой организацией для ТМК стал Благотворительный фонд «Синара». Сегодня он выступает единым оператором благотворительной деятельности крупнейших компаний Урала, в том числе предприятий ТМК в этом регионе – Северского (СТЗ) и Синарского (СинТЗ) трубных заводов.

Реализуя благотворительные проекты, компания активно развивает социальную инфраструктуру территорий присутствия

«« СТЗ сохранил в составе предприятия детский оздоровительный лагерь «Городок солнца»

Опыт системного взаимодействия с благотворительным фондом – Волгоградским региональным отделением Российского детского фонда – накоплен также Волжским трубным заводом (ВТЗ). Предприятие с 2000 года осуществляет финансовую поддержку реализуемых фондом федеральных программ, направленных на защиту детства.

Компания ведет благотворительную деятельность по нескольким направлениям. В рамках именных проектов оказывается поддержка некоммерческим или общественным организациям на постоянной основе. Так, Таганрогский металлургический завод (ТАГМЕТ) ежегодно участвует во Всероссийской благотворительной акции «Под флагом добра», жертвуя средства детям, которые нуждаются в дорогостоящем лечении. Кроме того, заводчане ежегодно принимают участие в Марафоне добра, объявляемом трубопрокатчиками. Много лет ТАГМЕТ оказывает поддержку подшефному Краснознаменному соединению кораблей ОВРа (г. Севастополь) с целью патриотического воспитания молодых металлургов и моряков-черноморцев. Работники завода проходят срочную службу на корабле ОВРа, носящем имя Героя Советского Союза, бывшего металлурга Ивана Голубца.

ВТЗ поддерживает проект строительства часовни Благоверного Великого Князя Димитрия Донского в городе Волжском Волгоградской области. На строительство храма направляются благотворительные средства завода и частные пожертвования работников.

Предприятия ТМК оказывают серьезную помощь в капитальном и косметическом ремонте при подготовке школ к учебному году. Для подшефных школ и детских домов в регионах присутствия организуются традиционные ежегодные спортивные мероприятия. В частности, традиция шефства подразделений СТЗ над образовательными учреждениями Полевского была возрождена более 10 лет назад. Каждая школа имеет шефов, которые помогают подготовить ее к учебному году, а также занимаются профессиональноориентационной работой среди школьников. По инициативе СТЗ в городе создан попечительский совет, который координирует различные направления воспитания подрастающего поколения. Среди традиционных мероприятий – ежегодное вручение премий попечительского совета лучшим учащимся, талантливым учителям, перспективным спортсменам.

»» Подшефные ТАГМЕТа – Краснознаменное соединение кораблей ОВРа (г. Севастополь)

На заводах реализуются программы поддержки профессиональных образовательных учреждений, профильных классов общеобразовательных школ, нацеленные на повышение уровня подготовки претендентов на рабочие вакансии и пропаганду рабочих профессий.

Наряду с благотворительными программами на постоянной основе реализуются многие разовые акции адресной социальной помощи. Поддержка оказывается домам-интернатам для престарелых и инвалидов, детским домам, специализированным школам-интернатам для детей, больницам, детским спортивным школам, музыкальным учреждениям, а также частным лицам на лечение, участие в конкурсах и соревнованиях, в том числе ветеранам Великой Отечественной войны – на ремонт жилья и протезирование. Кроме того, осуществляется помощь многодетным и неполным семьям.

Реализуя благотворительные проекты, компания активно развивает социальную инфраструктуру территорий присутствия. Так, в рамках областной целевой программы Свердловской области «Формирование туристско-рекреационной зоны «Духовный центр Урала» ТМК выступила генеральным партнером-благотворителем проекта по восстановлению объекта культурного наследия – Верхотурской монастырской больницы на территории Свято-Николаевского мужского монастыря (г. Верхотурье, Свердловская обл.). Еще пример – из практики СТЗ. Завод поддерживает развитие детского массового спорта – ведет строительство кортов и спортивных площадок, особенно в так называемых спальных микрорайонах и при сельских школах. СТЗ помогает городской администрации возвращать детские сады детям: за счет средств предприятия была оперативно разработана проектно-сметная документация на реконструкцию двух детских садов, благодаря чему удалось своевременно получить финансирование для этих объектов. ■

Спортивный интерес

Поддержка спортивных состязаний в регионах, а также корпоративных турниров по различным видам спорта, обустройство комплексов, площадок и других спортивных объектов для сотрудников и всех жителей городов присутствия ТМК – это не все, что компания делает для развития спорта. ТМК уже не первый год оказывает спонсорскую помощь российским спортивным клубам и региональным командам. Таким образом, сотрудники ТМК не только улучшают собственные достижения, но и оказываются причастными к большому спорту.

Программы социальной ответственности в ТМК всегда развиваются в двух направлениях. Один вектор направлен на собственных сотрудников, для которых на всех предприятиях компании обеспечены безопасные условия труда, предоставлены десятки возможностей для профессионального роста и улучшения физического и духовного здоровья. Другой вектор – внешней направленности и включает в себя многочисленные благотворительные и спонсорские проекты в регионах присутствия компании, направленные на улучшение качества жизни населения. Не являются исключением и программы по развитию спорта, которым ТМК уделяет огромное внимание в рамках пропаганды здорового образа жизни. На каждом предприятии компании функционируют спортивные залы, клубы и различные секции, а также существуют свои, заводские команды по многим видам спорта. Кроме того, ежегодно выделяются средства на поддержку спортивных клубов и региональных команд по футболу, гандболу, теннису, лыжам и др. Тем не менее оба этих направления взаимосвязаны. Например, на Таганрогском металлургическом заводе уже давно действует шахматный клуб. При этом завод на протяжении последних лет является главным спонсором ежегодного шахматного турнира, посвященного памяти шахматного арбитра Владимира Дворковича. И так не только в шахматах. Сотрудники компании уже привыкли, что могут не только поучаствовать в командных видах спорта на предприятиях (и прорваться в победители корпоративных турниров по баскетболу, мини-футболу, футболу, хоккею и волейболу), но и прийти на стадион поболеть за поддерживаемые ТМК команды.

