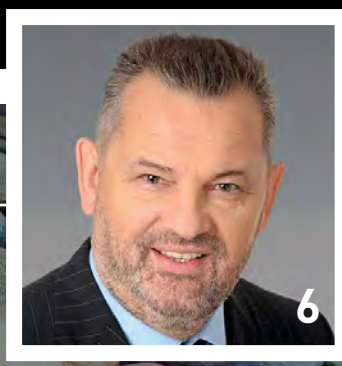
YourTube

Technology Motion Knowledge

03▪ 2016
№ 1 (23)



6 «Разговор на берегу» о компании, рынках и карьере

20 ТМК ЧЕРМЕТ на страже сырьевой безопасности

28 Молодежный форум: 179 идей для бизнеса

38 Уроки фотографии от главы ЮниКредит Банка и члена Совета директоров ТМК Михаила Алексеева

15 лет ТМК

Всегда в диалоге

Содержание

2 **Новости**

6 Тема номера
Главное о компании
Об экономике, ситуации на рынках, карьере и не только: откровенный «Разговор на берегу» генерального директора ТМК Александра Ширяева с молодыми сотрудниками

10 Бизнес-сообщество
Встреча на высоте
Инвесторы и аналитики взглянули из окон знаменитого лондонского небоскреба The Shard на текущие результаты деятельности и перспективы компании

14 **Кризис с возможностями**
Встреча с региональными торговыми представителями на полях форума «Металл-Экспо'2015»

18 Безопасное производство
Свести к нулю
Карл Рэйкрофт, директор ТМК IPSCO по охране окружающей среды, охране труда и технике безопасности, о том, почему важно вести диалог с сотрудниками

20 Визитка
Железная вертикаль
В состав компании включены активы предприятия «ЧерметСервис-Снабжение», одного из крупнейших поставщиков лома черных металлов на российском рынке

24 Форум
Молодежь – компании
Как сочинский пансионат «Бургас» на несколько дней превратился в молодежный штаб ТМК

28 **Идеи для бизнеса**
Новые виды и свойства продукции, IT для ремонтного хозяйства, оптимизация работы оборудования и многое другое: все самое интересное из 179 докладов, прозвучавших на 11-й Молодежной научно-практической конференции

34 Событие
Необычный юбилей
Блюз под аккомпанемент работающего оборудования: первую годовщину пуска стана FQM СТЗ отметил живым концертом

38 После работы
«Лучший банкир среди фотографов и лучший фотограф среди банкиров»
Михаил Алексеев, глава ЮниКредит Банка и член Совета директоров ТМК, о работе, увлечении и концерте «Би-2»

44 Блиц

YourTube
Technology Motion Knowledge
№1 (23) март 2016

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 3 200 экземпляров

людипеople

Издатель: ГК «ЛЮДИРЕОPLE»
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: Евгений Пересыпкин | Ответственный редактор: Вилорика Иванова | Арт-директор: Максим Гелик | Старший дизайнер: Александра Марочкова | Дизайнеры: Юлия Ильина, Александра Кукушкина, Наталья Тихонкова | Цветокорректор: Александр Киселев
В подготовке номера принимали участие: Мария Маковецкая, Лидия Соколова (Россия) | Директор по производству: Олег Мерочкин

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

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

Обособленное подразделение 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) 22-23-57
E-mail: vf@vtz.ru

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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. Орынбор, д. 8, ВП-19.
Тел.: +7 (7172) 57 34 34
Факс: +7 (7172) 57 85 35
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 ТМК 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 ТМК 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: office.slatina@tmk-artrom.eu

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

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

Трубная Металлургическая Компания

ДИРЕКТОРА ГОДА

Пять членов Совета директоров ТМК вошли в рейтинги X Национальной премии «Директор года», вручаемой Ассоциацией независимых директоров и Российским союзом промышленников и предпринимателей в партнерстве с аудиторско-консалтинговой фирмой PwC. Глава Совета директоров компании Дмитрий Пумпянский включен в рейтинг «25 лучших председателей совета директоров», а члены Совета директоров Михаил Алексеев, Питер О'Брайен, Александр Шохин и Олег Щеголев – в рейтинг «50 лучших независимых директоров». Премия «Директор года» – общественная награда, вручаемая за достижения в сфере корпоративного управления. Представители ТМК неоднократно уже были отмечены ее экспертами. В частности, в 2011 году Дмитрий Пумпянский стал победителем в номинации «Лучший председатель совета директоров».

ФОРМУЛА ЦЕНЫ

ТМК и ММК подписали соглашение о применении формулы расчета цены широкоформатного горячекатаного стального листа. Она определяется методом прямых затрат и учитывает стоимость металлургического сырья и материалов, затраты на производство, инфляцию и колебания курсов валют. Соглашение рассчитано до 2018 года. «ММК – традиционный и крупнейший поставщик горячекатаного стального листа для производства труб большого диаметра на ВТЗ. Подписанное соглашение позволит обеим сторонам сократить риски в период нестабильности на рынках, сделать ценообразование прозрачным и более эффективно планировать свою деятельность», – отметил генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

ПРИЗНАНИЕ КОЛЛЕГ

ТМК признана лучшей в группе «Трубная продукция» в рейтинге потенциальных поставщиков для освоения нефтегазового шельфа. Рейтинг организован в рамках конференции «Нефтегазшельф-2015», состоявшейся при поддержке Минпромторга РФ и Союза производителей нефтегазового оборудования. «Добыча углеводородов на шельфе предъявляет повышенные требования к продукции. ТМК ведет активную деятельность в области разработки и производства труб ответственного назначения для применения в нефтегазовом секторе и достигла значимых результатов на этом пути», – заявил первый замгендиректора компании Владимир Оборский.

КАДРОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТМК IPSCO

Председателю Совета директоров ТМК IPSCO Петру Голицыну предоставлены дополнительные полномочия генерального директора американского дивизиона ТМК. Занимавший ранее эту должность Дейв Митч продолжит работу в дивизионе в качестве консультанта. Также компанию покинули Скот Барнс, первый вице-президент и коммерческий директор, и Прас Адхикари, вице-президент и директор по качеству. Исполняющим обязанности директора по качеству назначен Телмо Суэса, а Альберто Васкес будет исполнять обязанности коммерческого директора.

