

# Supplying the Globe



TMK является одним из ведущих глобальных поставщиков трубной продукции для нефтегазового сектора. TMK объединяет 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане и два научно-исследовательских центра в России и США. Наибольшую долю в структуре продаж Компании занимают нарезные нефтегазовые трубы, отгружаемые потребителям в 85 странах мира. TMK поставяет продукцию в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений, складированию и ремонту труб.



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

# YourTube

Technology Motion Knowledge

08-2012  
№2 (09)



**R&D центр:  
в авангарде  
инноваций**

22 ULTRA-предложение  
для российского  
рынка

42 «Черные пояса»  
мастерам улучшений

46 COMPLIANCE-риски  
под контролем

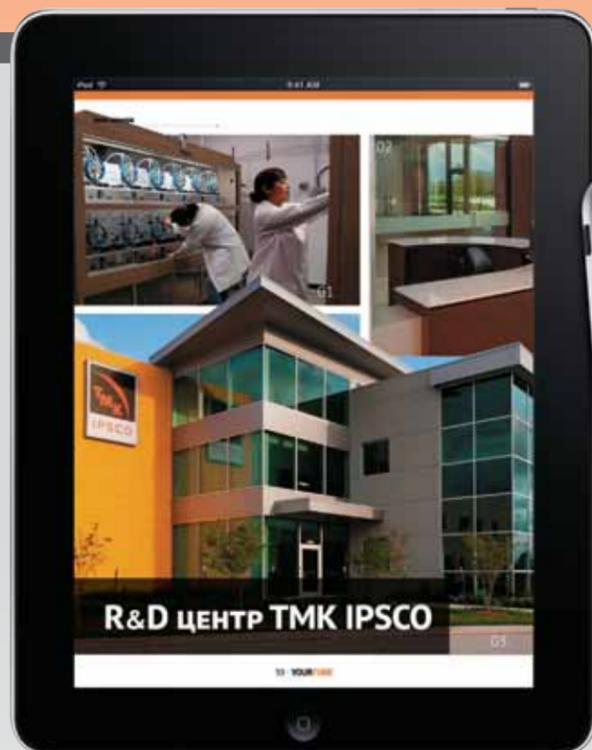


## НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГЛОБАЛЬНОЙ КОМПАНИИ



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.



**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](mailto: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](mailto:baku@tmk-group.com)

**Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане**  
Туркменистан, г. Ашгабат, 1939, Арчабил шаель, 29, отель «Небитчи»  
Тел./факс: +993 (12) 48-87-98  
E-mail: [ashgabat@tmk-group.com](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@tmkafrica.com)

**Торговый офис ТМК IPSCO и научно-исследовательский центр**  
10120 Houston Oaks Dr., Houston, TX 77064, USA  
Tel: +1 (281) 949-10-23,  
Fax: +1 (281) 445-40-40

**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](mailto: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](mailto: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](mailto: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

# СОДЕРЖАНИЕ



## 2 **Новости**

### 6 **В новый корпоративный год**

О достигнутых ТМК результатах и важнейших задачах на очередной период

#### Тема номера

### 8 **Стать лидерами в сфере инноваций и технологий**

R&D директор ТМК IPSCO Фатхи Хамад рассказывает о новом исследовательском центре компании в Хьюстоне

### 10 **R&D центр ТМК IPSCO**

Фоторепортаж из Хьюстона

### 12 **Наука без границ**

О развитии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в ТМК рассказывает генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев

### 14 **Пилотный проект ТМК-ARTROM**

ТМК-ARTROM успешно реализовала свой первый совместный с РосНИТИ проект по производству бесшовных труб

#### Рынки

### 16 **Азербайджан: трубный рынок растет**

Особенности работы представительства Торгового дома ТМК в Азербайджане

#### Бизнес-сообщество

### 18 **ОТС: с выставки на бал**

Об участии ТМК в одной из ключевых выставок в нефтегазовой отрасли – ОТС-2012

### 20 **День России в Чикаго**

#### Производство

### 22 **ULTRA-предложение для российского рынка**

ОМЗ освоил новую для российского рынка продукцию – премиальные резьбовые соединения ULTRA™

### 26 **Трубы стали длиннее**

СинТЗ начал производить трубы длиной до 24 метров

### 30 **Новый комплекс ТМК IPSCO в Одессе**

#### Продажи

### 32 **Эффективнее сообща**

Сотрудники торгового блока и технические специалисты европейского дивизиона ТМК встретились в Решице, чтобы обсудить итоги своей работы и обозначить новые задачи

### 36 **В стиле ТМК**

Во втором полугодии все поставки продукции ТМК будут оформлены в едином корпоративном стиле

#### Качество

### 38 **Дорога без конца**

Магдалена Попеску, директор интегрированной системы качества, охраны окружающей среды и безопасности труда предприятий ТМК в Румынии – о работе по повышению эффективности процессов

### 42 **Первые сертификаты «Лин Шесть Сигма»**

Очередной этап внедрения в компании системы улучшений по методологии «Лин Шесть Сигма»

#### Compliance

### 46 **Правила соответствия**

ТМК стала членом Международной комплаенс-ассоциации, что свидетельствует о мировом признании возможностей ТМК управлять своими репутационными рисками

#### Экология

### 50 **Модернизация автопарка**

ТМК IPSCO переводит работу своего грузового парка на природный газ

#### Time out

### 54 **Евро-2012: как это было**

**YourTube**  
Technology Motion Knowledge

№2 (09) август 2012

Учредитель



Трубная  
Металлургическая  
Компания

Руководитель проекта:  
Светлана Базыльчик  
BazylichikSI@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 года

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 | 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 Тихонова  
Бильд-редактор: Валерий Дегтярев | Цветокорректор: Александр  
Киселев | Корреспонденты: Анна Васильева (Россия), Андрей Бутнару,  
Ольга Коломеец (Румыния), Адам Фусс (США) | Директор по производству:  
Олег Мерочкин | Корректур: LEXICA | Фото: Shutterstock



### »» ТМК И ГАЗПРОМ ПОДПИСАЛИ ПРОГРАММУ

ТМК и Газпром подписали Программу научно-технического сотрудничества на 2012–2015 годы. Церемония состоялась 5 июля 2012 года в московском офисе Газпрома.

Целью программы является освоение и поставка импортзамещающих и новых видов трубной продукции с высокими технико-экономическими характеристиками для обеспечения перспективных потребностей газового концерна. Как отмечается в тексте документа, достижение главной цели программы позволит Газпрому обеспечить высокий уровень эффективности новых проектов Единой газотранспортной системы, а ТМК – стать одним из главных поставщиков трубной продукции для Газпрома и укрепить ведущие позиции на рынке.

В качестве приоритетных направлений определены совместные разработки в сегментах электросварных ТБД и бесшовных труб. В ходе реализации программы Газпром окажет организационную и консультационную поддержку, определяя основные проблемы в сфере строительства магистральных трубопроводов и других объектов компании, а ТМК организует инновационные НИР и НИОКР для решения этих проблем.

Научно-техническое сотрудничество между ТМК и Газпромом успешно развивается с 2003 года. Только за последнее время ТМК по заказу Газпрома освоила производство теплоизолированных лифтовых труб (ТЛТ), предназначенных для эксплуатации скважин в условиях вечной мерзлоты; обсадных труб из стали 13Сг для агрессивных сред; бесшовных линейных

труб группы прочности Х65 с наружным трехслойным полипропиленовым покрытием для обустройства морского подводного трубопровода Киринского газоконденсатного месторождения на шельфе Сахалина. В мае Газпрому была поставлена партия обсадных труб с премиальными соединениями ULTRA-FJ, разработанными в американском дивизионе компании и произведенными на ОМЗ.

Среди перспективных проектов, обозначенных в программе, – освоение производства труб повышенных категорий прочности, устойчивых к смятию, воздействию «кислого» газа, сероводорода, коррозии, высокому давлению и т. д. Всего программой запланирована разработка и внедрение в производство 21 вида продукции.

«Наши компании связывают давние отношения стратегического партнерства. По итогам 2011 года более 11 % отгруженных ТМК труб пришлось на поставки Газпрому. Мы стремимся максимально полно учитывать потребности газового концерна при разработке и производстве соответствующей трубной продукции, что продиктовано, в том числе, постоянно усложняющимися условиями добычи и транспортировки углеводородов. Газпром – крупнейший потребитель инновационной трубной продукции. ТМК, обладая мощной научной базой, способна разработать и предложить Газпрому самую современную продукцию с требуемыми характеристиками и свойствами», – отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев. ■

### »» ВСТРЕЧА С МЕТАЛЛОТРЕЙДЕРАМИ

На Таганрогском металлургическом заводе (ТАГМЕТ) состоялась встреча с металлотрейдерами, среди которых были представители компаний «А Групп» (Москва), «Максимет» (Волгоград), «Стройтрубосталь» (Краснодар), «КПК «Ставропольстройопторг» (с. Верхнерусское), «Металлокомплект М» (Москва), «Трубокомплект» (Лермонтов).

Помимо подведения итогов работы по продвижению трубной продукции ТАГМЕТа в первом полугодии 2012 года, на встрече обсуждались тенденции развития рынка трубной продукции на юге страны, новые подходы к сотрудничеству ТД ТМК с ведущими покупателями заводской продукции, а также планы совместной работы на второе полугодие. ■

### »» РОССИЙСКИЙ ПРЕМИУМ ДЛЯ АМЕРИКИ

Компанией «Зарубежнефть» отгружена партия новой продукции – обсадные трубы группы прочности ТМК-140НС специальной серии High Collapse (стойкие к внешнему сминающему давлению), с пределом текучести 965 МПа и высокогерметичными резьбовыми соединениями премиум-класса ТМК PF. Такие трубы, изготовленные на ТАГМЕТе, ранее в России не производились.

Новый вид продукции предназначен для обустройства глубоких и сверхглубоких горизонтальных скважин и будет использоваться для освоения офшорных месторождений Латиноамериканского региона. ■

### »» БУРИМ ПО-НОВОМУ

ТМК отгрузила первую опытную партию новых бурильных труб с замковым соединением ТМК TDS для «Сургутнефтегаза». Соединение разработано компанией «ТМК-Премиум Сервис» и произведено на Орском машиностроительном заводе.

Новые бурильные трубы имеют увеличенную длину замковых деталей и резьбовое соединение с двумя упорными узлами – ниппельным и муфтовым, которые обеспечивают повышенный крутящий момент замкового соединения. За счет этого повышаются эксплуатационные характеристики труб и увеличивается срок их службы. Новые трубы с замками ТМК TDS предназначены для эксплуатации в бурильной колонне. ■



### »» АССОРТИМЕНТ ДЛЯ КАЗАХСТАНА

ТМК провела в Уральске (Казахстан) научно-практическую конференцию для казахстанских нефтегазовых компаний, посвященную освоению новых видов продукции для добычи нефти и газа. Мероприятие было организовано на базе «ТМК-Казтрубпром», входящего в ТМК. В работе конференции приняли участие руководители ТМК и ее подразделений в Казахстане, представители казахстанских нефтегазовых компаний «Атыраумунай», «Тобеарал Ойл», «Сагиз Петролеум Компани», «Абылайхан Групп», «Потенциал Ойл», «Урал Ойл энд Газ», «Заман-Энерго» и сервисной компании «КазМунайГаз-Бургылау».

На конференции присутствующим была представлена вся линейка премиальной продукции ТМК, а также перспективные разработки для использования в сложных условиях добычи углеводородов. Также представители нефтегазовых компаний познакомились с производством продукции нефтегазового назначения на «ТМК-Казтрубпром» и смогли задать интересные их вопросы организаторам мероприятия. ■

### »» НАЗНАЧЕНИЯ



#### Владимир Оборский

назначен генеральным директором Торгового дома ТМК (ТД ТМК), ранее он занимал должность первого заместителя генерального директора ТД ТМК. На новом посту Владимир Оборский сменил Константина Семерикова, который перешел на должность заместителя генерального директора ТМК по проектам развития и остается членом правления компании. Константину Семерикову поручено

заняться новым крупным проектом, реализация которого призвана укрепить позиции ТМК как глобального поставщика продукции для нефтегазовой отрасли.

Заместителем генерального директора ТД ТМК назначен Андрей Пархомчук. На предыдущем месте работы в группе компаний ММК он отвечал за продажу металлопродукции турецкого завода ММК Metalurji. Ранее руководил продажами металлопродукции в «Метинвест Холдинге» и «Мечеле».



#### Дейв Митч

назначен старшим вице-президентом ТМК IPSCO по производственным вопросам. Он будет курировать вопросы производства, закупок и контроля качества выпускаемой продукции. Ранее г-н Митч занимал ключевые руководящие посты в трубных компаниях, включая должность исполнительного вице-президента компании Copperweld Tubular Products, а также пост вице-президента

и генерального менеджера компании Lone Star Steel Company. Непосредственно до перехода в ТМК IPSCO он работал в должности генерального менеджера компании US Steel Tubular. Дейв Митч имеет степень бакалавра по специальности «металлургия» университета Цинциннати, а также степень магистра по направлению «Руководство предприятием» Колледжа Женева.



#### Владимир Кочешков

назначен управляющим директором Орского машиностроительного завода (ОМЗ). До этого он был директором по коммерческой деятельности нефтесервисного подразделения ТМК – «ТМК-Нефтегазсервис» (ТМК НГС). Ранее должность управляющего директора ОМЗ занимал Александр Рожков, который перешел на работу в ТД ТМК.

В течение 13 лет деятельность Владимира Кочешкова была связана с Синарским трубным заводом и торговым домом этого предприятия. С декабря 2001 года по февраль 2007-го он занимал различные должности в Группе Синара. С 2003 по 2011 год являлся членом совета директоров ОМЗ. С февраля 2007 года работал на руководящих должностях в структурах ТМК и ТМК НГС. Владимиру Кочешкову поставлена задача повышения эффективности действующего производства ОМЗ и дальнейшего развития производства премиальной трубной продукции. ■



### »» ПО ЕВРОСТАНДАРТАМ

Волжский трубный завод (ВТЗ) в ходе очередного аудита подтвердил действие сертификатов, выданных ранее немецким органом по сертификации TUV NORD. Аудит подтвердил, что система менеджмента качества предприятия и производство горячекатаных и сварных труб соответствуют требованиям безопасности европейской директивы ЕС 97/23 «Оборудование, работающее под давлением». ВТЗ продлил право производства труб по европейским стандартам DIN EN 10216-1, DIN EN 10216-2, DIN EN 10216-5, DIN EN 10208-2, DIN EN 10297-1, DIN EN 10297-2, DIN EN 10210-1, DIN EN 10219-1. Это дает возможность использовать маркировку CE, что является обязательным условием при экспорте данной продукции в страны Евросоюза. ■

### »» СПИРАЛЬНОШОВНЫЕ ТБД ДЛЯ МНПЗ

ТМК отгрузила партию сварных спиральношовных труб большого диаметра (ТБД) (630 мм с толщиной стенки 8 мм) производства Волжского трубного завода (ВТЗ) Московскому нефтеперерабатывающему заводу.

ВТЗ – единственное предприятие в России, обладающее мощностями для производства спиральношовных ТБД, изготавливаемых на уникальном оборудовании в трубоэлектросварочном цехе. Кроме того, ВТЗ является единственным предприятием в мире, обладающим мощностями для термической обработки ТБД. Высокие качественные характеристики спиральношовной продукции и более низкая стоимость металлургического сырья по сравнению с прямошовными трубами позволяют предлагать потребителям оптимальное соотношение «цена – качество». С прошлого года ТМК активно реализует спиральношовную продукцию на нефтеперерабатывающем рынке. Среди крупнейших заказчиков – «Киришинефтеоргсинтез», Рязанская НПК, Туапсинский НПЗ, Омский НПЗ и другие. ■

### »» ФИЛИАЛ В ОРСКЕ

В Оренбургской области, где расположен Орский машиностроительный завод (ОМЗ), открылся филиал Торгового дома ТМК. Новый филиал в Орске создан для обеспечения более оперативного взаимодействия с компаниями нефтегазового комплекса – основными потребителями продукции ОМЗ, повышения

качества обслуживания клиентов, а также для дальнейшего продвижения продукции завода на рынке. Филиал в Орске стал пятым по счету в российской торговой сети ТД ТМК, представленной в городах присутствия предприятий компании – Каменске-Уральском, Полевском (Свердловская обл.), Волжском (Волгоградская обл.) и Таганроге (Ростовская обл.). ■



### »» ИТ-СПЕЦИАЛИСТЫ ПОДЕЛИЛИСЬ ПЛАНАМИ

На Таганрогском металлургическом заводе (ТАГМЕТ) прошла вторая научно-техническая конференция служб по информационным технологиям (ИТ) ТМК. Участники обсудили совместные планы модернизации ИТ-инфраструктуры предприятий компании и практические способы реализации вновь прозвучавших идей. Цель конференции – повышение уровня знаний в области информационных технологий в связи с растущими потребностями ТМК в получении каче-

ственного сервиса и новых видов информационных услуг. Представители «Инлайн Групп», Microsoft, Cisco, HP, Symantec, Netwrix и других производителей программного обеспечения и оборудования в своих выступлениях на конференции отразили современные аспекты и тенденции развития мировых информационных технологий, рассказали о новых продуктах в этой сфере. Все семинары транслировались через средства видеоконференцсвязи, что позволило виртуально присутствовать на них большому количеству ИТ-специалистов компании. ■



### »» ГОСТИ НА СТЗ

В начале июня на Северском трубном заводе (СТЗ) побывали руководители и специалисты предприятий трубной и металлургической промышленности, а также их клиенты и партнеры. Встреча прошла в рамках Второй Общероссийской конференции «Рынок стальных труб и региональный сбыт», организованной в Екатеринбурге ИИС «Металлоснабжение и сбыт». ТМК выступила партнером мероприятия.