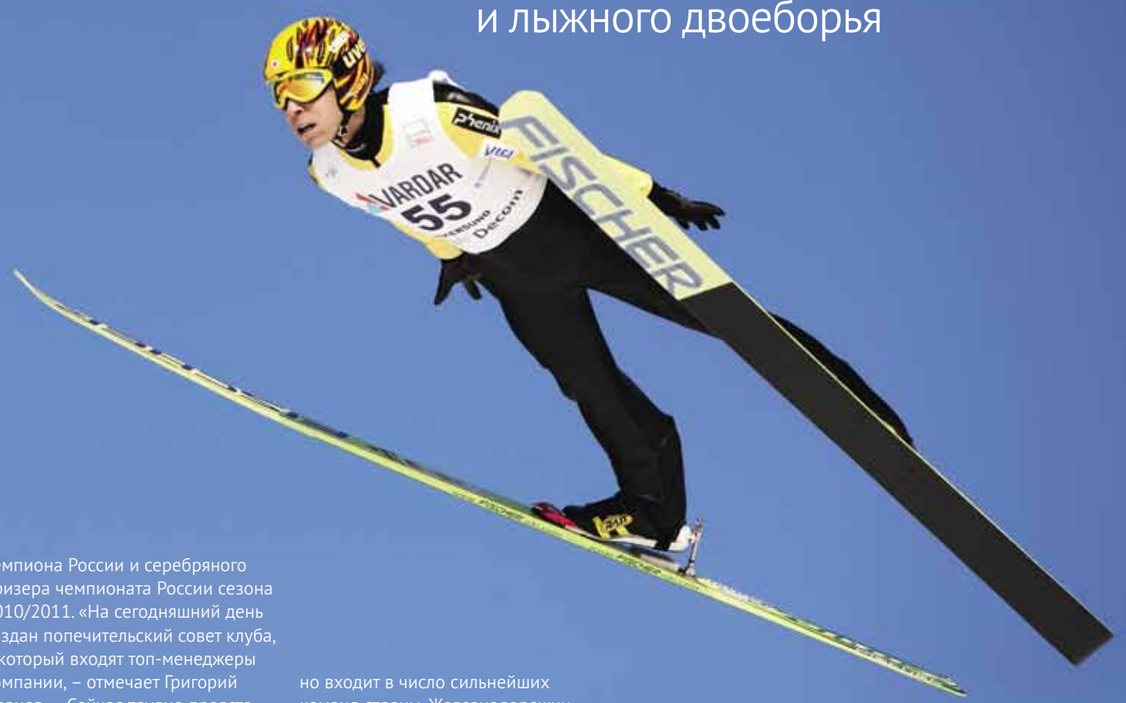
БОЛЬШОЙ ФУТБОЛ

На протяжении последних 10 лет ТМК является генеральным спонсором свердловского футбольного клуба «Урал». Это один из старейших футбольных клубов России. Клуб успешно сотрудничает и просто дружит с ТМК. Даже цвета клуба совпадают с официальными цветами компании – оранжевым и черным. И если уж говорить о цветах, на стадионе за оранжево-черных футболистов краснеть не приходится. Получив все необходимые условия для профессионального развития, команда сейчас является одним из лидеров первенства России по футболу среди клубов Футбольной национальной лиги и претендует на выход в российскую премьер-лигу. Сами спортсмены говорят, что нацелены не только на повышение в классе, но и на участие в еврокубках. Поставив цель вывести «Урал» в лидеры российского футбола, руководство клуба ведет комплексную работу, которая включает комплектование команды профессиональными игроками, развитие детского футбола и восстановление спортивной инфраструктуры. Свои домашние матчи команда проводит на обновленном с помощью ТМК Центральном стадионе Екатеринбурга, который в 2018 году примет матчи чемпионата мира. Команду поддерживает многотысячная армия поклонников футбола, среди которых, конечно же, и сотрудники уральских предприятий ТМК и офиса компании в Екатеринбурге.

На протяжении последних 10 лет ТМК является генеральным спонсором свердловского футбольного клуба «Урал» – одного из старейших в России

Поддержка спортивных команд и клубов не ограничивается для ТМК исключительно финансовой помощью. Чаще всего это многолетняя дружба, начавшаяся еще с момента образования клуба или команды. Так, компания стояла у истоков создания мини-футбольного клуба «Синара» в Екатеринбурге. Теперь «Синара» – это не только профессиональный клуб, но и детская школа. «Во многом благодаря ТМК детская школа при клубе – одна из лучших в стране, – считает президент МФК «Синара» и ФК «Урал» Григорий Иванов. – В ней занимаются почти 600 детей. Отсюда и стратегия самого клуба – взращивание собственных воспитанников. МФК «Синара» является единственной командой суперлиги, в которой играют исключительно свои воспитанники». И это не единственное достижение клуба, команда которого неизменно каждый сезон входит в число призеров чемпионата России. Из самых громких побед – первый Кубок России в 2007 году, победа в Кубке УЕФА в сезоне 2007/2008, а также титулы двукратного

ТМК уже несколько лет поддерживает Федерацию прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья



чемпиона России и серебряного призера чемпионата России сезона 2010/2011. «На сегодняшний день создан попечительский совет клуба, в который входят топ-менеджеры компании, – отмечает Григорий Иванов. – Сейчас трудно представить МФК «Синара» без ТМК. Это единое целое».

Помимо футбольных клубов в Екатеринбурге ТМК оказывает спонсорскую помощь ФК «Ростов». Спортсмены из Ростова-на-Дону достойно выступают во всех розыгрышах Кубка России, где наивысшим их достижением стало участие в финале 2003 года. В 2008 году клуб стал победителем первого дивизиона первенства Футбольной национальной лиги. «Мы не ставим краткосрочных целей. Главная наша задача – построить с помощью слаженной работы футболистов, тренеров и партнеров клуб с развитой инфраструктурой, способный конкурировать с ведущими командами России и выступать на европейской арене», – говорит президент клуба Сергей Горбань.