РЕМОНТ БЕЗ ОСТАНОВОК

На ТАГМЕТе осуществлен капитальный ремонт трубонарезных станков SMS Meer в составе основного оборудования участка высокопрочных труб трубопрокатного цеха (ТПЦ). Работу проводили поэтапно на каждом из станков без простоев в производственном процессе. Ремонт обеспечил более высокую точность параметров трубонарезных станков SMS Meer, а также возможность нарезки на трубах премиальных резьбовых соединений семейства TMK UP.

ГОСТИ НА СТЗ

Делегация Роснефти посетила СТЗ, чтобы ознакомиться с результатами реконструкции предприятия, в ходе которой построены новый электросталеплавильный комплекс и трубопрокатный комплекс с непрерывным станом FQM. Представители компании-партнера также побывали в музейном комплексе «Северская домна», рассказывающем об истории завода. Кроме того, на СТЗ прошел семинар-совещание по вопросам повышения эксплуатационной надежности промысловых трубопроводов и требований к используемой для их строительства продукции, внутренним антикоррозионным покрытиям труб.

СТИПЕНДИИ ТАЛАНТАМ

ТМК вручила трем студентам НИТУ «МИСиС» свидетельства на стипендии им. А.Д. Дейнеко – заслуженного металлурга РФ, руководителя Фонда развития трубной промышленности. Именная награда была учреждена два года назад для поощрения наиболее талантливых студентов. «Продолжение славных металлургических традиций, воспитание новых поколений металлургов в стенах МИСиС является лучшим памятником Александру Дмитриевичу Дейнеко – нашему коллеге, много сделавшему для укрепления позиций российской трубной промышленности», – отметил, вручая свидетельства стипендиатам, глава института РосНИТИ Игорь Пышминцев.

ЛУЧШИЙ В ИНДУСТРИИ

Интернет-портал tmk-group.com победил в номинации «Сайт года мировой стальной индустрии» конкурса Steelie Awards, организованного World Steel Association (WSA). Подведение его итогов прошло на 49-й конференции ассоциации в Чикаго (США). Конкурс Steelie Awards проводится WSA с 2010 года для оценки вклада ее членов в устойчивое развитие мировой стальной индустрии. Семь номинаций охватывают деятельность сталепроизводителей в различных областях – от технологий и окружающей среды до коммуникаций и образования.

ФОТОПРОЕКТ ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ

На ТАГМЕТе реализован фотопроект «Техника безопасности глазами детей». Его идея принадлежит работникам предприятия, основная цель – привлечение внимания к вопросам безопасности на производстве. В электросталеплавильном, трубопрокатном и трубосварочном цехах были размещены 29 баннеров с фотоснимками на тему производственной безопасности. Героями сюжетов работ, призывающих использовать средства индивидуальной защиты, стали дети сотрудников завода.

БОЛЬШОЙ ЮБИЛЕЙ ТМК

2016 год – юбилейный для ТМК, 17 апреля компании исполняется 15 лет. С начала года в офисах ТМК и на предприятиях стартовала большая программа мероприятий, приуроченных к юбилею. Основные торжества состоятся этим летом, в День металлурга, а в течение всего года будут проходить специальные акции под лозунгом «ТМК – наше будущее» – фотопроекты, творческие конкурсы для взрослых и детей, различные состязания, в которых сотрудники могут проявить свою фантазию и изобретательность.

Встречи и совместные проекты с партнерами в этом году также будут проходить под знаком 15-летия – под девизом «ТМК. Покоряя стихии». Итоги успешного сотрудничества найдут отражение в серии совместных публикаций в СМИ, в SMM-проектах. Кроме того, ведется съемка фильма об участии ТМК в крупнейших нефтегазовых проектах, который выйдет на большой экран ко дню рождения компании. ■

НАГРАДА ИЗ АСТАНЫ

Предприятие «ТМК-Казтрубпром» приняло участие в конкурсе по социальной ответственности бизнеса «Парыз-2015». Он проводится среди субъектов частного предпринимательства по инициативе президента Казахстана Нурсултана Назарбаева с 2008 года. «ТМК-Казтрубпром» был награжден дипломом «Бронзовый призер среди предприятий малого и среднего бизнеса» в номинации «Лучшее социально ответственное предприятие». ■

ДОБАВИЛ ГАЗУ

ОМЗ в 2015 году на 10% улучшил производство и реализацию газовых баллонов. Завод успешно сотрудничает с различными автопроизводителями, поставляя им свое оборудование. Так, было отгружено 3 тыс. газовых баллонов высокого давления для предприятий «Группы ГАЗ». Они установлены в автобусах и коммерческой технике, предназначенных для работы в Москве, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде и других городах России. «У нас неоспоримое преимущество – всю номенклатуру баллонов мы производим из трубной продукции ТМК, которая обладает необходимыми характеристиками для высокотехнологичных изделий», – говорит управляющий директор ОМЗ Владимир Кочешков. ■

СДЕЛКА С ВТБ

ТМК продала Банку ВТБ свои акции на сумму 10 млрд руб. Полученные средства планируется использовать в этом году для снижения долговой нагрузки. Банк ВТБ – второй по величине активов и первый по размеру уставного капитала банк России, в собственности государства находится его доля размером в 60,9%. Переданы акции, ранее принадлежавшие одной из дочерних структур ТМК, поэтому доли основных акционеров компании не меняются. По условиям сделки ТМК имеет право на обратный выкуп акций. ■

ПОЛИГОН ЗАКРЫТ

На ВТЗ завершена рекультивация земель полигона захоронения отходов производства, эксплуатация которого прекратилась в 2013 году. Проект выполнялся в несколько этапов. В рамках технического этапа были проведены работы по восстановлению дамб, строительству кольцевой автодороги и подъездных путей, устройству противофильтрационного экрана. В ходе биологического этапа был выполнен комплекс агротехнических мероприятий, на всей площади земельного участка посажена трава для защиты почвы от эрозии, по периметру полигона высажено 750 саженцев деревьев. ■

ВАЖНОЕ ДЕЛО

ТМК приняла участие в проекте «Лидеры корпоративной благотворительности», где заняла 10-е место в общем рейтинге и победила в номинации «За концепцию и стратегию корпоративной благотворительности». Это совместный проект НП «Форум доноров», газеты «Ведомости» и аудиторско-консалтинговой фирмы PwC. Его цель – выявление и продвижение лучших практик корпоративной благотворительности. В 2015 году в проекте приняли участие 65 компаний, предприятия ТМК – СинТЗ, ВТЗ, СТЗ – получили дипломы дебютантов проекта. ■