Более ста участников конференции ознакомились с одним из передовых и успешных предприятий Урала, с производством труб

на трубоэлектросварочном агрегате 73-219. Кроме того, гости побывали на российско-греческом предприятии ТМК-КПВ – совместном предприятии СТЗ и дочерней компании крупнейшего в Греции производителя труб – Corinth Pipeworks S.A.

На пленарном заседании конференции в Екатеринбурге выступили гендиректор РосНИТИ Игорь Пышминцев, заместитель генерального директора по региональному сбыту ТД ТМК Андрей Трофимов, директор департамента по федеральным, региональным и целевым программам ТД ТМК Дмитрий Жаворонков, директор филиала ТД ТМК в Полевском Олег Маларщиков. ■

### »» ТМК НА ВЫСТАВКАХ

В мае ТМК приняла участие в нескольких выставках. На экспозиции «ТЭК России в XXI веке» в рамках Московского международного энергетического форума ТМК представила свои последние разработки для предприятий топливно-энергетического комплекса. Активное участие компании в мероприятии было отмечено памятным дипломом выставки. Обширную информацию о полном спектре выпускаемой ТМК трубной продукции смогли получить посетители Международной промышленной выставки по металлургии, оборудованию, технологиям и трубам в России «Металлургия. Литмаш. Трубы. Россия'2012». В рамках форума представители сбытовых и технических служб ТМК провели ряд деловых встреч с участниками отраслевого рынка. По итогам выставки высокий уровень участия в ней компании был отмечен дипломом «За профессиональную презентацию продукции и услуг на выставке» и кубком «За лучший выставочный стенд». ■

### »» НОВАЯ СТУПЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В ТМК сформирована команда корпоративных бизнес-тренеров, которая приступила к обучению руководителей линейного и среднего звена на российских предприятиях компании навыкам эффективного управления. В состав команды вошли 10 человек – представители управляющей компании, СинТЗ, СТЗ, ВТЗ, ТАГМЕТА, ТМК НГС, успешно прошедшие обучение по специальной программе.

Проект обучения руководителей по корпоративной программе «Эффективный руководитель» предполагает развитие базовых управленческих компетенций, таких как принципы и технологии управления собой и влияния на других, тайм-менеджмент руководителя, технологии делегирования и мотивации, деловые коммуникации и управление конфликтом, принятие управленческих решений и другие. Участие управленцев в бизнес-тренингах даст им возможность структурировать и расширить знания в области менеджмента, овладеть технологиями и техниками управления и повысить свою управленческую эффективность. ■



# В НОВЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ГОД

26 июня 2012 года в Москве состоялось годовое общее собрание акционеров ТМК. Акционеры подвели итоги прошедшего корпоративного года и приняли важнейшие решения на очередной период.

**В**ысокий статус мероприятия придали торжественности всему происходящему в этот день в Центральном доме предпринимателя недалеко от московского офиса компании на улице Покровка. Интерьер холла и зала заседаний, где проходило собрание, не оставлял сомнений в важности события для компании, ее акционеров и сотрудников. Повсюду присутствовала корпоративная символика и атрибутика в оранжево-черных тонах, на двух плазмах демонстрировался фильм о ТМК. Воспользовавшись установленными специально к мероприятию тащ-панелями, желающие могли познакомиться с годовым отчетом ТМК за 2011 год на русском или английском языке, а также с фотогалереей всех важнейших событий в компании за этот период. Но можно было и просто неформально пообщаться за чашкой кофе, пока собираются участники и идет регистрация акционеров.

Собрание прошло по-деловому четко и организованно. В докладе генерального директора ТМК Александра Ширяева были озвучены главные итоги деятельности компании в минувшем году. «ТМК в течение трех лет подряд является мировым лидером по отгрузке труб на рынок. В прошлом году компания отгрузила рекордные для себя 4232 млн тонн труб, заметно превзойдя по этому показателю своих основных глобальных конкурентов, – заявил генеральный директор. – Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, ТМК в целом улучшила и свои основные показатели по МСФО. В том числе чистая прибыль составила 385 млн долл. в сравнении со 104 млн долл. в 2010 году». Руководитель компании отметил, что успехи в ее развитии связаны и с эффектом синергии, который получен благодаря приобретению ТМК активов на разных континентах: «Кооперация между дивизионами значительно расширила операционные возможности ТМК. Обладая достаточными мощностями в России и Румынии, компания поставляет трубы



✦ Дмитрий Пумпянский, председатель Совета директоров ТМК

в адрес ТМК IPSCO для дальнейшей их реализации на рынке США, являющихся крупнейшим мировым потребителем OCTG». Следуя повестке собрания, акционеры приняли ключевые решения. Утвердили годовой отчет и годовую бухгалтерскую отчетность, в том числе отчет о прибылях и убытках по результатам финансового 2011 года, избрали ревизионную комиссию, одобрили сделки, в совершении которых имеется заинтересованность. Аудитором была утверждена компания «Эрнст энд Янг». По рекомендации Совета директоров акционеры проголосовали за выплату годовых дивидендов по результатам деятельности ТМК в 2011 году.

Изменения произошли в Совете директоров. Собрание одобрило поправку в устав общества об увеличении количества членов Совета директоров с десяти до одиннадцати человек, что связано с увеличением ко-

личества независимых членов – с пяти до шести. Таким образом, большинство в Совете директоров ТМК получили независимые директора. Поменялся и состав Совета – в него вошли четыре новых независимых директора. Совет директоров избран в следующем составе: Рубен Аганбегян, Михаил Алексеев, Андрей Каплунов, Питер О’Браен, Сергей Папин, Дмитрий Пумпянский, Игорь Хмелевский, Александр Ширяев, Александр Шохин, Боб Форесман, Олег Щеголев.

Александр Ширяев прокомментировал новый состав: «Питер О’Браен и Олег Щеголев являются признанными экспертами в нефтегазовой отрасли, частью которой является ТМК, и будут содействовать развитию компании как глобального поставщика трубной продукции для этого сектора. Рубен Аганбегян и Боб Форесман – видные представители инвестиционного сообщества, авторитет которых будет способствовать дальнейшему совершенствованию корпоративной культуры ТМК, что в конечном итоге позволит более полно реализовать инвестиционный потенциал компании».

В тот же день состоялось первое заседание избранного Совета директоров, на котором его председателем вновь был избран Дмитрий Пумпянский. ■



## Рубен Аганбегян

ОБРАЗОВАНИЕ: Московская государственная юридическая академия

Профессиональный опыт: президент ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа), руководитель российского бизнеса ИК «Ренессанс Капитал», управляющий директор

по проектному финансированию, руководитель инвестиционно-банковского управления инвестиционной компании «Тройка Диалог», соруководитель Credit Suisse First Boston в России, работал также в компаниях Pricewaterhouse, Clifford Chance, Credit Suisse Financial Products (Москва).



## Питер О’Браен

ОБРАЗОВАНИЕ: университет Дьюка (США)

Профессиональный опыт: член правления, вице-президент (финансы и инвестиции) НК «Роснефть», исполнительный директор по инвестиционному банкингу в России банка Morgan Stanley, вице-президент

ИК «Тройка Диалог», работал в пресс-службе Государственного казначейства США.



## Боб Форесман

ОБРАЗОВАНИЕ: университет им. Бакнелла (США)

Профессиональный опыт: президент российского подразделения банка Barclays Capital, заместитель председателя правления ИК «Ренессанс Капитал», председатель правления банка Dresdner Kleinwort Wasserstein

по РФ и СНГ, руководитель инвестиционно-банковского подразделения банка ING Barrings по РФ и СНГ, руководитель службы консультаций по вопросам приватизации на территории Украины Международной финансовой корпорации.



## Олег Щеголев

ОБРАЗОВАНИЕ: Московский финансовый институт

Профессиональный опыт: независимый консультант; руководство нефтегазовыми компаниями из состава ведущей десятки – первый вице-президент НГК «Русснефть», первый заместитель председателя правления

компании «Итера», исполнительный директор компании «Славнефть», председатель и член советов директоров ряда компаний нефтегазового сектора, старший специалист, заместитель начальника департамента, начальник управления компании «Сибнефть».

# Стать лидерами в сфере инноваций и технологий

quality  
performance

Строительство нового R&D центра ТМК IPSCO, начатое в мае 2011 года и осуществлявшееся в режиме «нон-стоп», заняло менее восьми месяцев с момента закладки первого камня. Сотрудники торгового офиса в Хьюстоне прибыли на место в январе текущего года. R&D директор ТМК IPSCO Фатхи Хамад ответил на вопросы YouTube, рассказав о текущей работе по проекту, его перспективах, основном оборудовании центра, а также R&D стратегии компании.

## Как возникла идея создания R&D центра?

Глобальной компании ТМК, активно развивающей бизнес в том числе на американском континенте, безусловно, важно иметь здесь центр для научных разработок и исследований, деятельность которого позволила бы компании повысить качество выпускаемой продукции, сократить издержки и, что самое важное, стать законодателем мод в области технологий и инноваций. Спустя две недели после прихода в ТМК в августе 2010 года, я приступил к разработке проекта создания R&D центра. Проект предусматривает закупку необходимого оборудования, подбор высококвалифицированного персонала и эффективное использование кадровых и технических ресурсов для достижения поставленных целей.

После утверждения целей и плана реализации проекта предстояло выбрать площадку под строительство центра. Процесс был начат в конце 2010 года. После рассмотрения нескольких вариантов и тендерных предложений площадка была выбрана, и к маю прошлого года мы были готовы к закладке первого камня.

## Каковы были критерии выбора места для строительства R&D центра?

Хьюстон – крупный город, и правильный выбор места для строительства был важным этапом реализации всего проекта. Нашей целью было найти площадку, расположенную недалеко от основных транспортных развязок, удобную как для наших клиентов, так и для наших сотрудников, а также располагающую возможностями для дальнейшего расширения и развития. Мы рассматривали несколько вариантов, и в результате был выбран участок, расположенный прямо в центре

“

**Мы планируем ежегодно разрабатывать не менее одного вида продукции**

города, в районе Energy Corridor. И этот выбор оказался правильным. Это большая удача для компании.

## Как происходила реализация проекта?

Процесс строительства оказался самым быстрым этапом. К началу января сотрудники торгового офиса и отдела продукции премиального

класса уже были готовы переехать из своего прежнего офиса в Хьюстоне. В течение всего года мы осуществляли дополнительный набор персонала для R&D центра. Больше всего времени заняли поставки оборудования, которое является сложным и узкоспециализированным.

## Каким оборудованием уже укомплектован центр?

Мы уже располагаем большей частью металлургического лабораторного оборудования, включая растровый электронный микроскоп (РЭМ), который поступил в декабре прошлого года. Недавно мы получили установку для испытаний резьбовых соединений усилием до 2 000 тонн. Летом планируется поставка еще одной установки усилием до 1000 тонн. Ввод этих установок в эксплуатацию позволит нам в гораздо меньшей степени зависеть от третьих лиц при создании новых видов премиальных резьбовых соединений и проведении их испытаний на соответствие стандартам уровня сложности CAL IV, существенно повысить эффективность этих испытаний, а также, как я уже отмечал ранее, стать законодателями мод в области разработки и сертификации продукции класса премиум.

В состав основного оборудования центра будут также входить установка для испытаний обсадных труб на стойкость к смятию под воздействием внешнего давления, установки для испытаний на растяжение и усталость, а также оборудование для проведения испытаний на коррозионную стойкость. Указанное оборудование позволит нам проводить работы по моделированию и анализу в таких областях, как разработка и производство новых марок стали, пластическая деформация металла при производстве сварных и бесшовных труб.

## Какие еще виды работ будут проводиться на базе R&D центра, помимо испытаний труб и резьбовых соединений?

В нашем центре мы планируем проводить перспективные исследования в области металлургии, что весьма актуально для совершенствования сталеплавильного производства. Одним из основных направлений будет повышение качества выпускаемой продукции и сокращение затрат за счет оптимизации химического состава марок стали. Еще одним важным направлением деятельности R&D центра станет технология производства «чистой» стали и специальных сталей.

## Расскажите о подборе персонала для R&D центра.

Мы запустили процесс подбора персонала еще до открытия R&D центра. Учитывая высокий уровень профессиональных требований, предъявляемых к кандидатам, а также уникальность работ, на которые ориентирован центр, подбор квалифицированного персонала занимает много времени и требует немало иных ресурсов.

Мы пришли к выводу, что самым оптимальным решением для R&D центра будет кадровая структура с широкой специализацией. Мы ориентированы на сотрудников, способных мыслить и работать творчески при минимальном внешнем контроле их деятельности. Основными позициями в центре станут следующие: инженер по испытанию резьбовых соединений, инженер по металловедению, инженер по антикоррозийным испытаниям и сва-



## Фатхи Хамад

Является R&D директором ТМК IPSCO с августа 2010 года.

Г-н Хамад имеет почти 35-летний опыт работы в металлургии. Занимал руководящие посты в таких сферах, как R&D и контроль качества, а также имеет опыт руководства предприятиями трубной промышленности. Около 30 лет он работал в компании IPSCO в Канаде на различных должностях: старший специалист по сварочному производству, менеджер по качеству, директор по технологиям сварочного производства. Г-н Хамад также принимал участие в запуске завода ТМК IPSCO в Блнтвилле (США, штат Арканзас) и руководил этим предприятием в период с 1999 по 2001 годы. Г-н Хамад имеет степень бакалавра по специальности «инженерная механика» Каирского технологического института (Египет), а также степень магистра по аналогичной специальности (специализация – сварочное производство) Университета Ватерлоо (Канада).

рочному производству, инженер по термической обработке и испытаниям на стойкость к коллапсу, а также инженер по моделированию и анализу методом конечных элементов (МКЭ). В распоряжении каждого из этих руководителей будет небольшая группа специалистов-технологов.

## Каковы основные результаты R&D центра к настоящему моменту?

Поскольку поставка некоторого оборудования еще только ожидается и существует необходимость прохождения процедуры дополнительной сертификации, центр пока не функционирует в полную силу. При этом нам все же удалось достичь определенных результатов в области

разработки и совершенствования продукции. Научно-исследовательский потенциал реализуется прямо у нас на глазах. Ведется разработка продукции группы прочности J55 со специальными и улучшенными свойствами, а также новых видов сварных труб группы прочности 180 и сероводородостойких труб (T95). Мы также подготовили рекомендации по снижению затрат, в том числе связанных с заменой марок стали.

## Каковы планы центра на тот момент, как он начнет функционировать в полную силу?

Мы планируем ежегодно разрабатывать не менее одного нового вида продукции. Также будем заниматься вопросами улучшения качества выпускаемой продукции, уделяя серьезное внимание разработке рекомендаций по предотвращению дефектов и повышению качественных характеристик заготовки и труб. В своих планах мы ориентируемся на сохранение лидирующих позиций в области разработки конструкций резьбовых соединений.

Помимо выполнения своих прямых задач, R&D центр будет также задействован в процессе обучения сотрудников ТМК IPSCO. Кроме того, центр будет играть важную роль в продвижении продукции ТМК на рынок и оказании поддержки сотрудникам ТМК IPSCO.

## Каким образом будет осуществляться взаимодействие центра с другими научно-исследовательскими учреждениями?

У нас сложились прекрасные рабочие отношения с нашими российскими коллегами из РосНИТИ, которые с самого начала очень активно помогли нам в реализации нашей R&D стратегии. Надеемся, что плодотворное сотрудничество продолжится, что позволит нам разрабатывать новые виды продукции и обеспечивать стабильность бизнеса ТМК в целом.