ТМК оказывает поддержку и московскому футбольному клубу «Локомотив», который неизменно входит в число сильнейших команд страны. Железнодорожники дважды (в 2002 и 2004 годах) становились чемпионами России, пять раз (в 1996, 1997, 2000, 2001 и 2007 годах) команда побеждала в розыгрышах Кубка России. Дважды (в 1998 и 1999 годах) «Локомотив» был полуфиналистом Кубка обладателей кубков.

СИЛА ПОДДЕРЖКИ

ТМК принимает участие и в развитии российского олимпийского движения, оказывая спонсорскую помощь Фонду поддержки олимпийцев и конкретно Федерации прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья. За последние годы федерация приложила немало усилий для развития прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья на уровне спорта высших достижений. Хотя еще десять лет назад в стране не было никакой, даже элементарной базы для тренировок. В феврале 2012 года в Сочи был открыт олимпийский комплекс трамплинов «Русские горки». Первые организованные здесь федерацией соревнования показали, что сочинский трамплин соответствует лучшим мировым стандартам. «Этот трамплин в Сочи построен по последнему слову техники: разгон интересный, длинный стол отрыва. Стоит заметить, что трамплин явно приготовлен в тяжелых погодных условиях, но при этом организаторы смогли сохранить снег», – выразил благодарность представителям федерации член сборной России Дмитрий Ипатов после прошедшего в декабре 2012 года этапа Кубка мира по прыжкам на лыжах с трамплина. Президент федерации Александр Уваров подчеркивает, что с сочинским комплексом «Русские горки» в Красной Поляне он связывает большие надежды на подъем популярности прыжков на лыжах с трамплина в стране. Тем не менее развитие данного вида спорта идет не только в Сочи. Сейчас члены федерации с помощью своих спонсоров ведут реконструкцию комплексов трамплинов в Нижнем Тагиле, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, готовится к реконструкции и горнолыжная академия в Красноярске.

Григорий Иванов: «МФК «Синара» является единственной командой суперлиги, в которой играют исключительно свои воспитанники»

Успехов в работе добиваются и другие подопечные ТМК. Например, один из самых титулованных и известных гандбольных клубов «Динамо». Так, в сезоне 2009/2010 ГК «Динамо» участвовал в главном женском клубном турнире Европы, Лиге чемпионов, и пробился в восьмерку сильнейших команд Старого Света. В чемпионате России – 2010 девушки выиграли предварительный турнир и получили право принять в Волгограде первый в истории российских чемпионатов «Финал четырех». Именно на нем они с блеском обыграли в полуфинале ГК «Лада», а затем в финале так же легко одержали победу над своим главным соперником – звенигородским клубом «Звезда». Тогда они и стали победителями женского чемпионата России – второй год подряд и в восьмой раз в истории.

Не одна награда и в копилке теннисного клуба «ТАГМЕТ», который изначально создавался в 1993 году на базе Таганрогского металлургического завода. Сегодня в клубе занимаются любимым видом спорта более 200 человек в возрасте от 6 до 74 лет. А недавно, в мае 2012 года, женская команда по настольному теннису «ТМК-ТАГМЕТ», официальным спонсором которой является ТАГМЕТ, выиграла чемпионат России в суперлиге. И главный тренер команды «ТМК-ТАГМЕТ» Сергей Беловол уверен, что это – «результат общей работы спортивного и тренерского коллектива и руководства ТМК». «Компания около 10 лет поддерживает деятельность нашего теннисного клуба, – заявил Сергей Беловол. – Наши шефы-металлурги создают все необходимые условия для подготовки к соревнованиям и участия в турнирах игроков и тренерского штаба. Положительные результаты долгого сотрудничества очевидны. Наша команда – победитель суперлиги». ■

TMK Italia: гибкость в ответ на кризис

Европейский дивизион (ЕД) ТМК все так же успешно осуществляет продажи, несмотря на кризис еврозоны и вызванную им неустойчивость внутреннего спроса. Во многом благодаря грамотной стратегии работы на европейском рынке и слаженной работе команд дивизиона. Одна из них – ТМК Italia – уже более десяти лет наращивает объемы реализации трубной продукции в Юго-Западной и Западной Европе, демонстрируя высокие показатели.

Европейский металлургический сектор традиционно характеризуется переизбытком мощностей, загрузка предприятий отрасли в среднем не превышает 80%. Особенности рынка делают его высококонкурентным, заставляя производителей искать все новые возможности для улучшения своего предложения продукции. В настоящее время, на фоне сложной макроэкономической ситуации в странах Европейского Союза, металлургия и в том числе производители в трубном сегменте оказались в еще более сложных условиях. Спрос на трубы для строительной, машиностроительной, автомобилестроительной, энергетической отраслей остается низким. Потребители продолжают сохранять объемы складских запасов на минимальном уровне, стремясь при этом обеспечить для себя низкие закупочные цены.

НЕОБХОДИМАЯ ГИБКОСТЬ

В непростых условиях европейского трубного рынка работа торговых подразделений ТМК в этом регионе требует максимального профессионализма и грамотной стратегии. Система продаж ЕД организована с учетом опыта работы торговых компаний на специфических рынках стран Европы. В том числе в расчет взяты существующий портфель заказов, логистика, а также особенности языковой и бизнес-культуры многонациональной Европы. Для эффективной работы торговых компаний ЕД с учетом территориальной специфики коммерческое пространство Европы поделено на три зоны. С потребителями трубной продукции из балканских стран и Юго-Восточной Европы работает команда продавцов торгового офиса TMK-ARTROM в Румынии, Центральная и Северная Европа входят в зону ответственности ТМК Europa (Германия). За Юго-Западную и Западную Европу отвечает ТМК Italia, и на этот участок приходится в последние годы существенная доля заказов от общего объема продаж продукции ТМК в Европе.