GREENWELL ДЛЯ КАСПИЯ

ТМК поставила премиальную продукцию – обсадные трубы группы прочности Р110 с соединениями TMK UP PF ET с бессмазочным покрытием GreenWell – на предприятие «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» для использования на месторождении им. Ю. Корчагина на Каспии. Это первый случай применения таких труб в морской скважине. Технология GreenWell освоена компанией в 2013 году. Полимерное покрытие является современной альтернативой стандартным резьбовым смазкам. Использование бессмазочной технологии при обустройстве морских скважин позволит ускорить процесс сборки трубной колонны. ■

ЧЕМПИОНАТ ДЛЯ РАБОЧИХ

Минпромторг РФ выразил благодарность ТМК за поддержку II Национального чемпионата сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности по методике WorldSkills. В состязании, прошедшем минувшей осенью в Екатеринбурге, приняли участие 220 человек из 30 регионов страны. Задачи чемпионата – рост качества подготовки специалистов за счет применения международных методик, а также повышение престижа рабочих профессий. ■

БУДЬ ЗДОРОВ!

В Каменске-Уральском открылась многопрофильная медицинская клиника «Будь здоров». Это совместный проект ТМК и компании «Ингосстрах», его стоимость составляет 122 млн руб. Клиника размещена в построенном СинТЗ трехэтажном здании и оснащена новейшим оборудованием. Здесь можно получить консультацию различных специалистов, пройти физиолечение, лабораторную, инструментальную и функциональную диагностику. Для повышения качества обслуживания многие процессы автоматизированы, например предусмотрено ведение электронных историй болезней. ■

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

Главное о компании

В череде событий конца прошлого года, когда ТМК проводила традиционные презентации для партнеров («Металл-Экспо») и инвестсообщества (День инвестора), о чем YourTube подробно рассказывает в этом номере, одно мероприятие заслуживает отдельного внимания. Это уже ставшая регулярной встреча руководителей компании с молодыми сотрудниками в рамках сочинской Молодежной научно-практической конференции (МНПК). Формат встречи, располагающий к открытому диалогу в непринужденной обстановке, делает общение интересным и полезным для обеих сторон, серьезным и доверительным одновременно. По итогам «Разговора на берегу», так называлась встреча на молодежном форуме, YourTube публикует основные прозвучавшие на ней тезисы генерального директора ТМК **Александра Ширяева.**

ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

Экономическая ситуация сегодняшнего дня не располагает к инвестициям, это правда. Но такой вывод вовсе не означает, что мы закрыли вопросы, связанные с развитием наших предприятий. В течение десяти последних лет мы прошли этап глубочайшей реконструкции и модернизации нашего производства, потратив на эти цели больше 4 млрд долл. Мы создали за это время совершенно новую технологическую базу и в сталеплавильном производстве, и в прокатном. Мы создали основу для совершенствования нашего продукта и сейчас реализуем те возможности, которые открылись перед нашими предприятиями. То есть благодаря современному оборудованию у нас есть исходная труба высокого качества, и теперь нам необходимо довести ее эксплуатационные характеристики до такого уровня, чтобы самый взыскательный потребитель был доволен. Поэтому сейчас мы инвестируем в развитие продукта. Это точечные инвестиции, в основном в развитие мощностей по отделке труб – термообработке, нанесению покрытий, нарезке резьб, – все, что позволит нам увеличить стоимость конечного продукта. И в первую очередь мы будем решать задачи, связанные с производством бесшовных труб – нашей стратегической продукции.

О РАЗВИТИИ ПРОДУКТА

Развитие продукта – это такая сфера, которая, может быть, не требует столько денег, сколько необходимо для строительства новых сталеплавильных и трубопрокатных агрегатов. Но она подразумевает достаточно большую работу, связанную с созданием и внедрением новой продукции. Мы ежегодно формируем программу освоения новых видов продукции, которая включает все самые актуальные наработки. Несколько лет назад мы кардинально поменяли подходы к планированию новых видов продукции. Как было раньше? Мы успешно выполняли эти программы, создавали новые виды продукции – на каждом заводе их были десятки. А потом внедряли в производство и продавали считаные единицы. Когда мы увидели, что этот подход, мягко говоря, неэффективен, что мы просто тратим деньги, в конце концов, портим друг другу нервы, добиваясь освоения этих видов продукции, а потом не продаем их, то отказались от такого метода, от разработки «пустых» продуктов. Теперь мы формируем программу исходя из конкретных потребностей рынка и запросов потребителей.

Кроме того, нашим потребителям мы будем предлагать и уже предлагаем не просто продукцию, а готовые технические решения. К примеру, для Газпрома мы разработали конструкции трубных колонн с нашей продукцией. Специалисты компании спроектировали их для Чаяндинского, Ковыктинского и Южно-Киринского месторождений, разработка которых осложняется неблагоприятными природно-климатическими и геологическими условиями. Здесь при бурении скважин приходится решать много технических проблем. Должен сказать, что у нас в стране только одна компания может предложить трубную продукцию для такой сложной добычи, причем в комплексе с дополнительным оборудованием и сервисным обслуживанием. Это только ТМК. Другие предприятия, я не хочу умалять их заслуг, все же не обладают ни технической возможностью, ни инженерными компетенциями, ни кадрами для решения этой задачи. Мы пока еще в начале пути, что касается комплексных предложений, но наши специалисты, в том числе служба технических продаж, активно занимаются их продвижением. Лет через десять мы должны уже совершенно спокойно продавать всем самым взыскательным покупателям наши технические решения: трубы, резьбовые соединения, скважинное оборудование – все, что нужно для формирования трубной колонны для конкретной скважины, плюс наше сопровождение и обслуживание, учитывая сложность продукции.

О СТРАТЕГИИ

У нас в компании разработана Стратегия развития, которой мы следуем. Конечно, мы периодически ее корректируем и актуализируем, но главные установки остаются неизменными. Так вот, согласно Стратегии, ключевым для нас было и остается производство бесшовных труб, прежде всего нефтегазового сортамента. Это наша приоритетная продукция, бюджетоформирующая.

