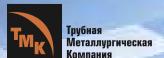
TMK global pipe producer and supplier





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

YOUTTUDE Technology Motion Knowledge

4**-** 2015 №1 (20)



Владимир Оборский: «Самое главное – что необходимо потребителю»



Решения для клиента

YourTube: качайте информацию!

Три региональные версии журнала говорят с каждым читателем на понятном языке

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

Your Tube
Technology Motion Knowledge

WHART TUBE
Technology Motion Knowledge

Asserting

Asser



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





Содержание

2 Новости

6 География партнерства

Стратегия

8 Шестой рекорд

По итогам 2014 года ТМК вновь стала крупнейшим производителем труб в мире

10 ТЕМА НОМЕРА

Владимир Оборский: «Клиентоориентированный подход крайне важен для нас»

Первый заместитель генерального директора ТМК рассказывает о том, как компания выстраивает отношения с партнерами, и о новых инициативах в этой работе

Рынки

6 Офис на Неве

В одном из важнейших регионов страны компания открыла Обособленное подразделение

20 Один на всех

Все подразделения компании приступили к работе под общим брендом

Производство

Машины для замков

На ОМЗ завершен важный этап реконструкции производства буровых замков

28 Секреты успеха

Благодаря модернизации и слаженной работе коллектива предприятие ТМК IPSCO в Вайлдере добилось рекордных показателей

30 Новая продукция

Внутреннее защитное покрытие ТМК CDP (H) на бурильные трубы



34 Обсадные трубы в сероводородостойком исполнении

36 Проекты

Прибавить газу

OM3 укрепляет позиции на рынке альтернативного топлива

О После работы

Мечта зовет

Покорение морских глубин оказалось популярным хобби среди сотрудников ТМК

4 Досье

12 вопросов Андрею Посохову, бренд-менеджеру ТМК и Андрею Ресину, руководителю Обособленного подразделения ТМК в Санкт-Петербурге



№1 (20) апрель 2015

Учредитель



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

Адрес редакции:
Россия, 105062, г. Москва,
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел.: +7 (495) 775-76-00
Факс: +7 (495) 775-76-01
Е-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

Свидетельство ПИ №ФС77-40128 от 11 июня 2010 года

и массовых коммуникаций. 16+

Любое использование материалов без согласия редакции запрещено

Тираж 3 200 экземпляров

пюдиреоріе

Издатель: ГК «ЛЮДИРЕОРLE»

129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06 | vashagazeta.com | Е-mail: ask(dvashagazeta.com | Генеральный директор: Владимир Змеющенко | Шеф-редактор: Евгений Пересыпкин | Ответственный редактор: Вилорика Иванова | Арт-директор: Максим Гелик | Старший дизайнер: Александра Марочкова | Дизайнеры: Вероника Бабакова, Юлия Ильина, Наталья Тихонкова | Бильд-редактор: Валерий Дегтярев | Цветокорректор: Александр Киселев | В подготовке номера принимали участие: Мария Маковецкая (Россия), Ольга Коломеец (Румыния) Директор по производству: Олег Мерочкин Фото: Shutterstock

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



»» НАШИ ДАТЫ

На ВТЗ прошли торжественные мероприятия, посвященные 45-летию со дня основания предприятия. За высокие производственные показатели более 200 работников удостоены наград различного уровня.

Церемония награждения лучших волжских металлургов состоялась в Волгоградском государственном театре «Царицынская опера». Заводчан поздравили генеральный директор ТМК Александр Ширяев, губернатор Волгоградской области Андрей Бочаров, заместитель полномочного представителя президента в ЮФО Владимир Гурба, заместитель директора департамента Министерства промышленности и торговли РФ Станислав Комоско, представители местной власти, партнеры. Торжественное чествование передовиков производства дало старт эстафете юбилейных мероприятий, которые будут проходить на ВТЗ в течение всего года. ■

»» НЕФТЯНИКАМ ПОКАЗАЛИ СТАН FQM

На СТЗ побывали представители компаний топливноэнергетического комплекса (ТЭК) РФ. Целью визита стало знакомство с новым трубопрокатным комплексом с непрерывным станом FQM. Предприятие посетили представители компаний «Газпром нефть», «Газпром бурение», «Сургутнефтегаз», «ИнвестГеоСервис», «Славнефть», «Башнефть», «Эриэлл Нефтегазсервис», ТТД «Татнефть», EDC GROUP. Многие из них – давние партнеры завода, с которыми реализуются долгосрочные программы и контракты.

О конкурентных преимуществах новой технологии производства труб рассказали управляющий директор СТЗ Михаил Зуев и исполнительный директор – первый заместитель генерального директора ТМК Владимир Оборский. В диспетчерской цеха гостям продемонстрировали современную технологию управления процессом выпуска трубной продукции, с помощью которой осуществляется планирование производства, контроль выполнения заказов и его своевременная корректировка.

В рамках визита для представителей ТЭК также были проведены экскурсии по электросталеплавильному комплексу и в Северской домне, которая является уникальным памятником промышленной архитектуры XIX века.





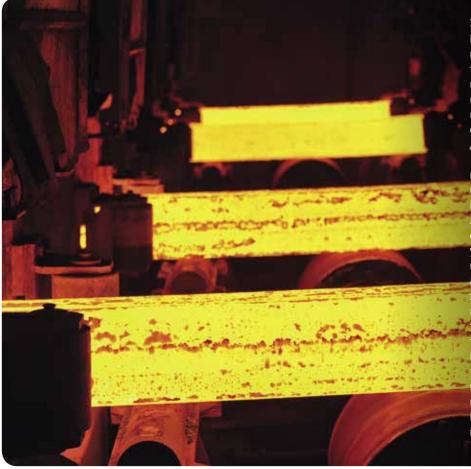
» КОНФЕРЕНЦИИ И ВЫСТАВКИ

В І квартале года ТМК приняла участие в выставочных мероприятиях нефтегазовой тематики – выставке нефтяной и газовой промышленности Nigeria Oil & Gas 2015 в городе Абуджа (Нигерия) и Средиземноморской выставке и конференции по офшорным технологиям (ОМС 2015) в городе Равенна (Италия). ТМК представила экспозицию, отражающую деятельность компании и широкий спектр выпускаемой продукции. В Индонезии была организована целевая презентация продукции ТМК в формате Lunch & Learn для нефтегазовых операторов Индонезии. Участникам были представлены трубы ОСТБ, а также премиальные резьбовые соединения семейства ТМК UP. В марте ТМК приняла участие в форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ – ЗА честные закупки» – это самая крупная общероссийская дискуссионная площадка, посвященная тематике государственного заказа. На выставочном стенде ТМК работали специалисты маркетинговых и сбытовых служб компании. Участие компании в форуме-выставке было отмечено памятным дипломом.



»» ОБНОВЛЕНИЕ В СЕТИ

ТМК запустила обновленный корпоративный интернет-портал в русскоязычной (www.tmkgroup.ru) и англоязычной (www.tmk-group.com) версиях. Обновленный портал имеет современный дизайн, удобный пользовательский интерфейс, логичную внутреннюю архитектуру. Значительное внимание уделено информации, предназначенной для инвестиционного сообщества. Здесь также представлены корпоративные фото- и видеоматериалы, страницы ТМК в социальных сетях, архив выпусков мультиязычного корпоративного журнала YourTube. Адаптивный дизайн повышает удобство просмотра портала на устройствах с различным размером экрана, а его мобильная версия содержит наиболее важную легко загружаемую информацию.



» ПО НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ

На ТАГМЕТе разработана технология производства непрерывнолитой заготовки сечением 300 и 400 мм из новой марки углеродистой низколегированной стали P250GH. Данная заготовка предназначена для изготовления труб, сортового проката и специальных изделий для машиностроения.

Благодаря новой технологии улучшено качество поверхности, формы и внутренней структуры непрерывнолитой заготовки. Новая технология позволяет отливать металл с суженным интервалом содержания углерода, что обеспечивает стабильные механические свойства стали, а также позволяет понизить содержание вредных примесей и повысить качество металла. Технические характеристики агрегатов, разработанные технологии и настройки оборудования позволяют получать продукцию требуемой формы, размера, внешнего и внутреннего качества, отвечающую высоким требованиям потребителей. Продукция предназначена для экспортных поставок.





Джоул Мастервич

НАЗНАЧЕН ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ И ГЛАВНЫМ ОПЕРАЦИОННЫМ ДИРЕКТОРОМ ТМК IPSCO.

Ранее он занимал должность вице-президента компании Vallourec (Хьюстон, США). До этого выполнял обязанности президента и главного операционного директора Vallourec Star (Янгстаун, Огайо). Г-н Мастервич работает в металлургической отрасли более 30 лет, имеет степень бакалавра в области металлургии и степень МВА.

02 = YOURTUBE

»» ПРОЕКТ НА ДВЕ КОМПАНИИ

ТМК и РОСНАНО реализуют проект по расширению производства высокотехнологичных труб с улучшенными свойствами для нефтегазового комплекса. Для реализации проекта РОСНАНО осуществило приобретение акций ТМК в рамках дополнительного выпуска акций по открытой подписке и стало владельцем 5,476% акций ТМК. Новое производство включает в себя трубопрокатный комплекс с непрерывным станом FQM на СТЗ, который был пущен в эксплуатацию в октябре 2014 года. Комплекс предназначен для выпуска бесшовных труб, в том числе для использования в нефтяной и газовой промышленности при строительстве скважин и трубопроводов. Эксплуатационные свойства труб значительно улучшены за счет легирования и микролегирования наноструктурными сплавами, которые на 15-20% повышают прочность и пластичность труб, а также их стойкость к коррозии. В частности, это позволит использовать новую продукцию при разработке нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов углеводородов.



»» ПОРАБОТАЛИ НАД КАЧЕСТВОМ

В феврале на СинТЗ прошло совещание технических руководителей и представителей служб по качеству предприятий ТМК. В течение трех дней они обсуждали наиболее важные вопросы, связанные с качеством и требованиями к трубной про-

Участники совещания отметили улучшение по итогам прошлого года качества целевой продукции, сокращение расходного коэффициента металла. Значи-

тельно снизилось и количество претензий у потребителей, как в России, так и за рубежом. В ходе заседания особое внимание уделялось такому ключевому показателю эффективности, как безопасные условия труда на производстве. Представители технических служб заострили внимание и на инвестиционных программах, которые реализовывались в 2014 году. Не менее важной темой стали изменения, касающиеся выполнения новых требований российского природоохранного законодательства.



ТМК приобрела 100% доли ООО «ЧерметСервис-Снабжение». Стоимость сделки составила около 2,73 млрд руб.

Компания «ЧерметСервис-Снабжение» («ЧС-Снабжение») основана в 2000 году и является одним из крупнейших участников российского рынка лома черных металлов. «ЧС-Снабжение», выступая в роли централизованного поставщика ТМК, помимо деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных металлов металлургического производства. «Вхождение «ЧС-Снабжение» в периметр консолидации ТМК позволит нам обеспечить замкнутый цикл по снабжению своих мощностей ломом, гарантируя тем самым сырьевую безопасность», - отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев. ■



» 5000 ТОНН ТРУБ С ПОКРЫТИЕМ GREENWELL

На ТАГМЕТе утверждена программа мероприятий по изготовлению в 2015 году 5000 тонн обсадных труб с премиальным резьбовым соединением муфт ТМК PF с применением бессмазочной технологии GreenWell. В 2014 году предприятие отгрузило 2000 тонн данной продукции, а в 2015-м планирует увеличить показатель предыдущего года в 2,5 раза.

ТАГМЕТ одним из первых в ТМК освоил выпуск продукции с новым полимерным покрытием GreenWell, обеспечивающим герметичность резьбовых соединений обсадной колонны без использования резьбоуплотнительной смазки.

Первая опытная партия муфт с резьбовым соединением TMK PF с бессмазочным покрытием GreenWell была изготовлена в трубопрокатном цехе ТАГМЕТа в 2013 году. Тогда заказчику были отгружены, а в дальнейшем успешно испытаны на Ванкорском месторождении 300 тонн премиальных обсадных труб с бессмазочным покрытием GreenWell.



» САММИТ МЕТАЛЛУРГОВ

В Москве прошел 20-й саммит «Металлы России и СНГ» в рамках Недели металлов В этом году присутствовало более 300 деков в рамках 16 информативных сессий и

на тему «Нефтегазовый сектор: новые реалии для производителей трубной продукции», в которой рассказал о тенденциях



по всему миру.



»» ИСПЫТАНИЯ ЗАКОНЧИЛИСЬ ГАРАНТИЕЙ

На СТЗ успешно завершены гарантийные испытания оборудования трубопрокатного агрегата с непрерывным станом FOM. Подписан документ об окончательном приеме-передаче оборудования стана FQM от фирмы Danieli Северскому трубному заводу. Гарантийные испытания агрегата, стартовавшие в декабре

2014 года, проходили на максимальном (340 мм), среднем (245 мм) и минимальном (168 мм) типоразмерах труб и завершились в конце февраля. По их итогам получены положительные результаты по таким параметрам, как производительность, качество и выход годной продукции. Результаты испытаний подтвердили соответствие новой технологии техническим требованиям контракта.