Торговая компания ТМК в Италии располагается в небольшом городке Лекко недалеко от Милана. Офис находится в самом центре города, в его исторической пешеходной зоне. Изначально компания, созданная в 2000 году, называлась Eurosinara, базировалась в Генуе и занималась реализацией на территории Италии трубной продукции Синарского трубного завода. В 2006 году владельцем Eurosinara стала TMK Global , после чего штаб-квартира торговой компании переехала в Лекко, а сама она вскоре была переименована в ТМК Italia.

На сегодняшний день ТМК Italia активно занимается реализацией продукции румынских и российских предприятий ТМК на юго-западе Европы. Зональная система продаж позволяет компании выстраивать работу с заказчиками таким образом, чтобы в условиях снижающегося спроса на рынке одной из стран региона иметь возможность компенсировать это за счет дополнительных продаж на рынках других стран.

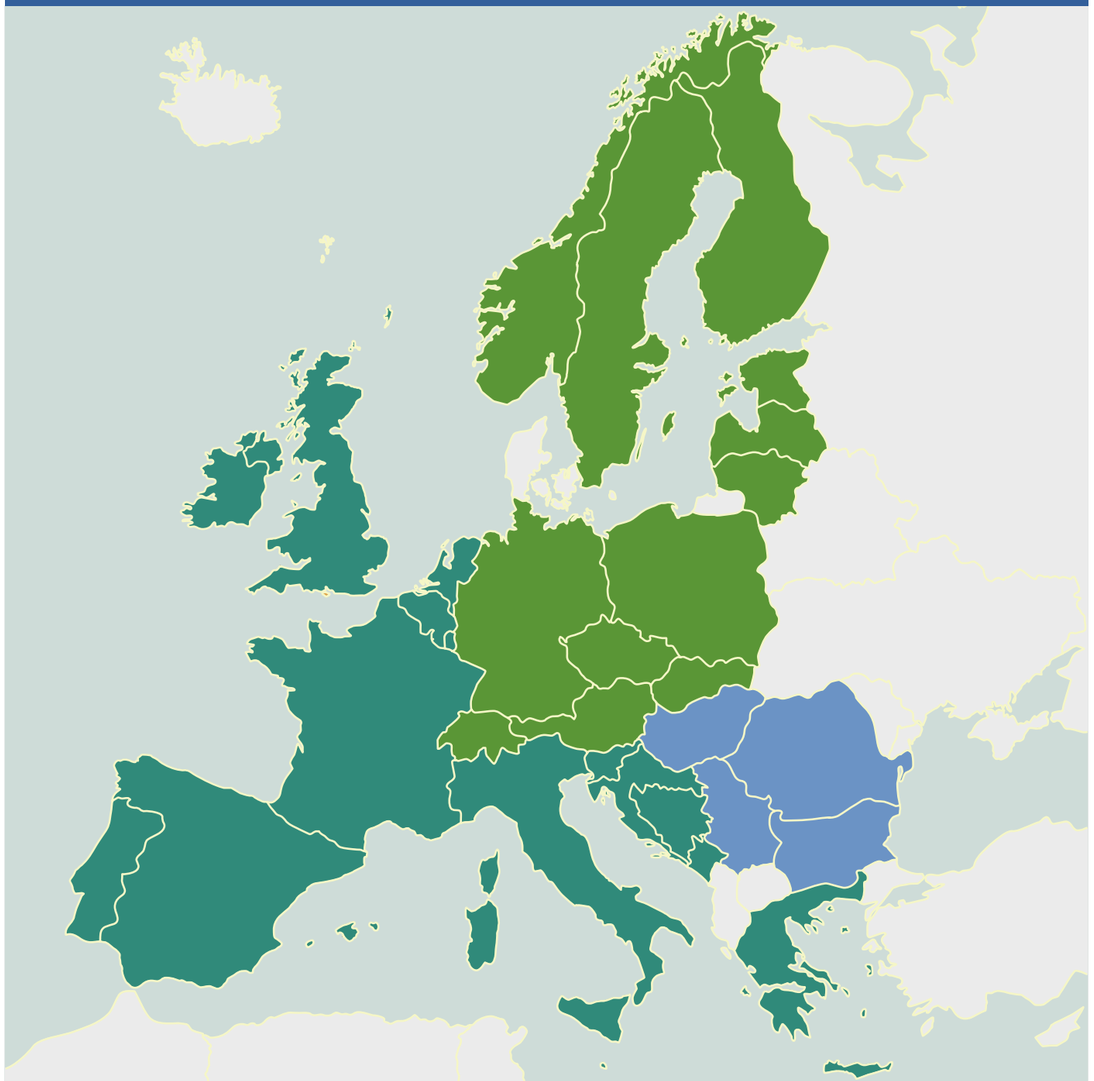
«Один из основных активов ТМК Italia – профессиональный коллектив, – говорит генеральный директор компании Лука Зорзи о своих сотрудниках. – Нашим специалистам нравится то, чем они занимаются, они высоко мотивированы и осознанно вносят вклад в развитие бизнеса ТМК».

Продавцы ТМК Italia обладают необходимым коммерческим опытом и высокой технической квалификацией, что позволяет в полной мере оценить запросы заказчиков и предложить наиболее приемлемое решение. В основе взаимодействия ТМК Italia со своими клиентами – гибкость в подходе к каждому отдельному покупателю.

Лука Зорзи,
генеральный директор ТМК Italia:

Компания всегда достигала поставленных целей и своими успехами обязана не только профессионализму персонала и хорошему качеству реализуемой продукции, но и своему умению проявлять гибкость, приспосабливаться к любым изменениям рыночной ситуации. Благодаря всем этим преимуществам компания способна легко контролировать и прогнозировать свои издержки и имеет прочные позиции на одном из основных рынков Европы.