Еще одно важное для нас направление – производство труб большого диаметра (ТБД) на Волжском трубном заводе. Как раз сейчас благодаря проектам, которые реализует Газпром, спрос на ТБД на российском рынке находится на высоком уровне. В настоящее время

У нас в стране только одна компания может предложить трубную продукцию для такой сложной добычи. Это ТМК

отечественные трубники отгружают продукцию для мегапроекта «Сила Сибири», мы тоже имеем здесь достаточно хороший объем поставок ТБД. Однако спрос в этом сегменте подвержен высоким колебаниям, потому что зависит от реализации тех или иных трубопроводных проектов. Но все же ТМК менее других зависима от рынка ТБД, у нас более широкая диверсификация. Поэтому, что касается «Силы Сибири», мы нацелены также участвовать в освоении Чаяндинского и Ковыктинского месторождений, из которых будет наполняться газовая магистраль и которые потребуют миллион тонн трубной продукции – обсадных и насосно-компрессорных труб. А это как раз наша «фирменная» продукция. Здесь ожидается большой объем работы на несколько лет. Кроме того, наши главные потребители – нефтяные компании, несмотря на текущие сложности, все же не собираются снижать добычу нефти, и поэтому мы здесь себя чувствуем более уверенно.

Что касается сварных труб малого и среднего диаметра, которые мы также производим – на СТЗ и ТАГМЕТе, здесь еще остаются вопросы. Сейчас в России более 80 производителей могут делать такую трубу, и их число растет. Единственный способ удержаться на этом рынке – снижать издержки и повышать эффективность производства. Но мы не махнули на это производство рукой. Мы сейчас обсуждаем, по какому пути двигаться, чтобы дать ему вторую жизнь. И успех здесь заключается не в том, чтобы объять необъятное, а в том, чтобы выбрать правильную нишу, предложить рынку интересный продукт.

На предприятия ТМК каждый год приходит около 300 выпускников учебных заведений

О ДОМАШНИХ РЫНКАХ

У нашей компании два домашних рынка. Первый – это Российская Федерация, второй по значимости для нас – рынок США. Между тем американский рынок гораздо больше российского и потребляет более технологически сложную трубную продукцию, которая нашими отечественными компаниями пока менее востребована. Разница в подходах связана с условиями добычи углеводородов там и тут. В России пока еще более востребованы традиционные технологии – условно говоря, скважину пробурили и качаем газ из подземного озера. А вот в США приходится добывать газ, который рассредоточен в сланцевой породе, и маленькими капельками его собирать, поэтому приходится бурить горизонтальные скважины длиной до 8 км. Это технологически очень сложная задача, и для ее решения нужна специальная труба. Очевидно, что и в России наступит время, когда иссякнут месторождения легко извлекаемых углеводородов, и нам здесь придется работать в таких же условиях, как в США. Это и Баженовская свита, о которой все говорят и которая ждет своей очереди на разработку, это и Арктика, к которой наши нефтедобывающие компании начинают потихоньку подступать. Так вот, рынок США для нас – в известной степени наработка опыта поставки труб на такие сложные месторождения. Это завоевание имени и репутации на рынке. Сейчас не только мы в США испытываем трудности из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры. В то же время рынок там очень быстро восстанавливается, это мы уже знаем по опыту кризиса 2009 года. Безусловно, ТМК IPSCO – очень важный для нас актив. Мы его развиваем, поддерживаем, мы его защищаем.

О ЕВРОПЕЙСКОМ ДИВИЗИОНЕ

Европейский дивизион у нас особенный, он ориентирован в основном на производство индустриальной, машиностроительной трубы. В этом заключается достаточно большая сложность, потому что, когда, к примеру, мы получаем по нефтегазовой продукции заказ на 100–200 тонн, мы, конечно же, его выполняем, но считаем, что это мало, нам надо 2–3 тыс. тонн как минимум. А ТМК-ARTROM, учитывая специфику его продуктового портфеля, работает в условиях, когда заказ в 5 тонн уже считается крупным. И надо отдать должное нашим румынским коллегам, они все делают для того, чтобы своевременно, точно и качественно выполнить эти «штучные», по сути, заказы и держать высокую планку современного европейского производителя. Дальнейшее развитие ТМК-ARTROM, так же как и других наших площадок, в совершенствовании продукта, привлечении новых потребителей. С этой целью мы установили на заводе современный комплекс оборудования для механической отделки бесшовных труб. Полученная в результате высокоточных отделочных операций трубная продукция – полуфабрикат для производства гидроцилиндров. Это совершенно новое производство, хорошо оснащенное, современное. Сейчас перед коллективом предприятия стоит задача освоения рынка в новой продуктовой нише. Инвестиционные планы связаны со строительством термоотдела, что значительно расширит возможности завода и укрепит его конкурентоспособность на рынке.

У нашей компании два домашних рынка. Первый – это Российская Федерация, второй – США

Если человек решил посвятить себя профессии, то ему необходимо изучить ее с самых основ

Встреча руководителей компании с молодыми сотрудниками в рамках сочинской МНПК стала уже традицией

О ТОМ, КАК ПОСТРОИТЬ КАРЬЕРУ

Когда меня спрашивают о карьере, о том, как найти свое призвание и достичь успеха, я опасаюсь давать такие советы. Потому что когда я своему сыну говорю традиционное «Вот я в твои годы…», он начинает надо мной подтрунивать. Ну а если серьезно, я считаю, что если человек решил посвятить себя какой-то профессии, то ему необходимо досконально изучить ее специфику с самых основ. На наши предприятия каждый год приходит около 300 выпускников учебных заведений – в основном тех, что расположены в регионе присутствия заводов компании. Но бывало и так, что студенты, скажем, нашего профильного вуза МИСиС, которым мы оплачивали учебу, не возвращались на свои предприятия, а оставались работать в Москве. Хотя я знаю и другого выпускника МИСиСа, который не побоялся в свое время поехать на металлургическое предприятие, а сейчас он главный инженер компании – Александр Анатольевич Клачков.

