YourTube

Technology Motion Knowledge

7•2014
№2(17)

8 Сергей Чикалов: «В формате технологического партнерства»

16 Нефть и газ 25 лет спустя

22 Заслужить лицензию ТМК

32 TUBE 2014: трубная Мекка

Идеальное предложение

Трубная Металлургическая Компания

YourTube: качайте информацию!

Три региональные версии журнала говорят с каждым читателем на понятном языке

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

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

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

Содержание

2 **Новости**

Карта поставок
6 **ТМК в ключевых нефтегазовых проектах**

Тема номера
8 **Формировать рынок**
Интервью с заместителем генерального директора ТМК по техническим продажам Сергеем Чикаловым о новых формах сотрудничества с партнерами

12 **Все ради результата**
Мировая и российская практика проектного менеджмента

Рынки
16 **Энергетический сценарий**
Прогноз мирового производства и потребления энергоресурсов до 2040 года

Новая продукция
20 **Картотека важнейших разработок ТМК**

Партнерство
22 **«Секрет фирмы» по лицензии**
Как компания работает со своими лицензиатами

Производство
28 **Резать точно**
В TMK-ARTROM введена в эксплуатацию машина для высокоточной резки труб

30 **Эффективно и безопасно**
Сталеплавильный цех в американском Коппеле показывает рост производительности при нулевом травматизме

Бизнес-сообщество
32 **Быть в курсе**
Репортаж с ключевой отраслевой выставки TUBE 2014

38 **Хьюстон: всегда актуально**
Продукция ТМК представлена на выставке и конференции по офшорным технологиям

Социум
42 **Без проигравших**
Полевской впервые принял корпоративный баскетбольный турнир

46 **Когда история сближает**
TMK-ARTROM содействовал в организации российско-румынского культурного проекта

48 **Люди и звезды**
На ВТЗ открылась выставка фотоинсталляций, демонстрирующая «космический» масштаб деятельности ТМК

YourTube Technology Motion Knowledge
№2 (17) июль 2014

Учредитель
Трубная Металлургическая Компания

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

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

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

Свидетельство ПИ № ФС77-40128 от 11 июня 2010 года

Любое использование материалов без согласия редакции запрещено

Тираж 3200 экземпляров

людиpeople
Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06 | vashagazeta.com | E-mail: ask@vashagazeta.com
Генеральный директор: **Владимир Змеющенко** | Шеф-редактор: **Алексей Сердитов** | 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: **Михаил Семенов** (Россия), **Ольга Коломеец** (Румыния)
Директор по производству: **Олег Мерочкин**
Фото: **Shutterstock**

ФОРМУЛА ЦЕНЫ

ТМК заключила соглашение с компанией «Газпром нефть» о применении формулы цены при расчете стоимости трубной продукции.

Формула цены рассчитывается с учетом рыночных цен на сырье и материалы, необходимые для производства трубной продукции. Это соглашение – первый документ подобного рода, который «Газпром нефть» заключила с российской трубной компанией. С 2012 года подобное соглашение действует между «Газпромом» и крупнейшими российскими предприятиями трубной отрасли.

Первая партия обсадных труб, цена которых рассчитана на основе формулы, уже отгружена в адрес «Газпром нефти». ■

ТРУБЫ И ТРАНСПОРТ ДЛЯ АЗЕРБАЙДЖАНА

Председатель совета директоров ТМК и президент Группы Синара Дмитрий Пумпянский принял участие в официальном визите представителей органов государственной власти и крупнейших промышленных предприятий Среднего Урала в Баку. В рамках визита состоялся деловой форум.

Дмитрий Пумпянский присутствовал на рабочей встрече президента Азербайджана Ильхама Алиева и губернатора Свердловской области Евгения Куйвашева, на которой обсуждались перспективы торгово-экономического, научного и гуманитарного сотрудничества. По мнению сторон, Урал и Азербайджан имеют прочную базу для укрепления и расширения взаимодействия.

Дмитрий Пумпянский проинформировал президента Азербайджана о долгосрочном сотрудничестве с государственной нефтяной компанией SOCAR, потребителем нефтегазовых труб ТМК. Он также озвучил предложения по поставкам Группой Синара современного подвижного состава (электровозов производства завода «Уральские локомотивы», в том числе пассажирских электропоездов «Ласточка») для азербайджанской железной дороги и бакинского метрополитена. ■

ТМК В СКОЛКОВО

ТМК заключила агентский договор с Объединенной дирекцией по управлению активами и сервисами Центра разработки и коммерциализации новых технологий (ОДАС «Сколково») о создании научно-технического центра ТМК в инновационном центре «Сколково».

Подписание договора означает начало практической реализации планов по строительству Центра НИОКР ТМК, соглашение о создании которого было достигнуто в апреле 2013 года. Деятельность центра будет направлена на разработку эффективных технологий добычи и разведки нефтегазовых месторождений, транспортировки углеводородов, а также создание новых решений по повышению энергоэффективности основных технологических процессов в черной металлургии.

ОДАС «Сколково» займется проектированием и строительством зданий центра. Будущий центр будет состоять из двух прилегающих друг к другу зданий, объединенных единой архитектурной концепцией. В одном из корпусов разместятся лаборатории и испытательно-производственное оборудование, в другом – административно-офисные помещения. Строительство центра планируется завершить в конце 2016 года. ■

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОЦЕНКА РЫНКА

ТМК приняла участие в 4-й Общероссийской конференции «Стальные трубы: производство и региональный сбыт» в Челябинске. Участники конференции обсудили актуальные вопросы развития трубной отрасли, новые трубные проекты, рынки сбыта, ценовые прогнозы и сбытовую политику ведущих производителей на региональных рынках, состояние потребляющих отраслей. В ходе пленарных заседаний свои оценки рынка представили топ-менеджеры ТМК, ЧТПЗ, ОМК, ММК, Фонда развития трубной промышленности, Королевского трубного завода, Борского трубного завода, ГК «Демидов» и других компаний. От ТМК с докладами выступили генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев, заместитель генерального директора Торгового дома ТМК Андрей Трофимов, начальник отдела маркетинга регионального рынка Виталий Новиков, директор филиала Торгового дома ТМК в городе Полевском Олег Маларщиков. ■

НАЗНАЧЕНИЯ

Владимир Щербатых
назначен руководителем Ближневосточного дивизиона.

С декабря 2012 года по настоящее время Владимир Щербатых также занимает должность управляющего директора трубного предприятия ТМК GIPI, входящего в Ближневосточный дивизион ТМК. Ранее он работал советником по внешнеэкономической деятельности ТД ТМК, а до этого занимал должность директора по проектам TMK MIDDLE EAST. На новом посту Владимир Щербатых сменил Кирилла Марченко, который перешел на должность директора по глобальному развитию продуктов ТМК.

Александр Борщевский
назначен генеральным директором ТМК-ИНОКС.

Ранее он занимал должность заместителя генерального директора предприятия по экономике и финансам. Трудовая биография Александра Борщевского связана с Синарским трубным заводом и его подразделениями: с 1998 года работал в Центральной заводской лаборатории, прошел путь от менеджера до заместителя финансового директора – начальника экономического отдела в Торговом доме «СинТЗ». С 2001 года – начальник планово-экономического отдела СинТЗ, с 2008 года – заместитель директора по экономике и финансам Механо-литейного завода. В ТМК-ИНОКС пришел в 2010 году.

ОМАН ИНТЕРЕСУЕТСЯ

Предприятие Ближневосточного дивизиона компании – ТМК GIPI – приняло участие в 9-й Международной конференции и выставке нефтегазовой, нефтехимической и топливной индустрии (OGWA 2014), проходившей в Международном выставочном центре Омана с 31 марта по 2 апреля.

Мероприятие организуется раз в два года и привлекает большое количество национальных и международных нефтегазовых и нефтехимических компаний.

Стенд ТМК GIPI, информирующий о деятельности завода, продукции и сервисных услугах, посетили министр торговли и промышленности Омана Али бин Масуд Ас-Сунаиди, посол России в Омане Энварбик Фазельянов, высокопоставленные лица известных международных и оманских компаний. ■

НОВЫЕ СТАНКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

На ВТЗ завершены гарантийные испытания двух дополнительных резьбонарезных станков фирмы EMAG, которые установлены на втором участке отделки обсадных труб трубопрокатного цеха №3. Благодаря гидравлическим патронам, применяемым в станках, обеспечивается более оптимальный зажим труб (без деформации), что способствует повышению качества резьб.

Ввод в эксплуатацию станков позволит увеличить производительность участка и расширить сортамент производимых резьбовых соединений. В настоящий момент станки оснащены программой обработки труб с премиальным резьбовым соединением TMK UP GF диаметром 244,48 мм и толщиной стенки 8,9 мм. Однако технические возможности нового оборудования позволяют производить широкую линейку премиальных резьбовых соединений TMK UP. ■

ТОЧНЫЙ ЦЕНТР

В центральной испытательной лаборатории ТАГМЕТа началась эксплуатация многооперационного обрабатывающего центра с числовым программным управлением (ЧПУ) Haas VF-2.

Вертикально-фрезерный обрабатывающий центр, установленный в лаборатории механических испытаний, предназначен для изготовления и обработки образцов продукции и отличается высокой производительностью и точностью. Программное обеспечение позволяет контролировать положение инструмента непосредственно в зоне обработки.

В центральной испытательной лаборатории завода уже установлен и успешно работает ленточно-отрезной станок. Также планируется приобрести современный токарный центр и электроэрозионный станок. Совершенствование операционных процессов исследования способствует повышению качества продукции. ■

ТМК: I КВАРТАЛ 2014 ГОДА

Снижение отгрузки связано с падением спроса на бесшовные и сварные линейные трубы, а также трубы большого диаметра, что объясняется завершением ряда трубопроводных проектов в конце прошлого года.

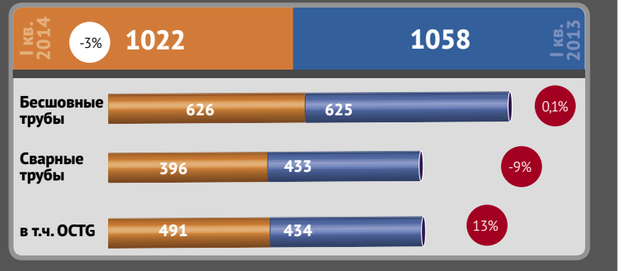
При этом объем отгрузки OCTG, ключевой продукции ТМК, вырос. Сохраняется спрос на премиальные резьбовые соединения семейства TMK UP: поставлено 193 тыс. штук соединений, что на 18% больше, чем в том же периоде прошлого года.

Снижение объемов отгрузки, определенное ухудшение структуры продаж OCTG и бесшовных линейных труб, а также нестабильность на валютных рынках оказали отрицательное влияние на финансовые результаты ТМК. ■

Финансовые результаты, млн долл.

	I кв. 2014	I кв. 2013	Изменение, %
Выручка	1466	1725	-15%
Чистая прибыль	-16	85	n/a
Скорректированный показатель EBITDA	184	273	-32%
Рентабельность по скорректированному показателю EBITDA, %	13%	16%	

Объемы отгрузки трубной продукции,
тыс. тонн



ФЕСТИВАЛЬ ОЦЕНИЛИ

Организованный ТМК совместно с Группой Синара фестиваль поэзии и авторской песни «Приезжайте в Архыз, господа!» стал лауреатом национального конкурса «Лучшие социальные проекты России» в категории «Корпоративные проекты».

Фестиваль впервые прошел на горном курорте «Архыз» в Карачаево-Черкесии летом прошлого года и был объявлен ежегодным. В июне текущего года фестиваль прошел во второй раз. В фестивале принимают участие сотрудники предприятий ТМК и Группы Синара, прошедшие предварительный конкурсный отбор в своих коллективах. Преподавателями и членами жюри конкурса являются известные российские исполнители бардовской песни, а также национальные коллективы и заслуженные деятели искусств Карачаево-Черкесии, представители республиканских министерств культуры, туризма и курортов. ■

УМНОЖИТЬ НА ДЕСЯТЬ

На производственной площадке ТМК-ИНОКС в Каменске-Уральском введена в эксплуатацию установка неразрушающего контроля труб ультразвуковым методом УМК-25, включающая систему ротационного контроля и транспортную механизацию подачи трубы.

Установка позволяет контролировать качество бесшовных труб с наружным диаметром 10–25 мм и длиной до 31 метра. Новое оборудование выявляет дефекты наружной и внутренней поверхностей в продольной и поперечной ориентациях, проводит контроль геометрических параметров и овальности трубы. Применение установки повысит производительность работ по неразрушающему контролю на предприятии до десяти раз.

Установка контроля труб введена в эксплуатацию в рамках проекта по оснащению площадки ТМК-ИНОКС оборудованием, предназначенным для производства нержавеющих труб длиной до 31 метра. Ранее был введен в эксплуатацию стан холодной прокатки труб и травильные ванны. ■

COMPLIANCE

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

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

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

E-mail: 8072@tmk-group.com

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

РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ СКВАЖИН

ТМК приняла участие в VII Международной научно-технической конференции ЛУКОЙЛа, посвященной перспективным направлениям развития техники и технологии строительства и реконструкции скважин. Вместе с крупнейшими сервисными компаниями Baker Hughes и Weatherford TMK выступила партнером мероприятия.

В рамках восьми сессий конференции прозвучало более сорока докладов, в которых были представлены новые разработки в области труб нефтяного сортамента, технологий бурения, строительства и заканчивания скважин. Генеральный директор ТМК-Премиум Сервис Сергей Рекин в своем сообщении на тему «TMK UP – Премиум-соединения для комплектации скважин от устья до забоя на суше и в море» рассказал о линейке премиальных резьбовых соединений ТМК, уже подтвердивших свою эффективность при использовании на нефтепромыслах. ■

География партнерства ТМК продолжает расширяться

Ямал СПГ

С компанией подписан договор до 2020 года о поставках премиальной трубной продукции. На этот срок общая потребность «Ямал СПГ» оценивается на уровне 48 тыс. тонн труб. Первые партии продукции в рамках договора были отгружены с Таганрогского металлургического (ТАГМЕТ) и Северского трубного (СТЗ) заводов в апреле 2014 года. Всего в текущем году ТМК планирует поставить на Ямал около 12 тыс. тонн обсадных и насосно-компрессорных труб с премиальными соединениями TMK UP PF, TMK UP FMT и TMK UP FMC в хладостойком исполнении, а также переводники и воронки. Помимо ТАГМЕТа и СТЗ в поставках участвуют Орский машиностроительный завод, Волжский трубный завод, ТМК-Каздрубпром.

Акционеры «Ямал СПГ» – НОВАТЭК, французская компания Total и китайская CNPC.

НОВАТЭК

ТМК поставила трубы большого диаметра (ТБД) для строительства третьей очереди дожимной компрессорной станции Юрхаровского месторождения. В комплект поставки вошли прямошовные трубы диаметром 1020 мм и 1220 мм класса прочности К60 для газопроводов с рабочим давлением 11,8 МПа в количестве 1800 тонн, произведенные на Волжском трубном заводе. ТБД в адрес НОВАТЭКа компания отгрузила впервые. Ранее ТМК поставила несколько партий премиальных обсадных и насосно-компрессорных труб для обустройства скважин Юрхаровского месторождения, а специалисты компании сопровождали спуски трубных колонн.