СИСТЕМА ПРОДАЖ ЕВРОПЕЙСКОГО ДИВИЗИОНА



Торговый офис ТМК-ARTROM (Румыния)
Зона ответственности: Балканские страны и Юго-Восточная Европа

ТМК Europa (Германия)
Зона ответственности: Центральная и Северная Европа

ТМК Italia
Зона ответственности: Юго-Западная и Западная Европа

Такая установка в работе устраивает самых взыскательных клиентов и играет ключевую роль в успехах ТМК Italia, а спектр участников европейского рынка, потребляющих продукцию ТМК, весьма широк.

ТМК Italia осуществляет поставки как крупным оптовым компаниям, так и небольшим конечным потребителям. Судя по результатам, такая стратегия себя полностью оправдывает.

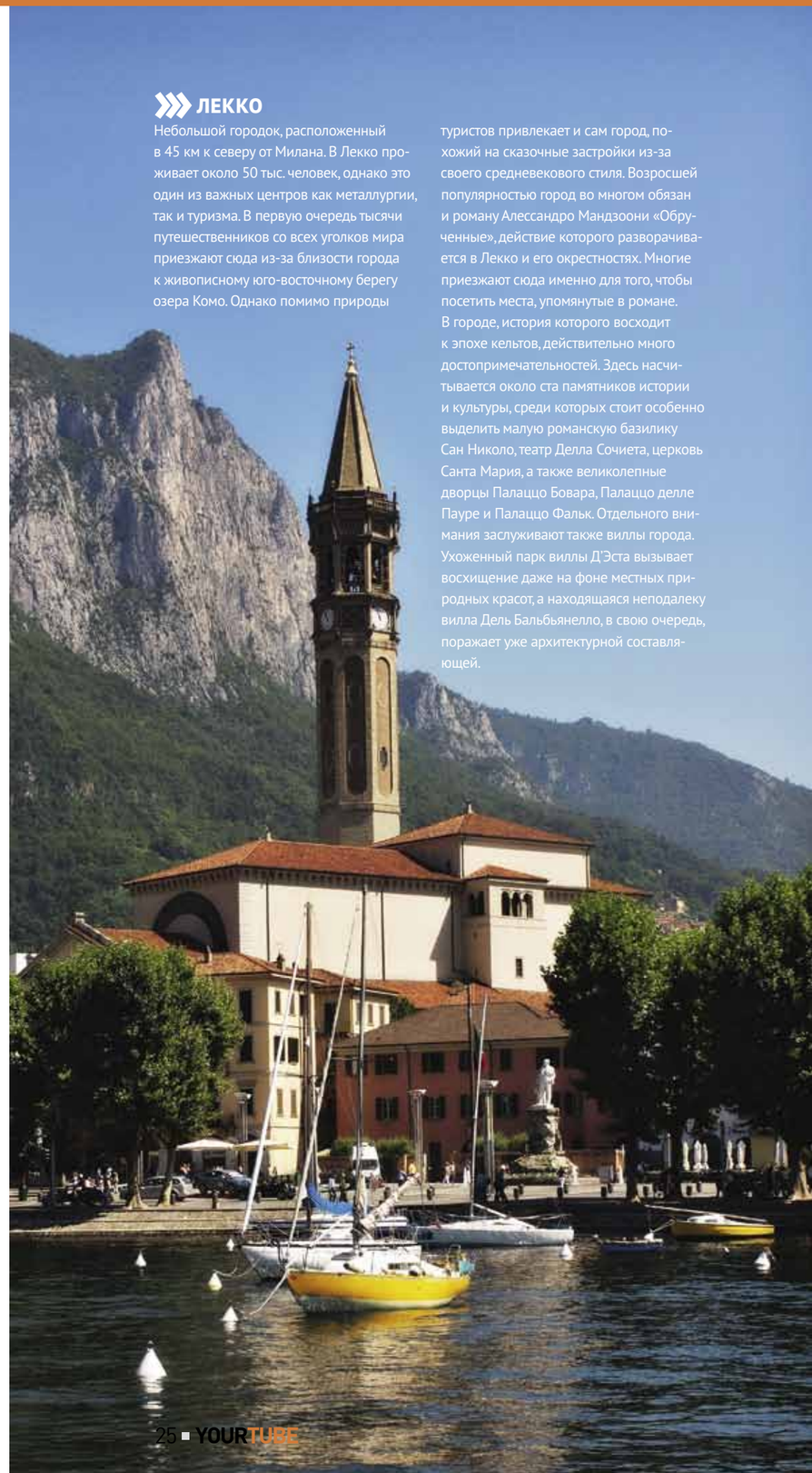
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ

Европейский трубный рынок в основном ориентирован на такие отрасли, как автомобилестроение, строительство, машиностроение и энергетика. Именно в этих сегментах после кризиса 2009 года стала прослеживаться негативная динамика, объемы рынка сократились. «Ситуация на европейских рынках меняется чрезвычайно быстро, ну а в результате кризиса изменился весь сценарий», – рассказывает Лука Зорзи. По его словам, наиболее существенные изменения наблюдаются в практике создания и управления складскими запасами. «Сегодня никто не хочет иметь большие складские запасы, ведь это крайне невыгодно ввиду риска их быстрого обесценивания. Заказчики покупают продукцию только в тех объемах, которые действительно необходимы, избегая затоваривания складов», – пояснил он.

Другой очевидной тенденцией европейского рынка после кризиса стало снижение спроса на трубы общего назначения, на смену которым все более настойчиво приходит продукция с высокой добавленной стоимостью. Для ТМК Italia это вызов, с которым специалистам компании приходится сталкиваться как в ежедневной работе, так и в работе на перспективу.

«Старушка» Европа продолжает оставаться важным рынком сбыта металлургической продукции, даже несмотря на кризис. Безусловно, другие регионы превосходят ее по темпам роста рынка, в связи с чем в Европе меняется стратегический подход к ведению бизнеса.

«Если мы хотим и в дальнейшем соответствовать ожиданиям потребителей в части высокого уровня качества реализуемой продукции и оказываемых услуг, то мы должны следовать тенденциям рынка, на котором работаем», – сказал Лука Зорзи. Несмотря на все сложности, компания продолжает оставаться ориентированной на поиск оптимального решения и всестороннюю поддержку своих партнеров.