COMPLIANCE

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

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

Телефон доверия: 8-800-700-80-72 (звонки круглосуточно. Звонок из любой точки страны бесплатный)

E-mail: 8072@tmk-group.com

По почте: 105062, г. Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а, **€** @ €



»» НОВОЕ ПИТАНИЕ

На СинТЗ введена в эксплуатацию комплектная трансформаторная подстанция 6/0.4 кВ. Объект введен в рамках инвестпроекта строительства в Т-2 линии неразрушающего контроля горячекатаных труб нефтяного сортамента. В комплект оборудования новой подстанции входят два сухих трансформатора мощностью 1600 кВа каждый и распределительное устройство РУ 0,4 кВ с функциями компенсации реактивной мощности. Расчетные нагрузки распредустройства позволяют обеспечить стабильным «чистым» электропитанием оборудование линии неразрушающего контроля, верхнего освещения в цехе, оборудования ИСЦУ (АСУТП), двух частотных генераторов, а также создать резерв для подключения питания крановых троллей. ■



«ГАЗПРОМ БУРЕНИЕ»

С одним из крупнейших буровых предприятий России подписан договор на поставку бурильных труб сроком на три года. Трубная продукция ТМК будет применяться на объектах «Газпром бурение», где требуются трубы повышенной износостойкости: в Западной и Восточной Сибири, на Дальнем Востоке, Северном Кавказе, в Оренбургской и Астраханской областях, Республике Коми, на полуострове Ямал.

Технологические возможности бурильных труб ТМК максимально адаптированы для работы в сложных климатических условиях, позволяют уменьшить затраты на эксплуатацию, а также дают возможность усовершенствовать производственный процесс и работать с большей эффективностью в интересах заказчиков буровой компании.

«ТРАНСНЕФТЬ»

ТМК поставит в адрес «Транснефти» и ее подрядчиков одиннадцать партий ТБД общим объемом 31 583 тонны труб диаметром 1220 мм на рабочее давление 9,8 МПа с антикоррозионным покрытием в течение января – апреля 2015 года. Эта продукция будет произведена на Волжском трубном заводе и использована для ремонта и реконструкции различных участков магистральных нефтепроводов на территории Самарской, Оренбургской, Тамбовской, Челябинской областей и Республики Татарстан.





Ашальчинское месторождение

Провинция Майсан



«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

Подписана программа технологического партнерства на 2015 – 2017 годы. ТМК совместно с «Газпром нефтью» будет осуществлять поддержку концептуального инжиниринга техники и технологий строительства скважин (Чонская группа, Куюмбинское месторождение). Программа также предусматривает расширение сотрудничества в области нефтегазового сервиса, в том числе инженерное сопровождение эксплуатации трубной продукции с премиальными соединениями специалистами ТМК. Отдельным пунктом оговаривается партнерство в сфере интегрированного заканчивания скважин, в том числе с применением технологии многоступенчатого гидроразрыва пласта.



В адрес нефтяной компании отгружена партия премиальных обсадных труб для использования в промышленной добыче сверхвязкой нефти на Ашальчинском месторождении в Татарстане. В поставку вошли обсадные трубы группы прочности с премиальными резьбовыми соединениями ТМК UP QX. Продукция предназначена для добычи сверхвязкой нефти методом парогравитационного дренажа (SAGD). Данная технология подразумевает бурение двух параллельных горизонтальных скважин – для нагнетания пара в пласт и растепления вязкой нефти, а также для добычи нефти. В первом спуске в скважину обсадной колонны с продукцией ТМК участвовали специалисты ТМК Нефтегазсервис-Бузулук.

«ГАЗПРОМ»

Подписано соглашение о научно-техническом сотрудничестве на ближайшие пять лет (2015 – 2020 годы). Согласно документу, «Газпром» окажет организационную и консультационную поддержку работ, определяя научно-технические проблемы в сфере строительства и эксплуатации объектов компании, а ТМК берет на себя проведение инновационных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, позволяющих решить эти задачи. Всего в рамках программы планируется разработать и освоить выпуск 25 видов продукции – новых и в рамках импортозамещения. Среди них – трубы с повышенной деформационной способностью, для подводных трубопроводов, обсадные, насосно-компрессорные и бурильные трубы для месторождений со сложными условиями эксплуатации, для шельфовых проектов.

....MISSAN OIL COMPANY

Квалифицировала ТМК в качестве одобренного поставщика трубной продукции нефтегазового назначения с использованием российских материалов. Прохождение квалификации позволяет ТМК участвовать в тендерах МОС на поставку трубной продукции для проектов нефтедобычи в Ираке. В перечень одобренной продукции вошли нарезные трубы ОСТG (обсадные и насосно-компрессорные), а также трубы для строительства трубопроводов. Решение о прохождении квалификации принято по итогам аудита, проведенного на предприятиях ТМК.

06 ■ YOURTUBE

По итогам 2014 года ТМК вновь стала крупнейшим производителем труб в мире

а очередном годовом собрании менеджеров компании в середине января председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский дал оценку результатам работы в 2014 году и сформулировал новые задачи.

Глава компании отметил устойчивую положительную динамику в производстве продукции: ТМК вновь, уже шестой год подряд, стала крупнейшим производителем стальных труб в мире. Итоги работы российского дивизиона, отгрузка которого составила без малого 3 млн тонн, председатель Совета директоров назвал «серьезным результатом, одним из лучших за всю историю наших производственных достижений». Свой вклад в этот успех внесли практически все предприятия дивизиона, установив собственные рекорды. Американский дивизион закончил 2014 год с рекордными цифрами по отгрузке – 1 млн 238 тыс. тонн, улучшив показатель предыдущего года на 6%. В европейском дивизионе отличный результат получен TMK-ARTROM, который перешагнул производственный рубеж в 190 тыс. тонн в год, – наивысший рекорд в истории предприятия. «Компании удалось сохранить лидирующие позиции на российском рынке и остаться крупнейшим

поставщиком бесшовных труб не-

Отгрузка преми-

альных соедине-

ний по итогам года

выросла на 15.2%.

до 892 тыс. штук.

фтегазового сортамента как в России (более 60% рынка), так и в США (около 10%)», - констатировал Дмитрий Пумпянский.

Однако неблагоприятная ситуация в геополитике и макроэкономике обернулась для компании, как и для других участников рынка, отрицательными финансовоэкономическими последствиями. «Внешнеэкономические факторы, падение курса рубля, цен на нефть, курса евро по отношению к доллару не могли не отразиться на наших экономических пока-

зателях. Это привело к невыполнению бюджетных показателей, в частности по ЕВІТДА, по чистой прибыли», - сообщил председатель СД.

Нынешний год также ожидается непростым как для компании, так и для всей экономики. Снижение цен на нефть ограничивает возможности инвестиций для энергетических компаний, которым ТМК поставляет более 70% своей продукции. Тем не менее, как отметил глава компании, нефтегазовые трубы по технологическим причи-



Финансовые результаты, млн долл.			
	2013 г.	2014 г.	Изменение
Выручка	6432	6009	-423
Чистая прибыль	215	-217	-431
Скорректированный показатель EBITDA	952	804	- 148
Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA, %	15	13	

нам будут все равно востребованы и значительного падения на рынке не произойдет.

По мнению Дмитрия Пумпянского, даже в непростой ситуации на рынке для ТМК просматриваются благоприятные возможности. С учетом сокращения на российском рынке оборудования западного производства для нефтегазового сектора ТМК становится единственной национальной компанией, способной полностью заместить выпавший импорт в этом сегменте, и должна воспользоваться этой ситуацией для дальнейшего укрепления своей доли на рынке. Кроме того, курсовые колебания валют, помимо несомненного отрицательного эффекта, открывают перспективы для увеличения объема экспорта продукции ТМК за пределы Европы и России. Среди интересных для ТМК рынков, кроме ставшего уже домашним рынка Северной Америки, – Алжир, Ливия, Египет, Ирак, страны Персидского залива и даже поставки в Казахстан, где тенге значительно укрепился по отношению к рублю, становятся очень привлекательными. Председатель Совета директоров надеется, что свою роль в расширении экспортных поставок сыграет и ближневосточный дивизион компании, который в прошлом году в связи с неблагоприятной конъюнктурой и сильной конкуренцией на рынке региона развивался менее успешно. Однако

2009 2010 2011 2012 2013 2014

Объемы отгрузки трубной продукции ТМК, тыс. тонн

4200

4000

3800

3600

3400

3200

3000

165 000 000 тонн труб объем мирового рынка стальных труб

8,2% страны

Северной

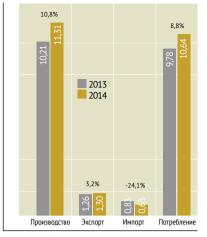
Америки

6.7% **ЮВА**

11.2% Китай

ослабление рубля и налаживание деловых связей с крупнейшими нефтяными компаниями региона Северной Африки и Ближнего Востока открывают перед ним новые перспективы. Увеличение объемов экспорта трубной продукции станет приоритетной задачей на 2015 год.

в текущем году последовательно снижать издержки и повышать эффективность бизнеса, поскольку в этом – залог успешной работы и стабильности. Год назад на годовом собрании менеджеров ТМК среди приоритетных задач на 2014 год были названы: повышение качеРоссийский рынок труб, тыс. тонн



Источник: ФРТП

ства продукции и эффективности, развитие человеческого капитала. Общий экономический эффект от реализации программы эффективности в 2014 году составил более 100 млн долл. Дмитрий Пумпянский считает, что в области качества компания добилась серьезных результатов, в том числе за счет ввода новых агрегатов, таких как трубопрокатный стан FOM на СТЗ. В то же время председатель СД отметил необходимость соблюдения всех нормативных технологических требований и технических условий при производстве продукции и важность выполнения всех заказов в срок. «Положительным фактором в 2015 году для нас будет то, что мы успели полностью переоснастить производство и закончить наши главные инвестиционные проекты. И сегодня мы – единственная на российском трубном рынке компания, которая твердо стоит на обеих ногах. Кроме российского рынка у нас есть еще европейский и американский, и это нам должно существенно помочь», - отметил Дмитрий Пумпянский.

Имеющийся портфель заказов ТМК позволяет обеспечить хорошую загрузку мощностей на первое полугодие 2015 года. Работы предстоит много: согласно планам в 2015 году ТМК должна установить очередной производственный рекорд. «Мы с вами столько еще никогда не делали, - прокомментировал Дмитрий Пумпянский. -Конечно, в условиях нестабильности могут быть корректировки, но задачи определены, и их надо выполнять».

по итогам 2014 года. Это на 7,1% больше, чем в 2013 году

5% Латинская Америка 5% Россия 3,8% регион MENA Не менее важно для ТМК -0,1% Европа -32% СНГ

08 YOURTUBE 09 = YOURTUBE

Владимир Оборский: «Клиентоориентированный ПОДХОД КРАЙНЕ ВАЖЕН ДЛЯ НАС»

2015 год в ТМК объявлен годом клиента. О том, как компания выстраивает отношения с партнерами, что сделано для совершенствования взаимодействия в интересах потребителей, и о новых инициативах в этой работе рассказывает исполнительный директор – первый заместитель генерального директора ТМК Владимир Оборский.

Владимир Брониславович, какова в настоящее время система сбыта

Система сбыта выстроена матричным образом на основе двух направлений – регионального и продуктового. В первом случае речь идет о географических рынках нашего присутствия, где основными являются Россия, Северная и Южная Америка. В 2014 году ТМК добилась нового сбытового рекорда, реализовав более 4,4 млн тонн труб, при этом около 55% выручки обеспечил российский рынок. Второй по объемам продаж – рынок Северной и Южной Америки, на который пришлось порядка 34% выручки. Другими важными, но менее крупными для нас рынками являются СНГ. европейский. ближневосточный. азиатский и африканский рынки. Продуктовое направление сбыта сформировано с учетом сферы применения и типа предлагаемой продукции. Укрупненно можно сказать, что по сферам применения мы различаем трубы для нефтегазовой и машиностроительной отрасли. При этом наиболее значимая для нас нефтегазовая отрасль, для которой мы поставляем порядка 80% всей продукции.

Что влияет на развитие системы продаж?

Первый определяющий фактор динамика развития целевых рынков, то есть где и кому мы продаем продукцию. Чтобы обеспечить

наиболее удобный для клиента формат сотрудничества, мы создаем офисы продаж в тех регионах, где требуется активное взаимодействие с потребителем. Сейчас наши 15 офисов продаж представлены по всему миру: в России, СНГ, Европе, Северной Америке, Африке, Азии и на Ближнем Востоке. Таким образом мы обеспечиваем тесный контакт с клиентом на локальном уровне и можем оперативно реагировать на его потребности. В будущем возможно открытие новых офисов продаж или укрупнение существующих. Также мы планируем продолжать развитие сети торговых агентов на зарубежных рынках.