Помимо РосНИТИ, мы также планируем сотрудничать с такими организациями, как MIT, Колорадская школа горного дела, Юго-Западный научно-исследовательский институт, а также Исследовательский центр поисково-разведочных работ в отдаленных районах. ■



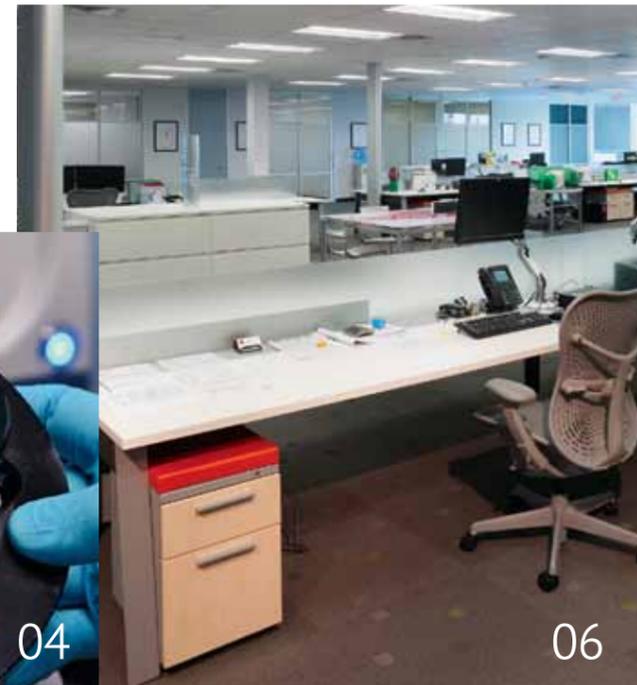
01



02



05



06

- 01. Осмотр камер для проведения испытаний на растрескивание под действием напряжений в сульфидсодержащей среде
- 02. Ресепшн и демонстрационный зал R&D центра
- 03. R&D центр
- 04. Образец-держатель полировального автомата
- 05. Инженер-технолог Аманда Бастидос за работой с растровым электронным микроскопом (РЭМ)
- 06. Открытая офисная зона R&D центра
- 07. Агрегат для испытания резьбовых соединений с нагрузками до 2000 тонн
- 08. Полировальный автомат



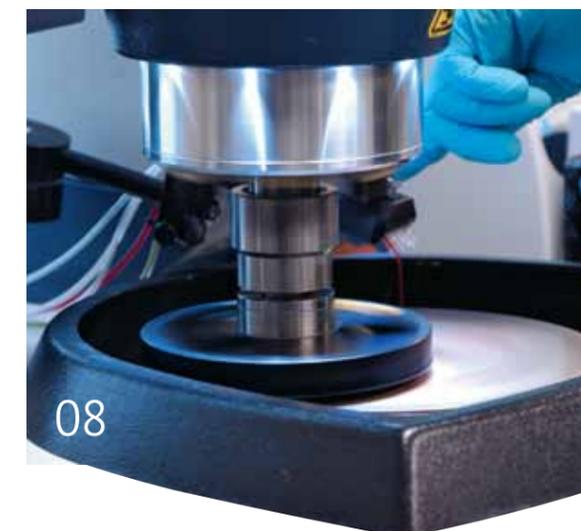
03



04



07



08

# R&D ЦЕНТР TMK IPSCO

# НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ

Игорь Пышминцев, доктор технических наук, генеральный директор РосНИТИ – научно-технического центра ТМК в России – рассказывает о развитии НИОКР в компании и о том, какие изменения происходят в связи с созданием R&D центра в Америке.

**С**истема организации исследований и разработок в ТМК находится в постоянном развитии. Для российских заводов компании единое планирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) началось в 2007 году, с момента включения в состав ТМК крупнейшего в своей области исследовательского центра – Российского научно-исследовательского института трубной промышленности (РосНИТИ). Именно институту была поручена координация деятельности по единому плану исследований и разработок – по его формированию и исполнению. Следующим шагом стало включение в этот процесс предприятий сервисного дивизиона, а в 2010 году мы перешли границы России – работа была организована с участием предприятий европейского и американского дивизионов компании. Для института с 50-летней историей начало работ на Американском континенте и в Румынии стало особым событием. Результатом выполненных исследовательских и технологических работ стали решения, рекомендации и выводы как практического, так и теоретического характера. Последние зачастую не менее важны, поскольку могут быть распространены на другие предприятия, объекты и процессы. Кроме того, были отработаны механизмы взаимодействия и намечены направления для новых работ.

С удовольствием отмечу, что в наших взаимоотношениях с коллегами в Америке и Румынии сложилась атмосфера взаимопонимания, языковые барьеры не стали препятствием

в налаживании совместной работы и дружеского общения. Создание R&D центра в Хьюстоне предопределило новые задачи и принципы организации совместной работы. В первую очередь это касается

«Очень важно объединить усилия, спланировать совместную работу»

координации тематики работ. Она необходима, чтобы избежать дублирования затрат и повторения неизбежных в исследовательской работе промахов и ошибок. Также она позволяет ускоренно тиражировать результаты НИОКР на заводах по обе стороны океана. В то же время следует отметить, что формирование тематики и оснащение обоих центров – российского и американского – осуществляется с учетом возможностей и специализации каждого из них и в соответствии с общими целями их деятельности. Для налаживания совместной работы с начала этого года реализуется программа обмена специалистами РосНИТИ и R&D центра. Она предполагает стажировку в течение одного-двух месяцев специалистов по основным направлениям исследований, включая выполнение заранее запланированной работы в лабораториях и на заводах компании.



» Научные разработки РосНИТИ позволяют существенно улучшить качественные показатели продукции



На этот год запланировано одиннадцать совместных работ R&D центра в Хьюстоне с участием российских специалистов

Один из примеров совместной деятельности – в сфере исследований особенностей коррозионного разрушения металла труб нефтяного сортамента в критических условиях эксплуатации с целью разработки эффективных мер по повышению надежности в условиях конкретных месторождений. Такая работа ведется в РосНИТИ достаточно давно, созданы методики, оборудована уникальная лабораторная база, специалисты наработали определенный практический опыт, нашедший подтверждение в условиях промыслов. Эта задача актуальна и на Американском континенте. Поэтому в Хьюстоне также создана коррозионная лаборатория – меньшая, чем в РосНИТИ, по размеру и набору методик, но способная решать определенные задачи. Очень важно объединить усилия, спланировать совместную работу. С этой целью по плану обмена предусмотрен выезд в Хьюстон начальника сектора кор-

розионных исследований РосНИТИ Ирины Костицыной, за ней последуют другие сотрудники сектора. Достижение исключительно высокой стойкости обсадных труб к смятию внешним гидростатическим давлением (коллапсу) – еще одна общекорпоративная задача. Особое внимание этой характеристике уделяют потребители в ряде районов Америки. Такие трубы производят и на заводах ТМК в России, а на ВТЗ имеется уникальная для отечественной практики установка для испытаний. Группа специалистов РосНИТИ под руководством профессора Александра Выдрина в последнее время предложила использование метода нейронных сетей для анализа влияния различных факторов на стойкость к коллапсу. Данный подход будет опробован и с использованием американских данных.

Это лишь некоторые примеры. Всего программой научных иссле-

дований на этот год запланировано одиннадцать совместных работ R&D центра в Хьюстоне с участием российских специалистов. Работы связаны с разработкой новых видов продукции, в том числе они предусматривают создание новых продуктовых линеек со специальным функциональным назначением, разработку и испытание резьбовых соединений, исследование и совершенствование технологией прокатки и термообработки бесшовных труб, разработку направлений совершенствования производства сварных труб. Следует отметить, что в России и США у компании сложились устойчивые связи с учеными академических институтов, известных университетов, ведущих экспертных организаций. В рамках совместной работы эти связи получат новое развитие. Основой этому являются долгосрочные соглашения, подписанные компанией с учетом интересов развития бизнеса по обе стороны океана. ■

# Пилотный проект TMK-ARTROM

TMK-ARTROM в сотрудничестве с российским научно-техническим центром TMK – РосНИТИ – успешно ведет работу по усовершенствованию технологических процессов. Базой для развития взаимодействия является богатый опыт научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР), накопленный предприятиями компании.

**С**екрет успеха TMK-ARTROM на европейском рынке заключается в стремлении компании чутко реагировать на растущие запросы потребителей. Благодаря постоянному взаимодействию со своими клиентами производственники хорошо осведомлены об актуальных специфических требованиях в том или ином сегменте. С целью улучшения эксплуатационных характеристик продукции, освоения нового сортамента на румынском предприятии планомерно ведется работа по совершенствованию технологических процессов. Традиционно сложился круг партнеров, с которыми TMK-ARTROM осуществляет НИОКР. Так, в сотрудничестве с румынской компанией S.C. ROMTUB S.A. был реализован ряд проектов в области усовершенствования технологии горячей и холодной прокатки, термообработки, а также изготовления инструмента для горячего проката, в том числе в производстве НКТ из легированных и нелегированных марок стали для добычи нефти с использованием морских платформ. Темы исследований также касались модернизации технологии производства труб из легированных и нелегированных марок стали путем внедрения современной системы прошивки с внутренним охлаждением, оправки, устранения дефектов горячекатаных труб из заготовки TMK-RESITA.

Войдя в состав европейского дивизиона TMK, румынские предприятия получили возможность использовать научно-исследовательский потенциал РосНИТИ и опыт внедрения разработок на российских предприятиях компании. Установившееся тесное взаимодействие TMK-ARTROM и TMK-RESITA с подразделениями технического блока управляющей компании позволило отслеживать тематику работ по НИОКР. «Таким образом, нам стали известны результаты, достигнутые Волжским трубным заводом благодаря реализации одного из



«« Константин Някшу, исполнительный директор TMK-ARTROM

проектов НИОКР в бесшовном производстве, который нас заинтересовал, – рассказывает Константин Някшу, исполнительный директор TMK-ARTROM. – Основываясь на этой информации, мы начали сотрудничество с РосНИТИ по реализации на нашем предприятии аналогичного проекта на линии горячего проката в цехе № 2 СРЕ. Этот проект стал для нас первым опытом совместной работы с научно-техническим центром компании».

Пилотный проект TMK-ARTROM и РосНИТИ в рамках НИОКР стартовал в середине 2010 года. На румынском заводе предстояло внедрить новую технологию в производстве бесшовных труб, позволяющую повысить стойкость роликов клетей реечного стана и, как следствие, его производительность. Как пояснил Константин Някшу, роликовые клетки реечного стана, за счет которых происходит уменьшение диаметра гильзы до нужного размера, выходят из строя из-за быстрого износа роликов. «Была и еще одна проблема – на ролики налипал горячий металл с гильзы, который затем отпечатывался на поверхности раскатанной трубы, и ее приходилось отбраковывать», – говорит исполнительный директор TMK-ARTROM. Решением стало использование брикетированной графитовой смазки. Как пояснил Константин Някшу, смазка уменьшает трение между роликами и гильзой в производственном процессе, а использование графита обосновано тем, что он обеспечивает наиболее эффективную смазку при высокой температуре – температура гильзы превышает +1000 °С.

В рамках проекта специалисты РосНИТИ разработали конструкцию брикета для смазки и оборудование для ее нанесения на ролики реечного стана, а также – технологическую схему. Оборудование и брикеты затем изготовили в TMK-ARTROM. В этом году новая технология была внедрена в производственной линии стана СРЕ, проведенные опытно-промышленные испытания показали ее эффективность. «Мы высоко оцениваем полученные результаты, – отметил Константин Някшу. – Благодаря усовершенствованию технологии в бесшовном производстве значительно улучшилось качество наружной поверхности труб, повысилась производительность. Кроме того, мы получили существенное снижение издержек производства и как следствие – уменьшение себестоимости конечной продукции».

После первого успешно реализованного проекта у TMK-ARTROM и РосНИТИ появились новые идеи для сотрудничества. Так, на очереди разработка и реализация проекта по улучшению калибровки роликов редукционных станов с целью получения новой продукции. Специалисты TMK-ARTROM уверены, что теперь совместная работа с РосНИТИ над совершенствованием качества продукции и снижением производственных затрат станет непрерывной. ■

«« Графитовые брикеты производства TMK-ARTROM

# АЗЕРБАЙДЖАН: ТРУБНЫЙ РЫНОК РАСТЕТ

Представительство Торгового дома ТМК (ТД ТМК) в Азербайджане работает с 2002 года. За это время поставки труб ТМК в республику увеличились с нескольких тысяч тонн почти до 60 тысяч тонн, а сама компания стала одним из лидеров на рынке.

**П**оследние 20 лет в Азербайджане наблюдается ежегодный стабильный рост экономики, часть которого приходится на долю нефтегазовой отрасли. Если в начале 90-х годов в республике добывалось 9 млн тонн нефти в год, то сегодня этот показатель составляет порядка

50 млн тонн. То есть добыча нефти увеличилась в 5,5 раза. Такая же ситуация наблюдается и в области добычи газа. До недавних пор Азербайджан испытывал дефицит голубого топлива и импортировал газ из России. Однако в последние годы в стране началась самостоятельная разработка газовых месторождений, и уже сейчас Азербайджан сам экспортирует газ в несколько стран мира, включая Россию. Только за последние пять месяцев текущего года внешний товарооборот страны достиг 14,4 млрд долларов, что в фактических ценах на 2,5 % больше, чем за сопоставимый период 2011 года. Объем экспортированных товаров оценивается в 3,67 млрд долларов, причем доля сырой нефти, нефтепродуктов и природного газа – 93,7 %.

В приоритетных задачах государства – обеспечить эффективную работу на национальных нефтегазовых месторождениях. Самая крупная компания в республике – Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (ГНКАР), в состав которой входят добывающие, перерабатывающие, транспортные предприятия и научно-исследовательские институты. Она имеет статус единственного недропользователя. ГНКАР – один из основных партнеров ТМК в Азербайджане. В республике работают и международные операционные компании, находящиеся под управлением компании GLOBAL ENERGY, с которыми у ТМК также налажены деловые отношения.

Представительство ТД ТМК открылось в Баку в 2002 году. Тогда, 10 лет назад, все начиналось

с небольших по объему поставок труб. Однако с каждым годом бренд ТМК все увереннее звучал на азербайджанском рынке. Благодаря качеству поставляемых труб, а также четкому соблюдению сроков поставки и умению сотрудников представительства развивать сотрудничество как с постоянными, так и с новыми клиентами, доля продукции ТМК на рынке достигла в 2009 году 22 %, а уже в прошлом году составила 38 %. Всего ТМК в прошлом году отгрузила 56 800 тонн трубной продукции, уверенно заняв лидирующие позиции среди российских поставщиков.

На трубном рынке Азербайджана конкурируют китайские, турецкие, украинские производители, а также российские ОМК и ЧТПЗ. Кроме того, представлены и местные производители: «Азербору» (обсадные и линейные трубы), «Хазар бору» и «Азкомполит» (ТБД), Standard Oilfield Services Ltd (нарезка премиальных резьбовых соединений).

В нефтегазовом сегменте республики продукция ТМК представлена нарезными трубами нефтегазового сортамента (ОСТГ), линейными трубами и трубами большого диаметра для магистральных трубопроводов. Представительство ТД ТМК активно развивает поставки не только

Представительство ТМК активно развивает поставки не только для нефтегазового сектора, но и для других отраслей экономики Азербайджана

для нефтегазового сектора, но и для других отраслей экономики Азербайджана. Значительный объем поставок компании приходится на строительный рынок и сферу ЖКХ. Восстановление строительного рынка после кризиса в 2008 году, а также принятие государственной программы газификации повлекло за собой рост спроса на сварные трубы среднего и малого диаметра. Также в прошлом году были установлены деловые отношения ТМК с Азербайджанской энергетической компанией (AZENCO), которая является генеральным подрядчиком строительства 20 технопарков в Азербайджане.

Эксперты прогнозируют дальнейший рост трубного рынка Азербайджана. Такой прогноз связан с планируемым запуском ряда перспективных нефтегазовых и строительных проектов, что повлечет увеличение потребности в трубах. ТМК также будет стремиться занять в этих проектах место основного поставщика. ■



## ГРЯЗЕВЫЕ ВУЛКАНЫ

Азербайджан занимает первое место в мире по количеству грязевых вулканов. Такие вулканы представляют собой отверстие или углубление на поверхности земли, из которого постоянно извергаются грязевые массы и газы, часто сопровождаемые водой и нефтью. Помимо богатых месторождений газоконденсата и нефти, обнаруженных на участках грязевых вулканов, пользу приносят извергаемые лава, грязь и жидкость. Их используют в качестве сырья для химической и строительной промышленности, а также для фармакологии.

В Азербайджане находятся 350 из 800 обнаруженных в мире грязевых вулканов. К настоящему моменту в стране произошло уже больше 200 извержений. Они почти всегда сопровождаются сильными взрывами и подземным гулом. Газы из глубоких пластов земли выходят наружу и сразу воспламеняются. Высота пламени над вулканом достигает до 1000 метров. Интересно, что геологи NASA, изучающие природу Марса, сделали вывод о том, что грязевые вулканы Азербайджана схожи по своему строению с возвышенностями Красной планеты. Есть мнение, что первое извержение грязевых вулканов в Азербайджане произошло 25 млн лет назад.

Доля продукции ТМК на рынке Азербайджана достигла в 2009 году 22%, а уже в прошлом году составила 38%



# ОТС: С ВЫСТАВКИ НА БАЛ

В начале мая ТМК приняла участие в Международной конференции и специализированной выставке по офшорным технологиям (ОТС-2012) в Хьюстоне (США, штат Техас). Там же был организован торжественный прием для ключевых клиентов, поставщиков и дистрибьюторов компании.

**В**ыставка ОТС является одним из ключевых мероприятий в нефтегазовой отрасли: здесь всегда представлены самые современные технологии в области морского бурения, разведки и добычи, а также защиты окружающей среды. В этом году выставка, состоявшаяся в Релейант-центре Хьюстона, насчитывала свыше 2500 компаний-участниц и проходила в течение четырех дней на трех различных площадках. На ОТС побывало около 90 тысяч человек более чем из 100 стран мира (на 14 % больше, чем в прошлом году), что является рекордным количеством посетителей за всю 30-летнюю историю. Это позволило ОТС войти в десятку крупнейших по посещаемости мероприятий подобного рода, проводимых на территории США.

## ВЫСТАВОЧНЫЙ СТЕНД ТМК

На инновационном двухэтажном выставочном стенде, выполненном в современном стиле в виде трубы с резьбой, были представлены последние разработки ТМК. Специалисты ТМК IPSCO рассказывали посетителям о перспективных технологиях, продукции и услугах компании.