ЛЕККО

Небольшой городок, расположенный в 45 км к северу от Милана. В Лекко проживает около 50 тыс. человек, однако это один из важных центров как металлургии, так и туризма. В первую очередь тысячи путешественников со всех уголков мира приезжают сюда из-за близости города к живописному юго-восточному берегу озера Комо. Однако помимо природы туристов привлекает и сам город, похожий на сказочные застройки из-за своего средневекового стиля. Возросшей популярностью город во многом обязан и роману Алессандро Мандзоони «Обрученные», действие которого разворачивается в Лекко и его окрестностях. Многие приезжают сюда именно для того, чтобы посетить места, упомянутые в романе. В городе, история которого восходит к эпохе кельтов, действительно много достопримечательностей. Здесь насчитывается около ста памятников истории и культуры, среди которых стоит особенно выделить малую романскую базилику Сан Николо, театр Делла Сочиета, церковь Санта Мария, а также великолепные дворцы Палаццо Бовара, Палаццо делле Пауре и Палаццо Фальк. Отдельного внимания заслуживают также виллы города. Ухоженный парк виллы Д'Эста вызывает восхищение даже на фоне местных природных красот, а находящаяся неподалеку вилла Дель Бальбьянелло, в свою очередь, поражает уже архитектурной составляющей.

Особые навыки

Компания «ТМК-Премиум Сервис» реализует образовательную программу для студентов российских вузов.

Специалисты компании «ТМК-Премиум Сервис», представляющей премиальный бизнес Трубной металлургической компании (ТМК), начали читать курс лекций об особенностях премиальной трубной продукции и специфике ее применения. Курс предназначен для студентов и аспирантов российских вузов, обучающихся по специальности «бурение нефтяных и газовых скважин».

Соглашения о сотрудничестве были достигнуты с тремя ведущими российскими вузами, которые готовят инженеров по этой специальности: с Российским государственным университетом нефти и газа имени И. М. Губкина (РГУНГ), Уфимским государственным нефтяным техническим университетом (УГНТУ) и Тюменским государственным нефтегазовым университетом (ТГНГУ).

На основе консультаций с профессорско-преподавательским составом профильных кафедр вузов сформирован учебный план в объеме двенадцати академических часов, который будет составной частью курса «Заканчивание скважин». В ходе этих лекций студенты выпускных курсов ознакомятся с продукцией ТМК, основными технологическими процессами при производстве трубной продукции, характеристиками и технологией применения бурильных, обсадных, насосно-компрессорных труб. Особое внимание будет уделено премиальной продукции ТМК и особенностям ее применения при обустройстве нефтяных и газовых скважин со сложными условиями эксплуатации.

В ходе лекций студенты выпускных курсов ознакомятся с продукцией ТМК, основными технологическими процессами при производстве трубной продукции

Лекции читают руководители «ТМК-Премиум Сервис»: генеральный директор, д.т.н. Сергей Рекин, начальник управления технических продаж Игорь Толкачев и начальник управления по сервису Владимир Чуркин. В ходе лекций широко используются современные технические средства обучения, демонстрируются образцы продукции. В дальнейшем планируется создание инсталляций, наглядно демонстрирующих работу премиальной продукции ТМК, стенда с плакатами и чертежами. В соавторстве с заведующим кафедрой бурения нефтяных и газовых скважин РГУНГ Александром Огановым разрабатывается методическая литература для студентов и преподавателей нефтегазовых вузов.

«Наши трубы с премиальными резьбовыми соединениями требуют особых навыков работы по сравнению с обычными трубами. Поэтому наша цель – познакомить студентов с особенностями использования премиальной продукции, ее характеристиками, свойствами, приемами работы с ней. На пятом курсе студенты-буровики, как правило, уже ясно представляют свое профессиональное будущее, и эти вопросы имеют для них вполне прикладной характер. Мы надеемся, что, оценив преимущества премиальной продукции ТМК, они будут шире использовать эти знания в своей деятельности. Первые лекции показали, что мы не ошиблись в ожиданиях. Наше производство премиальной продукции вызывает у студентов неподдельный интерес, о чем свидетельствуют переполненные аудитории и множество вполне профессиональных вопросов», – отметил генеральный директор ООО «ТМК-Премиум сервис» Сергей Рекин.

В будущем образовательную программу «ТМК-Премиум Сервис» планируется распространить на другие ведущие вузы страны, готовящие кадры для нефтяной и газовой отрасли. ■

Альма-матер нефтегазовой отрасли

РГУНГ им. Губкина (Москва)

Российский государственный университет нефти и газа имени Губкина – главный вуз, готовящий кадры для российской нефтегазовой отрасли. Среди его выпускников – известные ученые, государственные деятели, руководители крупнейших нефтяных компаний и просто известные люди (например, экс-мэр Москвы Юрий Лужков или писатель Владимир Сорокин).

На девяти факультетах университета занимаются более 11 тыс. студентов. Университет имеет филиалы в Оренбурге, Ашхабаде и Ташкенте. При участии университета или на его базе были организованы нефтегазовые вузы в Уфе, Ухте, Тюмени, Альметьевске, Омске.

УГНТУ (Уфа)

В октябре 1941 года институт имени Губкина был эвакуирован в пригород Уфы. В 1943 году нефтяной институт вернулся в Москву, а в столице Башкирии остался его филиал. Через пять лет он стал самостоятельным вузом, а в 1993 году получил статус университета. В УГНТУ проводится обучение в магистратуре, аспирантуре и докторантуре. Здесь работают свыше 1000 штатных преподавателей: 160 докторов и более 600 кандидатов наук. В университете обучается около 17 тыс. студентов из Российской Федерации и граждане 36 государств ближнего и дальнего зарубежья. Вуз имеет филиалы в городах Октябрьском, Салавате и Стерлитамаке.