Еще один выпускник МИСиСа тоже не побоялся поехать на ТАГМЕТ. Работал там многие годы, одно время был мэром города Таганрога, а затем и генеральным директором ТМК. А сейчас Константин Анатольевич Семериков, я говорю о нем, работает в Хьюстоне – руководит нашим нефтесервисным подразделением в США. Я окончил институт в городе Екатеринбурге, тогда еще Свердловске, но сейчас работаю в Москве. Каждый сам выбирает свой путь, и не факт, что те, кто сразу пытаются откусить кусок побольше, выигрывают. Мне все-таки кажется, что если человек выбрал в нашем конкретном случае профессию металлурга, то он должен посмотреть, как все это делается: как варят сталь, как катают трубу. Тем нашим молодым коллегам, которые работают на заводе, я бы рекомендовал начинать свою карьеру, свою трудовую деятельность с заводской практики. На мой взгляд, это самая правильная карьера, она дает больше возможностей, она позволяет непосредственно окунуться в заводскую жизнь, в проблемы, с которыми мы постоянно сталкиваемся, и понимать, как они решаются. ■

Встреча на высоте

В октябре 2015 года ТМК провела в Лондоне очередной День инвестора. Эта третья по счету встреча стала, пожалуй, самой значимой. Инициированный компанией разговор с инвестсообществом на фоне ухудшающейся ситуации в макроэкономике – лучшее подтверждение ее открытости и желания сотрудничать несмотря ни на что.

Мероприятие прошло в знаменитом лондонском небоскребе «Осколок» (The Shard London Bridge), из окон которого открывается потрясающий вид на британскую столицу. На встречу с топ-менеджерами ТМК в Лондоне пришли около 45 инвесторов и аналитиков – представители международных инвестиционных банков и фондов, включая Morgan Stanley, JP Morgan, UBS, Barclays, а также нынешние и потенциальные инвесторы компании. Впрочем, аудитория мероприятия была еще шире: желающие могли удаленно подключиться на интернет-сайте компании к прямой аудиотрансляции встречи и вместе со спикерами следовать по страницам их презентаций, размещенных тут же.

Традиционно информацию о конъюнктуре рынка, бизнес-результатах и стратегии ТМК представила возглавляемая председателем Совета директоров Дмитрием Пумпянским команда топ-менеджеров в следующем составе: председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын, заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович и директор по маркетингу ТМК Сергей Алексеев.

Во вступительном слове Дмитрий Пумпянский в целом охарактеризовал ситуацию на рынке и текущие результаты деятельности компании. По его словам, российский трубный рынок остается перспективным, несмотря на ослабление рубля, повышение ставок кредитования, увеличение стоимости сырья и падение цен на нефть. Стратегическая для ТМК нефтегазовая отрасль по-прежнему прибыльна, в полевой активности наблюдается устойчивость и рост. Основными факторами, способствующими положительной динамике, являются благоприятный режим налогообложения и свободно плавающий курс рубля, позволивший сократить операционные расходы нефтяных компаний примерно на 35%. «В России объемы бурения и строительство новых скважин растут, мы имеем стабильный объем заказов и неплохой уровень загрузки мощностей по нефтегазовому сортаменту, – сказал председатель Совета директоров ТМК. – Компания укрепляет свои позиции на внутреннем рынке в условиях развития проектов импортозамещения. Спрос на трубную продукцию связан прежде всего с реализацией Газпромом таких проектов, как «Бованенково-Ухта-2» и «Сила Сибири».

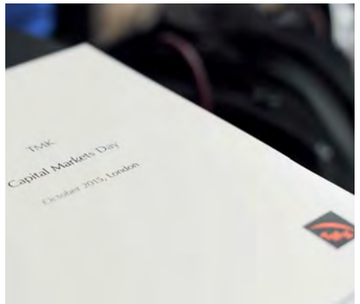
«« Команда ТМК (слева направо): Игорь Барышников, Петр Голицын, Владимир Шматович, Дмитрий Пумпянский, Сергей Алексеев, Марина Бадудина, Александр Горюнов, директор дирекции по внешним связям

Глава ТМК отметил, что для Американского дивизиона этот год выдался особенно сложным из-за низких цен на нефть и продолжающегося сокращения объемов буровых работ. «Если в прошлом году мы не исключали возможности первичного публичного размещения акций ТМК IPSCO, то в этом году мы решили эти планы отложить», – сообщил Дмитрий Пумпянский, предвосхищая вопросы по планируемому ранее IPO Американского дивизиона.

Из основных задач компании на текущий момент и ближайшее будущее председатель Совета директоров ТМК назвал снижение долговой нагрузки, сокращение расходов и повышение эффективности.

Более подробно ситуацию на российском трубном рынке, а также в нефтегазовой отрасли проанализировал Сергей Алексеев. Он сообщил, что на фоне общего роста объема буровых работ и добычи нефти в России увеличилась доля горизонтального бурения более чем в три раза за последние пять лет. Использование более сложных технологий бурения влечет за собой спрос на трубную продукцию с высокой добавленной стоимостью, в том числе трубы с премиум-соединениями. Спикер отметил, что эта тенденция положительная для ТМК, которая в России является ведущим производителем

Из основных задач компании на текущий момент – снижение долговой нагрузки, сокращение расходов и повышение эффективности



День инвестора является значимым событием в финансовом календаре компании

труб нефтегазового сортамента и безусловным лидером в сегменте премиальной продукции. ТМК укрепляет свои позиции на внутреннем рынке, предлагая инновационные решения в рамках импортозамещения, востребованные на нефтегазовом рынке.

О непростой ситуации на североамериканском нефтегазовом рынке, где продолжается падение добычи, рассказал Петр Голицын. По прогнозам, постепенное восстановление рынка, а вслед за ним и спроса на трубную продукцию ожидается при условии стабилизации цен на нефть, роста объема буровых работ, а также уменьшения товарных запасов. Председатель Совета директоров ТМК IPSCO сообщил, что в ответ на вызовы рынка компания внедрила программу снижения затрат и разработала стратегию нового позиционирования. Она предполагает предложение по индивидуальным требованиям клиентов комплексных решений – трубной продукции и услуг с применением передовых технологий, которые могут обеспечить снижение затрат на производство буровых работ. Стратегической целью Американского дивизиона до 2020 года является увеличение доли присутствия на рынке бесшовных труб, в том числе в премиум-сегменте.

Завершал презентацию Владимир Шматович, сообщивший о текущих операционных и финансовых результатах ТМК. По его словам, взятый компанией курс на уменьшение доли заемного капитала выразился в сокращении кредитного портфеля и оптимизации размещения оборотного капитала. Также для уменьшения расходов была урезана программа капитальных затрат на 2015–2017 годы – примерно до 600 млн долл., более чем на 30% по сравнению с начальным бюджетом. При этом заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию отметил, что основная инвестпрограмма была завершена компанией еще в 2014 году и в ближайшие два года средства будут направляться на приобретение оборудования финишной отделки труб для увеличения их добавочной стоимости. Стратегия ТМК подразумевает дальнейшее развитие и расширение спектра нефтесервисных услуг для обеспечения запросов заказчика, укрепление позиций на локальных рынках, в том числе за счет реализации программ импортозамещения. Одна из ключевых целей – достижение более чем 30%-ной доли премиум-соединений в общем объеме продаж продукции нефтегазового сортамента к 2018 году.