Baker Hughes

Один из мировых лидеров нефтесервисного рынка и ТМК объявили о договоренности по разработке совместных интегрированных решений по заканчиванию скважин.

Интегрированное решение альянса Baker Hughes B.V. (США) и ТМК предполагает выполнение работ по заканчиванию как наземных, так и офшорных скважин «под ключ», включая комплектацию всей компоновки внутрискважинного оборудования и трубной продукции, а также монтаж и техническую поддержку. Преимуществами комплексного предложения для нефтегазовых компаний являются снижение стоимости обустройства месторождений, а также рисков при выполнении операций строительства скважин.

Saudi Aramco

Для крупнейшей нефтяной компании отгружена партия линейных труб группы прочности Х60 объемом более 2000 тонн производства Волжского трубного завода (ВТЗ).

Выполнению заказа предшествовал успешно пройденный инспекционный аудит производства продукции на ВТЗ, который провели специалисты компании Aramco Overseas Company (AOC) и агентства TVD, представляющих интересы Saudi Aramco. При изготовлении заказа инспекцией третьей стороны, компанией Tuboscope, было подтверждено выполнение ВТЗ требований по геометрическим параметрам труб, механическим свойствам, неразрушающему контролю.

Газпром

ТМК отгрузила партию труб большого диаметра (ТБД) производства Волжского трубного завода для строительства газопровода Бованенково – Ухта.

Газовикам Заполярья в марте – апреле 2014 года поставлено около 30 тыс. тонн сварных прямошовных труб диаметром 1420 мм с толщиной стенки 23 мм и 27,7 мм с наружным трехслойным полиэтиленовым и внутренним гладкостным покрытиями.

По требованиям заказчика для наружного антикоррозионного покрытия труб использовался отечественный материал. Для улучшения качества внутреннего гладкостного покрытия при его нанесении корректировались режимы операции, температура нагрева и давления краски.

Всего по проекту ТМК планирует отгрузить около 45 тыс. тонн ТБД.

Сахалин Энерджи

С оператором одного из крупнейших в мире комплексных нефтегазовых проектов «Сахалин-2» подписан меморандум о взаимопонимании.

Партнеры договорились о проведении квалификации и сертификации продукции Волжского трубного и Таганрогского металлургического заводов для определения возможности ее использования «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.». Предложение ТМК для проекта «Сахалин-2» включает трубную продукцию для обустройства месторождений, в том числе обсадные трубы с премиальным резьбовым соединением ТМК UP PF. Ранее соединение прошло испытания на уровень требований CAL IV, что подтверждает мировой уровень качества продукции.

г. Хьюстон

порт Сабетта

пос. Бованенково

г. Ухта

Ямало-Ненецкий автономный округ

г. Дахран

п-ов Сахалин

Формировать рынок

Новый глобальный уровень ТМК, возможности которой позволяют предлагать на рынке не просто продукцию, а уникальные технологические решения, привнес в практику компании новые формы сотрудничества с ключевыми партнерами. Заместитель генерального директора ТМК по техническим продажам **Сергей Чикалов** рассказал YourTube о современных механизмах и задачах в продвижении продукции и технологий.

Сергей Геннадьевич, что принципиально меняется в подходах к клиенту, к организации взаимодействия?
Наши основные клиенты – нефтегазовые компании. Осуществляя нефтегазодобычу в сложных условиях, они постоянно сталкиваются с новыми вызовами. У каждого мейджора есть свое понимание того, как технически и технологически решить ту или иную задачу и что для этого требуется. Как правило, заданные технические требования и условия уже содержатся в тендерной документации, и компании, участвующие в тендере, предлагают на этой основе те или иные свои решения. С одной стороны, такой подход удобен для всех – понятные требования, четкие правила игры. Но вот что еще важно учесть. ТМК на данный момент располагает всеми необходимыми компетенциями для разработки самых сложных продуктов, от подбора материалов до сервиса и решений по заканчиванию скважин. И, как ни самоуверенно это звучит, мы способны предложить нашим коллегам понятное решение на стадии проектирования. То есть участвовать в непосредственном подборе под их конкретные задачи того или иного продукта. При этом мы также находимся в рамках тендерного процесса, следуя определенным правилам на рынке. Но получаем определенный временной задел на поиск необходимого технического решения. Цикл создания нового сложного продукта, такого как теплоизолированные лифтовые трубы (ТЛТ), например, два-три года, включая разработку, освоение и прохождение квалификации. Для наших партнеров такой подход также выгоден. От момента разведки до начала бурения проходит иногда до пяти лет. Нам кажется справедливым использовать этот мостик для максимально эффективного решения задачи по поиску уникального и оптимального решения для нашего партнера.

У ТМК ведь есть опыт такой работы? С рядом компаний мы реализуем программы долгосрочного сотрудничества.
Да, и это достаточно интересная и результативная практика, позволяющая эффективно содействовать нашим партнерам в решении их задач. Теперь же мы говорим о более широкой платформе взаимодействия. И это уже не просто программа технического сотрудничества, а некое технологическое партнерство – непосредственное участие в формировании технической политики нашего заказчика путем использования наших компетенций для подбора лучшего для них решения. Вот такого рода модель мы сейчас предлагаем на рынке нашим ключевым клиентам. С некоторыми из них уже найдено взаимопонимание, мы рассчитываем, что программы взаимодействия будут подписаны в ближайшее время.

Как будут реализовываться новые формы партнерства, каков механизм взаимодействия?
Приступая в прошлом году к реализации новой технологии продвижения наших продуктов, мы создали службу технических продаж. Одна из основных ее функций – освоение новых и совершенствование существующих видов продукции для максимального удовлетворения потребностей потребителей в наиболее прибыльных сегментах. Когда мы для себя формировали понимание целей технических продаж, исходили из того, что это должно быть активное влияние на рынок – формирование спроса под наши возможности, под нашу продукцию. Но затем стало понятно, что важна и вторая сторона – это подтягивание самих себя под требования рынка. Таким образом, технические продажи нацелены на системное формирование рынка с учетом возможностей компании и в то же время занимают ключевое место в технической политике ТМК, определяя ее развитие в соответствии с растущими требованиями рынка.

Помимо выделения нового направления – технических продаж – мы ввели в практику новую систему работы с ключевыми клиентами на базе проектного управления. За основу мы взяли в том числе так

Огромное преимущество ТМК – возможность предложить комплексное решение

Проектные команды в ТМК

По работе с ключевыми клиентами (KAM/TKAM) – «Роснефть», «Газпром», Exxon Mobil, Shell, LUKOIL Overseas. Главной задачей является сопровождение клиента по всем техническим вопросам, связанным с применением перспективных и текущих видов продукции ТМК. Взаимодействие предполагает постоянный технический аудит клиента (мониторинг техполитики, стратегии развития, инвестиций и т.п.), работу с проектными институтами и генеральными подрядчиками на стадиях предпроектной и проектной проработки проекта, подготовку к участию в тендерах, мониторинг удовлетворенности клиента.

По видам продукции

Продуктовые менеджеры (PTKAM) – эксперты в «своем» продукте, отвечают за стратегию развития продуктовых линеек. Их задача – анализировать текущие и перспективные требования потребителей к продукту и инициировать разработку и освоение новых востребованных видов продукта. От PTKAM зависит формирование программы развития продукта в соответствии с ожиданиями клиентов и техническими возможностями заводов компании. Среди перспективных направлений новых разработок – толстостенные (до 42 мм) бесшовные трубы диаметром до 324 мм; высокопрочные обсадные трубы с повышенным сопротивлением смятию; обсадные и насосно-компрессорные трубы Р110 13CrS; насосно-компрессорные трубы с содержанием хрома 1%, 3%, 5% для добычи нефти с наличием углекислого газа; теплоизолированные обсадные трубы.

По проектам

Команды решают специальные задачи в интересах отдельных потребителей или групп потребителей. Это, например, развитие производства труб OCTG из стали типа CR13; обеспечение потребителей НКТ для различных осложненных условий эксплуатации; участие в проекте обустройства месторождения им. В. Филановского (ЛУКОЙЛ), что подразумевает поставку труб из продуктовой линейки компании и освоение новой продукции с учетом конкретных требований заказчика.

называемую технологию KAM (Key Account Management – Управление ключевыми клиентами). В прошлом году были созданы несколько проектных команд по различным направлениям – под конкретного клиента (ключевые партнеры в России и за рубежом), по отдельным группам товаров компании и по важнейшим совместным с партнерами проектам. Понятно, что мы не можем для каждого клиента ТМК, продукта и проекта сформировать такие команды. Наверное, это и не нужно на первом этапе, для нас важнее сейчас отработать новую методологию, чтобы потом уже расширять горизонт ее применения. Так мы и действуем. Уже в этом году проектных команд станет больше.

Очевидно, новый подход затронул многие бизнес-процессы компании?

В этом смысле мы действительно всколыхнули более широкое поле, чем просто создание новой службы. То, что сейчас включается в понятие «клиентоориентированность», мы решили преобразовать в некую систему. Чтобы это красивое слово превратилось в конкретную схему и порядок действий.

В перспективе это будет некий мультипроектный офис в составе команд по своей тематике. Все реализуемые проектными командами задачи находятся на стыке различных служб, поэтому включают и технических продавцов, и сбытовиков, и других специалистов в зависимости от конкретных целей. Причем это могут быть специалисты разных предприятий компании, более того – из разных стран, учитывая, что у ТМК помимо российского есть еще американский, европейский и ближневосточный дивизионы. Как видно, это достаточно сложная административно-проектная конструкция в организационной структуре компании, по сути, матрица, фиксирующая механизм взаимодействия разных специалистов в группах для достижения конкретных задач по удовлетворенности клиента. Такого рода деятельность предполагает помимо отработки самой методики еще и создание корпоративной культуры проектного управления. Это новый подход, который предстоит освоить, но именно он отвечает уровню и амбициям глобальной компании.

В продвижении каких продуктов и технологий заинтересована компания, на что делается акцент?

Технические продажи – системное формирование рынка под свои возможности и «подтягивание» себя под требования рынка

Специализация ТМК – продукция нефтегазового назначения, и в этом сортаменте у нас прочные позиции. Наша компания – один из признанных производителей премиальной продукции. Сейчас мы очень активно занимаемся этой темой, при участии всех дивизионов компании мы нацелены как на продвижение существующей линейки премиальных резьбовых соединений ТМК UP, так и на разработку новых резьб.

Огромное преимущество ТМК – возможность предложить комплексное решение: практически всю трубную продуктовую линейку и дополнительное оборудование, а также необходимый сервис. Это позволяет собрать трубную колонну от одного поставщика и получить его же сервисные услуги и гарантии качества, что многократно упрощает процесс ее комплектации, гарантирует более высокую надежность сборки и в целом удешевляет операцию нефтегазодобычи. Очевидно огромное преимущество и для нас, и для операторов негазового рынка. В том числе крупные международные компании высоко оценивают такой комплексный подход.

Не секрет, что у международных компаний, оперирующих в том числе на российском рынке, свои правила игры, свой менталитет и даже свои поставщики. На что могут рассчитывать в таких условиях отечественные компании?

Конечно, мы хотим работать на рынке на равных условиях – и с отечественными партнерами, и с западными. Однако, особенно на западных рынках, мы сталкиваемся с иной ментальностью, отличными правилами игры. Но, с другой стороны, отмечу, что и на российском рынке – своя специфика, свой опыт взаимодействия с компаниями. Механизм принятия решений, в котором часто задействованы государственные органы, иногда бывает более сложным. И здесь у нас свои преимущества, больший опыт.

Но и к «другим правилам» наших потенциальных партнеров мы относимся с пониманием и готовы идти навстречу, адаптироваться. Прежде всего это касается подтверждения соответствия требованиям по технологии и продукции, которые у каждого мейджора свои. Мы сейчас достаточно активно ведем процесс прохождения квалификационных аудитов у различных компаний. Уже пройдена квалификация у порядка 120 международных компаний. Где-то на полный спектр продуктов, где-то на часть продуктов. И этот процесс продолжается, позволяя нам активнее интегрироваться на различные рынки.

ТМК целенаправленно и уверенно переходит в клуб лидеров премиальной продукции, лучших комплексных решений. А прийти в этот клуб – не просто надеть парадный костюм и зайти в открытую дверь. Новичку нужно иметь либо понятные авторитетные рекомендации, либо другие подтверждения соответствия высокой планке. Мы для себя убеждены, что нет ни одного проекта, включая самые сложные, который нам не по силам. Поэтому мы настроены решительно и оптимистично одновременно. ■

ФУНКЦИИ ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОДАЖ

коммуникативная
Связывают между собой деятельность многих подразделений при работе на рынке с применением методов проектного управления

маркетинговая
Готовят условия и возможности для будущих продаж и ставят задачи для сбыта и производства

техническая
Содействуют созданию и продвижению новых продуктов под развивающиеся требования рынка и выработке технической стратегии компании для достижения этих требований

сбытовая
Обеспечивают профессиональное и опережающее сопровождение взаимодействия с клиентами, подготовку новых рынков

Все ради результата

Проектный менеджмент, зародившийся в середине прошлого века, продолжает завоевывать бизнес-пространство. Что же такое project management и когда он полезен?

В офисе типовой российской компании можно увидеть разноцветное «поле» стикеров, приклеенных на рабочих местах сотрудников. Их обычно используют как напоминания о «дедлайнах» по текущим задачам. Как правило, все эти задачи из разных проектов, поэтому сотрудники опасаются что-то упустить. Более того, каждая из задач не выходит за рамки стандартной профессиональной компетенции того, кому она поручена.

Это классическая линейная схема организации работы над проектом: деятельность офиса строится на отношениях строгой иерархии, каждый проект «путешествует» от руководства к исполнителям, у которых, как правило, мало полномочий, но много обязанностей.

Если линейный менеджмент занимается в основном выполнением текущих специальных функций, зачастую связанных с разными проектами, то управление проектами (project management) направлено на «полное погружение» сотрудника в конкретный проект и предоставление ему всех необходимых полномочий в балансе с ответственностью, которую он на себя берет. Проектный менеджмент выполняет более обширный спектр задач, куда входят управление командой, финансовый и производственный менеджмент, закупки и поставки, технико-технологические аспекты управления и так далее. От сотрудника проектной команды требуется более широкая компетенция и ориентация на результат, а он, в свою очередь, может делать все, что необходимо для достижения целей проекта в границах своей ответственности.

КОСМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

История бизнес-стратегии «управление проектами» началась в 1950–1960-х годах, когда на Западе и в Советском Союзе осуществлялись крупные проекты в аэрокосмической, оборонной и строительной отраслях. В США благодаря разработке методов проектного управления, таких как PERT (Program Evaluation and ReviewTechnique — метод оценки и пересмотра программ), CPM (Critical Path Method — метод критического пути) и метод анализа освоенного объема, появилось множество подходов к управлению такими параметрами проектов, как график выполнения, содержание, риски и затраты. В 70–80-е годы прошлого века стратегия управления проектами распространилась шире: организации искали возможности достигать своих целей быстрее и с большей эффективностью, сферы управления проектами и количество работающих в них специалистов резко расширились.