ТюмГНГУ (Тюмень)

В начале 1960-х годов, когда началось стремительное освоение природных богатств Западной Сибири, было принято решение создать в Тюмени профильный вуз, готовящий специалистов для нефтегазового комплекса.

В составе научного корпуса университета 225 профессоров, 787 доцентов. У университета сложились прочные партнерские отношения с предприятиями «ЛУКОЙЛа», Газпрома и других крупных нефтегазовых компаний. В последние годы расширили масштабы своей работы с ТюмГНГУ транснациональные сервисные компании, такие как Schlumberger, Halliburton и др.

Форум металлургов

В ноябре ТМК приняла участие в «Металл-Экспо'2012» – крупнейшей международной металлургической выставке в России и СНГ. Выставочный стенд ТМК оказался одним из наиболее посещаемых в дни форума. Центральным мероприятием программы участия ТМК в выставке стала традиционная встреча с дистрибьюторами, на которой впервые были вручены серебряные, золотые и платиновые сертификаты официальных дилеров ТМК.

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

Конференция является своеобразным итоговым мероприятием года, где участники рынка имеют возможность подвести предварительные результаты и наметить планы, оценить перспективы роста потребления и изменения предложения в различных сегментах и на рынке металлов в целом.

В рамках деловой программы крупнейшего в России и странах СНГ металлургического форума проходили тематические семинары, научно-практические конференции, круглые столы, на которых с докладами выступили топ-менеджеры и руководители ведущих компаний отрасли. В частности, генеральный директор Торгового дома ТМК (ТД ТМК) Владимир Оборский представил доклад на тему «ТМК на российском рынке стальных труб: предварительные итоги 2012 года, перспективы 2013 года».

У стенда ТМК все четыре дня выставки было оживленно и шумно. Здесь партнеры компании имели возможность пообщаться с менеджерами и руководителями ТД ТМК, получить буклеты и каталоги, обменяться новостями. Посетителей было так много, что иногда сотрудникам ТМК и партнерам не хватало места за столами, расположенными внутри стенда, и обсуждать текущие дела приходилось за его пределами.

«С ТМК мы сотрудничаем два года, – поясняет коммерческий директор компании «Металлоцентр Лидер-М» Рустам Салимшин. – Впечатления от сотрудничества исключительно благоприятные. Наша компания изначально работает в комплексном снабжении нефтяных и газовых компаний. Мы реализуем как бесшовные, так и электросварные трубы. За последний год у нас открылись новые базы, новые филиалы, в Сургуте например. Поэтому меня интересует возможность увеличения отгрузки труб нефтяного сортамента, нарезных труб. Спрос на них большой».

На мероприятие съехались представители из стран СНГ и почти всех регионов России. Елена Вишневская, директор по развитию компании «Рубикон-дельта», приехала из Перми на форум, чтобы получить уже двенадцатый по счету сертификат официального дилера ТМК. «Край у нас нефтяной и газовый, поэтому продукция ТМК в нашем регионе пользуется спросом, – говорит она. – Это трубы бесшовные общего назначения, нефтегазопроводные, сварные, оцинкованные трубы. В последнее время очень продвинулись вперед в плане сотрудничества. Хотелось бы отметить Северский трубный завод. С точки зрения наличия продукции на складе, оперативности работы и оповещения клиентов нам все очень нравится. Вполне успешно работаем и с ТАГМЕТом по бесшовной и оцинкованной трубе. Все наши заказы выполняются, хотя проблемы иногда и случаются».

Дилерскую сеть ТМК в 2013 году будут представлять 102 компании из России и СНГ

ТРИ ПРОЦЕНТА МИРОВОГО РЫНКА

Открывая встречу с дилерами, генеральный директор ТД ТМК Владимир Оборский подробно рассказал представителям металлоторговых компаний о ситуации на трубном рынке. По его словам, на долю ТМК приходится три процента из всего объема стальных труб, произведенных в мире в прошлом году, и это – самая большая доля, занимаемая одной компанией.

Анализируя структуру рынков сбыта, Владимир Оборский отметил, что за 9 месяцев 2012 года ТМК увеличила свою долю в поставках на внутренний рынок с 24 до 24,7%. Объемы же поставок на российский рынок сократились на 13,3%. Отчасти это сокращение было нивелировано ростом поставок почти в полтора раза в страны СНГ, но из-за снижения спроса в сегментах ТБД и бесшовных труб промышленного назначения прошлогодний уровень так и не был достигнут.

Дилерскую сеть ТМК в 2013 году будут представлять 102 компании из России и СНГ – на две меньше, чем годом ранее. Дело не в количестве, гораздо важнее качество компаний-дилеров, пояснил заместитель начальника службы экономической безопасности ТМК Николай Пряников. Он сообщил дилерам, что ТМК недавно присоединилась к международной комплаенс-ассоциации, взяв на себя обязательства соблюдать правила и процедуры, направленные на противодействие коррупции, и призвал партнеров компании строго следовать этим правилам.

СЕРТИФИКАТЫ С ДРАГОЦЕННЫМ ОТЛИВОМ

Встреча с дилерами всегда богата на сюрпризы. На этот раз в качестве меры нематериального стимулирования для наиболее успешных торговых представителей компанией были впервые введены привилегированные сертификаты: серебряные, золотые и платиновые. Их обладатели были определены на основе объема продаж трубной продукции и других критериев. Например, если обладателю серебряного сертификата необходимо закупать не менее 5 тыс. тонн труб в год, то обладателю платинового – не менее 15 тыс. тонн, демонстрировать 10–15-процентный рост закупок ежегодно и не иметь дебиторской задолженности. Владимир Оборский не исключил того, что в будущем может появиться и бриллиантовый сертификат, если, конечно, кто-то будет его достоин.