Встреча с инвесторами продолжилась сессией вопросов и ответов (Q&A). Аналитиков и инвесторов интересовали планы ТМК по снижению долговой нагрузки, покупке и продаже активов, прогнозы деятельности Американского дивизиона, сотрудничество с нефтегазовыми компаниями. После официальной части приглашенные отправились на коктейль-прием, где продолжили общение в неформальной обстановке.

В рамках Дня инвестора руководители ТМК провели серии интервью с представителями ведущих деловых и отраслевых СМИ – Bloomberg, CNN, Reuters, Platts, Financial Times, Wall Street Journal, Energy Insider. Топ-менеджеры компании рассказали о тенденциях трубного рынка и стратегии развития компании в текущих условиях.

Аналитики позитивно восприняли прозвучавшие на Дне инвестора заявления менеджмента. По их мнению, возросшая доля ТМК на растущем российском рынке бурения, подстегиваемая программой импортозамещения, позволяет компании находиться в выгодном положении в условиях низких цен на нефть. При этом аналитики Credit Suisse полагают, что, даже если вклад американского бизнеса компании будет нулевым, ТМК все равно останется привлекательным бизнесом.

«День инвестора является значимым событием в финансовом календаре компании, – говорит начальник управления по работе с инвесторами ТМК Марина Бадудина. – Наш постоянный диалог с инвестиционным сообществом позволяет донести до аудитории стратегические приоритеты компании, включая прогнозы и анализ тех рыночных условий, в которых сегодня живет компания». Более того, постоянная и последовательная работа на рынках капитала особенно актуальна в периоды высокой волатильности, добавляет директор по стратегии, риск-менеджменту и работе с инвесторами ТМК Игорь Барышников. «Мы очень тщательно готовимся к такому важному мероприятию. Предварительно собираем с инвесторов feedback, стараемся отразить волнующие темы в презентации, проводим подготовку выступлений. Мы считаем, что прямой диалог менеджмента и инвесторов крайне полезен, он ведет к повышению стоимости акций и облигаций ТМК», – говорит он. ■

Руководители ТМК дали интервью ведущим деловым СМИ – Bloomberg, CNN, Reuters, Platts, Financial Times, Wall Street Journal, Energy Insider

Кризис с возможностями

Нефтегазовая специализация ТМК не отменяет ее интереса к другим рыночным нишам. По-прежнему активно компания развивает продажи на локальных региональных рынках за счет расширения дилерской сети. По традиции очередную встречу со своими региональными торговыми представителями по итогам года ТМК провела в рамках «Металл-Экспо'2015».

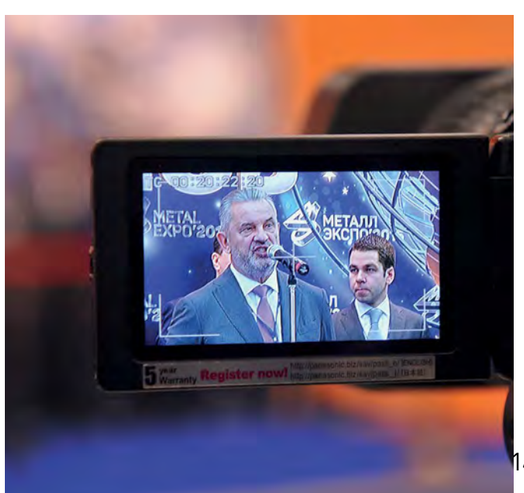
Продажи на региональных рынках остаются важным каналом сбыта продукции ТМК. Компания целенаправленно выстраивает систему региональных продаж на базе сети дилеров в России и СНГ. Начиная с 2003 года ТМК регулярно проводит встречи со своими партнерами, где им вручаются сертификаты официальных торговых представителей компании. С 2013 года в качестве меры нематериального стимулирования для наиболее успешных дилеров введены привилегированные сертификаты: серебряные, золотые и платиновые. Их обладателям предоставляются в том числе льготы по срокам отгрузки и условиям оплаты продукции.

К настоящему времени сеть металлоторговых компаний, с которыми ТМК сотрудничает на рынках России и СНГ, значительно расширилась по числу участников и объемам реализуемой продукции. Как сообщил, выступая на встрече с дилерами в рамках «Металл-Экспо'2015», исполнительный директор – первый заместитель генерального директора ТМК Владимир Оборский, за первые девять месяцев 2015 года на рынке России и стран СНГ через дилерскую сеть компании было реализовано более 400 тыс. тонн трубной продукции. При этом Владимир Оборский отметил, что многие из присутствующих на нынешней встрече дилеров ему хорошо знакомы, что, по его словам, свидетельствует о надежности и стабильности работы сети торговых представителей.

Исполнительный директор – первый заместитель генерального директора ТМК рассказал об изменениях в сбытовом блоке компании. В 2015 году функции сбыта перешли к Управляющей компании ТМК, за Торговым домом ТМК (ТД ТМК) осталась функция снабжения. Филиалы ТД ТМК на предприятиях получили статус обособленных подразделений и продолжают эффективно работать с потребителями, в том числе с металлоторговыми компаниями.

Краткую характеристику ситуации на мировом и российском рынках стальных труб представил директор Дирекции по маркетингу ТМК Сергей Алексеев. По его словам, сокращение объемов потребления стальных труб в ряде регионов связано со снижением темпов экономического роста в Китае и падением цен на нефть. В России рост объемов потребления в нефтегазовой отрасли компенсировал снижение в прочих отраслях, поэтому в целом объемы потребления трубной продукции по итогам 2015 года сопоставимы с показателем предыдущего года. Вместе с тем директор по маркетингу отметил, что в китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов: «опасность» и «благоприятная возможность».