Проектный менеджмент получил признание как один из самых эффективных способов достижения конкретных бизнес-задач, разработки новых продуктов и реализации технологий. Россия не остается на обочине этого глобального процесса. «Лет десять назад календарно-сетевые графики (КСГ) были в лучшем случае экзотикой, а в худшем – «фотообоями» в кабинете или на экране компьютера руководителя. Сегодня КСГ применяются повсеместно для организации работ на площадке, определения реальных сроков выполнения, выдачи недельно-суточных заданий и так далее. Именно по графикам, а не только по бизнес-планам сейчас определяется реализуемость проекта», – приводит пример генеральный директор консалтинговой компании «ПМСОФТ» Александр Цветков.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Работа в системе проектного менеджмента выглядит так: руководство компании определяет текущие стратегические задачи и предлагает способы их реализации. Цели, в свою очередь, разбиваются на проекты – временные предприятия, направленные на создание уникальных продуктов, услуг или результатов. Для каждого проекта определяются план реализации, временные рамки, бюджет, назначается руководитель проекта, полностью ответственный за результат. Руководителю проекта выделяются во временное подчинение сотрудники из функциональных подразделений в рамках плана реализации проекта.

В чем преимущества такого подхода? В оптимизации временных и денежных затрат. Если основные проблемы функционального менеджмента – неизбежный формализм в исполнении и дублирование функций, то проектный менеджмент лишен таких недостатков. Но у него есть свои проблемы, главная из которых – противоречие между множеством разнообразных подзадач, которые должна решить команда проекта, и ограничениями, такими, напри-

Project management направлен на «полное погружение» сотрудника в конкретный проект

В системе проектного менеджмента «время» и «деньги» – равноправные факторы

мер, как время и деньги, которых, как известно, всегда не хватает.

Пост-президент Московского отделения PMI Владимир Либерзон уверен, что в системе проектного менеджмента «время» и «деньги» – равноправные факторы. Ведь если срок сдачи проекта затягивается, то каждый день простоя приносит убытки.

«Допустим, мы строим магазин и планируем, что он будет приносить 10 тыс. в день. Если сроки сдачи объекта в эксплуатацию сдвигаются, отодвигается и «встреча с деньгами». Таким образом, один день простоя стоит 10 тыс. Это прямой убыток – деньги, которые уже никогда не получить. Допустим, есть альтернатива: уложиться в бюджет, но закончить строительство на 10 дней позже, или затратить еще 70 тыс., но сдать объект вовремя. Простой подсчет показывает, что десятидневная отсрочка будет стоить 100 тыс. Выходит, в данном случае целесообразнее вложить дополнительные деньги, но закончить проект в срок. На одном из наших проектов я взывал к благоразумию заказчика, на что мне отвечали: «А мы за сроки не отвечаем. Мы отвечаем за то, чтобы не было перерасхода средств». Чтобы не было подобного разбазаривания средств, нужно помнить, что простой стоит денег. Такой подход применим ко всем бизнес-проектам».

Для реализации статусных проектов компании, ориентированных не на получение прибыли, а на укрепление репутации компании, критерии эффективности, как правило, меняются. Главная задача таких проектов не текущая выгода, а, например, повышение стоимости услуг компании на рынке или создание узнаваемого бренда.

Владимир Либерзон: «Например, когда в нашу компанию обратилось Министерство обороны, я понимал, что их заказ – довольно объемный и невыгодный с точки зрения прибыльности – может принести немало пользы в перспективе. То, что одним из наших заказчиков является Минобороны, производит неизгладимое впечатление на потенциальных клиентов, особенно зарубежных. Так вот, в проектах организационных или инфраструктурных (то есть направленных на улучшение бизнес-процессов организации за счет внутренних ресурсов), когда невозможно сказать, сколько стоит день опоздания или опережения, этот критерий задается волюнтаристски. Но обязательно задается, чтобы не нервировать заказчика ожиданием и держать команду в тонусе».

Сегодня управление проектами – стратегия очень распространенная. Это признанная область менеджмента со своей сертификацией, стандартами, специальностью в университетах и MBA-программами. Самой крупной ассоциацией специалистов в сфере управления проектами является PMI (Project Management Institute), которая скоро отметит свое сорокалетие. Сегодня в ней более 380 000 участников. Московское отделение PMI создано в 1998 году, объединяет более 500 человек, проводит профессиональные форумы, семинары, конференции. PMI аккредитует учебные центры для подготовки к сертификации в системе проектного менеджмента (CAPM, PMP, PgMP).

ВСЕ ОКУПИТСЯ

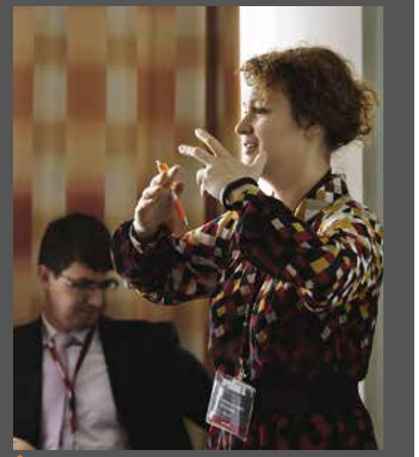
По мнению ведущих экономистов, переход компаний на стандарты работы проектного управления – наиболее перспективная стратегия управления бизнес-процессами, способная обеспечить конкурентоспособность в условиях рыночной экономики. Причем как для компаний, стремящихся адаптироваться к процессам мировой экономической глобализации, так и для предприятий малого и среднего бизнеса, работающих только на внутренних рынках.

«Сегодня большинству практиков понятно, что системные подходы в управлении проектами – это не просто теоретические абстракции, а реальный инструмент создания активов с учетом корпоративных, отраслевых и государственных ценностей, – отмечает Александр Цветков. – Факты – упрямая вещь, мотивирующая руководителей создавать офисы управления проектами либо на базе действующих подразделений, либо вообще с нуля. Если при этом руководители заботятся о внедрении механизмов мотивации и информационной поддержки проектной деятельности, офисы становятся центрами роста компетенции и зрелости организации, не говоря уже о наведении порядка в проектах».

Практика показывает, что навыки управления проектами ценны для бизнеса любого уровня, не требуют больших инвестиций, а затраты, связанные с обучением персонала, окупаются уже во время реализации бизнес-задач, сводя к минимуму риски неэффективного расходования средств и формируя базу долгосрочного успеха компании. ■

ОБУЧЕНИЕ В ТМК

В 2013 году в ТМК было проведено обучение менеджеров методам и средствам управления проектами с учетом современных подходов и практики в этой сфере. Занятия вели преподаватели Университета управления проектами (Группа компаний «ПМСОФТ»).
Комментирует исполнительный директор Университета управления проектами, тренер и практик **Екатерина Пужанова.**



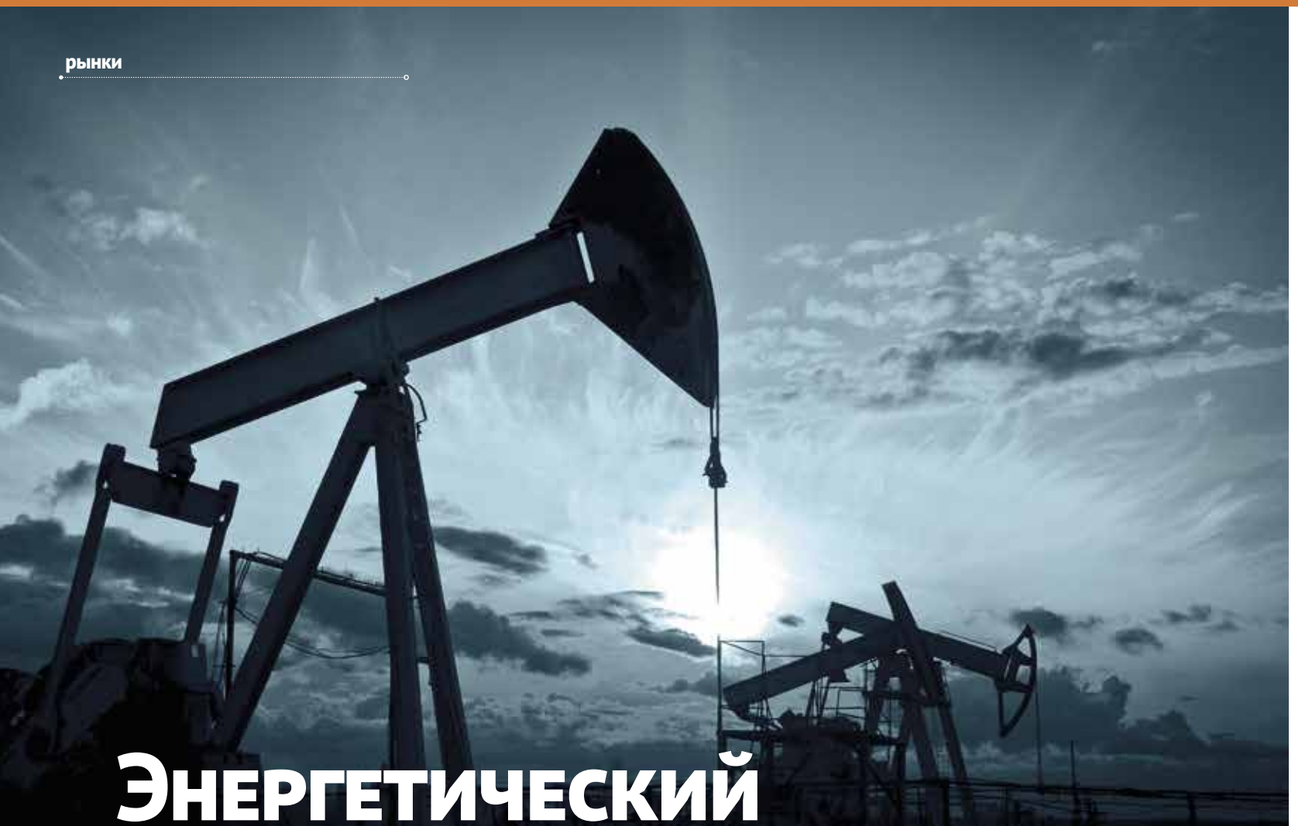
Екатерина Пужанова

Екатерина Олеговна, как оцениваете «студентов», которых вы обучали в ТМК проектному управлению?
Общий профессиональный уровень аудитории оказался высоким. Некоторые сотрудники хорошо знали основы проектного менеджмента, в основном руководители технических служб. Были те, кто читал соответствующую литературу, но также и те, для кого эта тема в принципе совершенно новая.

Какими стали общее содержание курса и реакция аудитории?
Мы предложили введение в управление проектами, базовые определения, общую модель проектного менеджмента, которая позволяет сформировать системное видение этого механизма управления. Говорили о том, как формировать проектные команды, какие виды проектного управления соответствуют той или иной организационной структуре компаний. Обсудили механизмы взаимодействия подразделений в системе проектного менеджмента, изменения в организационных структурах, требования к компетенциям людей при формировании проектной команды. Уделили время тому, как быстрее адаптировать людей к работе на проектах. Помимо разбора основных процессов проектного менеджмента мы предложили упражнения в командах по планированию проекта, но больше всего слушателям понравились упражнения по управлению рисками, их идентификации и анализу. Аудитория хорошо воспринимала систему, обозначились и дискуссии относительно объема и глубины внедрения проектного управления в компании.

Восприятие и использование проектного менеджмента в России сегодня на хорошем уровне?
В компаниях, которые выполняют проекты и их объем составляет 20 и более процентов задач, внедрение проектного управления уже понимается как необходимость, как конкретная система под реализацию задач. Компании-подрядчики используют эти механизмы чаще, разумеется. Для компаний-заказчиков проектное управление актуально в основном при реализации инвестпрограмм.
Для России проектное управление – понятие не новое. Сейчас многие компании находятся на этапе выбора механизма проектного управления: либо использование системы в рамках функциональной структуры, либо переход на матричную, либо полномасштабное внедрение проектной структуры. Плюс проектного управления в том, что можно выбирать механизмы, которые нужны конкретной компании. Например, формирование проектной команды или навык составления графиков проектов, планирование затрат и контроль за бюджетом.

Сегодня управление проектами – признанная область менеджмента



Энергетический сценарий

Новый выпуск «Прогноза развития энергетики мира и России до 2040 года», подготовленного Институтом энергетических исследований Российской академии наук и Аналитическим центром при Правительстве РФ, был презентован в рамках форума «ТЭК России в XXI веке» в конце апреля. Основываясь на анализе последних изменений на мировых энергетических рынках, авторы исследования представили свое видение того, как будет развиваться мир в ближайшие 25 лет.

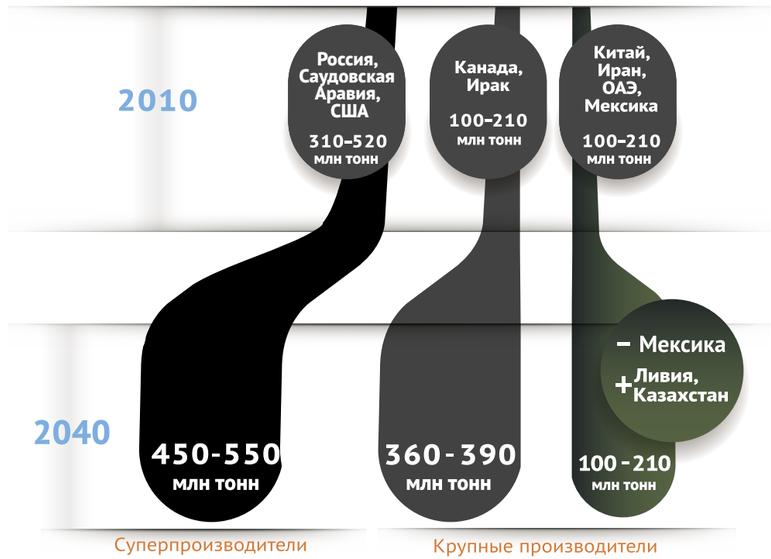
Мировое энергопотребление к 2040 году вырастет на 46%. Такой прогноз обусловлен ожидаемым увеличением численности населения и более высокими показателями мировой экономики. По оценке ООН, количество жителей Земли за четверть века увеличится более чем на четверть, превысив 9 млрд человек. Самой населенной станет Индия (1,5 млрд человек), а наиболее высокий прирост населения ожидается в Африке, на Ближнем Востоке и в развивающихся странах Азии. В Китае, в силу проводимой политики ограничения рождаемости, рост населения практически остановится.

В мировой экономике ожидаются серьезные структурные сдвиги. Уже к 2017 году Китай станет первой экономикой мира и к 2040 году обеспечит около четверти мирового ВВП, а доля Индии к 2040 году достигнет 11%. В то же время США и остальные страны ОЭСР будут снижать свою долю в мировой экономике.