На трех больших мониторах, размещенных на нижнем уровне экспозиции, демонстрировались ролики с презентацией новейших видов продукции компании. Для ознакомления с продуктовой линейкой ТМК также использовалось новое приложение для iPad. На верхнем уровне стенда посетители

и клиенты могли отдохнуть в баре и попробовать русскую водку высшего качества.

«Выставка и конференция ОТС – одно из главных событий в отрасли, – отметил вице-президент по коммерческой деятельности ТМК IPSCO Скотт Барнс. – Цель нашего участия в ОТС – поделиться своим инновационным опытом с гостями выставки и лицом к лицу пообщаться с нашими клиентами».

ТМК уже третий раз участвует в выставке ОТС. В этом году стенд компании впервые располагался посреди Релейант-центра, что, безусловно, повысило его посещаемость.

## ТОРЖЕСТВЕННЫЙ ПРИЕМ-МАСКАРАД

Помимо участия в выставке, ТМК IPSCO организовала торжественный прием, который прошел 4 мая в ресторане «Тониз» в Хьюстоне. На прием были приглашены представители более 300 ключевых клиентов, поставщиков и дистрибьюторов компании. Руководство ТМК получило возможность выразить свою благодарность в адрес партнеров компании, которые внесли существенный вклад в историю успеха ТМК.

Компания подготовила для своих гостей настоящий праздник, яркий и запоминающийся. Прием проходил



в тематике венецианского карнавала, поэтому всем гостям были выданы маскарадные маски. Столы изобиливали закусками, шоколадом и десертами. Развлекательная программа включала выступление джазового ансамбля и мастеров испанской гитары под открытым небом. Интерьер был оформлен ледяными скульптурами, а также живой арт-инсталляцией с участием модели, возвышавшейся над гостями в сверкающем золотом костюме в стилистике Ренессанса.

«Атмосфера вечера просто потрясающая, – отметила президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил. – Мы очень высоко ценим своих клиентов и дистрибьюторов. И данный торжественный прием – это выражение лишь самой малой доли нашей благодарности в их адрес».

Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын обратился к гостям с приветственной речью. «Как вам известно, сегодняшний вечер проходит в тематике венецианского карнавала, – отметил Голицын. – В свои лучшие времена Венеция являлась одним из основных коммерческих центров мира, через который проходили главные морские торговые пути. Сегодня мы отмечаем успехи ТМК – компании, которая, подобно Венеции, сумела вырваться в лидеры мировой трубной отрасли, достигнув поистине глобального успеха».

В заключение Петр Голицын поблагодарил клиентов ТМК: «Не будь наших клиентов, все, что мы делаем, утратило бы всякий смысл, поэтому мы искренне говорим вам спасибо за сотрудничество и преданность во взаимоотношениях с ТМК. Очень надеюсь, что сложившееся партнерство продолжится и в будущем».

ТМК и в дальнейшем планирует участвовать в выставке ОТС, представляя на ней свои инновационные технологии и освещая историю глобального успеха ТМК. ■

«Мы поделились своим инновационным опытом с гостями выставки и пообщались с клиентами»

На выставке ТМК представила свои последние разработки на оригинальном двухэтажном стенде в виде трубы с резьбой



« Петр Голицын, Сергей Кисляк и Александра Ефимова, председатель Московского комитета Международной программы городов – побратимов Чикаго



# День России в Чикаго

В середине июня в Чикаго прошли праздничные мероприятия, посвященные Дню России. В них приняли участие как руководители ТМК IPSCO, так и лидеры городских общественных организаций.

**Т**оржественный прием гостей состоялся в культурном центре, расположенном в самом центре Чикаго, напротив знаменитого Миллениум-парка. Само мероприятие было организовано Московским комитетом Международной программы городов – побратимов Чикаго, задачей которой является установление и укрепление экономических и культурных связей с городами – побратимами Чикаго по всему миру. Чикаго и Москва являются городами-побратимами с 1997 года, и в 2012 году отмечается 15-летие с момента установления братских связей между двумя городами.

Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын, который также возглавляет Московский комитет городов-побратимов, обратился к собравшимся с приветственной речью. Среди присутствующих были чрезвычайный и полномочный посол РФ в США Сергей Кисляк, канадский консул Брайан Херман, испанский

консул Кармен Фонтес и украинский консул Сергей Коледов. «Сегодня мы отмечаем День России, – провозгласил Голицын. – России удалось достигнуть серьезных результатов с точки зрения развития промышленности и общества. Рост ВВП, наблюдавшийся в стране за последнее десятилетие, позволил России подняться с 19-го на 7-е место в мировой «табели о рангах». Сегодня Россия достигла своего совершеннолетия».

Для гостей вечера был устроен настоящий праздник традиционной русской кухни с копченой рыбой и икрой, после чего перед публикой выступили чикагский детский хор Campanella, хор Chicago Master Singers, а также артисты оперного театра Lyric Opera of Chicago и балета Joffrey Ballet.

Среди прочих мероприятий, прошедших в Чикаго в честь Дня России, стоит отметить день российской музыки на местной радиостанции, экологический форум в России и США, а также детский праздник русского языка. ■

Для гостей вечера, посвященного Дню России, был устроен настоящий праздник традиционной русской кухни, после чего перед публикой выступили артисты оперного театра



# ULTRA- ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Премиальные резьбовые соединения ULTRA™ американского дивизиона – ТМК IPSCO, уже заслужившие популярность на рынке Северной Америки, получают первые положительные отклики и от российских компаний. Новая для отечественного рынка продукция теперь производится и в России – на Орском машиностроительном заводе (ОМЗ), входящем в нефтесервисное подразделение ТМК.

Первые партии  
российских труб ULTRA-FJ  
уже отгружены Газпрому  
и ЛУКОЙЛУ

**В** сегменте продукции для нефтегазового сектора, приоритетной для ТМК, компания активно развивает премиальное направление. В России ТМК по-прежнему остается единственной компанией, которая предлагает рынку высокогерметичные резьбовые соединения премиального класса. Операторы нефтегазового рынка уже успели оценить, что использование труб с такими соединениями в добыче углеводородов дает существенную экономию. Традиционное премиальное предложение ТМК отечественным компаниям включает линейку резьбовых соединений российского семейства ТМК, которая постоянно расширяется. Так, только в прошлом году она пополнилась несколькими новинками: ТМК CWB – для обсадных труб и ТМК PF – для насосно-компрессорных труб, предназначенные для использования в новейших технологиях бурения и добычи. В этом году ТМК расширила свое предложение, представив на российском рынке безмуфтовые резьбовые соединения семейства ULTRA™ американского дивизиона компании – ТМК IPSCO. Это стало возможным благодаря освоению американской резьбы на российском производстве ТМК.

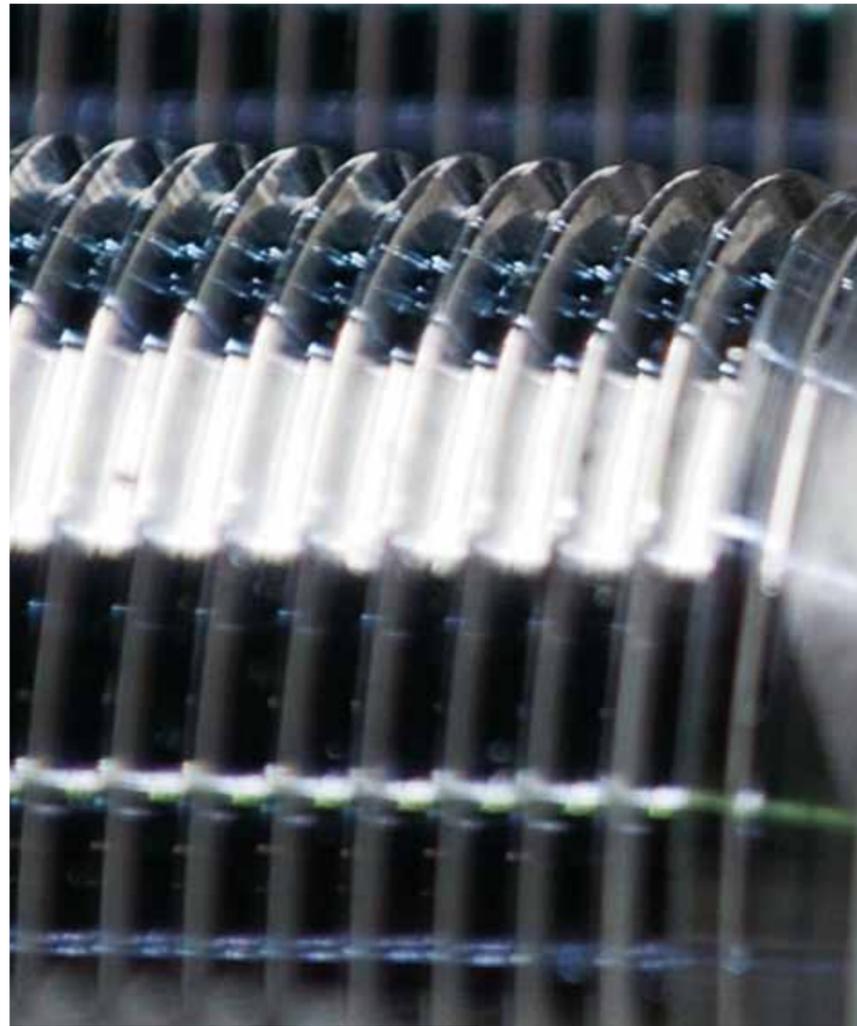
## КАЧЕСТВО ULTRA

Соединения семейства ULTRA™ давно заработали хорошую репутацию на рынке Северной Америки, и с каждым годом спрос на них только увеличивается – во многом благодаря интенсивному развитию добычи сланцевого газа на Североамериканском континенте. Растущий спрос и увеличение продаж послужили предпосылкой для дальнейших инвестиций ТМК в расширение мощностей по нарезке премиальных соединений ULTRA™ в Америке. В 2010 году было построено новое предприятие в Брукфилде (штат Огайо), в следующем году там же запущена вторая нарезная линия. В 2012 году начато строительство новой производственной линии в Эдмонтоне (штат Альберта, Канада). Сейчас линейка безмуфтовых премиальных соединений ULTRA™ занимает примерно 30 % рынка премиальных

соединений, применяемых при добыче сланцевого газа. Следующим шагом компании в развитии премиального направления стало продвижение резьбового соединения американского дивизиона на российском рынке. В рамках кооперации и обмена технологиями в ТМК российские заводы станут осваивать выпуск ULTRA™, в то же время лицензии на резьбовые соединения российского семейства переданы ТМК IPSCO. Первым российским производителем новой продукции стал Орский машиностроительный завод.

**ПОРЯДКОВЫЙ НОМЕР 1**

ОМЗ входит в нефтесервисное подразделение ТМК – «ТМК-Нефтегазсервис», и до недавнего времени его основной продукцией для нефтегазовых компаний были замки для буровых труб и комплектующие детали для нефтепромыслового оборудования. В июле 2010 года на заводе началось строительство нового цеха по выпуску премиальной продукции. Буквально за год удалось реконструировать корпуса под будущее производство, закупить высокотехнологичное импортное и отечественное оборудование, обучить персонал. В октябре 2011 года цех под порядковым номером 1 начал производство обсадных труб с резьбовыми соединениями класса премиум российского семейства. А уже весной прошли первые отгрузки партий обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA-FJ производства ОМЗ для Газпрома и ЛУКОЙЛа. «Состоявшаяся отгрузка нашей новой для российского рынка премиальной продукции таким крупным компаниям, как Газпром и ЛУКОЙЛ, подтверждает наше стремление предлагать партнерам инновационную продукцию высочайшего класса, отвечающую перспективным задачам завтрашнего дня», – прокомментировал это событие заместитель генерального директора ТМК по премиальным видам продукции и сервису Сергей Билан.



📍 Место спуска колонны труб с ULTRA-FJ в скважину на Ямале

**ПЕРВЫЕ УСПЕХИ**

Еще до этих первых поставок труб с соединениями ULTRA™ крупнейшие отечественные потребители проявляли крайнюю заинтересованность в данной продукции. Так, в январе делегация Газпрома посетила предприятия американского дивизиона ТМК IPSCO, где особое внимание было уделено производству премиальных резьбовых соединений семейства ULTRA™. Конкретно интерес Газпрома обуславливался реализацией ряда проектов, связанных со сложными условиями добычи. Например, в районе города Надым (Ямало-Ненецкий автономный округ), где сосредоточены обширные запасы нефти и природного газа.

Именно здесь, на Ямале, и прошли затем проверку на прочность орские обсадные трубы с соединениями ULTRA-FJ, изготовленные по заказу Газпрома. В начале июня прошел успешный спуск колонны труб с ULTRA-FJ в скважину Южно-Парусовой площади компании «Газпром добыча Ямбург».

Первые успешные шаги ULTRA™ на российском рынке, так же, как и рост спроса за океаном на резьбы российского семейства, формируют новую географию премиального бизнеса компании и укрепляют ее положение в элитном клубе производителей продукции премиум-класса. «Синергетический эффект от взаимодействия российского и американского дивизионов ТМК выражается в расширении спектра высокотехнологичной продукции, которую компания представляет на глобальном и локальных рынках, – отмечает генеральный директор ТМК Александр Ширяев. – В том числе освоение производства резьбовых соединений семейства ULTRA™ в России позволяет нам улучшать свое предложение продукции премиального класса крупнейшим российским нефтегазовым компаниям, в использовании которой они все больше заинтересованы».

Первые трубы с премиальными резьбами ULTRA™ российского производства успешно прошли промышленные испытания

**ИСПЫТАНИЯ ЯМАЛОМ**

В июне первые трубы с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA™ российского производства прошли промышленные испытания на скважине Южно-Парусовой площади, разрабатываемой компанией «Газпром добыча Ямбург», в Надымском районе (Ямало-Ненецкий автономный округ). Колонна была спущена на глубину более 1,2 км. В состав колонны вошли обсадные трубы с газогерметичными безмуфтовыми резьбовыми соединениями ULTRA-FJ группы прочности N80Q диаметром 193,68 и толщиной стенки 10,92. Продукция изготовлена в соответствии с техническими условиями производителя, согласованными с экспертами «Газпром ВНИИГАЗ». У специалистов «Газпром бурение», «Газпром добыча Ямбург» и «ТюменНИИгипрогаз», контролировавших спуск колонны, замечаний к ее сборке и спуску не возникло.

# Трубы стали длиннее

Синарский трубный завод приступил к производству холоднодеформированных труб длиной до 24 метров. Интерес к новой продукции уже проявили производители энергетического оборудования. Для них особенно важна надежность трубных конструкций, которая обеспечивается в том числе за счет применения длинномерных труб.



## ТМК единственная в России выпускает трубы длиной до 24 метров

для осмотра труб Prestar. Также в ходе организации нового производства были модернизированы волочильный стан «Шевалье» усилием 30 тонн и станы холодной прокатки труб ХПТ-55 и ХПТ-75.

Значительно улучшены и условия труда сотрудников. Они соответствуют самым современным требованиям и нормативам в сфере охраны труда и промышленной безопасности. Полностью исключен ручной труд, установлены автоматизированные пульта управления, оснащенные современными системами кондиционирования. В зоне расположения оборудования произведена замена устаревшего стационарного и потолочного освещения на более эффективное энергосберегающее.

Реализованный проект, входящий в общую программу стратегического развития предприятия в рамках компании, направлен на расширение сортамента холоднодеформированных труб, оптимизацию производственного потока за счет расположения основного оборудования в двух пролетах цеха и сокращения технологического цикла.

«Освоение производства длинномерных холоднодеформированных труб позволит компании усилить свои позиции в сегменте данной специфической продукции, востребованной в стратегических отраслях промышленности, – сказал генеральный директор ТМК Александр Ширяев. – В результате реализации проекта мы сможем наиболее полно удовлетворять потребности наших заказчиков в длинномерных трубах и при этом соответствовать самым высоким стандартам качества, предъявляемым к их производству».

### ЗНАКОМСТВО С ПРОДУКЦИЕЙ

Потенциальные заказчики уже смогли в конце мая ознакомиться с новым уникальным предложением ТМК, посетив цех В-2 СинТЗ, где производятся длинномерные трубы. Экскурсия была организована

**В** трубоволочильном цехе № 2 (В-2) Синарского трубного завода (СинТЗ) запущен участок по изготовлению длинномерных труб. Установленное на нем оборудование позволяет выпускать холоднодеформированные трубы промышленного назначения из углеродистых марок стали длиной до 24 метров. Длинномерные трубы в России производят пока немногие, а длиной

до 24 метров – только ТМК. Новые трубы соответствуют самым высоким стандартам качества и будут особенно востребованы в атомной промышленности, машиностроении и топливно-энергетическом комплексе.

Дело в том, что в теплообменниках и других конструкциях, где жидкости и пар содержатся под большим давлением и при высокой температуре, важна высокая надежность трубных конструкций.

Это возможно в том числе за счет уменьшения общего количества соединительных швов. Именно здесь на помощь приходят длинномерные трубы.

Новый участок оснащен самым современным оборудованием. Установлены газовая печь Ebneg с защитной атмосферой, десятивалковый правильный стан Bropx, линия неразрушающего контроля Eddyscan, линия резки труб и инспекционный стеллаж

### Роман Мельников, ТКЗ «Красный котельщик», город Таганрог:

Сотрудничество с Синарским трубным заводом у нас давнее и плодотворное, а освоение предприятием производства длинномерных труб дает нам новые перспективы для совместной работы. Первый заказ на новую продукцию мы уже сделали.