Второй фактор, значительно влияющий на систему продаж, - структура спроса, иными словами, что необходимо клиенту. Сегодня недостаточно иметь самый современный производственный комплекс, развитую систему технических продаж и лучшие управленческие технологии. Для успеха компании и достижения стабильного финансового результата необходимо сохранять домашние рынки, лояльность давних клиентов и одновременно завоевывать новые

На современном трубном рынке высок спрос на высокотехнологичные виды продукции: трубы с премиальными резьбовыми соединениями, теплоизолированные лифтовые трубы (ТЛТ), трубы для глубоких скважин с высоким давлением и содержанием сероводорода, а также

новые виды продукции, разрабатываемые и испытываемые совместно с клиентом. Для удовлетворения этих потребностей в ТМК сформированы профессиональные команды технических специалистов и созданы два центра НИОКР: один в России – на базе РосНИТИ, другой – в США, в Хьюстоне. В прошлом году мы заключили договор с Объединенной дирекцией по управлению активами и сервисами «Сколково» о создании на этой инновационной площадке нового центра НИОКР

Кроме того, клиенты уделяют все больше внимания оценке полной стоимости продукции, куда помимо стоимости самого товара входят затраты на обслуживание, ремонт, инспекцию, подготовку труб и супервайзинг при эксплуатации. Для предоставления этих услуг мы развиваем сеть сервисных центров. На сегодня в ее составе -Threadingand & Mechanical Key Premium LLC на Ближнем Востоке, сервисный центр в Эдмонтоне (Канада), OFS International в США. На территории России работает сервисное подразделение «ТМК Нефтегазсервис».

Как вы прокомментируете перевод всех служб по продажам из Торгового дома в ТМК? Связано ли это с дальнейшим совершенствованием взаимодействия с потребителями? Действительно, с марта 2015 года ТМК изменила порядок реализации



Стоит подчеркнуть, что данные изменения не затронут обязательств ТД перед клиентами по подписан-

корпоративных структур в цепочке

Клиент – Коммерческие службы –

внутренних процедур, упростит биз-

нес-процессы. Помимо повышения

эффективности продаж (а именно

такого результата мы ожидаем по

разований) переход сбытовых функ-

итогам организационных преоб-

ций в ТМК, безусловно, увеличит

рынке капиталов.

привлекательность компании и на

Заводы позволит нам сократить

документооборот, количество

ным ранее контрактам. Все согласованные ранее обязательства будут исполнены в полном объеме.



ТМК – глобальная компания, которая поставляет свою продукцию и услуги в более чем 80 стран мира под единым международным брендом «ТМК». Именно поэтому мы уделяем большое внимание репутации компании и качеству продукции, стремимся обеспечить соответствие каждого завода нашим высоким внутренним стандартам.

Мы разработали и внедряем корпоративные стандарты ТМК-1 и ТМК-2, которые устанавливают повышенные требования к технологии производства и качеству продукции. В этом году стартуют первые по-

ставки труб по этим стандартам. Мы стремимся к тому, чтобы со временем стандарты ТМК-1 и ТМК-2 стали признанными и узнаваемыми среди клиентов во всем мире.

Помимо этого, мы стараемся проходить квалификацию как единая структура. Например, в феврале этого года мы были квалифицированы одной из крупнейших нефтедобывающих компаний Ирака – Missan Oil Company (MOC) - в качестве одобренного поставщика труб ОСТG с использованием российских исходных материалов. Эта квалификация позволяет всем нашим российским заводам участвовать в тендерах МОС на поставку трубной продукции для проектов нефтедобычи в Ираке. Клиенты уже воспринимают нас как единого международного произво-



10 YOURTUBE

Как выстраиваются отношения с ключевыми потребителями – нефтегазовыми компаниями?

Среди наших клиентов за рубежом – практически все лидеры нефтегазовой отрасли: Exxon, Shell, Saudi Aramco, Eni. Суммарный объем поставки в адрес российских компаний – «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть», «Лукойл», «Башнефть», «Славнефть», «Татнефть» – в 2015 году составит около 1 млн тонн. Отдельно можно выделить крупный контракт с «Роснефтью» на поставку в этом году 430 тыс. тонн продукции.

Наша цель – стратегическое долгосрочное партнерство. Правильность такого подхода подтверждается тем, что на протяжении всей истории ТМК нам удавалось укреплять свои позиции на российском рынке. В 2014 году наша доля в сегменте бесшовных труб ОСТС составила более 60%, бурильных – более 64%, нефтегазопроводных – около 65%.

В некоторых случаях, например с «Газпромом», помимо долгосрочного договора мы сформулировали четкий механизм определения цены, который делает прозрачным эффект колебания курсов валют, цен на металл и других внешних факторов.

Значительных результатов нам удалось достичь и в глобальных продажах высокомаржинальных труб с премиальными соединениями. При падении премиального рынка РФ почти на 30% доля поставок ТМК выросла с 53% в 2013 году до 61% в 2014 году. Одновременно на рынке Северной Америки мы стали лидерами этого сегмента с долей в 12%.

Таким образом, прозрачная система сбыта, долгосрочные отношения, использование формулы цены, развитие

программ научно-технического сотрудничества – все это способствует укреплению наших отношений и их развитию на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Международные нефтегазовые компании и отечественные – есть ли разница?

Такое деление условно, современный мир глобален, и крупные игроки нефтегазового рынка занимаются освоением месторождений по всей планете. Так, к примеру, компания «Лукойл Оверсиз» является оператором проектов в Ираке, Египте, Колумбии, Венесуэле, Саудовской Аравии. «Газпром нефть» участвует в разработке нескольких

лукойл

12 - YOURTUBE

иракских месторождений (Badra Garmian, Shakal, Halabja), а также осуществляет добычу и геологоразведку в странах Восточной Европы (Сербия, Босния и Герцеговина, Венгрия, Румыния). В свою очередь, до введения санкций, ограничивающих деятельность зарубежных компаний в сфере разведки и добычи нефти, в российских проектах были задействованы такие игроки, как ExxonMobil, Shell, ONGC, Total, Eni, BP. Кроме того, зарубежные и российские партнеры тесно сотрудничают при разработке проектов скважин, как в случае с ExxonMobil и «Роснефтью» по проекту в Карском море.

Мы уделяем внимание не столько происхождению клиента, сколько его индивидуальным потребностям и ожиданиям. Нефтегазовые компании выдвигают все более жесткие требования к трубам для освоения шельфовых месторождений, бурения в условиях вечной мерзлоты, глубоководного, горизонтального и наклоннонаправленного бурения. В то же время в текущих условиях низкой цены на нефть нефтяники ищут выгодные комплексные решения,

«УТМК накоплен большой опыт в поставках труб для освоения морского шельфа, и мы нацелены на развитие этой практики»

соответствующие конкретным требованиям. Удовлетворение этого спроса является одной из наших основных задач.

Работа с конечным потребителем или с его подрядчиками – каковы приоритеты?

У нас не стоит вопрос выбора: конечный потребитель или подрядчик. Формат взаимодействия диктуется рынком и конкретным проектом. Тем не менее существуют определенные региональные отличия в структуре проектов нефтяных компаний. В России, как правило, нефтегазовые компании контролируют практически все работы подрядных организаций, обеспечивая их основным объемом труб. Поэтому в большинстве случаев закупка материально-технических ресурсов и вся работа строятся напрямую через нефтяную компанию.

За рубежом проект нередко реализовывается большим количеством специализированных компаний, вовлеченных в отдельные фазы проекта. Здесь работа выстраивается как через подрядчиков, обладающих большой степенью самостоятельности в выборе технологий и материалов, так и через потребителей, которые квалифицируют и согласовывают поставщиков труб.

В любом случае наша задача – обеспечить включение продукции ТМК в проект на самых ранних стадиях. Мы предлагаем клиенту, его проектировщикам и подрядчикам наиболее подходящие

для целей проекта технические решения.

Как нефтегазовые компании расценивают сервисное предложение ТМК по сопровождению спусков труб?

С момента создания ТМК стремилась стать интегрированным поставщиком комплексных решений на мировых трубных рынках. Мы понимали, что потребитель заинтересован не только в получении качественных труб точно в срок, но и в скважинном оборудовании, аксессуарах, во всем спектре сопутствующих услуг. Сопровождение спусков трубных колонн является важной частью нашего предложения и востребованным у клиентов сервисом. Благодаря в том числе сервисным услугам мы нарастили объемы продаж премиальной продукции: по итогам прошлого года они превысили 400 тыс. тонн – это вчетверо больше, чем, скажем, в 2008 году, когда мы развивали премиальное направление уже с vчетом вошедших в состав компании предприятий TMK IPSCO.

Основное преимущество данного сервиса заключается в том, что квалифицированный персонал ТМК, знающий технические особенности трубной продукции, позволяет клиенту сэкономить время и избежать поломок при спуске колонны. В прошлом году специалисты ТМК Нефтегазсервис произвели сопровождение спуска более 100 тыс. метров труб. Услуги были предоставлены не только в России («Саратовнефтегаз», «Татнефть»), но и в Узбекистане («Лукойл-Узбекистан»), Казахстане

(«Жаикмунай», Smart OIL), Индонезии (VICO). Вовлечение сотрудников ТМК позволило обеспечить герметичность в 100% случаев. Этот убедительный результат свидетельствует об эффективности предоставляемого сервиса.

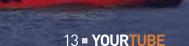
Развитие данного направления продолжается и в этом году. За первые три месяца 2015 года уже был произведен контроль спуска порядка 50 тыс. метров трубных колонн, что соответствует 50% прошлогоднего результата.

Насколько перспективен для ТМК рынок СНГ, на какие проекты мы здесь ориентируемся?

Мы относим рынок СНГ к домашним. Уже около 50 лет предприятия, которые теперь входят в ТМК, поставляют сюда свою продукцию. Наши офисы продаж действуют в Туркменистане, Узбекистане, Азербайджане, Казахстане. На рынке Казахстана мы являемся локальным производителем, здесь работает наше предприятие «ТМК-Казтрубпром», специализирующееся на производстве высокогерметичных резьбовых соединений.

На данный момент рынок СНГ переживает общие для всех трудности в связи со сложившейся экономической ситуацией, снижением мировых цен на нефть и укреплением курса доллара. Несмотря на это, мы рассчитываем нарастить здесь нашу долю за счет формирования привлекательного предложения.

В 2015–2016 годах ожидается реализация ряда крупных трубопроводных проектов – САК (Узбекистан, Киргизия, Таджикистан), Южный Йолотань (Туркмения) и др. Мы планируем получить доли в этих проектах при активном участии





На данный момент ТМК – единственный на отечественном рынке комплексный поставщик трубных решений

давлением 11,8 МПа для строительства дожимной компрессорной станции Юрхаровского месторождения компании «НОВАТЭК». По проекту расширения Единой системы газоснабжения для обеспечения подачи газа в «Южный поток» мы отгрузили ТБД с повышенными требованиями по трещиностойкости.

На территории России ТМК участвует в масштабном проекте «Газпрома» «Сила Сибири». Этот магистральный трубопровод станет общей газотранспортной системой для Иркутского и Якутского центров газодобычи и будет транспортировать газ через Хабаровск до Владивостока. В марте этого года мы выиграли лот на поставку продукции на сумму около 12.6 млрд руб. Одновременно с этим мы планируем стать комплексным поставщиком бесшовных обсадных и насосно-компрессорных труб для Чаяндинского и Ковыктинского месторождений, где будет добываться газ для наполнения «Силы Сибири». Специально для этих проектов мы разработали новую технологию производства труб большого диаметра, которые можно применять в зонах тектонических разломов.

Будет ли способствовать увеличению наших поставок на отечественный рынок государственная политика импортозамещения?

Непростая ситуация на отечественном рынке, обусловленная внешнеполитической конъюнктурой, растущими ценами на лом, низкой стоимостью нефти и, как следствие, снижением спроса на трубную продукцию, – не только серьезный финансово-экономи-

ческий вызов для компании, но и возможность совершить значительный прорыв на некоторых нишевых рынках. На данный момент ТМК – единственная на территории России и стран СНГ – производит весь спектр нефтегазовой продукции, попавшей под действие секторальных санкций, а также единственный на отечественном рынке комплексный поставщик трубных решений. При этом в нашей продуктовой линейке есть уникальные предложения. Например, ТЛТ – высокотехнологичные трубы с повышенными теплоизоляционными свойствами, предназначенные для эксплуатации на нефтегазовых месторождениях в условиях Крайнего Севера. Такие трубы в России производим только мы, а в мире ТМК – один из трех производителей ТЛТ. Бесспорно и наше лидерство в производстве премиальных соединений, используемых при освоении месторождений шельфа и бурении горизонтальных и наклонно-направленных скважин.

Таким образом, сложившаяся ситуация предоставляет нам возможность укрепить и развить свои позиции на этих и некоторых других рынках. Несомненно. государственный курс на импортозамещение в сфере нефтегазового оборудования будет только способствовать этому развитию. Повышенную готовность российских клиентов к сотрудничеству мы можем отметить уже сейчас. Значительно повысилась готовность и стремление российских нефтегазовых компаний к плодотворному сотрудничеству.

14 = YOURTUBE 15 = YOURTUBE

Офис на Неве

Компания активизирует работу в одном из важнейших регионов России - Санкт-Петербурге и Ленинградской области, где с этого года действует Обособленное подразделение ТМК. В планах нового подразделения – участие в проектах развития коммунальной инфраструктуры города, налаживание сотрудничества с местными потребителями трубной продукции в различных отраслях и системное взаимодействие с ключевыми партнерами.