СИЛА НЕФТИ

Зафиксированный ранее тренд на диверсификацию топливной корзины сохранится. Суммарная доля нефти и газа в мировом энергопотреблении останется практически неизменной (53,2% – в 2010 году и 49,8% – к 2040 году). Но при этом нефть впервые за всю историю потеряет свое доминирование, ее доля сократится с 32 до 26%, а газ, напротив, расширит свою нишу с 21 до 24%. Но в абсолютном выражении спрос на нефть, как и на другие источники энергии, возрастет почти на четверть, достигнув 5160 млн т н.э.

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕФТИ



КРУПНЕЙШИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ НЕФТИ

Суперпотребители

США, Китай

К 2040 году Китай сравняется по уровню потребления с США.

Крупные потребители

Индия, Япония, Россия, Саудовская Аравия

В этих странах спрос значительно ниже, чем у суперпотребителей. Так, у самого значительного представителя этой группы – Индии – спрос к 2040 году будет в 2 раза меньше, чем у Китая или США.

Основной прирост спроса на жидкие топлива будет обеспечиваться за счет развивающихся стран. Ключевой игрок, Китай, по объемам потребления нефти сравняется с США. Более чем удвоится спрос на жидкие топлива в Индии, на 70% он прирастет в странах Африки, на треть – в странах Латинской Америки, Ближнего Востока и СНГ.

Развитые страны демонстрируют противоположную динамику: в большинстве из них спрос на нефть уже достиг своего пика и в перспективе будет снижаться.

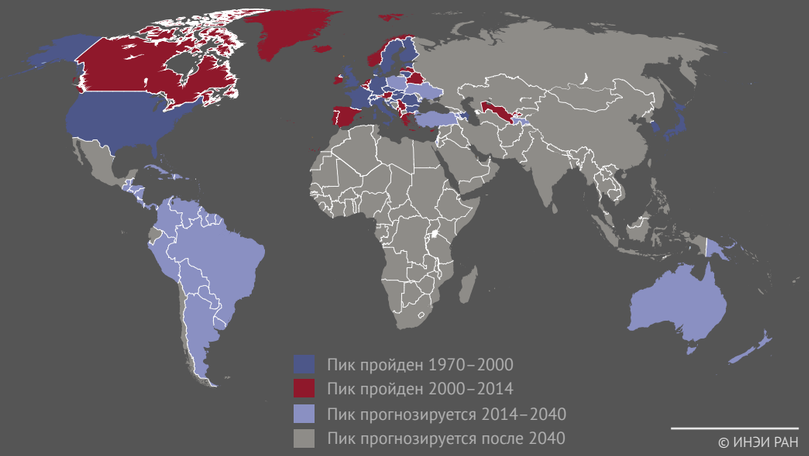
Пик традиционной нефти придется на период с 2015 по 2020 год, а к 2040 году добыча снизится до 3,1 млрд т с нынешних 3,4 млрд т. Причина тому постепенная выработка крупнейших существующих месторождений. Но эти потери компенсирует добыча газового конденсата, стимулируемая масштабным развитием газодобычи по всему миру, а также нефти нетрадиционных источников. Конденсат составит почти 20% от всего предложения нефти. В ключевом нефтедобывающем регионе – на Ближнем Востоке – он обеспечит более 70% от прироста добычи.

Добыча нетрадиционной нефти к 2040 году составит 950 млн т, из них почти половина придется на нефть сланцевых плеев, в том числе на нефть низкопроницаемых коллекторов и, в меньшей степени, синтетическую нефть, производимую из керогена. Безусловное лидерство здесь сохранят за собою США. К 2040 году около 75% от общего объема нефти, производимой в Северной Америке, будет приходиться на нетрадиционные источники. Прирост добычи на базе нетрадиционных источников может быть обеспечен и в России за счет технологической инновации – начала добычи сланцевой нефти на Баженовской свите, запасы которой оцениваются в 500 млн т. Еще одно перспективное направление – разработка битуминозных и высоковязких нефтей, в частности в Татарстане.

ТОПЛИВНАЯ КОРЗИНА МИРА – 2040

В сфере предложения нефти ситуация не изменится: ключевым регионом-производителем останется Ближний Восток, который к 2040 году увеличит добычу на 45%, до 1755 млн т. Этот огромный прирост будет обеспечиваться в первую очередь за счет месторождений Ирака, Саудовской Аравии и других ближневосточных членов ОПЕК. Добыча в Южной Америке увеличится более чем на 40% – до 540 млн т, в основном благодаря разработке офшорных месторождений в Бразилии. Немаловажную роль в росте нефтедобычи региона сыграет и Венесуэла – за счет разработки запасов пояса реки Ориноко. Страны СНГ также будут наращивать добычу, хотя и гораздо более медленными темпами. Снижение добычи после 2015 года в главном производителе региона – Российской Федерации – будет компенсироваться за счет увеличения добычи в Казахстане.

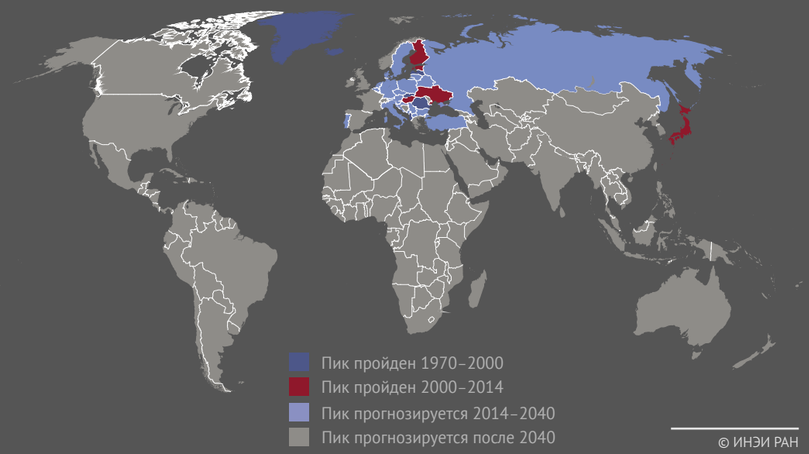
ПИКИ СПРОСА НА НЕФТЬ



© ИНЭИ РАН

На нефтяном рынке до 2040 года не ожидается существенных изменений. Главные роли сохранят на стороне предложения Саудовская Аравия, Россия и США, на стороне спроса – США и Китай

ПИКИ СПРОСА НА ГАЗ



© ИНЭИ РАН

Добыча в Африке после 2035 года будет снижаться по мере истощения запасов месторождений Нигерии, Анголы и Египта. Еще один ключевой производитель региона – Ливия – сможет поддерживать стабильный рост добычи.

Снижение добычи ожидается во всех странах Европы, кроме Норвегии, где недавно были разведаны участки шельфа Северного моря. Азиатский регион также не сможет поддерживать добычу на прежнем уровне.

ЭРА ГАЗА

К 2040 году мировой спрос на газ вырастет более чем на 60%, достигнув 5340 млрд куб. м. Основной прирост потребления, как и в случае с нефтью, обеспечат развивающиеся страны – их спрос вырастет на 90%. В ряде регионов этот процесс носит взрывной характер. Так, Китай, с его шестикратным увеличением спроса, выйдет на уровень суперпотребителя и станет основным драйвером мирового газового рынка. К 2040 году он обеспечит 14% мирового спроса, занимая второе место после США по емкости газового рынка. Впечатляющий рост газопотребления показывают также Индия и Бразилия – в 4 раза, Африка – в 3 раза, Ближний Восток – в 2 раза. Высокие темпы роста прогнозируются в Юго-Восточной Азии.

Развитые страны также демонстрируют рост потребления газа, но куда более сдержанный. Только Северная Америка, располагающая приемлемым по цене местным ресурсом, существенно увеличит потребление газа – на 20%. И только в Европе будет происходить абсолютное сокращение объемов потребления газа. Большинство стран ЕС прошли или скоро пройдут пик спроса на газ. Но такой пик пока слабо различим в обозримом будущем даже для крупнейших мировых экономик, что дает основания назвать XXI век веком газа.

Если дополнительный спрос на нефть будет покрываться ее добычей из нетрадиционных источников, прирост спроса на газ будет обеспечиваться в основном разработкой новых месторождений традиционного газа. При этом будет расширяться и добыча нетрадиционного газа, на который к 2040 году будет приходиться уже почти 20% мировой газодобычи (по сравнению с 7% в 2010 году): 14% – сланцевый газ, 4% – метан угольных пластов и1% – биогаз. США будут наращивать добычу сланцевого газа до 2030 года, достигнув плато в 440–470 млрд куб. м в год, после чего добыча стабилизируется. К «сланцу» обратятся Канада, Мексика, а также страны азиатского региона – прежде всего Китай, на который к концу рассматриваемого периода будет приходиться до 17% мировой сланцевой газодобычи. В Аргентине, Индии, ЮАР и странах Европы добыча сланцевого газа и к 2040 году не превысит 7% от общемировой.

Следуя растущему спросу на газ, все регионы мира (за исключением Европы) заметно увеличат его производство. В Европе добыча газа продолжит снижение – к 2040 году регион потеряет 40% своей добычи. Только Норвегия сможет поддерживать текущий уровень добычи за счет разработки новых офшорных месторождений.

НАШЕ ВРЕМЯ

США, которые несколько лет назад вышли на первое место в мире по добыче газа (в результате добычи нетрадиционного газа), не смогут сохранить эту позицию до конца прогнозного периода – к 2035 году лидерство вновь перейдет к России. В регионе СНГ, традиционно лидировавшем в производстве газа, добыча вырастет почти на 50%. Помимо России основной прирост обеспечат Казахстан и Туркменистан.

Прирост газодобычи в Северной Америке за счет сланцевого газа не идет в сравнение с тем расширением производства, которое прогнозируется на Ближнем Востоке, и важнейшую роль здесь сыграет Иран. В результате предполагаемого снятия санкций и масштабного прихода иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор страны объем добычи Ирана вырастет к 2040 году на 85%. Увеличат добычу также Катар (+73%), а Саудовская Аравия более чем удвоит объемы производимого газа.

Более чем вдвое увеличит производство газа Африка, а также Австралия, которая станет одним из крупнейших поставщиков на мировые рынки. В Южной и Центральной Америке большим потенциалом добычи располагают Бразилия, которая десятикратно увеличит объемы добычи, а также Аргентина (+50%).

Прогноз эволюции мировых энергетических рынков показывает возможность существенных изменений не только их конъюнктуры, но и долгосрочных трендов развития. ■

Полная версия Прогноза
www.eriras.ru

СПРАВКА

В 2012 году Институт энергетических исследований Российской академии наук (ИНЭИ РАН) разработал методологию долгосрочного прогнозирования перспектив развития мировых энергетических рынков и совместно с Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации выпустил первый «Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года». Второй выпуск уточненного прогноза вышел в прошлом году. Исследования были отмечены Международным энергетическим советом (премия в области сценарного прогнозирования) и НП «Глобальная энергия» (грантовая поддержка). Материалы прогнозов широко обсуждаются в России и за рубежом, активно используются в государственных и корпоративных стратегических документах, в научных и прикладных исследованиях.

РОССИЯ НА МИРОВЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЫНКАХ

Россия – третий крупнейший производитель и потребитель энергоресурсов в мире после Китая и США, обеспечивающий 10% мирового производства и 5% мирового потребления энергоресурсов. Россия стабильно занимает 1-е место в мире по экспорту газа, 2-е место по экспорту нефти (к 2040 году сменяется 3-м после Саудовской Аравии и Ирака) и 3-е место после Австралии и Индонезии по экспорту угля. При объеме производства энергии порядка 1470 млн т н.э. Россия экспортирует 630 млн т н.э., что составляет 16% мировой межрегиональной торговли энергией и делает Россию абсолютным мировым лидером по экспорту энергоресурсов.

Энергетический экспорт России начнет снижаться после 2015 года и будет стагнировать до середины 2020-х годов, после чего станет восстанавливаться благодаря диверсификации на рынки АТР. Только в 2030–2040 годах суммарный экспорт вернется к нынешнему уровню. После 2015–2020 годов прекратится наблюдавшийся в последние годы рост доли нефти и нефтепродуктов в энергетическом экспорте страны за счет наращивания доли газа и увеличения объемов экспорта угля и электроэнергии.

Ежегодно в ТМК осваиваются десятки видов новой продукции, и все они ориентированы на запросы рынка или конкретных потребителей. YourTube приступает к созданию картотеки, куда войдут наиболее важные разработки. По итогам 2013 года в продуктовую линейку компании вошли 98 новинок, освоенные в том числе по заказу крупнейших нефтегазовых компаний. Самые значимые из них связаны с применением в сложных условиях добычи и транспортировки углеводородов.

1 ТЕПЛОИЗОЛИРОВАННЫЕ ЛИФТОВЫЕ ТРУБЫ
114,3Х6,88 J55 (N80), 73Х5,51 J55 (N80) С ТЕМПЕРАТУРОЙ ТРАНСПОРТИРУЕМОЙ СРЕДЫ ДО 100 °С

2 БЕСШОВНЫЕ НЕФТЕГАЗОПРОВОДНЫЕ ТРУБЫ ПОВЫШЕННОЙ КОРРОЗИОННОЙ СТОЙКОСТИ И ХЛАДОСТОЙКИЕ
(ТУ 14-3Р-124-2012, ТУ 14-3Р-125-2012)

3 НАСОСНО-КОМПРЕССОРНЫЕ ТРУБЫ (НКТ) ИЗ СТАЛИ МАРТЕНСИТНОГО КЛАССА ТИПА 13CR (20Х13)

1 Для использования на месторождениях «ГАЗПРОМА»

Теплоизолированная лифтовая труба (ТЛТ) состоит из двух труб, одна из которых (кожух) помещена в другую (несущая). Трубы соединены методом сварки, в образуемом герметичном межтрубном пространстве располагается многослойная экранная изоляция и создается глубокий вакуум для уменьшения теплопотерь.

ТЛТ предназначены для добычи нефти и газа в районах вечной мерзлоты для исключения растепления грунта и, следовательно, разрушения всей инфраструктуры скважины. Также ТЛТ применяются при добыче с использованием тепловых методов, в частности паротепловых методов добычи тяжелой (вязкой) нефти – для исключения образования парафиновых и газогидратных пробок из-за снижения температуры добываемой среды в верхней части скважины.

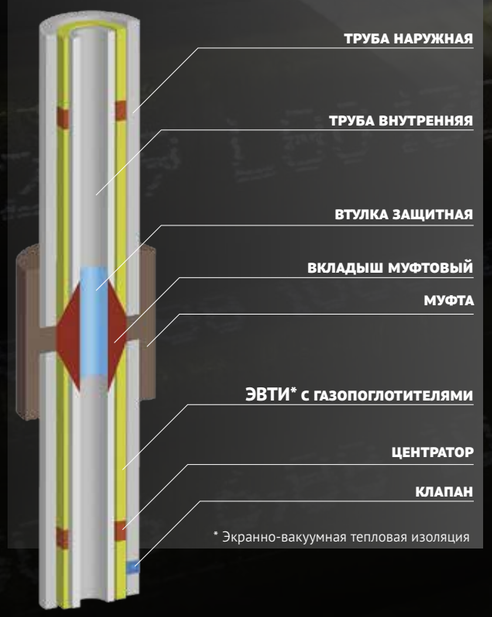
Освоение производства ТЛТ началось в 2010 году на СинТЗ. Разработка конструкции и организация производства проходили в сотрудничестве с РосНИТИ, «Газпром ВНИИГАЗ», ТМК-Премиум Сервис. Для сборки колонны ТЛТ разработано муфтовое соединение с резьбой класса премиум и муфтовым вкладышем из теплоизолирующего материала. По заказу «Газпром добыча Надым» разработаны и изготовлены ТЛТ в хладостойком исполнении, а также ТЛТ из сталей мартенситного класса типа 13CrS, стойкие к повышенному содержанию CO_2 (ТУ 14-161-236-2010 и ТУ 14-161-239-2012). Промысловые испытания новой продукции проведены успешно.