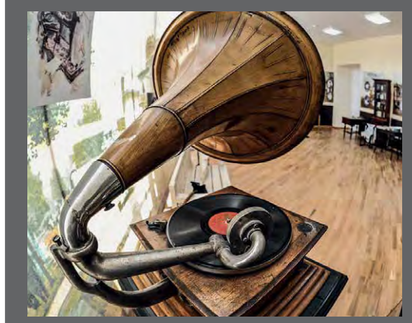
На церемонии открытия форума выступил генеральный директор ТМК Александр Ширяев



В России рост объемов потребления трубной продукции в нефтегазовой отрасли компенсировал снижение в прочих отраслях

В 2016 году региональную торговую сеть ТМК будут представлять 99 дилеров

СЕБЯ ПОКАЗАЛИ



В рамках «Металл-Экспо'2015» состоялось чествование победителей фотоконкурса «Труба зовет», организованного клубом «Остановись, мгновение!». «Серебро» получила работа фотокорреспондента ТАГМЕТа Евгения Клименко. Снимок сделан в Таганрогском государственном литературном и историко-архитектурном музее–заповеднике

Евгений Клименко получает награду от организаторов конкурса

ТМК приняла участие в 21-й международной промышленной выставке «Металл-Экспо'2015», проходившей с 10 по 13 ноября на ВДНХ в Москве. В нынешней выставке участвовали 570 компаний из 33 стран мира. На церемонии открытия крупнейшего российского металлургического форума с приветственным словом к его участникам обратился генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

Как всегда, на стенде ТМК был представлен широкий спектр высококачественной трубной продукции для решения самых сложных задач потребителей. За время работы «Металл-Экспо'2015» стенд компании посетили несколько тысяч человек. Руководители и специалисты ТМК приняли активное участие в мероприятиях деловой программы металлургического форума: конференциях, круглых столах, семинарах и совещаниях. По итогам «Металл-Экспо» ТМК была удостоена специального приза оргкомитета выставки за лучшую экспозицию.

Именно в таком ключе, по мнению Сергея Алексеева, и стоит рассматривать текущую ситуацию на рынке, которая, несмотря на все сложности, таит в себе возможности для развития. Он также акцентировал внимание на том, что в условиях экономической нестабильности потребители предпочитают работать с надежными производителями – крупными холдингами, такими как ТМК.

На фоне неблагоприятной экономической конъюнктуры в этом году к формированию списка дилеров в ТМК подходили с особой тщательностью. Учитывались не только объемы реализации, но также размер дебиторской задолженности и другие обстоятельства, связанные с работой торговых представителей. В итоге количество дилеров ТМК даже немного сократилось по сравнению с предыдущим годом.

В 2016 году региональную торговую сеть компании будут представлять 99 дилеров, в том числе 25 – в странах СНГ. Наиболее успешные дилеры продукции ТМК были отмечены привилегированными сертификатами. Всего было вручено 24 платиновых, 21 золотой и 23 серебряных сертификата. ■

АЛЕКСЕЙ КОЗЛОВ,
Директор по закупкам ООО «Металлоцентр Лидер-М»:
Согласно рейтингу Российского союза поставщиков металлопродукции (РСПМ), наша компания входит в тройку крупнейших металлоторговых компаний в России. Мы работаем на спотовом рынке, специализируемся на трубах нефтегазового сортамента, трубах из коррозионно-стойких сталей, ТБД. С представителями ТМК у нас сложились прекрасные отношения. Нам удобно работать с компанией как с точки зрения логистики (компания представлена практически во всех регионах России), так и с точки зрения предлагаемого сортамента продукции. Мы не только продаем продукцию ТМК, но и реализуем совместные складские программы на взаимовыгодных условиях.

ПАВЕЛ ЛЫЧ,
директор ООО «Химторг» (Республика Беларусь):
«Химторг» уже более 10 лет работает на рынке трубной продукции. Мы давно сотрудничаем с ТМК и довольны нашим взаимодействием. Наши потребители в сфере нефтеперерабатывающей промышленности очень внимательно относятся к качеству продукции, но даже при жесткой приемке продукции у нас не возникает проблем: продукция ТМК всегда надлежащего качества. С представителями компании у нас налажены не только отличные деловые связи, но и дружеские отношения. Встреча дилеров ТМК на «Металл-Экспо» – отличная возможность повидаться друг с другом, обсудить наши дела и планы.

ДМИТРИЙ МАЛКОВ,
генеральный директор ООО «УПК»:
Уже 10 лет мы являемся официальными дилерами ТМК на территории Удмуртской Республики. Надеюсь и дальше сотрудничать с компанией, тем более наблюдается хорошая тенденция – со стороны руководства ТМК дилерам уделяется много внимания, нас поддерживают, помогают. В сегменте бесшовных труб ТМК – бесспорный лидер на рынке, а продукция лидера пользуется у конечных потребителей большим доверием. В этом году ситуация непростая – денег на рынке не хватает. Но мы стараемся использовать кризисную ситуацию и те возможности, которые она открывает для получения дополнительных бонусов в бизнесе, и продолжаем наращивать объемы продаж.

РАСИМ АБАСОВ,
коммерческий директор Global Supply Service Limited (Азербайджан):
Наша компания занимается поставкой нефтегазового оборудования для компаний, работающих на территории Азербайджана. С ТМК мы работаем с 2008 года и активно продвигаем продукцию компании на рынке. Как результат, продажи продукции ТМК в Азербайджане выросли в два раза. Начинаем работать с премиальной продукцией ТМК, потребность в ней в нашей республике есть. Команда ТМК – это приятные люди, отличные профессионалы, работать с ними – одно удовольствие. По всем вопросам мы получаем быстрый отклик.

Свести к нулю

Результаты Американского дивизиона ТМК в области охраны труда и промышленной безопасности высоко оцениваются не только в компании, но и в отраслевом сообществе. За достижения в сфере обеспечения безопасности ТМК IPSCO отмечена наградами Ассоциации производителей стали (Steel Manufacturers Association) в 2011 и 2015 годах. Конечная цель – полное решение проблемы травматизма на производстве. **Карл Рэйкрофт**, директор ТМК IPSCO по охране окружающей среды, охране труда и технике безопасности, считает, что добиться этого можно только в режиме диалога работодателя с сотрудниками.

Как организована в ТМК IPSCO система контроля безопасности?
На наших производственных площадках есть отдельные сотрудники, отвечающие за экологию, охрану труда и безопасность. Хотя на самом деле ответственность несут все – от рядовых работников до руководителей. При этом, конечно, есть нормативные документы по обеспечению безопасности. В том числе и для отслеживания количественных показателей, позволяющих контролировать ситуацию на отдельных участках.