том, что ТМК открывает свое конце прошлого года, когда председатель Совета директоров компании Дмитрий Пумпянский и губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко подписали соглашение о сотрудничестве. Взаимный интерес города и компании не случаен. Задача повышения энергетической эффективности и безопасности эксплуатации магистральных, внутриквартальных и внутридомовых инженерных сетей является одной из самых актуальных для Санкт-Петербурга. Когда-то именно с Северной столицы началось развитие систем централизованного теплоснабжения в нашей стране. Но все же город – не музей. По экспертным оценкам, не менее 20% действующих тепловых сетей Санкт-Петербурга нуждается в ремонте. Стартовавшая в этом году госпрограмма

«Комплексное развитие систем коммунальной инфраструктуры, энергетики и энергосбережения в Санкт-Петербурге» предусматривает вложение в течение пяти лет 401 млрд руб. в объекты энергетики. В ходе реализации программы в городе будет построено и реконструировано более 1 тыс. км тепловых сетей, около 1,19 тыс. км сетей водоснабжения и водоотведения, а также более 7,65 тыс. км электрических сетей и 66 под-

Для строительства и реконструкции сетей и источников энергоснабжения потребуется трубная продукция высокого качества с не- тели компании будут участвовать обходимыми эксплуатационными характеристиками. В рамках соглашения город и ТМК договорились о взаимодействии в изучении и внедрении передовых технологий и материалов при использовании трубной продукции в системе теплоснабжения и ЖКХ. Органы государственной власти Санкт-Петербурга будут содействовать

Для строительства и реконструкции сетей и источников энергоснабжения Санкт-Петербурга потребуется трубная продукция высокого качества

ТМК в проведении исследовательской деятельности и организации обмена опытом с проектными, строительными и эксплуатирующими организациями города в сфере теплоснабжения, представив экспертных советах и рабочих группах на городском уровне. ТМК со своей стороны готова поставлять трубную продукцию на рынок Санкт-Петербурга, а также обеспечивать научно-техническую поддержку городских проектов и программ в сфере энергетики, привлекая к этой работе специалистов РосНИТИ. «Мы рады тому.

что ТМК, с ее профессиональным авторитетом и международным имиджем, будет представлена в Санкт-Петербурге», - отозвался об инициативе ТМК Георгий Полтав-

Перспектива взаимодействия с предприятиями теплоэнергетики города и участия в инфраструктурных проектах в качестве поставщика трубной продукции – важная, но не единственная причина интереса ТМК к рынку Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Это второй по величине рынок Северо-Западного федерального округа по потреблению

У

О централизованном теплоснабжении городов люди задумались во второй половине XIX века. В 1877 году в американском Локпорте была предпринята попытка организовать такую систему, а в 1893-м в немецком Гамбурге фирма Siemens-Schuckertwerke построила первую в Европе теплоэлектроцентраль. Благодаря трассе длиной в четверть километра производилось отопление городской ратуши.

В России пионером в организации централизованного теплоснабжения считается Санкт-Петербург. В 1903–1912 годах по инициативе профессора Электротехнического института Владимира Дмитриева в городе было создано несколько теплоэлектрических блок-станций. Благодаря их работе тепло и свет получили не только здания самого института, но также Синодальная типография, детская клиника, больница Петра Великого и даже тюрьма «Кресты». В советские годы идея развития системы теплоснабжения города получила поддержку в легендарном плане ГОЭЛРО. Уже в ноябре 1924 года был введен в эксплуатацию первый в стране теплопровод общего пользования. Он соединил Третью Ленинградскую государственную электростанцию и дом №96 по набережной Фонтанки, обеспечив теплом 72 комнаты.



труб после Республики Коми. Город специализируется в том числе на продукции энергетического машиностроения, судостроения, точного приборостроения, радиоэлектронной, химической и нефтехимической промышленности, здесь активно развивается строительный комплекс, включая портовое строительство.

«Мы заинтересованы в поставках труб для различных отраслей: теплоэнергетики, машиностроения, военно-промышленного комплекПредприятия компании выпускают весь необходимый сортамент трубной продукции

са, для стройиндустрии, – рассказывает руководитель Обособленного подразделения ТМК в Санкт-Петербурге Андрей Ресин. – Предприятия компании выпускают весь необходимый сортамент трубной продукции. С учетом нашей научно-исследовательской базы мы можем предложить и уникальные, специально разработанные продукты под те или иные потребности конкретного заказчика». Для удобства потребителей и для обеспечения оперативности поставок трубной продукции в Санкт-Петербурге также планируется открыть склад компании.

По мнению Андрея Ресина, именно широта продуктовой линейки и индивидуальный подход к каждому клиенту дают ТМК преимущества на конкурентном рынке города. Здесь представлены все основные российские производители труб, а доля импорта составляет порядка 30–35% от общего потребления. Несмотря на ощутимую «плотность» рынка,



компанией поставлена амбициозная цель – увеличить долю ТМК в регионе до 20%.

Непосредственное присутствие в Северной столице позволяет ТМК решить еще одну стратегическую задачу – организовать системное взаимодействие с ключевыми клиентами компании «Газпромом» и «Газпром нефтью» по их новому месту расположения. В последние несколько лет «Газпром» планомерно переводит свои структуры в Санкт-Петербург: уже поменяли место прописки «Газпром нефть», Gazprom Export, Gazprom International, «Газпром газораспределение» и «Газпром нефть шельф», а также многие департаменты центрального офиса. Окончательно поменять свою московскую прописку на питерскую «Газпром» планирует в этом году, хотя собственный офис «Лахта-центр», строящийся в Приморском районе города, будет готов только к 2018 году. «Газпром» и «Газпром нефть» – наши давние партнеры, в рамках подписанных программ сотрудничества ведется разработка и освоение новой продукции по техническим условиям заказчиков, – поясняет

Андрей Ресин. – Непосредственное взаимодействие со специалистами компаний-партнеров, близость к заказчику, безусловно, будут способствовать более эффективной и оперативной работе».

Офис Обособленного подразделения ТМК расположен в исторической части Санкт-Петербурга, в бизнес-центре на улице Парадной - в непосредственной близости от администрации города в Смольном. В настоящее время, как рассказал Андрей Ресин, команда нового подразделения практически сформирована и уже приступила к работе по утвержденным направлениям. «У ТМК положительная имиджевая составляющая для начала работы в регионе, подкрепленная подписанием соглашения с Правительством Санкт-Петербурга, однако само по себе это не гарантирует успех, - считает руководитель Обособленного подразделения. - Предстоит серьезная и кропотливая работа по налаживанию системного взаимодействия с правительством, предприятиями и проектными институтами города, что позволит обеспечить компании новые рынки сбыта».

18 = YOURTUBE 19 = YOURTUBE

Один на всех

ТМК завершает масштабный процесс ребрендинга: с этого года все предприятия и подразделения компании приступили к работе под общим брендом.

читается, что слово «бренд» произошло от скандинавского brandr («жечь»). Один из первых известных человечеству фактов использования бренда относится еще к временам Древнего Египта, когда ремесленники производства, чтобы зафиксировать их принадлежность. Однако в современном мире это понятие используется в несколько ином смысле. Сегодня бренд – это больше чем название, символ или образ. «Это все то, что приходит человеку в мысли относительно продукта, когда он видит логотип или слышит название компании», – считает Дэвид Д 'Алессандро, автор бестселлера «Войны брендов»

Посредством формирования и продвижения бренда не только ведется работа по привлечению потребителей, но и создается корпоративная идентичность, появляются единый командный дух и понятные всем стандарты работы. «Сильный узнаваемый бренд – один из важнейших нематериальных активов и мощный инструмент конкурентной борьбы. Развитие бренда – это инвестиции в будущее», – уверен бренд-менеджер ТМК – директор дирекции по рекламе и продвижению продукции Андрей Посохов.

ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ

Первый Brand Book TMK был утвержден в 2003 году. В документе была зафиксирована концепция бренда, а также приведено руководство по фирменному стилю, в том числе дано описание правил использования его элементов на различных носителях.

Однако Brand Book действовал лишь в отношении управляющей компании, тогда как все предприятия следовали своей традиционной практике. «Заводские логотипы никак не перекликались между собой, а также с логотипом компании. Они были разные во всем: по составу элементов, композиции, цветам. рассказывает Андрей Посохов. – Это не могло служить единой стратегической цели развития нашей компании». Поэтому было принято решение о приведении всех предприятий, в том числе находящихся за рубежом, к общему стандарту корпоративного стиля.

Новый Brand Book был принят летом прошлого года. Его внедрение направлено на применение выработанных стандартов визуальной информации всеми субъектами – как предприятиями и подразделениями ТМК, так и сторонними подрядчиками, задействованными в решении рекламных и маркетинговых задач. При этом проведение ребрендинга не

означает отказ от всего того, что

было наработано в предыдущие

годы. При разработке корпора-

тивного стиля были сохранены

Черный цвет

символизирует мощь компании, уверенную позицию на рынке.

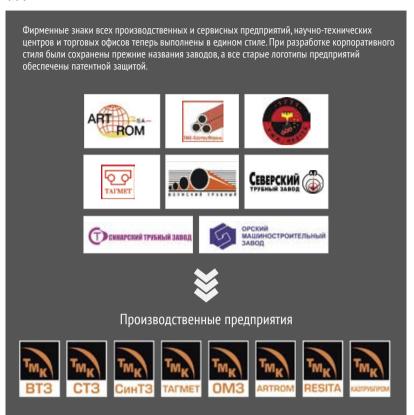
ОРАНЖЕВЫЙ СЕГМЕНТ ассоциируется с пламенем, раскаленным металлом

Сильный узнаваемый бренд – один из важнейших нематериальных активов и мощный инструмент

конкурентной борьбы

В РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ вариантах изображение знака остается неизменным

>>> ЭВОЛЮЦИЯ БРЕНДА







прежние названия заводов, а все старые логотипы предприятий обеспечены патентной зашитой.

ДЕЛО В ПРАКТИКЕ

Фирменные знаки всех производственных и сервисных предприятий, научно-технических центров и торговых офисов теперь выполнены в едином стиле. Вгала Воок предусматривает построение фирменных блоков, включающих в себя логотип ТМК и наименование соответствующей организации. Причем подразделения зарубежных дивизионов теперь имеют (согласно местному законодательству) несколько вариантов написания названия в фирменном блоке – в частности, возможно использова-

ние языка страны, где расположено подразделение.

Процесс перехода на новый стиль является довольно сложным, поэтому было решено провести его в несколько этапов. Первоначально изменения коснулись предприятий американского дивизиона (ТМК IPSCO). Следующим шагом стало внедрение единого стиля в двух подразделениях российского дивизиона (ТМК-ИНОКС и ТМК-Премиум Сервис) – с них и началась работа над формированием глобального бренда.

На сегодняшний момент основная часть работы завершена. Для всех предприятий и дивизионов, входящих в ТМК, изготовлен полный пакет элементов фирменного стиля, которые будут использоваться на внутренних и внешних носителях коммуни-

22 **YOUR**

кации. В соответствии с новыми правилами в текстовых элементах логотипов, в оформлении деловой документации, рекламной продукции используется шрифт Europe. Этот шрифт относится к современным транснациональным шрифтам используется в основных офисных программах, воспроизводится как кириллицей, так и латиницей. Благодаря универсальности этого шрифта его удобно использовать для нанесения маркировок и этикеток.

Нововведения коснулись и других носителей визуальной коммуникации: в соответствии с международными правилами компания перешла на односторонние именные визитные карточки. Разработаны и используются новые печати единого дизайн-макета с уникальной защитной сеткой.

С обновленными логотипами уже работают и службы снабжения. На всех предприятиях происходит плановая замена средств индивидуальной защиты, в том числе спецодежды, с новым логотипом и



Бренд ТМК известен всему миру, наш логотип можно увидеть на трех континентах

светоотражающими элементами в соответствии с правилами техники безопасности. Идет замена системы идентификации (указатели, вывески, настольные системы) и системы информации на территории предприятий (стенды, навигационные указатели и т.п.). Технические службы внедряют обновленные бирки, на которых помимо обновленного логотипа расположен QR-код. Такие крупные проекты, как замена наружных конструкций на фронтонах заводоуправлений, требуют большей технической

проработки, поэтому некоторые предприятия все еще работают над решением этих задач.

«До конца прошлого года у нас была проведена большая часть работ по замене «старых» логотипов на новые – мы обновили бланки, визитки, таблички на кабинетах, повесили фирменные знаки в залах заседаний, закупили новую спецодежду», – рассказывает замначальника отдела по связям с общественностью СинТЗ Светлана Русских. По ее словам, практически весь основной массив работы

>>>МИРОВАЯ ПРАКТИКА

По мнению агентства Interbrand, самым дорогим брендом мира сейчас является Apple (оценивается почти в 119 млрд долл.). Устойчивое повышение стоимости брендов компаний сектора высоких технологий – одна из явных тенденций последних лет (в топ-10 помимо Apple входят Google, IBM, Microsoft, Samsung). Впрочем, и «старички» стараются не сдавать позиции. Так, в десятке лидеров стабильно держится General Electric – многоотраслевая промышленная корпорация, основанная в 1878 году изобретателем Томасом Эдисоном. Самый дорогой отечественный бренд – «Газпром». Его стоимость кажется совсем небольшой по сравнению с верхними строчками западного рейтинга – 1,26 млрд руб. Однако эксперты Interbrand отмечают, что изначально ситуация на российском рынке отличается от положения дел в США, Европе и Азии. Исторически наша промышленность в большинстве своем не представляла брендов как таковых в принципе. Но в XXI веке мышление стало меняться, и этот процесс лишь набирает обороты. Так что рост стоимости брендов российских компаний еще впереди.