На СинТЗ продолжаются работы по освоению производства ТЛТ. Изготовлены опытные образцы т руб 114х6,88 – 73х5,51 мм и 89х6,45 – 60х4,83 мм группы прочности N80LT с резьбовым соединением TMK UP FMT и проведены стендовые испытания. Завод готов к производству труб данного типоразмера без проведения дополнительных опытных работ.

Совместно с РосНИТИ разрабатывается конструкция и технология изготовления ТЛТ для транспортировки технологических сред и флюида с температурой до 350 °С. Изготовлены опытные образцы труб и проведены стендовые теплофизические испытания.

По запросу ВолгоУралНИПИгаз проводятся работы по освоению технологии производства ТЛТ 114,3х6,88 L80S – 73х5,51 L80S в сероводородостойком исполнении для строительства поисково-оценочных скважин на Оренбургском месторождении («Газпром добыча Оренбург»).

КОЛОННА ТЕПЛОИЗОЛИРОВАННАЯ ЛИФТОВАЯ



Сохранять вакуум в течение длительного срока эксплуатации позволяют специальные газопоглотители (геттеры). Они вбирают в себя остаточные газы после вакуумирования и газы, выделяющиеся из металла труб в процессе эксплуатации (в основном это свободный водород). Гарантированный расчетный период сохранения исходного значения вакуума – 30 лет.
Конструкция и технология изготовления ТЛТ защищены патентами РФ №2500874, №121894.

2 Для обустройства месторождений «Роснефти»

На СинТЗ освоен сортамент труб класса прочности К52 диаметром 89–168 мм, толщиной стенки 6–12 мм. Поставщики трубной заготовки – СТЗ и ВТЗ.

В производстве труб в коррозионностойком и хладостойком исполнении используются низкоуглеродистые стали, микролегированные ванадием с проведением термического упрочнения. Для достижения требований к продукции был усовершенствован химический состав используемой марки стали 13ХФА: проведена модифицирующая обработка сплавами кальция и редкоземельными элементами; ужесточены требования к содержанию водорода, к отношению массовой доли кальция к массовой доле серы и требования к загрязненности по неметаллическим включениям.

После термической обработки труб по разработанным режимам формируется однородная микроструктура металла по всей толщине стенки. Микроструктура представляет собой феррито-карбидную смесь с равномерно распределенными карбидами зернистой формы. Формирование однородной мелкозернистой микроструктуры стали обеспечивает минимальный разброс прочностных характеристик по длине и толщине стенки трубы. Результаты коррозионных испытаний труб свидетельствуют о высокой стойкости материала против коррозионных разрушений как в сероводородсодержащих, так и углекислотных средах.

Термообработанные трубы также обладают необходимыми характеристиками хладостойкости – высокий уровень ударной вязкости и доли вязкой составляющей в изломе при температуре -50 °С. Даже при снижении температуры испытания на ударный изгиб до -60 °С излом имеет ямочное строение, то есть сохраняется вязкий механизм разрушения.

Трубы в коррозионностойком исполнении освоил также ТАГМЕТ: по ТУ 14-3Р-124 размером 168х14 мм из стали марки 13ХФА класса прочности К52 повышенной коррозионной стойкости и ТУ 14-3Р-125 размером 168х12 мм из стали марки 15ГФА в хладостойком исполнении.

3 Используются на Бованенском месторождении «Газпром добыча Надым»

СинТЗ освоил производство труб размером 114,3х6,88 мм группы прочности L80 13CrS с премиальным резьбовым соединением TMK UP FMT и муфт к ним. Передельные трубы и заготовка для муфт производятся на ВТЗ. В разработке и освоении продукции участвовали РосНИТИ, «Газпром ВНИИГАЗ» и ТМК-Премиум Сервис.

Трубы из стали мартенситного класса типа 13Cr (13CrS, 13CrL) обладают повышенной хладостойкостью и коррозионной стойкостью в средах с высоким содержанием диоксида углерода (углекислотная коррозия – наиболее опасный вид разрушения труб и внутрискважинного оборудования).

Хладостойкость сталей класса «суперхром» достигается пониженным содержанием углерода, а также наличием в ее составе кроме 13% хрома также никеля (4–6 %) и молибдена (1–3 %), которые повышают вязко-пластические свойства стали, в том числе и при отрицательных температурах. В связи со структурной особенностью стали марки 20Х13 (высокое содержание в структуре карбидной фазы), применяемой для производства продукции группы прочности L80 тип 13Cr в обычном исполнении, увеличить ее хладостойкость методами термической обработки достаточно сложно. Поэтому РосНИТИ была предложена относительно экономнолегированная сталь марки 15Х13Н2, которая отличается от классической стали марки 20Х13 для группы прочности L80 тип 13Cr более низким содержанием углерода и дополнительным легированием никелем в количестве 2%.

Нанесенное на трубы и муфты резьбовое соединение TMK UP FMT из премиального семейства TMK UP обладает повышенной газогерметичностью за счет радиального и осевого уплотнения «металл-металл».

«Секрет фирмы» по лицензии

Сеть лицензиатов ТМК – предприятий – производителей оборудования для нефте- и газодобычи, получивших право использовать премиум-технологии компании, – охватывает практически все ключевые регионы потребления нефтегазопромысловых труб. Развивая это направление, ТМК нацелена как на расширение географии поставок премиальной продукции, так и на повышение ее качества.

ТМК первой в России начала разработку и освоила производство высокогерметичных резьбовых соединений нефтепромысловых труб класса премиум и уже более 10 лет активно развивает этот бизнес. Эволюция премиум-технологий в ТМК привела к созданию линейки премиум-соединений под брендом TMK UP. По мере освоения рынка, расширения практики использования премиальных соединений при разработке нефтяных и газовых месторождений все более востребованными становятся сервисные услуги по нарезке аксессуаров и ремонту продукции с премиальными соединениями – труб, муфт, аксессуаров (патрубки, клапаны, переходники, башмаки и др.), используемых для строительства трубных колонн при добыче нефти и газа.

ТМК, следуя международной практике, не только использует возможности собственных предприятий, но и привлекает к этой работе сторонние организации на основании выдаваемых лицензий.

Эту деятельность ведет специализированная компания «ТМК-Премиум Сервис» – разработчик премиальных резьбовых соединений ТМК и обладатель исключительных прав на них.

В настоящее время у ТМК-Премиум Сервис заключены договора с 55 лицензиатами: 18 компаний в России и 37 за рубежом. Помимо предприятий ТМК (производственные площадки, где изготавливается премиальная трубная продукция, и сервисные предприятия ТМК Нефтегазсервис) это крупнейшие российские производители оборудования для нефтяных и газовых месторождений, а также зарубежные компании в США, Канаде, на Ближнем Востоке, в Африке, Юго-Восточной и Центральной Азии. Среди них такие крупные международные компании, как Weatherford и Hunting Energy Services, а также производственные компании – Amtex Machine Products (США),TOPCO (Канада), Servotech (Индонезия), Vietubes Corporation (Вьетнам), Sankalp Engineering (Индия) и Zers (Литва).

По словам генерального директора ТМК-Премиум Сервис Сергея Рекина, дальнейшее расширение лицензионной сети планируется за счет Африканского континента, стран Ближнего Востока и регионов Юго-Восточной и Центральной Азии (Индонезия, Малайзия, Вьетнам, Таиланд, Индия). ТМК-Премиум Сервис ведет поиск будущих партнеров, ориентируясь на необходимость сопровождения конкретных заказов на премиальную трубную продукцию и в целом на стратегические интересы ТМК в том или ином регионе. Так, во многих регионах, в том числе на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии, поставка труб возможна при условии наличия здесь сервисного центра компании-поставщика – в таком качестве может выступать уполномоченная компания-лицензиат.

Конкуренция в премиальном сегменте рынка очень высока, некоторые компании, рассматриваемые в качестве потенциальных лицензиатов, оказываются «недоступными». Случается, конкуренты блокируют рынок – прописывают в лицензионных договорах условия, не позволяющие своим лицензиатам работать с другими разработчиками премиальных соединений, рассказывает Сергей Рекин. Но в основном компании – производители оборудования для нефтяных и газовых месторождений стремятся получить доступ ко всем востребованным на рынке технологиям.

Лицензию нужно заслужить

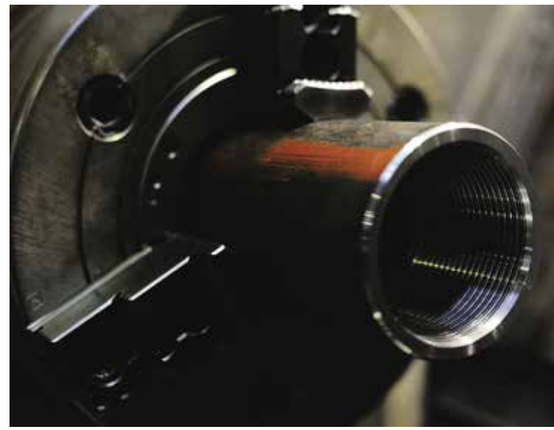
Положение компании на рынке премиальной продукции зависит не только от количества, но и от уровня (в том числе технического) лицензиатов. Гарантия соблюдения интересов компании и качества производимой премиальной продукции – главная задача для специалистов ТМК-Премиум Сервис в работе с лицензиатами, начиная с первых шагов сотрудничества.

Условия предоставления лицензии, помимо технической оснащенности предприятия, устанавливаются индивидуально для каждого конкретного случая в зависимости от интересов компании, поясняет патентовед ТМК-Премиум Сервис Светлана Ступина. Лицензия выдается на конкретное соединение из линейки TMK UP. В лицензионном договоре прописываются условия использования указанного соединения – виды и типоразмеры продукции, на которую может наноситься резьба. «Если мы поставляем в какой-либо регион трубы с премиальными соединениями собственного производства, то другой компании, работающей в том же регионе, мы, скорее всего, не будем выдавать лицензию на нарезку труб, чтобы не создавать себе конкуренцию. Но

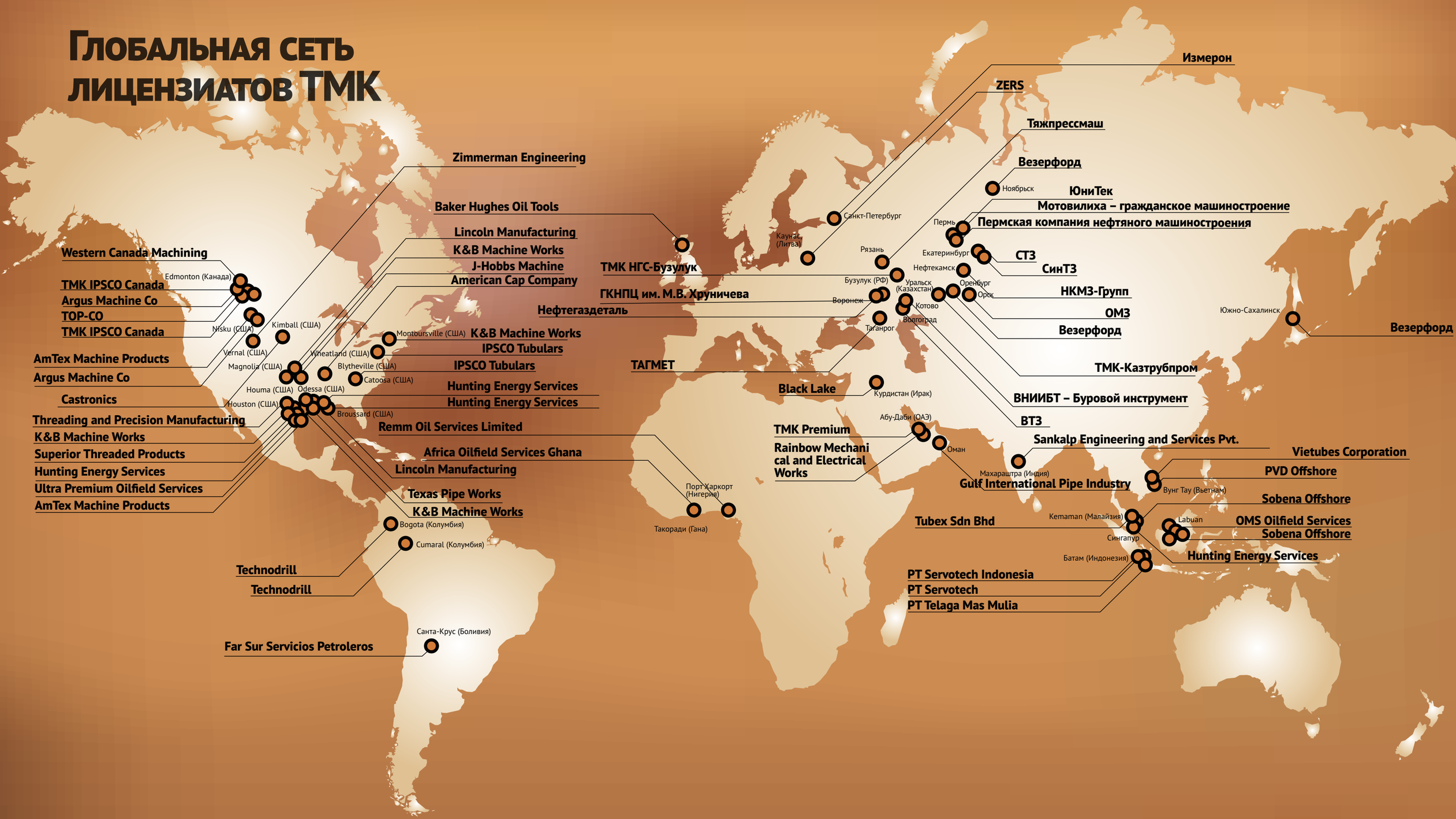
Сергей Рекин, генеральный директор ТМК-Премиум Сервис

нам потребуются услуги по нарезке аксессуаров, ремонту труб, – рассказывает Светлана Ступина. – И мы можем выдать лицензию местной компании на необходимых нам условиях. Или, например, выдавая лицензии на ноу-хау (секреты производства, не охраняемые патентами), обязательно прописываем необходимость сохранения конфиденциальности предоставляемой информации и ответственность за ее нарушение. Свою интеллектуальную собственность мы охраняем».