**Андрей Сняков,**  
«ЗИО-Подольск»:

Я был на СинТЗ год назад. Налицо прогресс предприятия. Цех В-2 преобразился, в нем выстроена новая производственная линия. Мы убедились, что для изготовления длинномерных труб на предприятии созданы все условия. В ближайшее время планируем обсуждать с Торговым домом ТМК контракты на размещение заказов.



в рамках семинара «Инновационные технологии ТМК в производстве котельных труб», на который компания пригласила своих партнеров – крупнейшие компании – производители энергооборудования из Подольска, Белгорода, Барнаула, Таганрога. Со стороны ТМК в мероприятии участвовали представители управляющей компании, Торгового дома ТМК и его филиалов в городах Волжском и Каменске-Уральском, а также руководители и специалисты СинТЗ. Помимо экскурсии в трубоволоочильный цех № 2, участники побывали и на производственной площадке «ТМК-ИНОКС» – совместного с Роснано предприятия ТМК по выпуску прецизионных труб из нержавеющей стали и сплавов. В настоящее время здесь тоже организуется производство длинномерных труб – из нержавеющей стали. Уже установлен новый прокатный стан завода «Электросталь» для производства длинномерных труб до 20 метров. Заработала новая установка для шлифовки наружной поверхности труб. В рамках этого инвестпроекта еще предполагается строительство уникальной печи с защитной атмосферой в среде особо чистого водорода для термообработки труб. Внедрение нового техпроцесса с использованием уже имеющегося и нового оборудования позволит изготавливать высококачественные прецизионные трубы длиной до 30 метров, которые чрезвычайно востребованы энергокомплексом.

**Игорь Файзрахманов,**  
«Энерготехпром»,  
город Подольск:

Я сотрудничаю с СинТЗ с 1996 года. За эти годы предприятие очень изменилось: проведена серьезная модернизация, расширилось производство, в филиале ТД ТМК в Каменске-Уральском сформировалась сильная команда профессионалов. Мы рады, что именно наша фирма стала первым заказчиком длинномерных труб российского производства. Длинная труба хорошего качества будет нужна всегда, и приобретать ее лучше у надежных партнеров – таких, как ТМК.



« Клиенты ТМК на экскурсии в цехе В-2 СинТЗ

**Длинномерные трубы необходимы в особо ответственных конструкциях, где надежность достигается в том числе за счет уменьшения числа соединительных швов**

Помимо экскурсий, семинар включал в себя и теоретическую часть, во время которой управляющий директор СинТЗ Сергей Четвериков и главный инженер Дмитрий Овчинников рассказали о преобразованиях на предприятии в рамках стратегии развития компании, об укреплении его технического и кадрового потенциала, освоении новой продукции. Кроме того, директор дирекции ТМК по маркетингу Сергей Алексеев в формате презентации рассказал участникам о динамике рынка котельных труб, тенденции потребления и развития новых видов продукции, применяемой в энергетическом машиностроении. Потребители также получили исчерпывающую информацию о производственных возможностях ТМК по выпуску продукции для энергетики.

«Сегмент котельных труб, безусловно, интересен для ТМК, и компания развивает это перспективное

направление, – прокомментировал Сергей Алексеев. – Интерес, проявленный производителями энергетического оборудования к нынешнему семинару на СинТЗ, – яркое подтверждение растущего спроса на этом рынке и вместе с тем – привлекатель-

ности предложения ТМК». По мнению руководителя дирекции по маркетингу, такие встречи способствуют укреплению взаимоотношений с потребителями и свидетельствуют о внимании к ним компании: это нацеленность на потребителя, на его запросы. ■



» На торжественной церемонии закладки первого камня присутствовали руководители TMK IPSCO и представители общественных организаций штата Техас

# НОВЫЙ КОМПЛЕКС TMK IPSCO В ОДЕССЕ

В Одессе появится новый комплекс TMK IPSCO, где разместят производственные линии по предварительной обработке труб и нарезке на них премиальных резьбовых соединений семейства ULTRA™. Реализация проекта позволит повысить эффективность уже существующего в Одессе производства, а также сократить для потребителей время ожидания заказа.



**Консолидация  
повысит  
эффективность  
производства,  
сократит для  
потребителей время  
ожидания заказа**



**В** Одессе (США, штат Техас) начато строительство производственного комплекса общей площадью 6400 кв. метров (69 000 кв. футов). В двух основных корпусах нового здания будут размещены производственные линии, осуществляющие предварительную обработку труб и нарезку на них премиальных резьбовых соединений семейства ULTRA™. Ввести объект в эксплуатацию планируется к концу текущего года, а сам проект предусматривает создание новых высококвалифицированных рабочих мест.

На торжественной церемонии закладки первого камня, которая состоялась 9 мая, присутствовали руководители компании и представители общественных организаций.

«Этот инвестиционный проект в очередной раз демонстрирует нашу приверженность инновационным технологиям и ориентированность на потребителя, – отметил председатель Совета директоров TMK IPSCO Петр Голицын. – В результате его реализации мы получим прирост производственных мощностей, что чрезвычайно актуально в текущих рыночных условиях».

Реализация проекта позволит оптимизировать мощности уже существующего в Одессе предприятия, занятые в производстве продукции класса премиум. Консолидация производственных мощностей позволит повысить эффективность производства, а также сократить для потребителей время ожидания заказа. Комплекс будет оборудован по последнему слову техники, включая лабораторию контроля качества продукции, лазерные системы замера длины, систему прослеживания труб по бар-коду, систему климат-контроля производственных цехов, а также современные бытовые помещения для работников. Планируется строительство трех линий по нарезке резьбы на обсадных трубах и одной линии по нарезке резьбы на насосно-компрессорных трубах, которые будут покрывать текущие мощности завода в Одессе по размерному ряду 60–340 мм (2 3/8 – 13 3/8 дюйма).

Сотрудники, которые в настоящее время работают на предприятии в Одессе, перейдут на новую производственную площадку сразу после ее ввода в эксплуатацию. ■

# ЭФФЕКТИВНЕЕ СООБЩА

В румынском городе Решица прошла традиционная встреча сотрудников торгового блока, в которой приняли участие технические специалисты и руководители европейского дивизиона (ЕД) ТМК. Помимо плодотворной работы, участники получили прекрасную возможность дружеского общения и яркие эмоции от насыщенной культурной программы.



Знакомство с производством не менее важно для сотрудников коммерческих подразделений, чем разговор за круглым столом



» Экскурсия по Дунаю дополнила рабочую встречу



Ежегодно в рамках ЕД проходят встречи, которые объединяют сотрудников торговых подразделений – ТМК Europe, ТМК Italia, коммерческого департамента ТМК-ARTROM, – производственников и технических специалистов заводов ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA, руководство предприятий ЕД. С тех пор, как в 2009 году торговые подразделения ЕД перешли к единому комплексному продвижению в Европе всего ассортимента продукции ТМК, эти встречи стали одним из важных инструментов повышения эффективности продаж.

Собираясь вместе, продавцы и производственники получают возможность обменяться информацией и предложениями по текущей работе, а также обсудить возникающие проблемы, проанализировать пути их решения. Условие проведения встреч – тщательная подготовка к работе и диалогу. Продавцы узнают об особенностях и новинках в производстве, чтобы затем рассказать о них клиентам. А производственникам становятся понятнее запросы потребителей по отношению к продукции и сервису. В ходе диалога директора румынских заводов, а также руководство дивизиона открыты для любых вопросов и пояснений.

Учитывая важность мероприятия, организаторы стремятся сделать его максимально насыщенным и интересным. Так, в прошлом году встреча проходила в румынском городе Слатина, где располагается ТМК-ARTROM, и проведенные там три дня участники оценили как чрезвычайно полезные и приятные.

В этом году местом встречи стал город Решица, родина предприятия ТМК-RESITA. Именно его посетили

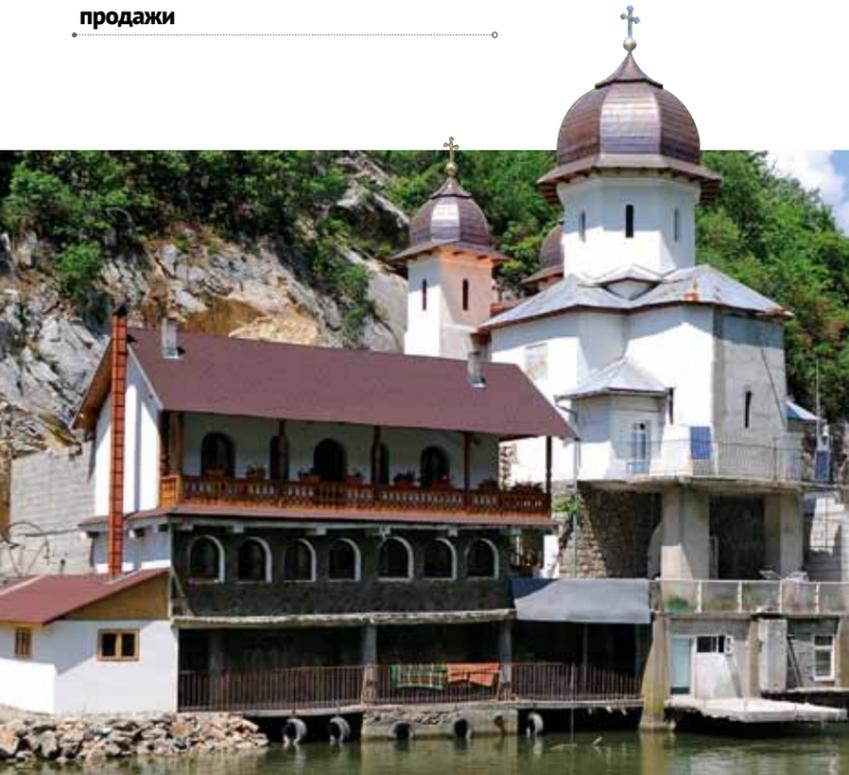


**Лука Зорзи,**  
генеральный директор  
ТМК Italia:

Встреча получилась, как всегда, хорошо организованной: программа, само предприятие ТМК-RESITA и замечательная культурная программа помогли нам

добиться хороших результатов. При обсуждении итогов 2011 года стало очевидно, что ЕД сумел преодолеть колебания рынка. Все благодаря разработанной в компании коммерческой стратегии, в которой всегда учитывались существующие на рынке риски. Сама встреча стала ярким показателем того, насколько наши команды сегодня

ориентированы на клиентов: все службы фокусируются на сервисе, стараясь всеми средствами удовлетворить коммерческие потребности и демонстрируя необходимую гибкость. Особенно важным, на мой взгляд, был состоявшийся диалог между технической и коммерческой командами. Получилось обменяться мнениями о развитии трендов на рынке, наших возможностях, проектах и инвестициях. Уверен, что эти дискуссии легли в основу плана четких дальнейших действий. Прогнозировать будущее невозможно, но наши непрерывные усилия по объективной оценке нашей продукции и ситуации на рынке, а также всецелая направленность на потребности клиентов должны помочь нам справиться со всеми возможными проблемами. И вообще, успех компании всецело зависит от сплоченной и эффективной работы ее сотрудников, которая достигается во многом и за счет подобных встреч.



## Высеченное из камня изображение царя даков Децебала впечатляет своей монументальностью

участники встречи после первых двух дней жарких рабочих дискуссий. Экскурсии на производство не менее ценны для сотрудников коммерческих подразделений, чем разговор за круглым столом. Согласно принципам сбытовой политики ЕД, хороший продавец должен не только грамотно продавать и иметь солидный портфель клиентов, но и максимально представлять себе процессы производства продукции, с которой он работает.

Нужно отметить, что в последние годы европейский дивизион убедительно наращивает производство и продажи. Сегодня более 80% экспорта в Европу всей продукции производства румынских и российских заводов ТМК осуществляется коммерческими подразделениями ЕД. Благодаря верно выбранной стратегии и слаженным действиям продавцов даже в кризисный период ТМК удалось занять новые ниши на рынке Европы, реализовать продукцию там, где до этого не удавалось заявить о себе. Например, удалось выйти на рынки Польши, стран Балтии, Великобритании, Болгарии. Максимальные объемы заказов приходятся на Юго-Западную и Западную Европу, на втором месте – Центральная и Северная Европа, следом идут Балканы и Юго-Восточная Европа. Известно, что ЕД поставил перед собой задачу повышения доли производимой продукции с высокой добавленной стоимостью. Обеспечивая решение этой задачи, продавцы обязаны действовать так, чтобы не потерять клиента и предложить ему лучшее – необходимую продукцию, оптимальный график выполнения заказа, доставку в срок и непременно высокое качество – продукции и обслуживания. «Наша задача не просто увеличивать ежегодные объемы наших продаж. В ближайшей перспективе мы должны постоянно демонстрировать ощутимую динамику роста отгрузки продукции с более высокой добавленной стоимостью», – сказал на встрече генеральный директор предприятий ЕД Адриан Попеску.



### Костинел Барбулеску, коммерческий директор TMK-ARTROM:

Встреча коммерческих служб ЕД, продолжившая начатую в 2009 году традицию, в этом году проходила в другом формате. Поменялось и место встречи, и состав участников, который значительно расширился. Присутствовали

все члены команд продаж/закупки, а также представители технического департамента и департамента по качеству TMK-ARTROM.

Диалог получился плодотворным, удалось обсудить важные вопросы. Мы с коллегами проанализировали результаты деятельности дивизиона в 2011 году и 1-м квартале 2012 года, а также рыночные прогнозы на текущий год. Кроме того, были рассмотрены технические требования к продукции и план развития TMK-ARTROM до 2020 года.

С удовольствием отмечу интерес, который проявляют наши коллеги из европейских команд продаж к производственной практике румынских заводов, в частности к вопросам развития новых видов продукции: более качественных марок стали, продукции с высокой добавленной стоимостью, полученной с использованием термической обработки. На встрече они живо интересовались существующими и перспективными возможностями предприятий по проведению контроля качества, что важно для потребителей, а также возможностью принимать в производство небольшие заказы со сжатыми сроками отгрузки. На мой взгляд, столь же важным было и общение между командами продаж, что способствует развитию взаимоотношений и консолидации усилий в наращивании продаж.



В ходе дискуссий в Решице сотрудники TMK Europe, TMK Italia и коммерческого департамента TMK-ARTROM обсудили новые задачи в соответствии с тенденциями консервативных рынков Европы. Их специфика в том продуктовом сорimente, в котором действуют румынские компании, заключается в работе с малыми партиями. Для продавца это означает необходимость слышать голос каждого клиента, чутко улавливать меняющиеся тренды в спросе на продукцию. Как говорят сами сотрудники торговых подразделений, европейцы избирательны, им нужно не много, но они хотят лучшего и не желают ждать. В то же время следует помнить, что для производителя – такого как TMK-ARTROM – это означает необходимость с самого начала оценивать экономические и технические аспекты размещения заказов малыми партиями в производстве. В 2012 году, объявленном в ТМК Годом эффективности и качества, такой анализ приобрел приоритетное значение.

Господин Попеску с самого начала обозначил приоритеты: «Нельзя производить, ориентируясь только на наши собственные желания и возможности. Именно поэтому инвестиционные планы компании формируются в полном соответствии с требованиями европейского рынка, а также запросами наших клиентов».

Коммерческие подразделения получили ценную информацию от производственников. Так, важным элементом встречи этого года стало представление инвестиционных проектов – не только реализуемых сейчас на румынских заводах, но и запланированных



### Джонатан ди Батиста, руководитель департамента продаж TMK Europe:

Я все больше убежден в необходимости таких встреч. Это лучший способ найти совместные решения самых различных проблем, с которыми мы сталкиваемся каждый день. Кроме того, это

прекрасная возможность закрепить уже сложившиеся дружеские отношения между коммерческими и производственными отделами нашего дивизиона. Конкретно по этой встрече отмечу, что наш коммерческий отдел был тщательно проинформирован обо всех изменениях в технологии и производстве, происходящих на наших румынских предприятиях. Договорились и о новой процедуре подачи технических предложений от предприятий в адрес отдела продаж, а также обозначили задачи на текущий год. Наша деятельность не ограничивается только поставкой труб от предприятий ТМК клиентам. Мы также должны проверять все документы, контролировать доставку готовой продукции, а также окончательную ее оплату нашими клиентами. И всю эту огромную работу надо безупречно организовать.

Я надеюсь, что вся информация о рынке, полученная от наших отделов продаж и агентов в Европе, будет собрана, проанализирована и вынесена на рассмотрение руководства дивизиона, которое, в свою очередь, примет правильные решения по поводу нашего дальнейшего развития. Уверен, что это позволит как ЕД, так и всей группе ТМК всегда оставаться прибыльной компанией.

на ближайший период. Знание об этих проектах необходимо продавцам для того, чтобы правильно донести информацию о новых возможностях компании до заказчиков, четко понимать особенности новой продукции и сроки ее поставки. Со следующего года к обсуждениям планируется привлечь экономистов и финансистов, что еще добавит ценности этим встречам.