АНДРЕЙ ПОСОХОВ.

бренд-менеджер ТМК – директор дирекции по рекламе и продвижению продукции

Когда мы запустили процесс ребрендинга, было много дискуссий о том, следует ли сохранять старые логотипы предприятий. Дело в том, что в России многие клиенты исторически сильно привязаны к поставщикам. Такие явления можно наблюдать и в некоторых других странах, но у нас, как правило, такая связь сильнее. Узнаваемость фирменных знаков заводов ТМК на рынке очень высока. Поэтому и появились опасения, что в процессе ребрендинга можно потерять это преимущество. Однако были и веские аргументы, опровергающие эти опасения. Во-первых, как показывает практика, подобного рода страхи часто возникают на этапе старта ребрендинга, но, как правило, они оказываются необоснованными. Во-вторых, и это главное, с началом использования единого бренда для нас открылись новые возможности. Бренд ТМК известен по всему миру, и это преимущество международной компании раньше использовалось не в полной мере. Теперь мы говорим нашим потребителям: не важно, на каком из наших предприятий выпущена та или иная продукция, мы везде гарантируем одинаково высокое качество. С введением единого фирменного стиля мы получили «зонтичное» узнавание бренда – то есть использование единого имени для продукции и предприятий, входящих в компанию. Нам удалось создать универсальную систему подачи информации о бренде «ТМК», который обладает позитивным энергетическим посылом.
Впрочем, это новая эмоциональная окраска не только для потребителей, но и для коллектива компании. В конце концов с эмоциями, которые порождаются новым брендом, люди ежедневно приходят на работу. Для нас очень важным был вопрос о том, понравится ли обновленный бренд коллективу. И я очень рад, что мы получили положительный ответ.

выполнен. Остался только один крупный объект, который пока не обновили, – логотип предприятия на фасаде заводоуправления.

В дальнейшем работа по внедрению фирменного стиля на предприятиях компании должна выйти на новый уровень. «Нужно не просто физически заменить одно изображение на другое – мы прилагаем все усилия, чтобы новая айдентика была понята и принята. Важно донести: новый логотип закрепляет то, что уже давно состоялось, а именно вхождение предприятий в состав ТМК, - говорит замглавы аппарата управляющего директора BT3 Игорь Малюгин, – формирование целостной и единой корпоративной обшности компании».



Машины ДЛЯ ЗАМКОВ

На Орском машиностроительном заводе, самом крупном предприятии нефтесервисного дивизиона ТМК, введен в эксплуатацию роботизированный штамповочный комплекс для производства заготовок буровых замков. Тем самым завершен важный этап реконструкции производства востребованной на нефтегазовом рынке продукции.

егодня Орский машиностроительный завод (ОМЗ) является лидером по производству замков для бурильных труб в России и СНГ. Эта продукция считается визитной карточкой предприятия. Так, в 2014 году на долю буровых замков приходилось более 50% в общем объеме производства завода.

В связи с развитием технологий бурения сверхглубоких, наклонных и горизонтальных скважин требования нефтяников и газовиков к замковым соединениям постоянно растут. Учитывая новые требования, ОМЗ предлагает на рынке бурильные замки повышенного качества: хладостойкие, с повышенной пластичностью, ударной вязкостью и коррозийной стойкостью. Причем номенклатура продукции постоянно расширяется. Так. если за весь 2014 год было освоено производство 29 новых видов замков, то всего за три месяца текущего года предприятие расширило линейку еще на 20 типоразмеров.

Для того чтобы повысить качественные характеристики продукции, а также экономическую эффективность производства бурзамков, с 2007 года на ОМЗ была начата его реконструкция. В рамках первого этапа в кузнечно-прессовом цехе был установлен автоматизированный комплекс по производству штампованных заготовок буровых замков на базе штамповочной ли-

нии итальянской фирмы Hydromec и линии по отжигу другого итальянского производителя Olivotto Ferre.

Запуск комплекса состоялся 27 марта 2015 года. В торжественном мероприятии приняли участие губернатор Оренбургской области Юрий Берг, председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, глава Орска Виктор Франц, генеральный директор ТМК Александр Ширяев, сотрудники и ветераны предприятия.

Комплекс предназначен для изготовления точной штампованной заготовки для буровых замков. Его производственная мощность составляет 150 тыс. заготовок в год. Пресс способен производить детали с наружным диаметром 105–184 мм, внутренним диаметром 48–110 мм и максимальной длиной 607 мм. Общий объем инвестиций составил около 430 млн руб.

Совместно с линией по отжигу буровых замков, которая была запущена на ОМЗ в 2013 году, комплекс составляет единую технологическую линию, которая также включает в себя индукционную печь, станок отрезной и роботы-манипуляторы.

Запустив в эксплуатацию роботизированный штамповочный комплекс, предприятие сможет в 1,3 раза улучшить коэффициент использования металла, что позволит сэкономить не менее 20 млн руб. в год только на этой статье затрат. Кроме того, за счет применения при



нагреве природного газа вместо электроэнергии сократятся расходы на энергоносители.

Благодаря запуску нового производственного комплекса в кузнечно-прессовом производстве создано 30 высокотехнологичных рабочих мест, право занять которые предоставлено молодым специалистам предприятия. Операторы-кузнецы, термисты, а также персонал службы механики и энергетики пройдут специальный курс обучения работе и техническому обслуживанию нового оборудования. Стоит отметить, что линия полностью работает в автоматическом режиме, без применения ручного труда.

Вслед за открытием штамповочного комплекса на предприятии начинается второй этап реализации проекта реконструкции производства. В его рамках уже приобретено пять современных токарных комплексов с ЧПУ для финишной операции по нарезке резьбы и еще столько же планируется приобрести.

Реконструкция производства бурзамков проводится

в рамках стратегии импортозамещения

Как отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев, запуск роботизированного штамповочного комплекса позволит Орскому машиностроительному заводу увеличить объем производства двухупорных высокопрочных замков для стальных бурильных труб, которые применяются при горизонтальном и наклонно-направленном бурении нефтяных и газовых скважин в любых климатических и геологических условиях. Ранее такие бурильные трубы поступали на территорию РФ только из-за рубежа.

Реконструкция производства бурзамков – часть обширной программы модернизации ОМЗ в рамках стратегии импортозамеще-

ния. Так, в 2011 году на ОМЗ был введен в строй цех по производству обсадных труб с резьбовыми соединениями класса премиум, который позволяет выпускать инновационную продукцию с высокой добавленной стоимостью. В рамках развития производства в сентябре 2014 года завод впервые изготовил промышленную партию обсадных труб и муфт с инновационным резьбовым покрытием GreenWell. Трубы были отправлены в адрес компании «Роснефть» для использования на Ванкорском месторождении.

На финишной стадии находится проект реконструкции производства газовых баллонов: завод уже сегодня расширил номенклатуру



🙈 Комплекс

запустили

Запуск роботизированного штамповочного комплекса позволит увеличить выпуск высокопрочных замков для бурильных труб

и поставляет баллоны для нужд медицины, систем пожаротушения, газомоторного транспорта.

Общие вложения в программу модернизации предприятия с 2007 года уже превысили 1,5 млрд руб.

Проект «Реконструкция производства буровых замков ОМЗ» входит в число приоритетных по Оренбуржью и включен министерством промышленности Оренбургской области в перечень российской программы по производству импортозамещающей продукции. По словам губернатора Оренбургской области Юрия Берга, регион

продолжит создавать комфортные условия для развития современных производств: «Поддержка промышленности и внедрение новых технологий – одна из ключевых задач, стоящих перед руководством области. Поэтому наши усилия направлены на помощь в развитии нефтесервисного направления ТМК и, в частности, Орского машиностроительного завода. Модернизация ОМЗ позволит предприятию укрепить свои позиции в нефтегазовом секторе и увеличить экономический потенциал города и региона в целом».

26 - YOURTUB



HYDROMEC

HSF-1000

Идет монтаж
штамповочного пресса

ЗАМКИ ДЛЯ БУРИЛЬНЫХ ТРУБ — элемент бурильной трубы, служащий для свинчивания бурильных труб в колонну. Бурильный замок состоит из муфты и ниппеля, которые закрепляются с двух концов бурильной трубы. Замок соединяется с трубой специальной конической резьбой или при помощи сварки. В номенклатуре (специализации) предприятия насчитывается более 500 типоразмеров замков, освоенных в производстве.

>>> ТИПЫ ЗАМКОВ ДЛЯ БУРИЛЬНЫХ ТРУБ, ВЫПУСКАЕМЫХ НА ОМЗ:

- Замки NC приварные замки, удовлетворяющие требованиям спецификации API Spec5DP.
- Замки TMK TDS двухупорные предназначены для использования при строительстве и капитальном ремонте скважин в сложных геологических условиях, для бурения скважин с высокой интенсивностью набора кривизны. Выдерживают повышенный крутящий момент.
- Замки TMK EXD соединение имеет модифицированный профиль резьбы по сравнению со стандартной конструкцией, что облегчает стыковку труб и позволяет заметно снизить износ резьбы при вводе в зацепление ниппеля с муфтой, при сборке бурильной колонны и последующем свинчивании. Выдерживают повышенный крутящий момент.
- Замки в сероводородостойком исполнении соединение с замковой резьбой (3-102, NC38, 3-133, NC50) для месторождений «Газпрома», в средах которых присутствует сероводород, для бурильных труб группы прочности X.
- Замки с наплавкой твердосплавного материала покрытие Duraband® и Tuffband® предназначено для уменьшения износа обсадных труб и наружной поверхности бурильного замка.
- Замки для легкосплавных бурильных труб предназначены для соединения в колонны легкосплавных бурильных труб, применяемых при роторном бурении, бурении забойными двигателями и комбинированном способе бурения нефтяных и газовых скважин во всех климатических районах.
- Замки технологические (резьбовые) предназначены для комплектования бурильных труб технологических, которые применяются для бурения, освоения и капитального ремонта скважин и для проведения операций по ликвидации аварий в них.



Более 50 000 000 долларов инвестиций направлено на модернизацию производства ТМК PSCO в Вайлдере

производству сварных труб. Также завод перешел с контактной сварки на индукционную, что сказалось на качестве труб, и заработал новый участок по нарезке резьбы.

«Теперь в нашем распоряжении передовое оборудование, – поделился впечатлениями Марк Уолбер. – Я сам лично заметил кардинальные изменения и в корпоративной культуре. Заводчане начали взаимодействовать друг с другом еще эффективнее и работают действительно как одна команда».

В IV квартале 2014 года на предприятии в Вайлдере установлены новые производственные рекорды: достигнута самая высокая производительность (103,5% для линии ERW 16"); самая высокая часовая производительность (линия ERW 16" – 42,88 т/ч, участок нарезки труб – 25,85 т/ч); самый высокий показатель выхода годной продукции, самый высокий показатель загрузки; самый высокий показатель выхода годной продукции с первого предъявления.

Традиционно особое внимание на заводе уделяется обеспечению безопасности труда. Согласно стандартам Федерального агентства по охране труда и здоровья

в США показатель безопасности на предприятии оказался самым лучшим за всю его историю.

По результатам проделанной работы в конце года для основных потребителей продукции на предприятии была организована презентация. Клиенты получили возможность познакомиться с изменениями, которые произошли здесь за последние два года. На встрече с потребителями присутствовали торговые представители ТМК IPSCO – Майк Стефко, Гэри Дурбин и Шарон Зиппрайн. Отзывы потребителей о презентации оказались положительными.

«Теперь мы предлагаем продукт лучшего качества и работаем более эффективно, экономя деньги клиента», – отметил г-н Уолбер.

Накануне встречи с потребителями Вайлдер посетил председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский, который отметил значительные улучшения, произошедшие здесь со времени его предыдущего визита.

В ближайших планах команды Вайлдера – продолжить успешное и стабильное развитие предприятия, а также улучшить производственные показатели.

авод показал рекордные производственные показатели по итогам 2014 года. В результате модернизации производства Вайлдер занимает устойчивую конкурентную позицию нарынке.

Начиная с III квартала 2007 года объем инвестиций на предприятии составил более 50 млн долл. Но инвестиции в производство – только одна из составляю-

щих успешной практики американского предприятия. Произошли изменения и в его корпоративной культуре, что положительно отразилось на удовлетворенности работников условиями труда, взаимодействии в коллективе, а также осознании сотрудниками себя частью предприятия и компании в

«Своевременные инвестиции и успешная реализация программы позволили добиться высоких

результатов в такой сложный год, – отметил директор завода Марк Уолбер. – Наш успех – это результат комплексных усилий: коллектива завода и компании в целом».