Расширение сети лицензиатов происходит по инициативе с обеих сторон. Не только ТМК-Премиум Сервис выходит с предложениями к потенциальным партнерам, но и сами компании обращаются с запросами о сотрудничестве. «Желающих получить лицензию на нашу



Глобальная сеть лицензиатов ТМК



премиальную продукцию достаточно, – говорит Сергей Рекин. – Но не всегда мы решаем вопрос положительно. Премиальные резьбовые соединения – высокотехнологичная продукция, производство которой требует необходимого уровня технологического оборудования и квалификации персонала. Мы предъявляем жесткие требования по наличию этих условий, и не всегда потенциальные лицензиаты им соответствуют».

Проверку потенциальных обладателей лицензий на соответствие всем условиям проводят технические специалисты ТМК-Премиум Сервис, проводя предварительно удаленный аудит путем анкетирования и впоследствии выезжая непосредственно на предприятие. После первичного аудита, если он прошел успешно, уже в процессе работы предприятия в качестве лицензиата проводятся ежегодные проверочные аудиты. «Факт выдачи лицензии означает, что компания работает по стандартам ТМК, использует наши технологии, а специалисты лицензиата имеют необходимую квалификацию и освоили все тонкости производства премиальных резьбовых соединений «по секретам фирмы», – рассказывает Сергей Рекин. – А это означает и нашу ответственность перед потребителем за качество продукции, произведенной партнерами. Поэтому мы постоянно контролируем соответствие условий производства премиальных соединений ТМК нашим требованиям».

Помимо регулярных ежегодных аудитов ведется постоянный диалог с лицензиатами по самым разным вопросам. ТМК-Премиум Сервис предоставляет партнерам необходимую техническую, информационную или консультационную помощь, обеспечивает нормативными документами, режущим и мерительным инструментом.

Лицензиаты побывали в трубопрокатном цехе ТАГМЕТа

«Факт выдачи лицензии означает, что компания работает по стандартам ТМК»

ДИАЛОГ СОСТОЯЛСЯ

В этом году руководство ТМК-Премиум Сервис предприняло ряд важных шагов, которые позволяют повысить эффективность взаимодействия с лицензиатами, а значит, и в целом процесса «сопровождения лицензии».

С января взаимодействие с лицензиатами осуществляется в формате «единого окна». Все запросы лицензиатов обрабатывает один сотрудник компании, который принимает, распределяет и контролирует ход исполнения всех запросов. «Мы поняли, что наши партнеры теряются, когда лицензионный договор им отправляет патентовед, договора на инструмент – юрист, сам инструмент – технолог, – рассказывает Сергей Рекин. – И не всегда сотрудники лицензиата понимают, кому отправлять запросы, с кем общаться. В итоге запросы зачастую уходят не по назначению, нарушаются сроки их исполнения. Мы не можем себе такого позволить. У нас есть определенные обязательства». По отзывам самих лицензиатов, с введением «единого окна» процесс сопровождения лицензионного договора значительно ускорился.

Чтобы поддерживать диалог с лицензиатами не только «по телефону», ТМК-Премиум Сервис вводит в практику ежегодные собрания лицензиатов. Первая такая встреча прошла в Таганроге в апреле этого года, в ней приняли участие специалисты более 40 предприятий из России, Казахстана, Литвы, США, Канады, Сингапура.

На совещании обсуждались вопросы технических особенностей премиальных резьбовых соединений ТМК, требования к исходной заготовке, оборудованию, технологическим процессам, к контрольному и мерительному инструменту, документальному сопровождению продукции, а также порядок проведения технических аудитов лицензиатов. Кроме того, лицензиаты побывали в трубопрокатном цехе ТАГМЕТа, где ознакомились с организованным там процессом производства продукции с премиальными резьбовыми соединениями.

На совещании обсуждались технические особенности премиум-соединений

По мнению специалистов ТМК-Премиум Сервис и самих лицензиатов, такие встречи очень полезны. «Особенности технологии, стандартов, условий производства, а также периодические обновления и корректировки, вносимые в них, невозможно учесть в полной мере только по технической документации, которой мы обеспечиваем наших лицензиатов. Такие нюансы гораздо проще донести и обсудить в непосредственном живом общении, – поясняет технический директор ТМК-Премиум Сервис Борис Щербаков. – На встрече мы показывали новейшую презентацию по производству премиальной продукции. У партнеров было много вопросов к нашим специалистам, технологам, они лучше узнали требования, предъявляемые к получателям лицензии. А мы услышали их проблемы. Диалог состоялся».

Борис Щербаков, технический директор ТМК-Премиум Сервис

Таганрог был выбран местом встречи с лицензиатами не случайно. Разработка новых видов резьбовых соединений на протяжении многих лет являлась одним из приоритетных направлений деятельности инженерно-технического корпуса ТАГМЕТа. Здесь же несколько лет назад было организовано подразделение «ТМК-Премиум Сервис».

С Таганрогом связана еще одна инициатива – создание лицензионных центров ТМК. В Таганроге откроется первый из них, затем – центр в Хьюстоне. В дальнейшем планируется создание лицензионных центров в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке.

«Сейчас, когда лицензиат, например, в Канаде запрашивает нашу помощь, специалисты ТМК-Премиум Сервис едут из Таганрога в Канаду, везут и свои знания, и инструменты. Это нерационально, все можно организовать иначе, с меньшими затратами. Лицензиата из США мы могли бы «передать», например, лицензионному центру в Америке, который бы и обеспечивал лицензиата документацией, инструментом, проводил обучение и аудиты», – поясняет Сергей Рекин.

Создание международной команды по продвижению премиальных технологий ТМК также будет способствовать более эффективному взаимодействию с лицензиатами. По словам руководителя ТМК-Премиум Сервис, любое улучшение условий для партнеров оборачивается плюсом и «для нас самих». «Мы будем и в дальнейшем развивать сотрудничество, основываясь на взаимных интересах», – сказал Сергей Рекин. ■

Резать точно

В TMK-ARTROM введена в эксплуатацию машина для высокоточной резки труб. Новый агрегат позволяет выпускать продукцию, в которой заинтересованы автомобилестроительные компании как в Европе, так и за ее пределами.

Костинел Барбулеску: «Теперь мы можем предложить продукцию с более сложными техническими характеристиками»

С помощью этой машины можно нарезать трубы самой разной длины – 30 см или два метра – и при этом с большой точностью, – поясняет Костинел Барбулеску, коммерческий директор TMK-ARTROM. – Такая продукция востребована во многих сферах, в том числе очень нужна автомобильной отрасли». Новое предложение TMK-ARTROM по финишной отделке труб значительно усиливает его конкурентные преимущества на европейском рынке. Предприятие получает возможность выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью, охватить более широкий круг клиентов, привлечь дополнительные заказы, главным образом в автомобильной отрасли. В данном сегменте TMK-ARTROM стремится усилить свое влияние. С прошлого года завод получил статус авторизованного поставщика Dacia-Renault Group, а в настоящее время проходит сертификацию по стандарту ISO/TS 16949 для автомобильной промышленности.

«В условиях жесткой конкуренции на европейском рынке, в том числе в сегменте труб общего назначения, руководство Европейского дивизиона приняло решение ввести комплекс оборудования финишной отделки труб с целью увеличения объема продаж и доли на рынке. Теперь мы сможем предложить нашим нынешним партнерам продукцию с более сложными техническими характеристиками, а также получить новые заказы от клиентов, с которыми у нас сейчас складывается успешное сотрудничество», – прокомментировал Костинел Барбулеску.

Использование нового оборудования позволило увеличить объем заказов компании Branto Bucuresti, квалифицированной до 2022 года в качестве поставщика труб марки стали 4140 и C45 производства TMK-ARTROM для немецкого автопроизводителя Daimler AG. С июня TMK-ARTROM начал поставки продукции альянсу Dacia-Renault, которому предварительно отправлялись пробные партии труб для определения возможностей их использования в конструктивных элементах автомобилей. По соглашению с Dacia-Renault румынский завод TMK планирует ежемесячно поставлять в адрес европейского автопроизводителя 30 тыс. штук труб, порезанных на мерные длины 1263 мм с допуском +/-1 мм. Продукция будет использоваться для изготовления опоры приборных панелей автомобилей Duster и Logan.

Стратегия по привлечению новых клиентов также приносит результаты: от компании «Автофрамос» (российское предприятие французского автопроизводителя Renault) поступил запрос на поставку пробной партии, которая в настоящий момент проходит тестирование. Кроме того, новые технические возможности помогают привлечь клиентов не только на европейском рынке, но и на рынке автомобильной отрасли США, где отмечается высокий спрос на трубы с жесткими допусками по мерной длине из производственной линейки TMK- ARTROM. ■

ПЛАНЫ

Инвестиционная программа TMK-ARTROM предусматривает развитие направления финишной обработки труб. Новая машина высокоточной резки является частью комплекса оборудования отделки, которое будет установлено на предприятии в течение нескольких ближайших лет.
«В рамках инвестпрограммы в TMK-ARTROM запланированы два проекта – организация участка по обработке труб для гидроцилиндров в 2015 году и строительство нового участка по термообработке. Первый шаг уже сделан – летом 2013 года мы заключили контракт на приобретение оборудования для обработки труб по производству гидроцилиндров», – рассказал Андрей Авдюков, директор планирования производства и технического сопровождения TMK- ARTROM.

МАШИНА SA-78NCE

Оборудование для высокоточной резки труб установлено в трубоволочильном цехе, имеет высокую производительность – 1 шт./3–5 сек. в зависимости от размера трубы. Все операции – загрузка труб, резка, снятие заусенцев, промежуточная очистка, измерение длины, промывание и просушивание – выполняются в автоматическом режиме.
После ввода установки в эксплуатацию были разработаны программы тестирования для подбора и определения типа режущих пластин по углеродистым и легированным маркам стали и достижения минимального расхода металла при резке концов.
Обучение персонала цеха TMK-ARTROM проводили специалисты компании-поставщика SOCO во время пусконаладочных работ и после их завершения в течение 30 дней. Программы, по которым проводилось тестирование режущих пластин в присутствии специалистов компаний-поставщиков, длились 60 дней.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАШИНЫ ДЛЯ РЕЗКИ:

- Длина труб, подлежащих резке: **3000–6500 мм**
- Диапазон длин, полученных после резки: **300–2950 мм**
- Диапазон толщины стенки отрезаемых труб: **0,8–6 мм**
- Система измерения длины типа **LM-3000 с программированием допуска по длине +/-0.02 мм** и автоматической идентификацией труб, не соответствующих указанной длине

Эффективно и безопасно

Одновременный рост производительности и безопасности труда – достижимая задача. Практика предприятия ТМК IPSCO в Коппеле (Пенсильвания, США) это подтверждает.

РЕКОРДЫ ЦЕХА

Сталеплавильные мощности завода в Коппеле включают электродуговую печь емкостью 100 тонн и установку ковшевого рафинирования. В электродуговой печи происходит плавка и рафинирование переработанного лома черных металлов и его смешивание со сплавами для получения порции расплавленной стали (плавки). Затем плавка, вес которой около 85 тонн, перемещается в установку ковшевого рафинирования. Там проводится дополнительная обработка стали для обеспечения комплекса металлургических свойств и точного соблюдения требований заказчика по химическому составу и степени чистоты. Затем плавка отправляется на участок непрерывной разливки.

В 2013 году в цехе работали три бригады из 63 человек как на сдельной, так и на постоянной основе. Отработано около 150 тыс. человеко-часов, произведено рекордное количество стали – 431 516 тонн. В течение трех дней 2013 года команда ежедневно производила по 23 плавки, а это еще один рекорд цеха. Был достигнут высший показатель годовой производительности – 69,6 тонны в час – при сохранении стандартов качества. Более того, количество бракованных плавок снизилось до 3,9%. «Успех любого предприятия зависит от того, какие люди на нем работают, а в нашем сталеплавильном цехе трудится самый лучший в мире персонал», – убежден директор завода в Коппеле Энди Скиннер.

ОТВЕТСТВЕННАЯ РАБОТА

Однако важнее производственных рекордов – философия безопасной работы, которой следует весь цех. В 2013 году показатели безопасности продолжили улучшаться. Цех доказал, что может полностью обеспечить безопасные условия труда. В течение 19 месяцев в сталеплавильном цехе не было зарегистрировано ни одной травмы, за два года не зафиксировано травм с потерей трудоспособности на рабочем месте.

В прошлом году сталеплавильный цех прошел через 971 проверку по технике безопасности, в рамках которых было проведено 9278 наблюдений по соблюдению правил безопасной работы. В результате 403 фактора повышенного риска скорректированы, составлены или пересмотрены 37 отчетов оценки безопасности на рабочих местах.

Перед началом каждой смены в цехе обязательно проводится инструктаж по соблюдению техники безопасности, каждый месяц организуется соответствующее обучение, ежегодно – дни охраны труда.

Работники завода принимают участие в различных семинарах на других предприятиях США. Во время таких мероприятий, как правило, проводятся экскурсии по предприятиям, что позволяет знакомиться с передовым опытом других сталеплавильных производств. Эта практика будет продолжена и в дальнейшем.

Показатели безопасности сталеплавильного цеха вносят ощутимый вклад в общие показатели завода в Пенсильвании. Предприятие в Коппеле по показателям охраны труда входит в 10% лучших производств, предоставляющих данные в Ассоциацию поставщиков стали (SMA). Такие результаты подтверждают ответственное отношение сотрудников к безопасности.

Работа с расплавленным металлом относится к операциям с высокой степенью риска. Команда цеха доказала, что может обеспечить рост производительности и сохранять при этом нулевой показатель травматизма. ■

Команда цеха доказала, что может обеспечить рост производительности, сохранив при этом нулевой показатель травматизма

Быть в курсе

ТМК традиционно стала активным участником международной специализированной выставки TUBE 2014 в Дюссельдорфе, проходившей в апреле. Главное выставочное мероприятие трубной индустрии неизменно привлекает внимание всех, кто хочет быть в курсе передовых технологий в трубном бизнесе, а также основных событий и новых трендов в этой сфере.

TUBE («Трубы и их производство») проводится раз в два года, одновременно с выставкой WIRE («Проволока. Кабель. Метизы»). Оба мероприятия являются крупнейшими в своей отрасли, и их совместное проведение в одном выставочном комплексе создает уникальные возможности для демонстрации передовых технологий широкому кругу специалистов, приезжающих со всего мира, обмена опытом и установления деловых контактов.

Благоприятная атмосфера на нынешнем мероприятии и в целом его успешность были обусловлены оптимистичными настроениями участников. «Выставка была проведена очень своевременно. Сейчас ряд компаний планирует инвестиции в укрепление своего положения на рынке и обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ», – пояснил Йоахим Шефер, управляющий директор компании Messe Düsseldorf, курирующий отраслевые выставки.

Организация также была на высоте: 98% экспонентов и гостей поставили TUBE 2014 наивысшие оценки. Участникам из разных стран представилась прекрасная возможность для общения и установления деловых контактов, а оживленный спрос со стороны потенциальных клиентов способствовал заключению целого ряда сделок и обсуждению перспектив дальнейшего сотрудничества.

TUBE 2014

Выставка проходила в течение пяти дней. В выставочном центре Дюссельдорфа были представлены более 1200 компаний из 47 стран. По сравнению с предыдущей выставкой в 2012 году число компаний-участников увеличилось на 3,1%.