В этом году встреча представителей дивизиона закончилась культурной программой – экскурсией на катере по Дунаю с посещением достопримечательностей этого края. Пройдя через знаменитое Железное ущелье Дуная, осмотрев древний город Оршова и полюбовавшись гигантским, высеченным из камня изображением царя даков Децебала, сотрудники ТМК разъехались по домам, чтобы взяться за выполнение намеченных планов. ■

## В СТИЛЕ ТМК

В ТМК предпринят очередной важный шаг в совершенствовании качества продукции и уровня сервиса. Принято решение о применении единого корпоративного стиля в оформлении отгружаемой потребителям трубной продукции ТМК. Данные требования теперь обязательны для всех предприятий компании.

**Н**овые условия упаковки и отгрузки трубной продукции, на которые переходят предприятия, подразумевают, что все предохранительные детали, обязательные по стандартам на ту или иную продукцию, должны быть только корпоративного оранжевого цвета. Это касается предохранительных деталей для защиты резьбы труб и муфт (протекторы), торцов и фаски труб без резьбы (заглушки), а также элементов для формирования пакетов (ложементы). Кроме того, по новым правилам обязательно использование единой формы сопроводительного ярлыка к пакетам отгружаемых труб. На бирке содержится унифицированный перечень информации об отгружаемой продукции: ее технические характеристики и сведения о производителе – логотипы ТМК и завода.

Как прокомментировал новый подход к упаковке продукции директор дирекции по технологии Евгений Шифрин, важно уметь не только выпускать продукцию высокого качества, но и обеспечивать ей максимальную защиту при транспортировке, а также соответствующий современным требованиям товарный вид. По его словам, новый корпоративный стиль оформления отгружаемой трубной продукции станет для потребителей

ТМК дополнительной гарантией безопасных поставок и позволит компании получить дополнительный маркетинговый и логистический эффект.

Переход на единый корпоративный стиль упаковки и отгрузки продукции в рамках всей компании – задача масштабная и требует времени на решение всех организационных вопросов. Российские предприятия начали переходить на новую практику еще с конца прошлого года, действуя поэтапно. Унифицированный сопроводительный ярлык уже используется повсеместно. В настоящее время внедряется фирменный стиль упаковки – черные трубы с оранжевыми предохранительными деталями.

В связи с реализацией новых требований на ТАГМЕТе, на участке экспедиции трубопрокатного цеха, в начале этого года состоялась первая демонстрационная сборка пакетов труб с применением предохранительных деталей, выполненных в корпоративном стиле ТМК. Поставку элементов для сборки обсадных труб диаметром 168 мм с резьбовым соединением ТМК FMC произвели специалисты ООО «Полимерпром» – давние партнеры компании, изготавливающие упаковочные защитные комплекты для транспортировки трубной продукции.

На ТАГМЕТе были презентованы два варианта упаковки для продукции с высокогерметичными

резьбовыми соединениями класса премиум: «Стандарт», подразумевающий сбор пакета труб с применением комплекта ложементов (вкладыши для фиксации труб) и металлической ленты с замком, и «Морской», при котором пакет труб фиксируется с помощью ложементов и стяжных шпилек. При этом «Полимерпром», с учетом требований нового корпоративного стиля ТМК, предоставил для демонстрационной сборки защитные элементы в оранжевом цвете.

Производственники по достоинству оценили новый формат сборки пакетов труб с ложементами. «Впечатляет внешний вид пакета, выдержанный в имиджевой для ТМК черно-оранжевой гамме, – высказал свое мнение начальник трубопрокатного бюро производственного отдела ТАГМЕТа Борис Ковалев. – Ведь потребители, помимо высоких эксплуатационных характеристик, ценят эстетичность, товарный вид продукции. Сборка с применением ложементов также имеет плюсы. В силу того, что ложемент представляет собой формованное изделие и фиксирует трубы внутри упаковки, эта сборка обеспечивает более полную защиту от повреждений».

Предприятия американского дивизиона, ТМК IPSCO, также переходят на новую практику. «ТМК IPSCO уже давно работает над тем, чтобы придать своей продукции единый товарный вид – черная труба с оранжевыми предохранительными деталями. Однако окончательный переход на единый корпоративный стиль может занять еще какое-то время», – рассказывает менеджер по закупкам ТМК IPSCO Кевин Миллер.

### Дистрибьюторы отмечают возможность легко, быстро и безошибочно отличить продукцию ТМК на складе

Два года назад ТМК IPSCO совместно со своими поставщиками начала разработку оранжевых протекторов, соответствующих фирменному стилю компании. С тех пор на американском рынке защитных деталей произошли серьезные изменения в структуре спроса и предложения, вызванные вступлением в силу более строгих требований девятой редакции технических условий API, вводящей тестирование деталей на ударное воздействие. Эти изменения привели к замедлению сроков изготовления и к ограничению возможностей поставщиков, которые вынуждены были откладывать поставки деталей для некоторых размеров труб на срок 10 недель и более.

«Всегда, когда возможно, мы стремимся заказывать оранжевые протекторы, будь то новые или восстановленные, – говорит Кевин Миллер. – Временами график меняется в последнюю минуту, что вынуждает



нас брать детали любого цвета, которые мы можем получить, чтобы исполнить заказ клиента».

В Румынии еще в прошлом году упаковку отгружаемой продукции привели к единому корпоративному стилю. Как прокомментировал Валеру Мустаца, заместитель генерального директора ТМК-ARTROM/ТМК-RESITA по коммерции и логистике, в ярлыке труб ТМК-ARTROM логотип ТМК ставится рядом с логотипом завода и баркодом, что дает возможность отслеживать продукцию на всех этапах производства, вплоть до склада готовой продукции. Также используются оранжевые протекторы и заглушки: в прошлом году был проведен отбор нескольких поставщиков этих предохранительных деталей. Кроме того, идет обсуждение по поводу использования и оранжевой скрепляющей ленты. «В условиях растущей конкуренции наши клиенты стали более требовательными, а применяемый корпоративный стиль принес нам и дополнительные преимущества: дистрибьюторы отмечают не только высокое качество нашей продукции, но и возможность легко, быстро и безошибочно отличить ее на складах. Все наши действия должны служить главной цели – наиболее полному удовлетворению все возрастающих потребностей клиентов», – сказал Валеру Мустаца.

Во втором полугодии все поставки продукции ТМК в России, Америке и Румынии будут приведены к единому корпоративному стандарту. Об этом сообщил заместитель генерального директора ТМК – главный инженер Александр Клачков. Цель и ожидаемый результат программы чрезвычайно важны – это узнаваемость на рынке и представление предприятий ТМК в мире как единой компании. «Несомненно, данная задача повысит ответственность каждого предприятия за качество продукции и ее соответствие ожиданиям потребителей», – отметил Александр Клачков. ■

# ДОРОГА БЕЗ КОНЦА

Качество – это дорога без конца, это процесс постоянного совершенствования, считает Магдалена Попеску, директор интегрированной системы качества, охраны окружающей среды и безопасности труда предприятий ТМК в Румынии. О том, как в европейском дивизионе компании ведется менеджмент качества и что предпринимается для повышения эффективности процессов, **Магдалена Попеску** рассказала YouTube.

## МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА

В ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA мы строим нашу работу в соответствии с корпоративной системой менеджмента качества (КСМК), которая внедрена в ТМК в 2008 году. Она предполагает достаточно рычагов для анализа эффективности и качества процессов. Мониторинг охватывает все сферы деятельности: отслеживаются эффективность технологий, влияние ошибок на производственный результат, проводится анализ уровня удовлетворенности клиентов продукцией компании. Одновременно мы стремимся сократить отходы производства, используя материалы, не наносящие ущерба окружающей среде.

Дважды в год руководство проводит анализ показателей качества, которые сравниваются с результатами прошлых периодов. Для определения эффективности системы регулярно анализируются задачи в области качества и их реализация. Мы предпочитаем устанавливать небольшое количество задач, чтобы можно было наверняка их выполнить и при этом осуществлять постоянный мониторинг. Регулярно проводится аудит по всем направлениям деятельности. Мы нацелены на непрерывное совершенствование, так, чтобы результаты процессов были очевидными, повторяемыми и измеримыми, а также на анализ и устранение нежелательных эффектов, возникающих в производственных процессах.

В этом году мы шагнули еще дальше. Если прежде в КСМК было включено отдельно каждое из наших предприятий, теперь мы внедряем систему уже на уровне европейского дивизиона. Потребность в единой координации в области качества на дивизиональном уровне стала для нас очевидной, так как анализ и совместные мероприятия по реализации конкретных специфических целей и показателей дают ценную информацию для высшего менеджмента. Таким образом, мы завершаем начатую два года назад координацию различных процессов с финансовой отчетностью. Эта деятельность отслеживается и анализируется на уровне дивизиона.

## В результате тщательного мониторинга качества заготовки существенно снизилось количество претензий со стороны заказчиков

### ОБОРУДОВАНИЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Верным способом сохранить деятельность и устоять на высококонкурентном рынке является эффективное управление всеми процессами, начиная с планирования производства и заканчивая контролем качества готовой продукции и ее отгрузкой потребителю. Требования заказчиков как к самой продукции, так и к ее инспекции у потребителя все время возрастают. Приобретенное для ТМК-ARTROM в течение последнего года оборудование контроля качества оправдало наши ожидания. У предприятия появилось больше возможностей и уверенности в обеспечении требуемого контроля качества в условиях все возрастающего объема производства.

В прошлом году мы приобрели вихретоковый дефектоскоп производства фирмы Dr. Forester для инспекции труб, производимых в цехе № 2 – СРЕ, а также установку магнитопорошкового контроля производства Proftechnic. Для инспекции труб малого диаметра (от 21,3 до 65 мм) применяется циркограф, предназначенный для обнаружения продольных и поперечных дефектов, а также для выявления вмятин.

В цехе № 1 – ASSEL мы начали использовать две новые установки контроля качества с использованием магнитного порошка. С их помощью удается наиболее эффективно выявлять продольные, поперечные или диагональные трещины, расположенные на наружной поверхности труб.

Для лаборатории механических исследований закуплено оборудование, позволяющее проводить инспекцию в соответствии с последними требованиями нефтегазовых стандартов API 5CT. Мобильный спектрометр SPECTROISORT был также приобретен для более эффективного контроля качества труб в соответствии с требованиями, предъявляемыми к продукции для автомобильной промышленности. Благодаря новому оборудованию стало возможным обнаруживать и исправлять внешние дефекты полуфабрикатов для цеха холодного проката или дефекты механических и бурильных труб. Также стало возможным выполнить требования некоторых клиентов по спектральному контролю 100 % объема поставляемой продукции.

### ПРОФИЛАКТИКА И УСТРАНЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Мы нацелены на максимальное устранение проблем в производстве, поскольку для нас неприемлем процент несоответствующей продукции выше нормы. Идеально было бы производить трубы без дефектов, подвергать их осмотру и обеспечивать своевременную доставку клиентам. Такая важная задача способствовала более тщательному анализу работы персонала

на производственных линиях и использованию новых параметров контроля в технологических процессах.

Так, например, в производственный поток были введены установки для удаления окалины с труб, что улучшает качество их поверхности, а также придает трубам более эстетичный вид. Также был введен более жесткий контроль на обжимном стане ЭЗТМ. Персонал прошел дополнительное обучение работе на правильной машине. С целью совершенствования качества труб из марок стали 1340 или 1440 были введены требования резки заготовки при помощи кислорода. Все эти действия проводились в прошлом году, а в нынешнем нам предстоит систематически проводить оценку эффективности принятых решений.

Эффект некоторых мероприятий по улучшению уже заметен в производстве труб для гидроцилиндров. В результате тщательного мониторинга качества заготовки, а также за счет исправления дефектов претензии со стороны заказчиков снизились по сравнению с предыдущим годом.

Для повышения производительности и эффективности в ТМК-RESITA в текущем году будет начата модернизация установки печь-ковш, что позволит оптимизировать ее работу и повысить скорость нагрева металла для достижения необходимой температуры.

Также для повышения эффективности работы европейский дивизион проводит мероприятия по унификации информационных систем и рабочих процедур на уровне производственных и торговых подразделений ЕД. Налаживается и улучшается система коммуникации подразделений, отвечающих за планирование и продажи.

### СОТРУДНИЧЕСТВО С ПОСТАВЩИКАМИ

Два года назад мы запустили кампанию по оценке поставщиков сырья и материалов, а также поставщиков услуг. Мы пришли к выводу, что общей оценки будет недостаточно, поэтому пошли дальше. Была проведена оценка соответствия технических возможностей поставщиков, что существенно отличалось от методов, которые мы использовали ранее. В результате мы выявили поставщиков, технические возможности которых ограничены и не до конца соответствуют нашим требованиям (например, в части термической обработки, радиационного контроля, постгарантийного обслуживания, проверки технологических параметров производственного потока). Так мы пришли к необходимости поиска альтернативы.

Чтобы выявить в поступающем в ТМК-RESITA металлуме потенциально опасный – с повышенной радиоактивностью – и не допустить его в производственный поток, на заводе были установлены два прибора для контроля уровня радиации. В будущем мы намерены приобрести рентгеновский спектрометр

для проведения химического анализа ферросплавов, что позволит нам существенно ускорить процесс приемки продукции и производить более корректную оценку качества поставляемого материала.

### ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

В последние годы клиенты стали предъявлять более жесткие требования к качеству продукции, так что даже отбраковка 100 кг труб может стать причиной их серьезной обеспокоенности. Мы стремимся максимально снизить процент отбраковки не только на производстве, но и у заказчиков. В таких случаях всегда анализируются причины возникновения дефектов, разрабатываются методы улучшений и корректирующие действия. Мы делаем все, чтобы наша работа была более эффективной.

В качестве иллюстрации того, как может быть и к чему нужно стремиться, расскажу реальную историю из практики одной японской фирмы, хорошо знакомой и со стандартами ISO, и с методологиями «Шесть сигм» и «Кайдзен», в основе которых – непрерывное совершенствование процессов и повышение качества. Эта фирма, производитель электронного оборудования, получила важный заказ от европейской компании.

Среди прочего в условиях контракта оговаривалось, что уровень брака в готовой продукции не должен превышать 2 %. Принимая выполненный заказ, европейская компания обнаружила отдельно упакованный сверток, к которому прилагалась пояснительная записка следующего содержания: «Здесь находятся 2 % заказанного вами брака. Не знаем, какое применение вы найдете этой продукции, но мы приложили максимум усилий, чтобы сделать ее непригодной к использованию в соответствии с вашими требованиями».

Качество – это дорога без конца, это процесс постоянного совершенствования. Заказчик хочет получить продукцию с определенным качеством, а по прошествии некоторого времени вновь повышает планку, устанавливает более высокие стандарты. Нам приходится адаптироваться на ходу, предлагать, прислушиваться, вновь что-то улучшать и предлагать и так далее. Но к этому надо быть готовым, если хочешь не только предлагать на рынке продукцию высокого класса, но и получать высокую степень удовлетворенности заказчиков. Менеджмент качества помогает нам быть конкурентоспособными на рынке. ■



## ПЕРВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ «Лин Шесть Сигма»

Семнадцать исполнительных менеджеров проектов улучшений по методологии «Лин Шесть Сигма» стали первыми на предприятиях ТМК в России и Казахстане обладателями «Черного (золотого) пояса Лин Шесть Сигма». Это событие подытожило очередной этап формирования корпоративной системы улучшений. В настоящее время к обучению, а затем и к проектной работе привлечены новые группы специалистов – внедрение системы продолжается.

**К** построению корпоративной системы улучшений, основанной на методологии «Лин Шесть Сигма», ТМК приступила в 2010 году. Еще раньше, в 2003 году, подобная система начала внедряться на предприятиях IPSCO. Приобретение американских заводов позволило использовать опыт, накопленный заокеанскими коллегами, на российских предприятиях ТМК.

Методология «Лин Шесть Сигма» содержит все необходимые инструменты для активного управления процессами системы менеджмента качества

« В числе обладателей «Черных поясов» – специалисты почти всех российских и казахстанских предприятий ТМК

Методология «Лин Шесть Сигма» обобщила передовой опыт ведущих мировых компаний в области совершенствования процессов. Она позволяет проводить малозатратные улучшения качества на производстве и содержит все необходимые инструменты для активного управления процессами системы менеджмента качества. «Лин Шесть Сигма» играет важную роль в вопросах снижения себестоимости продукции, повышения надежности технологических процессов, сокращения производственного цикла, обеспечения гарантированного качества, в том числе без инвестиционных вложений.

На первом этапе построения системы в 2010 году при постоянном методическом содействии специалистов ТМК IPSCO и поддержке руководства Северского трубного завода в цехах завода были успешно реализованы два пилотных проекта улучшений. Целями проектов было снижение среднего уровня брака в ЭСПЦ и сокращение расходного коэффициента металла в ТПЦ-1. Выполнение работ по этим проектам обеспечило не только достижение поставленных целей, но и получение экономического эффекта от их реализации.

После этого в ТМК было принято решение об организации обучения специалистов предприятий в американской академии Six Sigma (SSA & Company) с параллельным выполнением пилотных проектов на данных предприятиях. Семнадцать исполнительным менеджерам предстояло прослушать теоретический курс, сдать квалификационный экзамен, а также реализовать по два проекта улучшений, основанных на методологии «Лин Шесть Сигма», и защитить их на комиссии ТМК.