Модернизация коснулась всего производственного комплекса, но наиболее значительные улучшения произошли в линии трубосварочного агрегата по производству труб диаметром до 16 дюймов, где заработало новое оборудование по

Завершенные проекты в рамках инвестпрограммы:



28 = YOURTUBE

Внутреннее **ЗАЩИТНОЕ** ПОКРЫТИЕ TMK CDP (H) НА БУРИЛЬНЬ ТРУБЫ



АЛЕКСАНДР ГУМЕНЮК, технический директор ТМК Нефтегазсервис-Нижневартовск:

В настоящее время большая часть нефти в России добывается из месторождений, открытых 20-30 лет назад и находящихся на завершающей стадии освоения. Их разработка осложнена многими факторами, которые приводят к снижению надежности нефтедобывающего оборудования. Ежегодно нефтегазовым компаниям приходится тратить значительные средства на борьбу с последствиями коррозии Но гораздо важнее не бороться с

последствиями, а не допускать их. Предотвращение условий развития коррозионного и эрозийного износа является лучшей гарантией для обеспечения безаварийной эксплуатации скважин. Применение полимерных покрытий – один из эффективных способов защитить нефтепромысловое оборудование от коррозии.

Какие покрытия вы используете? Мы выпускаем линейные трубы,

насосно-компрессорные (НКТ), а теперь и бурильные трубы с внутренним покрытием на основе порошковых материалов. Такой выбор основан на результатах исследований, проводимых специализированными лабораториями институтов РосНИТИ, ВНИИТнефть, ВНИИСТ, РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. Лабораторные, а затем и цеховые испытания показали, что порошковые краски на эпоксидной основе имеют оптимальное сочетание защитных и технологических свойств при доступной цене.

Основным критерием выбора порошкового эпоксидного покрытия, при условии достаточной технологичности данного материала на имеющемся оборудовании, является его стойкость к конкретным условиям эксплуатации.

Опишите технологию нанесения покрытия.

Важный этап – предварительная подготовка покрываемой металлической поверхности. Для форми-

рования адгезионных связей с полимерной пленкой металл должен быть полностью очишен от жировых загрязнений, окалины и ржавчины. Подготовка поверхности труб включает в себя термическое обезжиривание и дробеструйную обработку внутренней поверхности труб.

Порошковый материал наносится на слой праймера на предварительно подогретую поверхность трубы, оплавляется на ней, формируя ровное, идеально гладкое покрытие, затем отверждается, образуя прочную неплавкую и нерастворимую пленку покрытия. Толщина пленки в 350 мкм обеспечивает возможность беспрепятственного продвижения приборов и оборудования по внутритрубному пространству.

Какую эффективность показывают трубы с покрытием?

У ТМК НГС-НВ большой опыт в сфере борьбы с коррозией, и он подтверждает, что применение полимерных материалов и покрытий в сочетании с другими методами

31 ■ YOURTUBE 30 • YOURTUBE



В новой линии реализованы новейшие подходы к качеству и надежности наносимых полимерных покрытий



В 2013 году в ТМК Нефтегазсервис-Нижневартовск введен в действие новый цех по нанесению защитных покрытий на трубы нефтяного сортамента: НКТ (ø от 60 до 140 мм), бурильных труб (ø до 140 мм), обсадных труб (ø до 168 мм). Проектная мощность – 32 тыс. тонн; 120 м²/ч или 1 тыс. км в год труб с толщиной эпоксидного покрытия от 0,3 до 0,8 мм.

защиты от коррозии позволяет значительно увеличить межремонтный период. К примеру, наработка НКТ с покрытием на «отказ» в самых агрессивных скважинах Самотлорского месторождения превышает 1400 суток, тогда как трубы без покрытия выходят из строя уже после 150–280 суток эксплуатации.

Для НКТ у нас разработана целая линейка защитных покрытий с различными температурными режимами эксплуатации. Они обеспечивают защиту от коррозии, кислоты, гидроабразивного износа, от отложения парафинов, сохраняя свои свойства при повышенных температурах. В настоящее время проводятся опытно-промысловые испытания труб НКТ с эпоксидным покрытием на нагнетательных скважинах. Ни в одной из них не было случаев отказа труб по причине внутренней коррозии. Отмечается, что солевые отложения легче удаляются с поверхности покрытия, чем с незащищенной поверхности трубы.

Особенно сложна эксплуатация в парафинистых скважинах. Так вот, выяснилось, что спуск новых НКТ с покрытием АНТИАСПО-80 позволяет отказаться от проведения скребкования на весь период эксплуатации трубы в скважине, осложненной отложением парафина.

Насколько перспективно новое направление – покрытия на «бу-

Бурильные трубы – это самые большие инвестиции при освоении скважин, и им важно уделять особое внимание. Такую услугу – по нанесению покрытия на бурильные трубы – на рынке оказывают сейчас немногие компании, а в ТМК мы пока единственные. Наши технические возможности позволяют развивать это направление. Больше года назад мы запустили новый цех по нанесению покрытий. Благодаря новому оборудованию и с учетом дополнительных модернизационных мероприятий, которые провели наши специалисты, мы можем

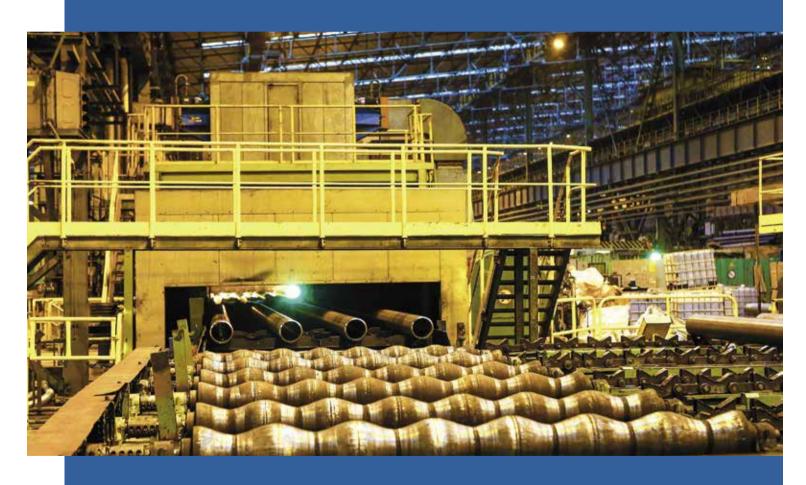
покрывать не только линейные, но и любые нефтепромысловые трубы. Сейчас цех полностью загружен.

Планируете разработку и освоение новых покрытий?

Поиск новых, более термостойких и износостойких покрытий является непростой задачей, что связано с недостаточным количеством разработок в этой области. Тем не менее мы непрерывно ведем работы по исследованию и подбору новых, перспективных систем покрытия с учетом широкого спектра полимерных составов. Чтобы обеспечить максимальный срок службы колонны НКТ и бурильных труб с внутренним покрытием, необходимо искать пути для увеличения эксплуатационной надежности, что позволит заказчику снизить расходы по эксплуатации НКТ, на бурение, уменьшить затраты на борьбу с коррозией и дополнительно получить производительность скважин и скорости бурения.

Бурильные трубы – это самые большие инвестиции при освоении скважин, и им важно уделять особое внимание

Обсадные трубы в сероводородостойком исполнении (ТУ 14-3P-83-2010) для месторождений Газпрома

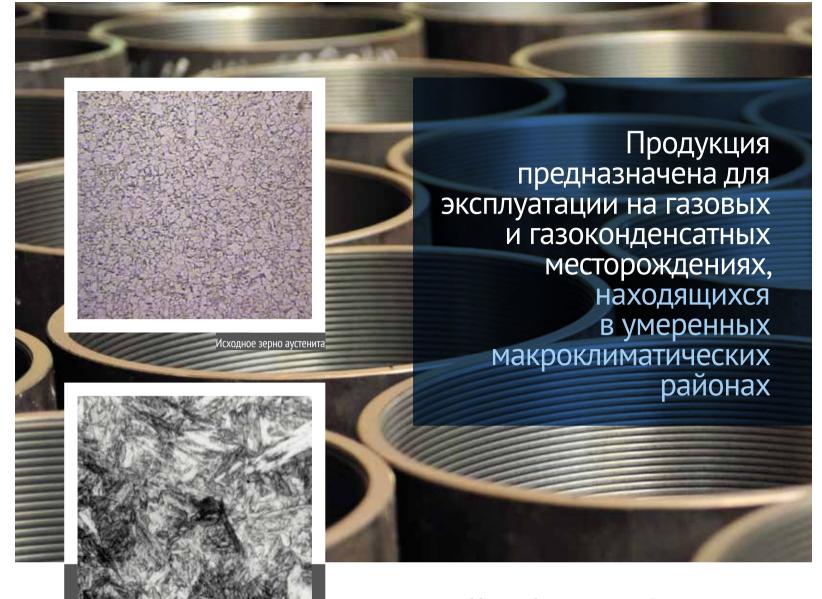


ри разработке новой продукции на пред-приятиях компании актуальными являются вопросы освоения материалов и технологий изготовления высокопрочных труб в сероводородостойком исполнении. Их применение удовлетворяет основным подходам к обеспечению

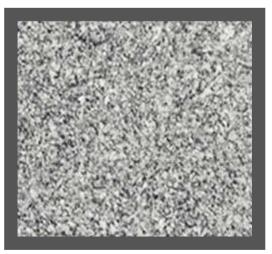
повышенной стойкости материала труб к воздействию агрессивной среды сероводорода.

На СинТЗ освоена технология производства обсадных труб групп прочности L80S, C90S и Т95S в сероводородостойком исполнении с газогерметичными премиальными резьбовыми соединениями ТМК UP FMC, TMK UP CS.

При производстве сероводородостойких труб используется трубная заготовка высокой чистоты по загрязненности неметаллическими включениями, вредным примесям цветных металлов, серы и фосфора, а также газов. Как пояснила Надежда Тихонцева, главный технолог — начальник технического отдела, исходя из технических условий для



Микроструктура металла после закалки



И после отпуска

производства труб были подобраны марки стали, в основе химического состава которых легирование элементами Мо, Mn, Cr, B. «Технология проведения термической обработки труб предусматривает нагрев под закалку до температуры 890 °C с длительной выдержкой в печах с шагающими балками, – рассказала Ирина Мануйлова, начальник группы термической обработки труб нефтяного сортамента центральной заводской лаборатории. - В результате последующей закалки мы получаем полностью мартенситную структуру металла по всему сечению трубы. Далее в течение 1,5 часа проводится высокий отпуск в печах с шагающими балками. После окончательной термической обработки металл труб приобретает необходимый комплекс прочностных и пластических свойств. большой

запас ударной вязкости и полностью соответствует требованиям по механическим свойствам.

Аналогичная продукция освоена и на других предприятиях компании На ВТЗ опробовано производство труб размерами 244,48 х 8,94 мм из стали марки 25ХМ1ФБА группы прочности Т95. ТАГМЕТ выпустил трубы размером 177,8 х 11,51 мм и муфты к ним из стали марки 26ХМА группы прочности Т95.

Продукция предназначена для эксплуатации на газовых и газоконденсатных месторождениях Газпрома, находящихся в умеренных макроклиматических районах, среды которых содержат сероводород. Может быть использована для крепления вертикальных, наклонных и горизонтальных газовых, газоконденсатных и нефтяных скважин. ■

34 **YOURTUBE** 35 **YOURTUBE**



«« Закатной стан LEIFELD

Несмотря на трудности первого периода, рынок газомоторного топлива в России неуклонно развивается. В эту работу включилась крупнейшая российская энергетическая компания «Газпром», которая совместно с государством принимает активное участие в переводе общественного и личного транспорта на КПГ. Единым оператором по развитию отечественного рынка газомоторного топлива назначена специально созданная компания «Газпром газомоторное топливо». Принимаются активные меры для стимулирования регионов и автопроизводителей к наращиванию метанового автопарка. Для развития инфраструктуры предусмотрено строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), а также установка на действующих станциях блоков компримированного природного газа. По данным

До 100 000

баллонов

в год ОМЗ

выпускать

струкции

после рекон-

ГРИРОДИНЫЙ ГАЗ

HE MCDOVE-308ATO

TRICKE 03-2017

COMMODERATE IN

SCTPONCTBOR

0 67-50-20-322/83² № ПРИРОДНЫЙ ГАЗ НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ

TIDERE 07 - 2021

сможет



Сергей Билан,

заместитель генерального директора ТМК по нефтегазовому сервису:

«Наш баллон сегодня выгодно отличается от импортных аналогов по цене, а от российских – по сроку службы и потребительским свойствам и для тех, кто ценит качество, становится крайне привлекательным».

▼ ОМЗ выпускает сосуды высокого давления различного назначения

на конец 2014 года, на территории России действовало 250 АГНКС, 205 из них принадлежат Группе «Газпром». По сведениям Национальной газомоторной ассоциации, продажи газобаллонных автомобилей за прошлый год удвоились, а потребление газомоторного топлива увеличилось на 5%. К 2020 году по распоряжению правительства на альтернативный вид топлива перейдет половина всего общественного транспорта, дорожно-коммунальной и специальной техники, а сеть газозаправочных станций охватит всю страну. Согласно прогнозам «Газпрома», к 2020 году количество автотранспорта на компримированном природном газе увеличится до 2 млн ед., а потребление КПГ вырастет до 10,4 млрд м³.

В реализации масштабного инфраструктурного проекта КПГ задействованы не только его непосредственные участники – государство, топливные ретейлеры и автопроизводители. Эта работа требует мобилизации усилий и тех игроков рынка КПГ, от которых зависит его техническое и технологическое обеспечение. В том числе и производителей газобаллонного оборудования, которое необходимо и для автотранспорта на газе, и для заправочных станций.