Основные разделы выставки TUBE 2014 были посвящены трубной продукции из различных материалов, оборудованию и технологиям производства труб, испытательному и контрольному оборудованию. Также была отражена тематика использования труб в различных отраслях. Значительную часть выставочной площади традиционно заняли поставщики трубной продукции и технологий производства труб нефтегазового сортамента.

Все это позволило создать на прошедшей выставке конструктивную деловую атмосферу.

«TUBE 2014 – это самая важная площадка для объявления новостей. Если вы хотите быть серьезным игроком рынка, вы должны быть здесь! Выставка открывает прекрасные возможности для общения и обмена мнениями с клиентами и конкурентами. Мы очень рады такому общению: оно позволяет уточнить ориентиры и обогатиться новыми идеями!», – заявил Апостолос Папавасилеу, генеральный директор компании Corinth Pipeworks SA, крупнейшего производителя труб в Греции (для справки: дочерняя структура греческой компании – HUMBEL Limited – является соучредителем совместного с Северским трубным заводом предприятия – ТМК-КПВ, действующего в Свердловской области).

В выставке участвовала представительная делегация ТМК, в составе которой были руководители и специалисты маркетинговых, сбытовых и

технических служб Российского, Европейского, Американского и Ближневосточного дивизионов. На выставочном стенде компании был представлен широкий спектр информации о продукции, выпускаемой предприятиями компании, и используемых технологиях. Говоря о значимости участия в выставке TUBE 2014, исполнительный директор – первый заместитель генерального директора Торгового дома ТМК Андрей Пархомчук заметил: «Здесь мы можем не только продемонстрировать свои преимущества, но и увидеть основные тенденции в отрасли – развитие трубных технологий, возможности оборудования для новых сфер применения и актуальные требования в традиционных сферах. Это позволяет нам корректировать свою производственную и техническую деятельность». В рамках выставки прошли встречи менеджеров ТМК с партнерами компании из многих стран, а также с потребителями трубной продукции, заинтересованными в развитии деловых контактов.

Участники и гости прибывают на выставку

Как рассказал директор по глобальному развитию продуктов ТМК Кирилл Марченко, хотя выставка проводится в Европе и особое внимание уделяется именно европейскому рынку, многие клиенты из региона Ближнего Востока – Северной Африки принимали участие в качестве экспонентов и посетителей. «Это великолепная возможность для установления новых контактов, а также для продвижения продукции и услуг за короткий период времени. Представители Ближневосточного дивизиона провели многочисленные продуктивные встречи и очень довольны результатом», – отметил г-н Марченко.

Скотт Барнс, вице-президент TMK IPSCO по коммерции, отметил, что все больше компаний из США, в том числе клиенты Американского дивизиона, посещают выставку. По его мнению, это свидетельствует об их выходе на более высокий уровень. «Американский дивизион ТМК также способствует их росту, обеспечивая компании продукцией, произведенной на ее предприятиях в США и в других странах», – уверен г-н Барнс.

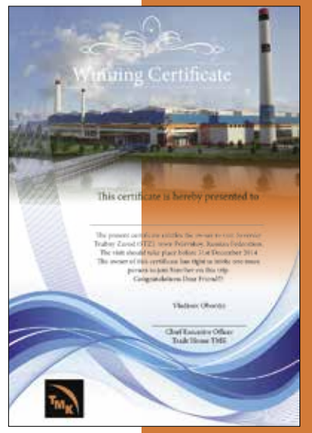
Представители ТМК на TUBE 2014 были максимально открыты для обсуждения всех вопросов как с партнерами, так и с коллегами с предприятий ТМК в разных странах. «Для нас это был отличный шанс лично встретиться с коллегами, с которыми мы плотно общаемся по рабочим вопросам.

Руководители ТД ТМК Владимир Оборский и Европейского дивизиона Адриан Попеску проводят лотерею для партнеров

Приятно осознавать, что мы можем работать как одна команда, несмотря на языковые и культурные различия», – считает генеральный директор Европейского дивизиона ТМК Адриан Попеску.

ДРАМАТУРГИЯ ПРИЕМА

ТМК провела в отеле Hyatt Regency Dusseldorf гала-прием для потребителей своей продукции, который посетили более 160 партнеров, представляющих около 70 компаний. Среди них – покупатели продукции ТМК на европейском рынке, а также потребители за пределами ЕС, партнеры в технических и производственных областях.



На гала-приеме царила дружеская атмосфера

Идея была неожиданной и пришлась гостям по вкусу

Приятный вечер, на котором царила дружеская, теплая атмосфера, стал хорошим подтверждением тому, что общение партнеров за пределами выставочного стенда столь же важно и интересно для всех сторон.

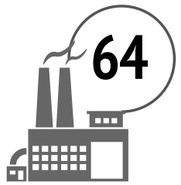
«Хотелось бы отметить хорошую организацию гала-вечера. Зал был достаточно просторный, гости могли свободно передвигаться и общаться друг с другом. Коктейли и закуски – правильно выбранный формат, он способствует тому, чтобы гости проводили время с представителями ТМК, а позже могли пойти на, возможно, запланированный ужин», – прокомментировал вице-президент Американского дивизиона ТМК по коммерции Скотт Барнс.

Драматургия гала-приема содержала интригу. Помимо общения, фуршета и живой оркестровой музыки гостей порадовали лотереей. Идея была неожиданной и пришлась гостям по вкусу. По признанию присутствующих, сам процесс розыгрыша и тем более призы доставили гостям большое удовольствие и приятное волнение. Среди присутствующих партнеров компании были разыграны четыре коробки вина (по одной – каждому победителю) и два главных приза – поездки на Северский трубный завод.

«Было очень приятно получить положительные комментарии наших гостей. Приглашенные чувствовали себя комфортно, много общались и получили удовольствие от вечера. Им понравилась лотерея, призы и особенно возможность посетить «сердце России» – Уральский регион», – сказал генеральный директор Европейского дивизиона ТМК

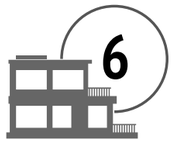
TUBE 2014

ПОСЕТИТЕЛИ ИЗ 62 СТРАН, %



Производственные компании

Торговые компании



Малые предприятия

СЕГМЕНТ ОСНОВНОГО ИНТЕРЕСА ПОСЕТИТЕЛЕЙ, %:

Адриан Попеску. При этом он отметил, что одновременно с гала-приемом ТМК другие компании также устраивали в этот день встречи с партнерами. «Но в итоге наше мероприятие оказалось наиболее популярным – об этом можно судить и по числу гостей, и по их отзывам», – констатировал Адриан Попеску.

КОМПЛИМЕНТЫ ПАРТНЕРОВ

Партнеры ТМК сказали много хороших слов в адрес компании.

«Мы очень довольны нашим сотрудничеством с Европейским дивизионом ТМК, а именно с итальянским офисом продаж. Каждый месяц мы делаем заказ, получаем незамедлительный ответ, а если возникают проблемы, ваши представители всегда находят решение. Компания зарекомендовала себя как надежный партнер и поставщик», – сказал **Loni Mevorah,** совладелец компании Sotov Corporation.

Loni Mevorah, совладелец компании Sotov Corporation

«Мы очень тесно работаем с торговым офисом ТМК в Дубае, закупаем в основном нефтегазовые бесшовные трубы. Для нас хорошие отношения с партнерами – основа бизнеса. Самое главное – надежность и ответственность поставщиков, и ТМК полностью отвечает этим условиям», – считает **Leonardo Bersani,** исполнительный директор Bassi Luigi.

Francesco Pighi, генеральный директор компании SIDERPIGHI S.P.A., выразил удовлетворение качеством продукции ТМК, предоставляемыми услугами, условиями доставки, логистикой. «ТМК является одним из лидеров на рынке, а моя компания – одним из лидеров дистрибуции. Ежедневно мы успешно взаимодействуем с представителями ТМК по всем интересующим нас вопросам и проблемам, ведь важно разделять взгляды по основным направлениям сотрудничества», – сказал он.

Leonardo Bersani, исполнительный директор Bassi Luigi

Francesco Pighi, генеральный директор компании SIDERPIGHI S.P.A.

Коммерческий директор Brodrene Dahl **Luminita Musteata** высоко оценила сотрудничество с предприятиями Европейского дивизиона ТМК: «Нам очень повезло, что мы работаем с людьми, которые помогают и поддерживают нас. Даже в 2010 году, когда экономическая ситуация была неблагоприятной, мы находили общий язык, и наше сотрудничество вышло на более высокий уровень».

«Недавно мы были на заводе ТМК в Таганроге и получили большое удовольствие от презентации компании. У нас хорошие отношения с торговым офисом ТМК в Италии, уже четыре года мы закупаем у них трубы. У компании хороший потенциал для дальнейшего развития, с вашими представителями приятно общаться», – сказала **Stefania Mazzi,** менеджер по закупкам компании Commerciale Tubi Acciaio.

Luminita Musteata, коммерческий директор Brodrene Dahl:

Ben Arnolds, руководитель глобального трубного кластера компании ThyssenKrupp

Stefania Mazzi, менеджер по закупкам компании Commerciale Tubi Acciaio

Разумеется, формат приема предполагал не только обмен любезностями, но и возможность обозначить вопросы, требующие решения. «Мы довольны сотрудничеством с Европейским подразделением ТМК, нас устраивают условия доставки, качество, правда, несколько раз были попытки компании поднять цену, хотя условия рынка этого не диктовали. Это тот вопрос, который мы обсуждаем с представителями ТМК», – подтвердил **Ben Arnolds,** руководитель глобального трубного кластера компании ThyssenKrupp. «Ситуация на рынке быстро меняется, сроки и условия поставки и услуги должны отвечать текущим изменениям. Компании должны быть гибкими в своей политике», – заметил Leonardo Bersani. ■

Хьюстон: ВСЕГДА АКТУАЛЬНО

5–8 мая ТМК приняла участие в 45-й ежегодной выставке и конференции по офшорным технологиям – Offshore Technology Conference (OTC) в Хьюстоне. По оценке экспертов нефтегазовой сферы, мероприятие оказывает заметное влияние на развитие офшорной индустрии в области бурения, разведки и производства оборудования.

OTC 2014 привлекла к участию профессионалов энергетической отрасли со всего мира. Руководители, инженеры, ученые, трейдеры прибыли в Хьюстон, чтобы узнать о технических и технологических новшествах в офшорной индустрии и актуальных трендах в этой сфере, а также установить новые деловые связи.

В этом году в рамках конференции были организованы девять тематических секций, на которых прозвучали 29 выступлений, были представлены 308 технических отчетов, и это помимо докладов на бизнес-завтраках и обедах, а также ежедневных дискуссий в экспертных группах. С докладами выступали как топ-менеджеры, владельцы фирм, так и представители власти, научного сообщества.

«Успех OTC в этом году – еще одно подтверждение того, что организаторы выставки 45 лет назад сумели предугадать ее актуальность и востребованность на многие годы, – говорит Ed Stokes, председатель OTC. – Именно глубокая и подробная разработка технической программы в сочетании с дискуссиями в экспертных группах, презентациями руководителей, выдающихся деятелей индустрии, а также презентациями последних технических разработок ежегодно вносит вклад в развитие индустрии. OTC – отличная площадка для совместной работы представителей инженерных, геолого-разведочных организаций, производственных и торговых компаний».

Участники обсуждали технологии разведки и добычи углеводородов, в том числе нетрадиционные способы разработки шельфовых месторождений, перспективы развития нефтегазовой индустрии. Большое внимание было уделено «энергетической реформе» Мексики, предусматривающей широкий доступ иностранных нефтегазодобывающих компаний к освоению месторождений нефти и газа, включая глубоководный шельф. Вопрос повышения безопасности проектов морской добычи затрагивался во многих дискуссиях и стал центральной темой обсуждения во время одного из дней конференции.

На стенде ТМК был представлен полный спектр продукции и сервисных услуг компании

Традиционно в рамках OTC проводился образовательный день: более 150 учителей и 200 школьников посетили выставку, чтобы ознакомиться с технологиями в отрасли и возможностями для карьерного роста в этой сфере. В рамках программы «Новая волна» для молодых специалистов в возрасте до 35 лет свои лекции прочитали представители компаний Weatherford, Schlumberger, Baker Hughes.

Празднование 45-летия OTC прошло в предпоследний день выставки. На территории Reliant Stadium состоялся концерт группы A Hard Night's Day, гостям были предложены коктейли и закуски.

В заключительный день OTC состоялся ежегодный ужин, который посетили более 1000 участников конференции-выставки. В рамках мероприятия были собраны 250 тыс. долларов для благотворительной организации здравоохранения Medical Bridges. Вступительное слово произнес Edward Strokes, председатель совета директоров OTC, отметивший значимость выставки-конференции, позволяющей выделить достижения отдельных лиц и компаний в нефтегазовой индустрии, а также как площадки для живого общения в кругу коллег.

Во время торжественного ужина был вручен ряд наград: «За достижения» награждена Carl Arne Carlsen из компании DNV; награда «За вклад» вручена компании BP за разработку месторождения Клэр Ридж (Clair Ridge) в Северном море; награду «Наследие» получила Susan Cunningham, представляющая Noble Energy.

Представители OTC объявили о создании нового мероприятия в области развития и добычи углеводородного сырья – «d5», проведение которого назначено на 8 мая 2015 года сразу после окончания конференции OTC.

OTC-2013		OTC-2014
104 800	Посетители (человек)	108 300
60 590	Выставочная площадь (кв. м)	63 176

ТМК В 3D

На стенде ТМК был представлен полный спектр продукции и сервисных услуг компании, печатные и видеоматериалы для клиентов. Концепция стенда была разработана таким образом, чтобы

Петр Голицын: «Одна из главных ценностей компании – ее клиенты»

ОТС

Проводится с 1969 года и постоянно расширяет свою географию. Помимо основной выставки-конференции, дислоцирующейся в Хьюстоне, проводятся OTC Brazil, OTC Asia, Арктическая технологическая конференция (АТС). В этом году был установлен очередной рекорд посещаемости – 108 300 человек – самый высокий показатель за всю историю мероприятия. Событие привлекло 2568 компаний из 43 стран, включая 163 новых участника. Процент международных компаний составил 44% всех экспонентов.

Следующая выставка-конференция OTC состоится 4–7 мая 2015 года в NRG Park (прежде – Reliant Park), Хьюстон.

привлечь внимание посетителей из различных точек выставочного центра. Оформление стенда, оригинальная конструкция предметов интерьера и элементов в 3D-формате создавали располагающую для общения и работы атмосферу.

Со стороны ТМК в OTC участвовали руководители дивизионов, топ-менеджеры, курирующие производственный, сервисный и премиальный блоки, продажи на глобальном рынке. В рамках деловой программы были проведены встречи с представителями Shell и BP, на которых обсуждались перспективы сотрудничества.

По приглашению ТМК делегация нефтесервисной компании Baker Hughes, с которой планируется совместное комплексное предложение на рынке, посетила R&D центр ТМК в Хьюстоне, оснащенный новейшим оборудованием для испытаний трубной продукции. Кроме того, были проведены рабочие встречи топ-менеджмента ТМК во главе с генеральным директором Александром Ширяевым на предприятиях Американского дивизиона – Odessa, Baytown, Houston ULTRA и OFSi.