Прошлой осенью с этой задачей справились первые четыре менеджера. В текущем году во время весенней сессии прошла очередная защита проектов, по итогам которой комиссия единогласно решила признать еще тринадцать менеджеров сертифицированными специалистами – обладателями «Черного (золотого) пояса Лин Шесть Сигма». В их числе специалисты почти всех российских и казахстанских предприятий ТМК. На церемонии вручения сертификатов генеральный директор ТМК Александр Ширяев отметил положительные

практические результаты внедрения системы улучшений. Экономический эффект от реализации проектов исполнительными менеджерами в 2011–2012 годах составил около 700 млн рублей. «Поначалу были сомнения и даже скептическое отношение к новому направлению по улучшениям на предприятиях. Но сегодня мы понимаем: решение было правильное, – сказал Александр Ширяев. – Мы дали возможность реализовать себя инициативным людям, специалистам, которые равнодушны к тому, что происходит на их предприятии, и нацелены на положительные изменения и активное участие в них».

Мониторинг проектов, защищенных обладателями «Черных (золотых) поясов», будет ими продолжен. Одновременно в ТМК продолжается внедрение корпоративной системы улучшений. Как рассказал Денис Раевский, начальник отдела сертификации систем менеджмента качества и стандартизации ТМК, на предприятиях будет создана структура корпора-

## Экономический эффект от внедрения системы улучшений на предприятиях ТМК в 2011–2012 годах составил около 700 млн рублей

тивной системы улучшений. Она подразумевает наличие куратора из числа топ-менеджмента и отдела, который будет организовывать обучение специалистов по методологии «Лин Шесть Сигма» и реализацию проектов улучшений на регулярной основе. В настоящее время на всех российских заводах компании уже запущен процесс обучения вновь привлеченных специалистов – претендентов на получение сертификата «Зеленого пояса» – это начальная ступень овладения методологией «Лин Шесть Сигма». Группы, которые включают в основном специалистов среднего звена, небольшие – до 18 человек на каждом из предприятий. К примеру, на СТЗ 16 специалистов для обучения отбирались из числа работников лабораторий научно-исследовательского центра завода, основной задачей которого является постоянный поиск способов улучшения качества на производстве, и технологов цехов, без поддержки которых первые не смогут внедрять свои наработки. «Данное обучение помогает выявлять перспективных

### Александр Ширяев, генеральный директор ТМК:

Поначалу были сомнения и даже скептическое отношение к новому направлению по улучшениям на предприятиях. Но сегодня мы понимаем – решение было правильное. Мы дали возможность реализовать себя инициативным людям, специалистам, которые равнодушны к тому, что происходит на их предприятии, и нацелены на положительные изменения и активное участие в них.

«Генеральный директор ТМК Александр Ширяев вручил сертификаты исполнительным менеджерам проектов улучшений»



«Майкл Браун и Владимир Сазонов, главные эксперты по внедрению методологии «Лин Шесть Сигма», на защите проектов»

и экономически эффективными проектами примут участие в презентации проектов перед комиссией в московском офисе ТМК. По ее итогам лучшие будут рекомендованы к прохождению обучения на уровне «Черного (золотого) пояса» в 2013 году.

Обучение «Лин Шесть Сигма», разработка и внедрение проектов улучшений также будет происходить на предприятиях европейского дивизиона ТМК. Соответствующее соглашение заключено с одной из европейских консалтинговых компаний, которая будет обучать специалистов румынских заводов.

Как утверждают последователи методологии «Лин Шесть Сигма», при ее использовании резервы для улучшений есть всегда и везде, в том числе на предприятиях с безупречным технологическим процессом и исключительно высокой культурой производства. Как отметил в ходе одной из сессий по защите проектов Майкл Браун, главный эксперт по внедрению методологии «Лин Шесть Сигма», «не следует упрекать производственников за то, что они раньше чего-то не сделали и не замечали каких-то недостатков в процессе производства». «Потери есть на любом производстве, и поле для улучшений есть всегда», – считает он. Совершенству, как известно, нет предела. Важно, чтобы непрерывный процесс внедрения улучшений поддерживался и мотивировался руководством предприятий компании. По словам руководителя службы качества ТМК Людмилы Бельцевой, обучение методологии «Лин Шесть Сигма» и реализация проектов позволят выявить на предприятиях еще больше активных и перспективных специалистов и вовлечь их в систему улучшений, в процесс разработки и внедрения проектов улучшений. ■

специалистов, – подчеркивает руководитель службы качества СТЗ Олег Киреенок. – Работники, которые, помимо исполнения непосредственных обязанностей, стремятся еще заниматься творчеством на работе, будут активно поддерживаться руководством. Это позволит молодым специалистам проявить себя в полной мере».

Обучение, которое проводит компания «Профконсалт ИСМ», включает несколько этапов. Овладение основными принципами корпоративной системы улучшений, практическую часть – тренинг по ведению и разработке проектов, а также освоение системы MiniTab – программного обеспечения для обработки статистических данных и определения взаимозависимости факторов. Параллельно специалисты уже приступают к проектной работе, начиная с первых наработок и применения полученных знаний. Чтобы стать обладателем «Зеленого пояса», специалисты должны реализовать два собственных проекта улучшений либо один самостоятельный и подпроект, приняв участие в составе рабочих групп проектов улучшений «Черных (золотых) поясов».

Защита реализованных проектов на предприятиях состоится осенью. Успешное прохождение этого «экзамена» позволит специалистам получить сертификат «Зеленого пояса». В конце года несколько специалистов с каждого предприятия с наиболее сложными



# ПРАВИЛА СООТВЕТСТВИЯ

**В июне 2012 года ТМК получила сертификат корпоративного члена Международной комплаенс-ассоциации (ICA), штаб-квартира которой расположена в Лондоне. Членство в этой международной организации свидетельствует о том, что в компании действует система управления комплаенс-рисками, направленная на снижение возможного финансового ущерба от юридических санкций в отношении компании и от негативного воздействия на ее репутацию.**

## УСЛОВИЕ ЦИВИЛИЗОВАННОГО БИЗНЕСА

Случаи злоупотреблений имеют место даже в самых крупных и известных компаниях. И каждый подобный факт наносит серьезный ущерб корпоративной репутации. Западные компании давно поняли, что оценивать, выявлять, классифицировать эти риски и бороться с ними нужно на системной основе. Ведь в случае нарушения законодательных требований к ответственности может быть привлечена как сама компания, что повлечет финансовые и репутационные потери, так и ее руководство, что может выразиться в привлечении к уголовной ответственности, потере деловой репутации и финансовых потерях топ-менеджеров.

Комитет по регулированию комплаенс-рисков был создан в ТМК в марте 2011 года. В него вошли шесть человек, представляющих различные службы: безопасности, внутреннего аудита, персонала, правового обеспечения, управления рисками. Председателем комитета стал заместитель генерального директора по экономической безопасности ТМК Александр Валеев, секретарем – начальник управления развития и контроля внешнеэкономической деятельности Владимир Прибыловский.

«Compliance переводится с английского как «соответствие», – говорит Александр Валеев. – Соответствие



Комитет по регулированию комплаенс-рисков провел серию учебно-методических мероприятий на предприятиях компании и в филиалах торгового дома

не только негласным законам рынка, но и действующим законам в стране и за рубежом. Для России особенно актуальна борьба с коррупцией, в условиях бизнеса – это борьба с мошенничеством. Почему это актуально для нас? ТМК – публичная компания мирового масштаба и, поскольку мы работаем на международном рынке, должны соблюдать те процедуры и правила, которые существуют в бизнесе уже много лет. Таким образом, внедрение системы compliance – это условие вхождения в цивилизованный бизнес».

Функция комплаенс внедряется многими компаниями, поскольку является эффективным инструментом управления комплаенс-рисками и позволяет избежать неблагоприятных последствий как для компании, так и для руководства. Соответственно в выстраивании функции комплаенс даже в отсутствие обязательных требований закона заинтересованы как топ-менеджеры, так и собственники. Но деятельность по выявлению и минимизации комплаенс-рисков касается всех работников, каждый из которых должен придерживаться в своей деятельности определенных стандартов и всегда стремиться соблюдать как дух, так и букву закона.

Ключевым элементом построения системы является уже существующий в компании внутренний контроль. Сами типы контроля определяются исходя из анализа законодательных положений, устанавливающих, за что может наступить ответственность. Далее выявляются бизнес-процессы компании, в которых потенциально могут быть допущены нарушения, а также конкретные позиции сотрудников, которые отвечают за соответствующие действия и операции.

## ЧЕСТНОСТЬ – ЛУЧШАЯ ПОЛИТИКА

«Работа, которую мы проводим, направлена на то, чтобы наши менеджеры осознали, что они должны вести бизнес с полным пониманием своей ответственности за способы достижения бизнес-целей, – отмечает Владимир Прибыловский. – Все прекрасно понимают, что вести бизнес в странах Азии, Африки и СНГ, которые занимают не самые передовые позиции в мировых рейтингах коррупции, можно по-разному. То есть

«Важно не только достигнуть цели, важно – какими средствами, этическими или неэтическими. Если цель достигнута с помощью подкупа, то возможные потери для вовлеченных сторон могут быть значительными»



возникает вопрос о нравственности поступков. Диапазон средств ведения бизнеса большой, но важно не только достигнуть цели, важно – какими средствами, этическими или неэтическими. Если цель достигнута с помощью подкупа, то возможные потери для вовлеченных сторон могут быть значительными».

Примеров, когда компании с мировым именем несли материальные и репутационные потери из-за несоблюдения законодательства, – множество. Многим памятен эпизод, когда производитель автомобилей Mercedes компания Daimler признала, что подкупила чиновников в 22 странах (в том числе в России) с целью получения контрактов на поставку своей продукции. Помимо того, что деятельность признанного лидера в автомобилестроении предстала, мягко говоря, в невыгодном свете, компании пришлось уплатить штраф в размере 185 млн долл. Но рекордсменом по величине уплаченных за нарушения штрафов стала компания Siemens. За незаконные выплаты чиновникам на компанию были наложены штрафы суммарным объемом 1,6 млрд долл.

В прошлом году в неприятную историю попала компания TeraGis, выигравшая три тендера на поставку труб в Узбекистан, как впоследствии выяснилось, с помощью взяток. Полученная этой компанией прибыль в 4,5 млн долл. уже перекрыта штрафами, совокупный размер которых составил около 10 млн долл., причем расследование в отношении компании продолжается, и окончательный размер санкций будет определен только в следующем году, когда истекнут два года, которые были даны TeraGis для внедрения комплаенс-системы.

Наличие или отсутствие комплаенс-системы в компании – отдельный аргумент в каждом подобном разбирательстве. Бывали случаи, когда компаниям, подозреваемым в нарушениях, удавалось доказать свою

непричастность к ним, основываясь в том числе на наличии действующих комплаенс-процедур в компании. Случалось и наоборот: даже когда сигнал о нарушении не подтверждался, но в компании не было рабочей комплаенс-системы, она все равно подвергалась штрафным санкциям.

#### ПОД ОБЩЕСТВЕННЫМ КОНТРОЛЕМ

«В качестве приоритетных направлений работы комитета по регулированию комплаенс-рисков были определены: борьба с мошенничеством, коррупцией, легализацией доходов, полученных преступным путем, соблюдением антимонопольного законодательства, – рассказывает Владимир Прибыловский. – Наша общая задача заключается в том, чтобы не только видеть эти риски и возможные нарушения законодательства, которые могут нанести ущерб репутации компании, но и по возможности их минимизировать. Не менее важно научить сотрудников компании понимать, что мы являемся единым коллективом глобальной компании. Ведь если случится сбой и произойдет реализация риска, то ущерб будет ощутим для всех».

Советом директоров компании был принят Этический кодекс ТМК. Этот документ устанавливает единые стандарты поведения сотрудников компании. Среди них совершенно понятные и простые принципы: честность, законность, добросовестность, профессионализм, информационная открытость. В апреле 2012 года в дополнение к кодексу были введены положения о политике в области подарков, о гостеприимстве и о благотворительной деятельности. И здесь ориентиры аналогичные. Подарки должны быть уместными

и ни в коем случае не использоваться в качестве скрытой формы подкупа. Также и гости компании не должны чувствовать себя обязанными за чересчур теплый и душевный прием.

Отдельный и чрезвычайно важный элемент системы управления комплаенс-рисками – обратная связь. Главный инструмент общественного контроля за соблюдением установленных в ТМК правил – горячая линия. Передать информацию о возможном нарушении можно тремя способами: по телефону, почте или электронной почте.

## Внедрение системы compliance – это условие вхождения в цивилизованный бизнес

«Любой сотрудник должен иметь возможность сообщить о возможных рисках для компании. Это естественная практика и психология в мировом бизнесе – воспринимать ущерб компании, в которой работаешь, как ущерб себе, своим близким и предпринять меры для его предотвращения. Психология наших людей меняется, и скоро современные технологии безопасности мы будем воспринимать с пониманием», – поясняет Александр Валеев.

Кстати, «большая четверка» международных аудиторских компаний (Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG) оценивает наличие горячей линии как важный положительный элемент корпоративного управления.

#### НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

Еще одно направление работы комитета по регулированию комплаенс-рисков – организация разъяснительной работы. Она началась еще в прошлом году. С темой ознакомились руководители ТМК и даже члены Совета директоров. Затем комитет организовал серию учебно-методических мероприятий на предприятиях компании и в филиалах Торгового дома. Совсем недавно на предприятиях прошел второй цикл корпоративных тренингов. В перспективе комплаенс-система будет централизованно выстраиваться и с зарубежными предприятиями.

«Комитет по регулированию комплаенс-рисков был создан в том числе для того, чтобы обобщить лучшие

практики и привести их к общему знаменателю, чтобы сотрудники ТМК, в какой стране они бы ни работали, говорили на одном языке», – отмечает Владимир Прибыловский.

К моменту старта работы по построению системы управления комплаенс-рисками в российских подразделениях ТМК в американском дивизионе компании кодекс делового поведения уже существовал. Правда, в Америке и корпоративная культура несколько иная, и законодательство отличается от российского. Для законопослушного американца вполне естественно немедленно сообщить о ставшем известном ему факте нарушения, а о возможном конфликте своих интересов американец сообщает руководству самостоятельно. Ведь если нарушение выявят контролеры, увольнения не избежать, а трудовое законодательство в США позволяет расставаться с работниками быстро и почти безболезненно.

Следующим шагом по развитию системы управления комплаенс-рисками станет создание подкомитетов непосредственно на предприятиях ТМК. Таким образом, система управления комплаенс-рисками будет развиваться и совершенствоваться, охватывая все сферы деятельности и все предприятия, а значит, компания в целом станет более прозрачной и открытой. Ведь ценности, которые ТМК заявляет в качестве своих ориентиров, соответствуют лучшим мировым практикам, здравому смыслу и принципам общечеловеческой морали. ■

### ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

Для передачи информации о мошенничествах или других умышленных фактах причинения ущерба ТМК созданы следующие каналы передачи сообщений:

- Телефон доверия: **8-800-700-8072** (звонки записываются на автоответчик круглосуточно. Звонок из любой точки страны бесплатный);
- e-mail: **8072@tmk-group.com** (сообщение может быть направлено с любого почтового ящика);
- по почте на адрес: 105062, г. Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а, комитет по регулированию комплаенс-рисков.

Недопустимо использование горячей линии:

- для распространения заведомо ложных и порочащих честь и достоинство сотрудников компании сведений;
- для оговоров из чувства мести;
- из хулиганских побуждений.

Для получения более подробных инструкций по использованию каналов передачи сообщений горячей линии сотрудники всегда могут обратиться в службу безопасности своего предприятия.

### ОБЪЕКТЫ КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЯ

Конфликты: сотрудник – корпорация; клиент – корпорация

Соблюдение принципа «Знай своего клиента»

Выявление критериев незаконной легализации денежных средств

Заклучение менеджерами компании сделок в личных интересах

Соблюдение принципа «Знай своего работника»

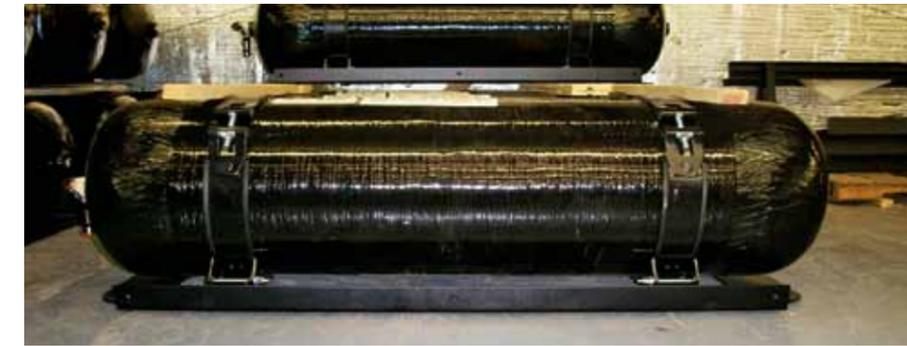
Соблюдение интересов клиента

# МОДЕРНИЗАЦИЯ АВТОПАРКА

Американский дивизион ТМК IPSCO переводит работу своего грузового парка на природный газ, тем самым снижая затраты на логистику и повышая экологическую безопасность своего производственного цикла.