92% которого составляет метан, – самый чистый природный углеводородный ресурс. Его использование в сжатом (компримированном) виде взамен бензина и дизельного топлива позволяет значительно сократить выбросы в атмосферу. Например, по угарному газу – в 10 раз. Безусловное лидерство компримированного природного газа (КПГ) в качестве моторного топлива подкрепляется и его высокой энергоэффективно-

стью. Средние показатели октано-

вого числа находятся в пределах

110-125. Еще один убедительный

шевле любого другого вида топлива.

аргумент в пользу метана: он де-

Сегодня средняя розничная цена

1 м³ метана (который по своим энергетическим свойствам равен 1 литру бензина) в 2–3 раза дешевле бензина или дизельного топлива.

Так почему, несмотря на очевидную выгоду использования газа для транспорта, многие потребители пока все же отдают пальму первенства традиционному топливу? «Основная причина небольшого потребления - низкая плотность заправочной инфраструктуры. Несмотря на невысокую цену на топливо, с учетом транспортных издержек на путь до заправки его использование зачастую получается экономически неэффективным», - поясняет начальник управления по экономике отраслей ТЭК аналитического центра при правительстве РФ Виктория Гимади. «Парадокс в том, – замечает она, – что недостаточное развитие заправок и сервисов по ремонту во многом обусловлено как раз низкой ценой на природный газ, ограниченной на сегодня государством. То, что привлекает потребителей, отпугивает инвесторов. Чтобы стимулировать инвесторов к расширению сетей заправок КПГ, рассматривается вариант рыночного ценообразования на газ»

Малое число заправочных станций в свою очередь сдерживает рост числа транспортных средств, использующих КПГ. И все же имеющиеся заправки загружены на более чем 35% своей мощности. Развитие инфраструктуры и газоиспользующей техники для эффективного развития должны идти параллельно.

36 **YOURTUBE**

37 **YOURTUBE**

К 2020 году по распоряжению правительства на альтернативный вид топлива перейдет половина всего общественного транспорта

Еще пять - десять лет назад эксперты отмечали, что фактические суммарные объемы российского производства газовых баллонов реальных потребностей, а рынок занимали в основном зарубежные компании. На тот момент отечественная продукция стоила не меньше импортной, а по соотновается, и тренд на замену импорта, как прогнозируется, сохранится. «Ожидать каких-то прямых эффектов от экономических санкций, как в некоторых других отраслях, здесь не приходится – на произне распространяются. Производство этого оборудования в России преимущественно ориентировано на внутренний рынок, поэтому напрямую связано со спросом на газ в стране», – считает Виктория

Орский машиностроительный завод (ОМЗ), специализирующий-

ся на производстве замков для для систем пожаротушения, для промышленных газов. «В последние несколько лет нам удалось производства до 1500-1800 штук баллонов в месяц, - комментирует заместитель генерального директора ТМК по нефтегазовому сервису Сергей Билан. – Изначально ОМЗ выпускал сосуды высокого давле томобильной промышленности; но, изучив рынок и оценив собственные технические возможности, мы поняли, что можем большее. Мы мышленных газов (такие баллоны нужны в любом городе, на любом предприятии) с кислородом, азотом, гелием, с особо чистым газом.

38 - YOURTUBE

№ В 2014 году в России действовало 250 АГНКС

Сегодня мы делаем более широкий ряд баллонов по емкости – от 20 до 100 литров, с разным давлением, по российским стандартам на 150 атмосфер и по собственным техническим условиям на 200 атмосфер – для европейских норм обеспечения газом. Мы применили высокотехнологичную марку стали, которая позволила нам снизить вес баллона, что улучшает логистику. И наш баллон сегодня выгодно отличается от импортных аналогов по цене, а от российских – по сроку службы и потребительским свойствам и для тех, кто ценит качество, становится крайне привле кательным». В рыночном сегм<u>енте</u> «баллоны для технических газов» в последнее время происходит заметное оживление. Вышедшие новые технические регламенты ичили срок службы баллона



росту спроса. Баллоны производства ОМЗ используются для снабжения азотом и гелием объектов атомной отрасли в Ленинградской области, а также для обеспечения кислородом промышленных предприятий города Тулы. Драйвером роста в этом сегменте также может стать реализация крупных проектов европейскими производителями промышленных газов на территории России. С рядом таких компаний ведется процесс квалификации.

¥ Раскатной стан LEIFELD

Развивающееся с 1993 года на ОМЗ направление – производство баллонов для КПГ в связи с новыми постановлениями правительства и программой газификации транспорта вновь получило высокую актуальность. В автомобильном сегменте ОМЗ активно сотрудничает с производителями, поставляя баллоны для установки на автотранспортные средства на газовом топливе. В частности, баллонами ОМЗ оснащаются грузовые и специализированные «газели» и автобусы Павловского автобусного завода. В 2014 году ОМЗ поставил для автопрома 4 тыс. газовых баллонов. «Начинается этап перехода транспорта на газ, и поэтому востребованы высокотехнологичные, высокоэффективные баллоны с тонкой стенкой, с минимальным весом, но под большое давление. – говорит Сергей Билан. – Мы этим занимаемся, есть успехи, на рынке ОМЗ представлен как серьезный поставщик в данной тематике».

В начале этого года ОМЗ предложил на рынок альтернативного топлива новый для себя продукт – сосуды высокого давления на 250 атмосфер (24,5 МПа). Эти газовые баллоны служат хранилищем метана на газовых автозаправках. Первая товарная партия баллонов в объеме 300 штук была изготовлена и отгружена в рамках проектов, реализуемых по заказу «Газпром газомоторное топливо» для использования в качестве аккумуляторов газа на семи АГНКС, которые будут построены и введены в эксплуатацию в 2015 году





Алексей Иванченко, директор по производству газовых баллонов ОМЗ:

«На предприятии продолжается работа по реконструкции производства газовых баллонов. В 2013 году с завершением первого ее этапа мы полностью перешли на изготовление баллонов из трубной заготовки. В результате значительно увеличился коэффициент использования металла, до 0,8 по сравнению с использованием штампованной заготовки, когда этот показатель не превышал 0,36. Новая технология позволяет снизить трудоемкость и энергоемкость изготовления баллона и, соответственно, его себестоимость. Очередной объект, который мы запускаем, – комплекс механической обработки (нарезки резьбы) RASOMA. Установка нового оборудования позволяет нам увеличивать выпуск баллонов высокого качества, востребованных в том числе и для инфраструктурного проекта альтернативного топлива. У нас неоспоримое преимущество перед конкурентами: всю номенклатуру баллонов мы производим из трубной продукции заводов ТМК, которая обладает всеми необходимыми характеристиками для получения высокотехнологичных изделий».

в пилотных регионах: Новосибирской, Челябинской, Омской областях и Республике Башкортостан. «Освоение новой продукции наряду с практической реализацией в России программы по расширению использования газа в качестве моторного топлива позволит нам увеличить объемы продаж в новом сегменте рынка газовых баллонов и занять на нем достойное место», – уверен Сергей Билан.



MEYTA 30BET

Покорение морских глубин – не самое популярное увлечение среди жителей России: здесь не самые комфортные для дайвинга климат и география. Тем не менее среди сотрудников ТМК людей, влюбленных в подводное плавание, отнюдь не мало. А для увлеченного человека, как известно, трудности лишь добавляют азарта.

отрудник транспортной службы ТМК Виталий Блинов – один из тех, для кого дайвинг – это настоящая страсть. В 48 лет он решил, что его хобби – море, совершив первое в своей жизни погружение. А всего четыре года спустя достиг вершины любительского дайвинга, получив сертификат Master Scuba Diver.

ПЕРВЫЙ ОПЫТ

Это была настоящая любовь с первого взгляда. В 2010-м Виталий Блинов отдыхал на Красном море и был настолько очарован его красотой, что решил серьезно заняться дайвингом.

Первым шагом стал курс фридайвинга в московском бассейне «Чайка». Под иноземным словом скрывается свободное ныряние с задержкой дыхания – самая ранняя

из всех известных человеку форм подводного плавания. Виталию повезло – его наставником стала многократная чемпионка мира по фридайвингу Наталья Авсеенко. На ее счету, к примеру, такой рекорд: ныряние с постоянным весом без ласт на глубину в 57 метров. Наталья входит в пятерку сильнейших спортсменок мира за всю историю фридайвинга. «Курсы состояли из двух частей – теории и практики. В 48 лет я впервые погрузился на глубину и проплыл по дну бассейна более 50 метров», – вспоминает Виталий Блинов

Однако такие тренировки – все же не то что плавание в открытой воде. Для работы в море нужна особая подготовка. «Существуют четыре системы обучения, одна из самых распространенных – PADI (Профес-

сиональная ассоциация инструкторов по дайвингу, международная сеть школ подводного плавания. – Прим. ред.), включающая более 20 курсов. После прохождения каждого из них выдается сертификат и звание», – рассказывает Виталий Блинов. Но есть тонкость: обучение не может считаться завершенным без испытания в открытой воде. Соответственно, после теоретического курса и практикума в Москве необходима специальная поездка на море для проверки полученных знаний.

«Я принял решение: мне это нужно. В Севастополе нашел дайв-центр с обучением по системе SSI, которая предполагает более самостоятельную

Сейчас корабль доступен дайверам, и его груз до сих пор покоится в трюмах

OCHOBHЫЕ УРОВНИ ДАЙВИНГА ПО СИСТЕМЕ PADI:

Open Water Diver (OWD)

работу», – говорит Виталий. Поначалу все было непросто. На тренировке

новичкам сложно представить себе

все то, с чем придется столкнуться

в открытой воде, – знание теории не гарантирует ее применения,

под водой все видится по-другому.

море. Как я потом понял, в команде

В том числе командный подход

может не сложиться. «Вышли в

были люди, которые имеют опре-

деленное количество погружений.

А каждое погружение – это школа и

партнерстве, которому нас учили, все забыли, каждый сам по себе. Через

пять минут рядом уже никого, – рас-

что я спросил инструктора перед

погружением, до какого предела

можно находиться в воде, чтобы

успеть подняться. Красная отметка –

первое погружение Виталий не лю-

а пытался понять, что же ему делать,

чтобы выжить. «Смотрю, уже 50 бар.

Начинаю всплывать, наверное, с на-

рушениями. Увидел, что корабля нет,

берегов – тоже! Успел наглотаться

воды, пока через час меня нашли и

должен выучиться по-настоящему».

Зато получилось, что курс, который

в Москве в бассейне длился бы пять

дней, здесь на практике он прошел

сразу весь. Результат – сертификат

Open Water Diver.

выташили на борт. – вспоминает он. –

После этого я решил, что обязательно

бовался красотами подводного мира,

когда остается 50 бар». В итоге в свое

сказывает Виталий Блинов. – Хорошо,

опыт. Нырнули – и тут я вижу, что о

Самая первая ступень в обучении дайвингу. Сертификат Open Water Diver дает право погружаться на глубины до 18 м с партнером уровня Open Water Diver или выше.

Advanced Open Water Diver (AOWD)

Курс обучения в рамках этого уровня мастерства состоит из пяти погружений, в которые обязательно входит глубокое погружение до глубины не более 30 м и погружение с целью подводной навигации, а также три других погружения-приключения из списка:

- Peak Performance Buoyancy владение плавучестью;
- Enriched Air/Nitrox погружение на обогащенном воздухе, нитрокс;
- **Drift** погружение в течении;
- Boat погружение с дайв-бота;
- Underwater Photography подводная фотография;
- Multilevel многоуровневое погружение;
- Wreck погружение на затонувший корабль;
 Underwater Naturalist подводный натура-
- Night ночное погружение.

PADI Rescue Diver (Rescue)

Курс Rescue Diver учит действовать в сложных ситуациях, связанных с дайвингом. В том числе речь идет о помощи другим в экстренных случаях. Для того чтобы претендовать на этот уровень, необходимо:

- успешно пройти (в течение предшествующих двух лет) курс по сердечно-легочной реанимации (CPR – Primary Care) и основам первой медицинской помоши (Secondary Care):
- иметь сертификат PADI Open Water Diver или аналогичный сертификат другой обучающей организации;
- иметь сертификат PADI Advanced Open Water Diver или аналогичный сертификат другой обучающей организации;
- иметь 20 или более зарегистрированных погружений, включая глубокое погружение и погружение с целью подводного ориентирования.



Виталий Блинов, транспортная служба ТМК

Master Scuba Diver (MSD)

Уровень Master Scuba Diver является самым высоким званием в рейтинге дайверов-любителей. Для его получения необходимо пройти все предыдущие ступени мастерства, а также стать владельцем еще пяти дополнительных сертификатов о прохождении различных специализированных курсов для дайверов. Кроме того, претендент должен иметь 50 документально зарегистрированных погружений.

PADI Divemaster

Это первая профессиональная ступень в дайвинге. Для того чтобы приступить к обучению, необходимо иметь сертификаты OWD, AOWD, EFR, Rescue. Плюс к моменту сертификации кандидат должен совершить 60 зарегистрированных погружений. При этом сертификат PADI Divemaster дает возможность работать дайв-гидом с группами сертифицированных дайверов, проводить пробные погружения для новичков, а также ассистировать инструктору в проведении курсов.