Делегаты ТМК, в том числе предприятия ТМК-Казтрубпром, приняли участие в 5-м ежегодном приеме в честь российской и казахской делегаций на OTC-2014, организованном Американо-российской торгово-промышленной палатой (АТП). С приветственным словом к гостям мероприятия, традиционно привлекающего представительную часть российского и казахстанского бизнеса в нефтегазовой сфере, обратился президент АТП Эндрю Сомерс. Он отметил важность таких встреч, которые «являются отличной возможностью для обсуждения вопросов делового сотрудничества и способствуют развитию доверительных отношений с коллегами».

ТМК провела гала-вечер для партнеров в модном ресторане Tony

ВСЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

ТМК провела ежегодный, ставший уже традиционным, гала-вечер для своих партнеров в модном ресторане Tony в центре Хьюстона. В числе приглашенных были более 400 человек. Тематика мероприятия «Роскошь: огонь и лед» нашла полное отражение в дизайне внутреннего пространства ресторана: в интерьере преобладал красный цвет с изображениями языков пламени на стенах. Оригинальные ледяные скульптуры также повторяли форму пламени с символикой ТМК. Музыкальные этюды струнного квартета и джазового коллектива гармонично дополняли атмосферу непринужденного дружеского общения.

Приветствуя собравшихся, Петр Голицын, председатель совета директоров ТМК IPSCO, организатора приема, сказал: «Одна из главных ценностей компании – ее клиенты, и для нас это не просто лозунг. Это то, чем мы живем каждый день. Партнерство имеет ключевое значение для нашей глобальной конкурентоспособности, и эта встреча является одним из важнейших ежегодных мероприятий в рамках сотрудничества. Вы – наши клиенты, дистрибьюторы и производственные партнеры – всегда в центре деятельности компании».

Без проигравших

Уже десятый год ТМК проводит турнир по баскетболу среди руководителей подразделений, приуроченный ко дню рождения компании. Юбилейный турнир впервые принимал Северский трубный завод.

Благодаря ТМК качество спортивной инфраструктуры в Полевском заметно улучшилось. К примеру, напольное покрытие Дворца спорта физкультурно-спортивного комплекса СТЗ, на котором сыграны все матчи турнира, выполнено в соответствии с современными требованиями по проведению соревнований самого высокого уровня. В просторном и светлом зале отлично чувствовали себя и игроки, и зрители.

В Полевской приехали группы поддержки не только из Каменска-Уральского и Екатеринбурга, но и из челябинского РосНИТИ. А хозяева организовали праздничную

ИТОГИ ТУРНИРА

Место	Команда	Лучший
1	ВТЗ	Сергей Синякин
2	СКБ-Банк	Владимир Дружинин
3	ТМК-Синара (Екатеринбург)	Александр Комаров
4	СинТЗ	Андрей Круглов
5	ТМК-Москва	Дмитрий Чернышев
6	ТАГМЕТ	Александр Кузнецов
7	Уральские локомотивы	Руслан Мухорямов
8	РосНИТИ	Николай Ануфриев
9	СТЗ	Роман Шуман
10	ОМЗ	Александр Тычинкин
11	Группа Чермет	Денис Кисель
12	ТМК-Казтрубпром	Еркебулан Ахметов

Николай Колбин,
заместитель генерального директора ТМК по персоналу и социальной политике:
Для нас главное не только то, что руководители играют в баскетбол, но и то, что они здесь все вместе обсуждают насущные вопросы. Когда идет общение, в том числе неформальное, в дальнейшем намного проще решать производственные задачи.

Андрей Замышляев,
советник дирекции по персоналу и социальной политике ТМК:
Игры в целом были очень интересными, особенно в финале. Мне недавно посчастливилось побывать на Олимпиаде в Сочи, где царила атмосфера дружбы, уважения, внимания. Находясь на турнире в Полевском, я как будто побывал на Олимпиаде, только на малой, где все стараются помочь, все доброжелательны.

Михаил Зуев,
управляющий директор СТЗ:
Турнир – хорошая традиция, созданная руководителями компании. Это возможность привлекать к массовым занятиям спортом «командиров производства». В конечном итоге победила дружба, и все получили хорошие эмоции от игры. Прекрасно, что турнир проходил на СТЗ. Надеюсь, это станет традицией.

Путевками в пансионат «Бургас» (г. Сочи) награждены:
Кайкат Кайкибасов (ТМК-Казахстан) – приз зрительских симпатий;
Вячеслав Садовой (СТЗ) – за личный вклад в развитие корпоративного спорта и многолетнее участие в турнирах;
Александр Кузнецов (ТАГМЕТ) – за большую работу по развитию корпоративного спорта.

церемонию открытия, в которой приняли участие творческие коллективы СТЗ.

На первом этапе 12 команд были разбиты на четыре группы. Две первые команды из каждой группы вышли в полуфинальные игры, а третья – в утешительный турнир за 9–12-е места.

В матче открытия турнира команда ТМК-Каздрубпром встречалась с победителями прошлогоднего турнира – игроками Синарского трубного завода. Сенсации не случилось: 40:7 в пользу СинТЗ. Хозяева турнира из объединенной команды СТЗ и филиала Торгового дома ТМК в Полевском играли во втором матче при очень активной поддержке своих болельщиков, среди которых была заметна группа ветеранов СТЗ в фирменных оранжевых футболках и кепках. Команда «Уральских локомотивов» смогла одолеть хозяев 12:10. Затем баскетболисты ТАГМЕТа уверенно победили РосНИТИ, а спустя полчаса команда СКБ-Банка обыграла ОМЗ – 28:11.

В состав 12 команд вошли порядка 130 руководителей подразделений, начальников отделов, цехов, их заместителей

Во второй день соревнований в полуфинальных группах определялись участники решающих матчей. Состоялся также «матч звезд ТМК», в котором встретились команды «Севера» и «Юга». В их составах были представлены игроки всех без исключения команд – участниц турнира. «Выставочная» игра стала украшением всего мероприятия, собрав внушительную зрительскую аудиторию. В «матче звезд» игроки проявили свои лучшие качества, показав не только спортивное мастерство, но и взаимовыручку, благородство, уважение. Матч завершился со счетом 44:37 в пользу «Юга», но счет в этом случае не так и принципиален, ведь удовольствие от игры получили все, кому посчастливилось стать ее участником или свидетелем.

Решающие матчи состоялись в заключительный день турнира. 3-е место завоевала команда ТМК-Синара, обыграв в финале СинТЗ – 38:30. В финальной встрече встретились команды СКБ-Банка и Волжского трубного завода. Со счетом 26:19 победили волжане, которые выиграли золото впервые в истории турнира. ■

Участники матча звезд ТМК – команды «Севера» и «Юга»

Александр Тычинкин,
лучший игрок команды ОМЗ:
В целом мы довольны выступлением. Выступили лучше, чем на предыдущем турнире в Сочи. Готовились серьезно. Ставили себе цель попасть в десятку. Задачу выполнили: на десятом юбилейном турнире заняли 10-е место. Хочу отметить уровень организации турнира: идеальная площадка, активная группа поддержки.

Сергей Паньков,
тренер команды ВТЗ:
Эта победа была для ВТЗ долгожданной. В последнее время на нашем предприятии спорту уделяется большое внимание, а директор завода тренируется и выступает в составе баскетбольной команды руководителей. Нам удалось за короткий срок собрать боеспособный коллектив и показать результат. Пример руководителей вдохновляет: люди идут в спортивные залы, активно тренируются.

Андрей Рубанов,
капитан команды ВТЗ:
У меня нет слов, только эмоции. Игра с СКБ-Банком за первое место в финале была очень сложной, но у нас сильная команда, и игра была достойна финала. Спасибо управляющему директору ВТЗ за поддержку. На СТЗ отличный зал и уровень организации турнира очень высокий.

Денис Пошляков,
капитан команды ТМК-Синара (Екатеринбург):
У нас есть возрастное преимущество: средний возраст игроков – 30–35 лет. И никого из них не надо убеждать в том, что спорт помогает в любом деле, дает закалку духа и бодрость.

Алексей Струин,
капитан команды РосНИТИ:
Часть игроков нашей команды живет в Челябинске, а часть – в Екатеринбурге. Поэтому тренироваться чаще раза в неделю не получалось. Выступили, на мой взгляд, достойно: во всех играх упорно боролись, хотя команда у нас молодая и играли мы без запасных.

Александр Кузнецов,
капитан команды ТАГМЕТа:
Играем на этой баскетбольной площадке в первый раз и приятно ею удивлены. Я долгое время профессионально занимался баскетболом, выступал в высшей лиге в составе команды «Красный котельщик», но такого паркета, как в Полевском, в Таганроге нет до сих пор. Нам нужно взять этот опыт на заметку, а полевчанам желаю максимально использовать свои возможности.

Яков Обабков,
капитан команды СКБ-Банка:
Команда у нас сыгранная, стабильная, хотя профессионально никто в баскетбол не играл, все любители. Физически тяжело было проводить такое количество игр в сжатые сроки, но мы справились – помогли тренировки. Организация отличная: правильное, профессиональное судейство, зал удобный, есть где размяться, отдохнуть после игр, можно поплавать в бассейне, выпить чаю, интересная экскурсионная программа.

Когда ИСТОРИЯ СБЛИЖАЕТ

TMK-ARTROM выступил генеральным спонсором культурного проекта, посвященного столетию визита последнего русского императора Николая II в Румынию.

В начале июня выставка «Визит Николая II в Румынию» открылась в Национальном историческом музее Румынии в Бухаресте. Россия предоставила архивные материалы из Государственного архива РФ (Москва), Центрального государственного архива кинофотофонодокументов (Санкт-Петербург), Российского государственного архива кинофотодокументов (Красногорск). Специально для выставки румынский музей экспонировал орден, врученный Николаем II румынскому королю Карлу I.

Организаторами проекта выступили посольство России в Румынии и представительство Россотрудничества, Национальный исторический музей Румынии, центр Фонда «Русский мир», Центр российских и советских исследований имени Флорина Константиниу и государственные архивы. Проект поддержан центральным румынским телевидением.

В каталог выставки вошли несколько десятков фото с пояснениями на русском, румынском и английском языках. Половина тиража подарена румынскому историческому музею, по два экземпляра направлены во все уездные библиотеки страны.

Выступая на открытии выставки, чрезвычайный и полномочный посол России в Румынии Олег Мальгинов отметил, что мероприятие выводит российско-румынский культурный обмен на новый уровень, напоминает о важных уроках истории, о героизме русских солдат и офицеров Первой мировой войны.

Генеральный директор Европейского дивизиона ТМК Адриан Попеску напомнил, что посещение Румынии стало последним официальным визитом российского императора за пределы России до начала Первой мировой войны, «важным моментом встречи двух монархов, каждому из которых принадлежит свое место и в истории, и в сердцах народов, которыми они правили».

Помимо официальных лиц на открытии выставки присутствовали румынские школьники и студенты, победившие в конкурсе на знание российской культуры, истории и русского языка.

Выставку посетила делегация руководителей ТМК во главе с председателем совета директоров Дмитрием Пумпянским, которая в июне была в Румынии с рабочим визитом. Глава компании отметил большую и кропотливую работу организаторов по сбору архивных материалов, ставших теперь достоянием широкой общественности. «Подобные мероприятия, направленные на развитие и укрепление культурных связей между нашими странами, очень важны, особенно в непростые исторические периоды, – прокомментировал Дмитрий Пумпянский. – ТМК – международная компания, эффективно работающая в разных регионах мира, и везде мы по мере возможностей стараемся поддерживать значимые инициативы в сфере культуры и искусства».

Экспозиция в течение года посетит многие румынские города

Выставка в рамках проекта открылась в День России и в Констанце. Экспозиция посетила или еще посетит в течение года румынские города Тимишоара, Клуж, Яссы, Бая Маре, Сату-Маре, Гура-Хуморулуй, Сучава, Плоешть и другие. Экспозицию смогут увидеть сотрудники ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA – осенью выставка будет работать в Слатине и Решице. ■

СПРАВКА

Единственный официальный визит российской императорской семьи в Румынию состоялся в июне 1914 года, за два месяца до начала Первой мировой войны. Встреча Николая II с румынским королем Карлом I проходила на фоне попыток снять серьезные противоречия двух стран. В российских и румынских правительственных кругах того времени на фоне динамичных геополитических изменений возникла идея стратегического партнерства.

«Выставка напоминает о важных уроках истории»

Выступает посол России в Румынии Олег Мальгинов

Выставку посетил Дмитрий Пумпянский

Люди и звезды

В день рождения ТМК, 17 апреля, в заводоуправлении Волжского трубного завода открылась выставка фотоинсталляций «Высоко о главном 2.0». В представленных работах оригинальным образом сочетаются люди, космические и индустриальные пейзажи.

Автор выставки, председатель художественно-экспертной коллегии Волжского, член Творческого союза художников России и Международной федерации художников (ЮНЕСКО) Ольга Крайнева в своих работах предложила по-новому взглянуть на глобальную компанию, оценить «космический» масштаб ее деятельности. «Мне захотелось показать людей разной национальности, говорящих на разных языках, живущих на разных континентах, но объединенных глобальной компанией ТМК, – прокомментировала Ольга Крайнева. – У нас, таких разных, очень много общего: работа, стремление к успеху и благополучию, желание сделать наш мир более безопасным и счастливым и, конечно же, наш общий дом – Земля».

На выставке был представлен и уникальный арт-объект Олега Черноскутова, члена Международной ассоциации Союза дизайнеров, «Рождение ТМК». Сквозь трубу символичного телескопа (модель одного из первых телескопов Средневековья Уильяма Гершеля) в зеркальном отражении можно наблюдать зодиакальное созвездие Овна, под которым «рождена» компания.

«Выставка современного искусства – пример того, что мы открыты всему новому и перспективному. Инновационные подходы к управлению, готовность к изменениям, высокий профессионализм и искренняя любовь сотрудников компании к своей работе делают ТМК по-настоящему ярким лидером», – считает управляющий директор ВТЗ Сергей Четвериков.

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

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

Представительство Торгового дома ТМК в Китае
APT19 I, NO.48 DONGZHIMENWAI Street,
Dongcheng District, Beijing,
China ZIP. 100027
Tel: +86 (10) 84-54-95-81,
84-54-95-82
Tel/Fax: +86 (10) 84-54-95-80
E-mail: beijing@tmk-group.com

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
Office 12002, Triangle House,
22 Riebeek st, Central, Cape Town,
South Africa 8001
Тел.: + +27 21 418 2066
Тел./Факс: +27 21 418 2488
E-mail: info@tmkafrica.com

Торговый офис TMK IPSCO в США
10120 Houston Oaks Dr., Houston,
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
Immermannstraße 65 c,
40210 Düsseldorf, Germany
Tel: +49 (0) 211/91348830
Fax: +49 (0) 211/15983882
E-mail: info@tmk-europe.eu

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

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

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

Трубная Металлургическая Компания

TMK global pipe producer and supplier

Трубная Металлургическая Компания

ТМК
105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел.: +7 (495) 775-76-00 | Факс: +7 (495) 775-76-01
www.tmk-group.ru | e-mail: tmk@tmk-group.com