«Наша конечная цель – перевод всего транспортного парка ТМК IPSCO на природный газ»



Газовый баллон

**В**ыезжая на буровые площадки клиентов, специалисты управления полевого технического обслуживания ТМК IPSCO ежегодно покрывают расстояние, измеряемое десятками тысяч километров. В этой связи расходы на топливо составляют существенную часть всех операционных затрат на малотоннажный грузовой автотранспорт, особенно если учесть, что грузовые автомобили не могут похвастаться экономичностью своих легковых собратьев. Однако весьма скоро высокие цены на бензин и дизельное топливо будут уже не столь сильно волновать ТМК IPSCO. В настоящее время компания реализует проект по приобретению новых грузовых автомобилей, работающих на двух видах топлива, а также переоборудованию действующего грузового парка на использование компримированного природного газа (КПГ). Основным фактором при принятии решения о реализации данного проекта стала привлекательная стоимость КПГ, который зачастую на 1–1,5 долл. дешевле бензина или дизельного топлива. В зависимости от местных цен на топливо экономия может варьироваться в диапазоне 25–50%.

«Наша конечная цель – перевод всего транспортного парка ТМК IPSCO на природный газ, однако мы начинаем реализацию проекта именно с автопарка, занятого в полевом техническом обслуживании. Именно эти автомобили набирают наибольший километраж», – поясняет Том Фидлер, директор по современным технологиям и инновациям ТМК IPSCO и руководитель межфункциональной группы по энергоустойчивости, занимающейся реализацией этого проекта. В группу входят директора, представляющие такие направления, как закупки, контроль качества, финансы, промышленная безопасность, а также полевое техническое обслуживание.

В настоящее время в трех городах США действуют два управления полевого технического обслуживания ТМК IPSCO. Управление полевого технического обслуживания продукции премиум-класса на заводах в Хьюстоне и Одессе ориентировано в первую очередь на работу с премиальными резьбовыми соединениями семейства ULTRA™. Специалисты этого подразделения осуществляют контроль эксплуатации резьбовых соединений семейства ULTRA™, а также визуальный контроль нарезаемой резьбы в условиях лаборатории или склада. Второе управление функционирует на базе R&D центра в Хьюстоне.



Перевод грузового парка ТМК IPSCO на газ приведет к экономии в диапазоне 25–50%

«Представители обоих управлений активно передвигаются по территории США, ориентируясь на максимально эффективное удовлетворение потребностей наших клиентов», – отмечает менеджер по полевому техническому обслуживанию, трубным и премиальным соединениям ТМК IPSCO Расти Блю. – Каждое транспортное средство проходит ежегодно в среднем около 38 600 км (24 000 миль), осуществляя доставку спускных инструментов и вспомогательного оборудования на буровые установки, контрольно-измерительного оборудования для определения соответствия продукции необходимым техническим требованиям, а также специалистов компании на объекты добычи, задача которых – соответствовать и превосходить ожидания клиентов».

На начальном этапе планируется приобрести десять новых грузовых автомобилей, которые сразу же будут оборудованы под работу на КПГ. Также возможна конверсия двух сравнительно новых автомобилей. Решение о модернизации парка с большим пробегом будет приниматься после изучения эксплуатационного ресурса и расчета окупаемости. Все модернизированные автомобили смогут работать на двух видах топлива: помимо основного топливного бака под бензин или дизельное топливо, будет дополнительно устанавливаться бак для КПГ. Это позволит увеличить запас хода по наличию топлива и обеспечить эксплуа-

Все автомобили смогут работать как на бензине или дизельном топливе, так и на природном газе

тацию транспортного средства в удаленных регионах, где пока еще отсутствуют в достаточном количестве станции заправки КПГ.

По мнению Фидлера, приобретение новых автомобилей и модернизация имеющегося автопарка, намеченные на лето текущего года, позволят повысить экологическую безопасность грузового автопарка, окупить затраты на модернизацию, а в перспективе – достичь максимального сокращения расходов на топливо. Фидлер также надеется, что группе удастся найти и другие возможности по конверсии и модернизации техники на предприятиях ТМК IPSCO.

«Исходя из удельной экономии на уровне 1 долл., затраты на модернизацию окупятся, по нашим подсчетам, через 15–18 месяцев, после чего начнется этап экономии. Более того, используемые нами баки можно повторно использовать на новых автомобилях, приобретенных по системе «трейд-ин». При этом затраты на модернизацию снижаются на 30%, – отмечает Фидлер. – Помимо модернизации грузового автопарка на других предприятиях, мы также рассматриваем и более долгосрочные перспективы по конверсии погрузчиков и другой техники, используемой для перемещения труб. По нашим предварительным оценкам, экономия по расходам на топливо – в связи с переходом на КПГ – может оказаться весьма существенной».

«Потенциал этого проекта просто огромен, – заявляет председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын. – Даже несмотря на сравнительную малочисленность нашего автопарка, проект представляет для нас большой интерес с точки зрения прямых затрат. Кроме того, он интересен и с точки зрения общественных и корпоративных отношений, поскольку указывает на возможные области применения природного газа, который в больших количествах доступен на территории США».

Переоборудование транспортных средств на КПГ представляет особый интерес в США, учитывая тот факт, что грузовой автотранспорт обычно работает на дизельном топливе, которое, в зависимости от штата, даже дороже бензина, если учесть налоги. Возможность избежать налогообложения, а также доступность и дешевизна природного газа приводят к тому, что экономия за счет использования КПГ может оказаться еще существеннее.

«Американские легковые и грузовые автомобили проезжают в общей сложности порядка 3 триллионов миль в год – цифра просто гигантская, – отмечает Голицын. – Данный проект выгоден владельцам и операторам автотранспорта, газовой отрасли и таким компаниям, как ТМК IPSCO, реализующим крупные объемы трубной продукции газодобывающим компаниям. И, наконец, этот проект направлен на защиту окружающей среды и нашей планеты в целом».

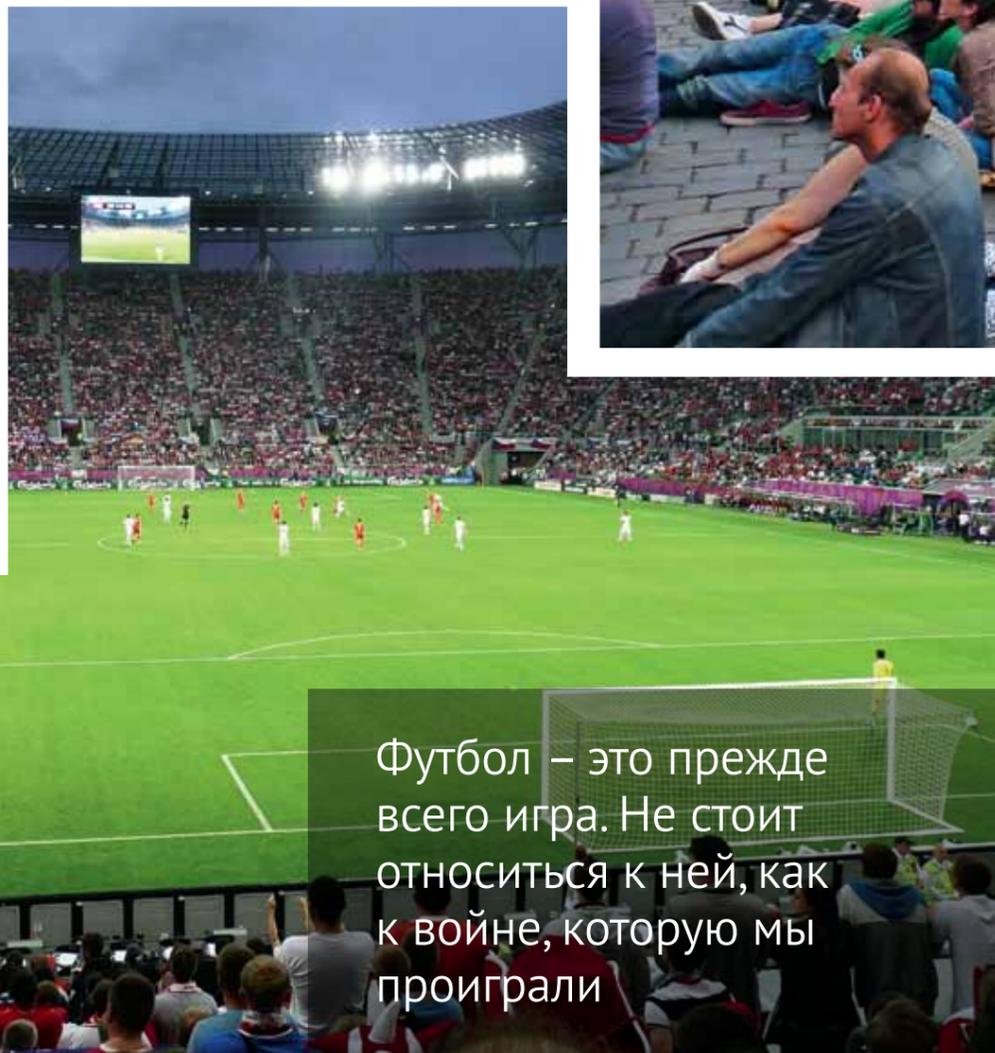


# Евро-2012: КАК ЭТО БЫЛО

Ведущий специалист управления ТМК по риск-менеджменту и работе с фондовым рынком Елизавета Белова последовала за сборной России на чемпионат Европы по футболу. По возвращении она поделилась увиденным – как болельщик и как турист.



Елизавета Белова с мужем на матче Россия – Чехия



Футбол – это прежде всего игра. Не стоит относиться к ней, как к войне, которую мы проиграли



В фан-зоне в центре Праги за битвой на поле наблюдала многонациональная команда болельщиков

«Некоторые люди считают его делом жизни и смерти. Они ошибаются – он намного, намного важнее!» «Это своеобразный язык, на котором разговаривают миллионы людей во всем мире». О чем все это? Конечно, о футболе! Из простого столкновения двух команд он давно переродился в мировую игру, способную вызывать бурю восторга и слезы отчаяния, воспитывать дух толерантности и уважения друг к другу. Ведь какими бы яростными ни были столкновения игроков на поле, после финального свистка футболисты дружно обнимаются и обмениваются футболками, подавая пример миллионам зрителей.

Мы с мужем тоже неравнодушны к этому виду спорта и, конечно, с нетерпением ждали поездки на Евро-2012. В первую

очередь хотелось поддержать российскую сборную, но прельщал и сам международный праздник футбола. За время отпуска мы побывали в Германии, Польше, Чехии, Норвегии и Литве, посетили несколько фан-зон (места в городе, специально отведенные для трансляции матчей на больших экранах), пообщались со множеством болельщиков.

Заранее оговорюсь, что постараюсь воздержаться от оценок игры нашей команды, работы голландского тренера и душещипательных историй о столкновениях русских и польских болельщиков. Мне лишь хочется поделиться личными положительными впечатлениями. Дальше решайте сами – может, через пару лет встретимся на чемпионате мира по футболу в Бразилии?

## РОССИЯ – ЧЕХИЯ. ОБРЕТЕННАЯ НАДЕЖДА

Первая и самая успешная игра российской сборной проходила в польском городе Вроцлав. За свою многовековую историю Вроцлав принадлежал полякам, чехам, австрийцам, венграм и немцам. В уникальном облике города есть частичка каждой культуры.

Стадион «Мейски», где проходила игра, построен у реки Слезы, вмещает около 40 тыс. человек, а по своей форме напоминает китайский фонарик. 4:1 в пользу России. Было немного жаль чешских фанатов. Их безобидное «Чеши! Чеши!» до сих пор вызывает улыбку умиления.

Отдельное спасибо чехам за отличную фан-зону, расположенную в центре Праги. Вот уж действительно достойное место для бушующих международных страстей! Туристы из всех стран толпились перед огромным монитором с кружками пива в одной руке и свиной, приготовленной на вертеле, в другой. Было очень вкусно и весело!

## СТРАСТИ НАКАЛЯЮТСЯ

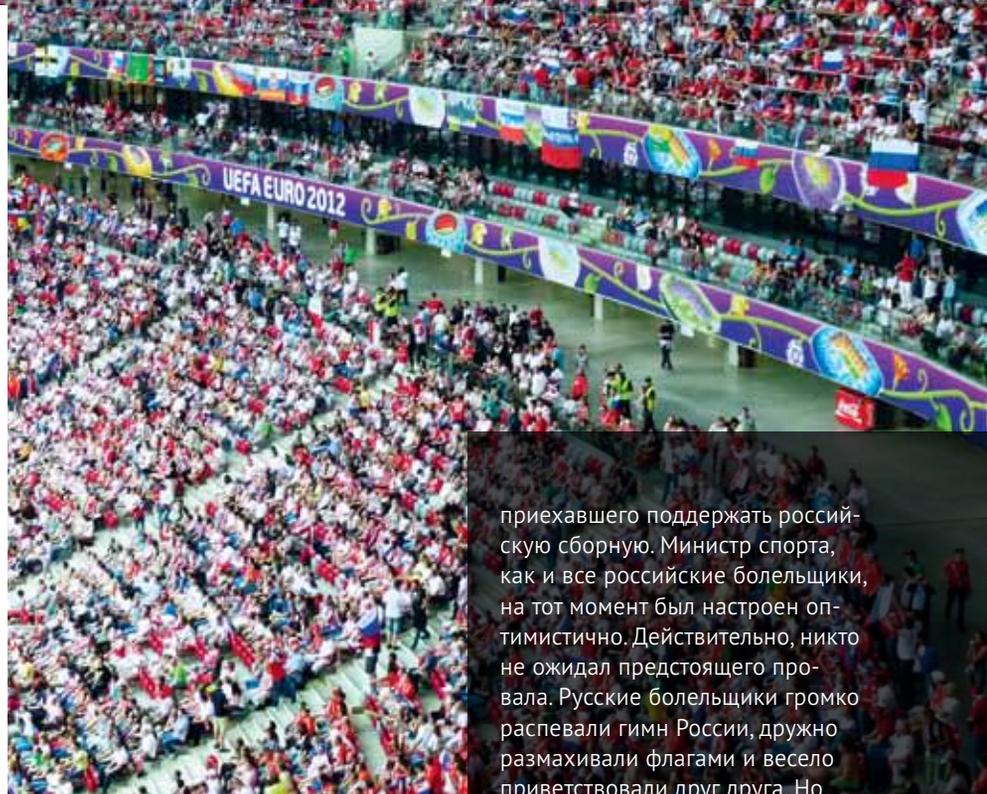
Самыми яркими были, пожалуй, эмоции на матче Россия – Польша. Еще бы – предстояла игра с хозяевами чемпионата. Волнение также подогревалось околоспортивными слухами о столкновениях русских и польских болельщиков. Мы же, не придавая особого значения «международным конфликтам»,

На улицах Варшавы можно было встретить министра спорта Виталия Мутко, приехавшего поддержать российскую сборную



натянули шапки-ушанки, футболки с надписью «RUSSIA» и, завернувшись в российский флаг, отправились в фан-зону. В Варшаве под нее выделена площадка напротив центрального вокзала. Мы нисколько не пожалели, что пришли. Атмосфера была вполне дружелюбной. За час с нами сфотографировались, без преувеличения, десятки поляков. Конечно, мы отчаянно спорили, кто и сколько голов забьет – Дзагоев или Левандовский, но это совершенно не портило общую атмосферу праздника.

Матч проходил на Национальном стадионе. Дорога туда пролегла через красивейший мост Понятовского. Пройдя по нему, мы оказались в самом центре польской трибуны: на всем стадионе русские болельщики занимали лишь небольшой крайний сектор. Российская сборная показала себя настоящими дипломатами, сыграв с хозяевами чемпионата со счетом 1:1. О себе помню, как отчаянно весь матч размахивала флагом. Казалось важным не опускать его ни на секунду, чтобы наши футболисты видели: нас мало, но мы есть. После финального свистка арбитра поляки



отправились праздновать ничью, а мы пошли на вокзал к поезду, ведущему к следующей точке нашего путешествия. «Польска-а-а, бяло-червони...» – самый популярный слоган этого дня еще долго преследовал нас.

### РОССИЯ – ГРЕЦИЯ. ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Ох уж этот матч Россия – Греция! Что про него напишешь?! Был виден контраст с предыдущей игрой по количеству приехавших российских болельщиков. Бело-синекрасных на этот раз было значительно больше. Перед матчем мы прошли по Варшаве, помахали рукой в окна отеля «Бристоль», где проживали наши футболисты, пообедали в Старом городе польскими колдунами (котлетки из картошки с начинкой внутри). Да еще встретили Виталия Мутко,

приехавшего поддержать российскую сборную. Министр спорта, как и все российские болельщики, на тот момент был настроен оптимистично. Действительно, никто не ожидал предстоящего провала. Русские болельщики громко распевали гимн России, дружно размахивали флагами и весело приветствовали друг друга. Но гол Карагуниса, забитый в наши ворота, и результат – на табло. Счет 1:0 в пользу греков закрыл для российской сборной выход в четвертьфинал.

Грустные, мы поехали прочь из Польши. В поезде на Вильнюс встретили такого же расстроенного дедушку в футболке с надписью «Во мне течет кровь «Спартак»». Он сказал, что несмотря ни на что будет и дальше поддерживать игроков из любимого футбольного клуба. Мне тоже хочется закончить на оптимистичной ноте. Все-таки футбол – это прежде всего игра. Не стоит относиться к ней, как к войне, которую мы проиграли. Говорят, что опыт – это то, что мы получаем, не получив того, на что рассчитывали. Верю, что он поможет нам сделать правильные выводы, и как футболисты, так и болельщики смогут однажды с уверенностью сказать: российский футбол – это звучит гордо! ■