YOUR TUBE

НОВЫЕ БЕРЕГА

Впрочем, это начальный уровень, лишь первая ступень для тех, кто серьезно заинтересовался дайвингом. Kypc Open Water Diver проходят даже дети. Отличие от взрослого сертификата состоит только в максимальной глубине погружения.

За новыми знаниями Виталий Блинов отправился в египетский Дахаб, где прошел настоящую

школу: «Мы попадали в такие ситуации, после которых можно было сразу выдавать Advanced, то есть уровень продвинутого дайвера, который обладает навыками навигации, плавания в течении. Например, однажды попали в такое течение, что еле выплыли. Даже наш гид признался, что впервые попал в такую сложную ситуацию, и похвалил нас».

>>> КОММЕНТАРИЙ



Андрей Любимов.

главный специалист дирекции по техническому развитию и ремонтам Стаж в дайвинге – пять лет. Сертификаты: OWD; OWDA; ID; RD. Сертификаты PADI:

Для меня все началось пять лет назад. когда мы с женой поехали отдыхать в Шарм-эш-Шейх и там на месте узнали. что есть организация, которая обучает дайвингу. После нескольких погружений мне предложили обучение для получения сертификата первой степени. И с тех пор дайвинг – неотъемлемая часть моей 7–8 метров. Нырял недалеко от рифа, жизни.

приключение. Не бывает двух одинаковых мест для погружения. Самым интересным для меня был айс-дайвинг. Это случилось года четыре назад. Практика подледного погружения имеет свою специфику. Например, используется «сухой» костюм, который не пропускает воду и гарантирует герметичность. Большое внимание уделяется подготовке майны (оборудованной проруби, откуда производится

погружение) и работе с сигнальным концом, представляющим собой страховочный фал, которым обвязывает себя дайвер, идущий под лед, и по которому он обменивается сигналами со страхующими

Подледное погружение – это как другой мир. Я был удивлен, например, тем, что лед является неоднородным. Все видят льдину, но на самом деле там слой льда. слой воды. слой льда. слой воды – напоминает слоеный пирог. Поднимаешь голову вверх и восхищаешься тем, как меняется свет под водой, проходя через лед. Еще одно интересное наблюдение: подо льдом все спит, можно увидеть спящую рыбу, взять ее за хвостик, и она лениво начнет от вас убегать.

Еще одно яркое впечатление связано с погружением в районе Шармэш-Шейха, где я встретился лицом к лицу с мальком китовой акулы длиной глубина небольшая, неподалеку на-Любое погружение – это своего рода ходился инструктор с двумя учениками... Считается, что китовые акулы не представляют никакой опасности, так как они питаются планктоном, а вокруг них целый эскорт – рыбы-прилипалы. Ощущение такое, что мимо вас едет автобус. Мне понравилась реакция инструктора: первое, что он сделал, - заткнул ученикам загубники, чтобы они со страху не выпали, пока животное проплывало по



Также в Египте Виталий Блинов освоил рэк-дайвинг (от английского wreck - «крушение») - погружение на затонувшие корабли. Побывал на британском судне «Тистлегорм», потопленном немецкой авиацией осенью 1941 года. Корабль участвовал в секретной операции «Крестовый поход», предусматривающей проводку конвоя со снаряжением. «Тистлегорм» долго считался пропавшим, лишь в середине 1950-х его обнаружила команда французского исследователя Жак-Ива Кусто. Сейчас корабль доступен дайверам. Интересно, что его груз (а он включал в себя не только оружие и амуницию, но и мотоциклы, автомобили, детали самов) до сих пор покоится в трюмах. обу до си стъ такая история: когда англича таки в Африку снаряжение оставляли в Африку снаряжение для оих войск, арабы стали воровать у них сапоги. Для того чтобы помешать у-моему, на дне правые с<u>апоги ле</u> жат», – рассказывает Виталий Блинов

В дальнейшем он попробовал и дно из самых ярких приключен айв-сафари. Это недельный воз яхте, в рамках которого дайвер м е, в рамках когорого даивер мо-ет совершать до четырех погружей й в день. «Больше всего запомни-сь встреча со стаей молотоголовых ил, а также ночное погружение, **ХУ КОММЕНТАРИЙ**

когда каждый дайвер обозначает себя каким-то светящимся предме-. При этом ночью оживают все хищники, и можно осторожно наблю-Виталий.

 Но обучение продолжалось. В Дахабе он получил сертификат Deep Diver, дающий право погружаться на глубину до 40 метров, и разрешение на управление буксировщиком. А также прошел курсы погружений с баллонами Nitrox (смесь с повышенм содержанием кислорода).

В ГОСТЯХ У СКАЗКИ

Master Scuba Diver подытоживает все то, что достигнуто в любительском дайвинге, до него оставалось еще несколько ступеней. «В погоне за новыми знаниями я отправился в самую южную точку Египта – местечко Марса-Алам», - рассказывает Виталий Блинов. Эта местность когда-то была известна благодаря близлежащим месторождениям металлов, драгоценных и полудрагоценных камней (добывающие промыслы существовали здесь еще в І тысячелетии до нашей эры). Однако сейчас Марса-Алам –дайвингцентр для истинных ценителей подводных прогулок, славящийся своими коралловыми рифами.

Здесь Виталий получил сертификат Rescue Diver (дайвер-спасатель), без которого невоз стать мастером. Для этого, правда, пришлось пройти не только водные тренировки, но и специальные ицинские курсы. «Нас бросали в бассейн, перекрывали клапаны, баллоны, срывали маски – в общем, учили на практике, как спасать в воде человека», – говорит он.

акже в Марса-Аламе Витали инов прошел курсы Sidemount о погружение с баллонами, <u>разм</u>е ными не классическим образо ине, а по бокам тела. Данная ация имеет свои особенконфигурация имеет свои осооен ности и применяется в основном при погружениях в узких проходах



Михаил Касьяненко, директор Представительства ТД ТМК в КНР:

Дайвинг – это не только мое увлечение, для нашей семьи это общее хобби. Причем по сравнению с моей дочерью я – новичок. Она погружается с 13 лет, то есть общий стаж уже девять лет.

У нас с женой Леной стаж погружений три года. У всех троих – сертификат Advanced Open Water Diver и ряд спецкурсов Speciality Diver Courses (всего их порядка 16–17), в том числе для нас самый интересный Wreck Diver (погружение на затонувшие объекты).

За эти годы было очень много впечатлений. Самое запоминающееся погружение – на Сайпане, выход в сапфировые воды Тихого океана через подводный туннель из Гротто на глубине 25 метров, когда над тобой пенятся и бьются о скалы огромные волны и ты в полной мере ошущаешь величие стихии. Или заплыв с китовой акулой на Филиппинах. Запомнились холодные воды западного побережья Южной Америки, где впервые мы почувствовали, что подводный мир может быть не только красочным и увлекательным, но и тревожным и опасным, когда тебя рассматривают с точки зрения ужина или обеда.

Но Мировой океан огромен, и кажется, не хватит жизни, чтобы осуществить все свои мечты. Из ближайших планов – архипелаг Палау, где после боев Второй мировой войны осталось большое количество затонувших военных кораблей, катеров и самолетов.

спина разгружена, руки свободны лять, снимать, можно уйти да Sidemount – для исслед

спокойного ныряния», - рассказывает Виталий Блинов. В то же время, самодостаточность под водой – это даже надежнее, чем команда. «Из опыта погружений я понял, что партнерство под водой не работает, надеяться нужно только на себя», – считает он.

Наличие всех необходимых сертификатов позволило Виталию Блинову завоевать и вершину любительского дайвинга – звание мастера. Дорога к нему заняла четыре года и состояла из более чем ста погружений. «Зато теперь я могу спокойно отправиться нырять в любое место, без напарника. И если вдруг понадобится, оказать кому-то помощь», - говорит Виталий Блинов.

Останавливаться на достигнутом он явно не собирается. В планах на это лето – новое морское сафари. Ведь, по его словам, каждое погружение - это «целое приключение и отменный релакс», который так необходим в наши рабочие будни.



43 YOUR





АНДРЕЙ ПОСОХОВ.

бренд-менеджер ТМК – директор дирекции по рекламе и продвижению продукции

- 1. А он практически и не заканчивается. Еще рано утром дома проверяю рабочую почту.
- Не бреюсь в день авиаперелета.
- 3. Не сотвори себе кумира.
- 4. Проплыть утром в бассейне хотя бы 500 метров.
- 5. Семью, всех близких. Нам всегда есть о чем поговорить
- 6. Понравилась книга «Ложится мгла на старые ступени» Александра Чудакова. Книга рассказывает о людях и образе подлинной России в ее тяжелейшие годы.
- 7. Русская и украинская кухня. Любимое блюдо мамин борш.
- 8. Полет вторым пилотом с выполнением фигур высшего пилотажа и «Воздушный бой» на самолете ЯК-52. В другом самолете вторым пилотом летел
- 9. Мыс Доброй Надежды в ЮАР. У мыса встречаются Индийский и Атлантический океаны, воды которых имеют разный цвет и образуют пенную извилистую дорожку на глади воды.
- 10. Санкт-Петербург в ясную погоду. С этим городом меня связывают воспоминания моих предков, родившихся и живших в этом городе. Сюда можно возвращаться снова и снова, каждый раз открывая для себя что-то новое.
- 11. Убрал бы разницу между тем, что мы делаем и что могли бы сделать. – этого бы хватило для решения большинства мировых проблем.
- 12. Это моя жизнь.

- 1. С чего начинается ваш рабочий день?
- 2. Профессиональные приметы, суеверия?
- 3. Кто из людей прошлого или настоящего вас особенно вдохновляет?
- 4. Любимые привычки, ритуалы?
- 5. Кого бы вы пригласили на званый ужин? О чем хотели бы поговорить?
- 6. Последняя книга, которая вас потрясла?
- 7. Любимая национальная кухня, блюдо?
- 8. Самое яркое впечатление за последнее время?
- 9. Какое самое интересное место на планете вы посетили?
- 10. Ваш любимый город. Почему?
- 11. Если бы вам дали возможность изменить в этом мире всего одну вещь, что бы это было?
- 12. Что для вас ТМК?





АНДРЕЙ РЕСИН.

руководитель Обособленного подразделения ТМК в Санкт-Петербурге

- 1. С проверки почты и чашки свежезаваренного чая.
- 2. Одно наблюдение: дело, которое начинается сложно, как правило, дает хороший результат.
- 3. Мне импонирует цинизм Сергея Довлатова. Из современников восхищает российский государственный деятель Сергей Лавров.
- 4. Любимых привычек нет, но есть ритуал сварить утром чашечку крепкого кофе и выпить его со сливками.
- 5. Георгия Данелия, популярного советского кинорежиссера и сценариста. Очень интересный человек в своем отношении к миру: легкий и мудрый одновременно.
- 6. Не то чтобы потрясла, но переменила мое отношение к автору – книга Владимира Познера «Прощание с
- 7. С детства люблю домашние пельмени. Кухню предпочитаю итальянскую.
- 8. Выставка «Древлехранилище памятников иконописи и церковной старины», посвященная 100-летию со дня открытия Древлехранилища имени императора Николая II в Русском музее.
- 9. Римский Форум волшебное место. Сразу вспоминаю прочитанную в юности книгу «Камо грядеши» Генрика Сенкевича, действие которой происходит в Риме времен императора Нерона.
- 10. Санкт-Петербург. Это очень непростой по энергетике город. Он либо принимает тебя в свои объятия, либо отвергает. Как у Сергея Довлатова: «Ленинград обладает мучительным комплексом духовного центра, несколько уязвленного в своих административных правах. Сочетание неполноценности и превосходства делает его весьма язвительным господином».
- 11. Искоренить хамство. Считаю это пороком социума и чисто российским понятием.
- 12. Это команда металлургов-профессионалов.

Купить продукцию ТМК



Офис Торгового дома ТМК в Москве

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

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 E-mail: vf@vtz.ru

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 E-mail: marketing@stw.ru

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 E-mail: referent@nexcom.ru

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 E-mail: trade@tagmet.ru

Филиал Торгового дома ТМК в Орске

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



Представительство Торгового дома ТМК в Азербайджане

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



Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане

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



Представительство Торгового лома ТМК в Vзбекистане

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



ТОО «ТМК-Казахстан»

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



Представительство Торгового дома ТМК в Китае

APT19 I, NO.48 DONGZHIMENWAI 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



Торговый офис 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



Торговый офис ТМК в ЮАР

Тел./Факс: +27 21 418 2488



Торговый офис ТМК IPSCO в США

TX 77064 USA Tel: +1 (281) 949-10-23, Fax: +1 (281) 445-40-40 E-mail: gadams@tmk-ipsco.com



Торговый офис TMK IPSCO в Канаде

150 6-th Avenue SW #3000, Calgary, AB T2P 3Y7. Canada Tel: +1 (403) 538-21-82. Fax: +1 (403) 538-21-83 E-mail: jkearsey@tmk-ipsco.com



TMK Global AG

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



TMK Europe GmbH

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



Торговый офис TMK-ARTROM str. Draganesti 30, Slatina, Olt.

230119. Romania Tel: +40 249/430054. GSM: +40 372/498263 Fax: +40 249/434330 E-mail: office.slatina@tmk-artrom.eu



TMK Italia s.r.l.

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



TMK Middle East

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