Всего на 2013 год было вручено 19 серебряных, 12 золотых и 11 платиновых сертификатов официальных дилеров ТМК. Среди набора привилегий, которыми смогут воспользоваться их обладатели, сокращенные сроки представления коммерческого предложения по запросам (в течение трех дней), официальное закрепление за дилером персональных менеджеров от ТД ТМК, сокращенные сроки погрузки продукции, приоритет при подготовке отгрузочных документов. Информация о привилегированных дилерах будет размещаться на сайте ТМК, а сами они будут приглашаться на корпоративные мероприятия ТД ТМК.

По окончании торжественной церемонии вручения сертификатов дилеры собрались на прием, организованный ТМК, где продолжили общаться в менее формальной обстановке.

«Сертификат у нас пока серебряный, но это еще не предел, – говорит Светлана Ватолина, начальник отдела маркетинга компании «ЕвразМеталл Сибирь». – Это и стимул, и гордость в какой-то степени. Северский трубный завод, где мы в основном берем трубу, – пожалуй, самый удобный наш поставщик. Нам очень нравится качество трубы и положительные отзывы наших клиентов. Сложностей нет. В прошлом году у нас было соглашение на 4 тысячи тонн, в этом году – на 6,5 тысячи тонн, и мы уже его исполнили. Объемы растут с каждым годом. Надеюсь, в следующем году вырастут еще больше. Стремимся к золотому сертификату».

Для директора компании «Максимет» Андрея Маликова золотой сертификат официального дилера ТМК стал своеобразным подарком на день рождения, который совпал с днем вручения. Он считает, что привилегированный сертификат ценен не только как красивый документ в рамке на стене: «Знаете, бывают разные ситуации. Иногда машина стоит по 2-3 дня

«МЕТАЛЛ-ЭКСПО'2012» В ЦИФРАХ

18-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2012» прошла с 13 по 16 ноября во Всероссийском выставочном центре в Москве. В крупнейшей в России и странах СНГ металлургической выставке приняли участие 733 компании из 34 стран мира, что стало рекордным показателем за всю историю ее проведения. Среди участников форума – ведущие международные и отечественные металлургические и машиностроительные компании, изготовители металлоконструкций, поставщики черных и цветных металлов. По итогам металлургического форума ТМК, как и год назад, была удостоена приза «За лучшую экспозицию», а Торговый дом ТМК отмечен дипломом «За высокопрофессиональную организацию продвижения продукции и услуг на международной выставке «Металл-Экспо'2012».

на погрузке, иногда документы оформляются три дня и больше. Сертификат в такой ситуации может сыграть свою роль».

Крупнейший официальный дилер ТМК, компания «А-Групп», продает ежегодно более 30 тыс. тонн продукции ТМК. «По нашим подсчетам, это порядка 8% от общего объема продаж дилерской сети. И сертификат у нас, соответственно, платиновый, – отметил исполнительный директор департамента труб круглого сечения и трубопроводной арматуры «А-Групп» Алексей Ермаков. – На бриллиантовый сертификат пока других претендентов нет. Конечно, надо постараться, но мы готовы за него побороться. Мы настроены оптимистично, выстраиваем отношения с заводами, учим сотрудников и хотим заниматься именно круглой трубой. Мы работаем с ТМК больше десяти лет, и чем дольше работаем, тем лучше узнаем возможности друг друга, тем больше появляется возможностей для дальнейшего роста». ■

ДВЕ НАГРАДЫ ДЛЯ YOURTUBE

Корпоративные СМИ ТМК стали призерами в конкурсе «Лучшее корпоративное СМИ в металлургической отрасли России и стран СНГ», который ежегодно проводится в рамках Международной промышленной выставки «Металл-Экспо».

Электронная версия журнала YourTube – в формате приложения для iPad – признана победителем в номинации «Лучшее электронное корпоративное СМИ». Газета Таганрогского трубного завода «Вальцовка» стала лауреатом в номинации «Лучшее издание трубных заводов». Электронная версия корпоративного журнала компании выпускается на русском и английском языках одновременно с печатным изданием с конца прошлого года и в конкурсе СМИ была представлена впервые. Организаторы и участники конкурса проявили большой интерес к новому мультимедийному проекту ТМК, отметив его актуальность, выразительность и новизну в подаче информации.

Журнал YourTube издается с 2010 года на трех языках: русском, английском, румынском и адресован сотрудникам и партнерам компании. Общий тираж печатного номера – 8 тысяч экземпляров. С 2010 года журнал YourTube дважды становился победителем ежегодного конкурса «Лучшее корпоративное СМИ в металлургической отрасли России и стран СНГ» в номинации «Лучший корпоративный журнал».

В пуле корпоративных изданий ТМК, помимо журнала, шесть газет предприятий компании: «Вальцовка» (ТАГМЕТ), «Синарский трубник» (СинТЗ), «Северский рабочий» (СТЗ), «Волжский трубник» (ВТЗ), «Импульс» (ОМЗ), «Навигатор» («ТМК-Нефтегазсервис»), которые выходят общим тиражом более 21 тысячи экземпляров.

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. Желтоксан, 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

Представительство Торгового дома ТМК в ЮАР
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

TMK IPSCO/Торговый офис TMK IPSCO/ научно-исследовательский центр
10120 Houston Oaks Dr., Houston, TX 77064, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23,
Fax: +1 (281) 445-40-40
Alternate: 1-888-258-2000 (U.S. /Canada)

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

Торговый офис TMK-ARTROM
str. Draganesti 30, Slatina, Olt, 230119, Romania
Tel: +40 249/430054,
GSM: +40 372/498263
Fax: +40 249/434330
E-mail: offce.slatina@tmk-artrom.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 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's commercial network

ТМК является одним из ведущих глобальных поставщиков трубной продукции для нефтегазового сектора. ТМК объединяет 26 предприятий, расположенных в России, США, Румынии, Омане, ОАЭ и Казахстане и два научно-исследовательских центра в России и США. Наибольшую долю в структуре продаж компании занимают нарезные нефтегазовые трубы, отгружаемые потребителям в более 80 странах мира. ТМК поставляет продукцию 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 | www.tmk-group.ru | e-mail: tmk@tmk-group.com