Карл Рэйкрофт, директор ТМК IPSCO по охране окружающей среды, охране труда и технике безопасности

Для коллектива проводятся какие-то инструктажи?
Перед началом каждой смены проводятся краткие инструктажи по технике безопасности. Обсуждается не только предстоящая работа на день, но и передается, если нужно, информация от предыдущих смен. Кроме того, здесь рассматриваются инциденты, произошедшие на других наших площадках. Это нужно, чтобы извлечь уроки и добиться снижения возможных рисков. Также на всех предприятиях не реже одного раза в месяц проводятся собрания комитетов по технике безопасности, в деятельности которых принимают непосредственное участие сами работники. Комитет проводит проверку производственных площадок, а также генерирует работу подкомитета для совершенствования системы охраны труда на предприятиях.

Проводите ли вы тестирование сотрудников на знание техники безопасности?
Мы действуем следующим образом. Определяем темы, которые становятся основными для каждого календарного месяца. Затем в течение данного периода проводим собрания по технике безопасности, где обсуждаем предметно эти вопросы. А после учебных занятий проводим тестирование. В такой конструкции это имеет смысл, поскольку тесты помогают понять, насколько работники усвоили материал, относящийся к каждому конкретному этапу обучения.

Что же касается общего исследования знаний в области техники безопасности, это происходит при зачислении сотрудников в штат. Особенно это касается специальностей, связанных с повышенным риском, например операторов кранов и передвижного оборудования, электриков, механиков.

Какие показатели вы используете для контроля соблюдения правил безопасности?
Каждое предприятие имеет план, который требует, чтобы руководители проводили проверки безопасности в своих рабочих зонах. При этом они несут ответственность за проведение надлежащего обучения и контроль корректирующих действий вплоть до их завершения.

Все предприятия ежегодно проходят корпоративный аудит. Проверка выполняется группой, состоящей из персонала различных функциональных подразделений других предприятий. Задачей здесь является не только контроль за соблюдением установленных требований, но и обмен передовым опытом, что является необходимым условием непрерывного совершенствования. Результаты аудита оцениваются в баллах для проведения внутреннего сравнительного анализа показателей различных заводов.

Есть и еще один механизм контроля: небольшая группа руководителей может посещать различные заводы, чтобы проводить аудит безопасности «на местах». Такие проверки сами по себе показывают работникам, что безопасность имеет большое значение. При этом руководители могут напрямую услышать о проблемах, с которыми сталкивается персонал.

Считаете ли вы полезным обмен опытом с другими компаниями по вопросам, связанным с повышением уровня производственной безопасности?
Обмен опытом и внедрение лучших практик всегда полезны. С поправкой на специфику конкретного производства, конечно. Например, все заводы ТМК IPSCO будут участвовать в Дне безопасности концерна Shell – одного из наших ключевых клиентов и партнеров. Мы выступим с презентациями и поделимся своими достижениями.

Как часто вы публикуете отчеты о безопасности?
Эффективная информационная система является, на мой взгляд, важным условием для развития системы производственной безопасности. У нас есть четкий регламент по предоставлению информации. Еженедельно на каждом из заводов формируются отчеты, которые направляются руководству предприятия и специалистам по безопасности. Затем данные обобщаются и в ежемесячном режиме публикуются во внутрикорпоративной сети Intranet. Кроме того, информационные панели по вопросам безопасности доступны для всех работников в системе управления Intelex.

Знак SafetyTarget символизирует:

- Нулевой травматизм на производстве возможен.
- Каждый несет ответственность за безопасность своими словами и действиями.
- Выслушивать работников и привлекать их к выработке решений необходимо.
- Всегда есть время выполнить любую задачу безопасным образом.

Какие процедуры помогают вашему дивизиону снижать риски происшествий?
К сожалению, нет одного рецепта, следование которому приведет к безусловному сокращению числа инцидентов. В действительности речь идет о сочетании нескольких программ. А кроме того, нужно, чтобы проблема постоянно находилась в центре внимания, несмотря даже на появление других безусловно важных задач.

Но можно говорить о нескольких обязательных элементах. Во-первых, должны быть процедуры, обеспечивающие контроль за соблюдением правил безопасности. При этом в процесс должно быть вовлечено руководство всех уровней. Во-вторых, все существующие правила должны быть известны работникам. Персонал должен понимать, как следует действовать в той или иной ситуации.

И наконец, важный элемент – это вовлеченность работников. Ведь на самом деле именно они наилучшим образом осведомлены о тонкостях процессов на всех участках. Так что их мнение обязательно должно быть услышано.

Что является ключевым фактором в таком случае – самосознание работников или строгая дисциплина?
Это в некотором роде взаимосвязанные вещи. Дисциплина необходима для обеспечения производственной безопасности. Однако добиться хорошего результата невозможно без понимания работниками того, что все процедуры созданы с целью гарантировать их благополучное возвращение домой к семье. Мы в ТМК IPSCO настроены на диалог со своими сотрудниками. Мы не создаем лишние процедуры, чтобы усложнить работу. Мы решаем общую задачу, поскольку повышение безопасности в наших общих интересах.

И все же кто, на ваш взгляд, должен нести большую ответственность за инциденты на производстве – рабочие или менеджеры?
На самом деле я не верю в действенность поиска виноватых. Это не значит, что случившееся не надо расследовать. Напротив, без прояснения всех деталей происшествия невозможно искоренить причины и, соответственно, минимизировать возможность повторения подобного. У нас действует правило: в случае получения сотрудником травмы расследование инцидента должно начаться незамедлительно. Руководство завода должно уведомить генерального директора и главного директора по производству о состоянии пострадавшего, а также о том, что планируется предпринять, чтобы не допустить повторения этого. Однако залог успеха все же не поиск «крайнего», а создание действенной системы обеспечения безопасности. То есть мы стараемся уделять больше внимания выявлению рисков до того, как произойдет несчастный случай, а не реагированию после.

А что вы делаете для привлечения внимания сотрудников к вопросам безопасности?
У нашей программы обеспечения безопасности SafetyTarget есть фирменный знак. Его можно увидеть везде – не только на различных информационных плакатах, но и, например, на форменных рубашках. Этот знак – постоянное напоминание о том, что безопасности в компании придается большое значение. Конечным показателем для нас является нулевой травматизм. Работники, видя этот знак, понимают цель, к которой мы все вместе стремимся. Хороших результатов можно достичь, если каждый примет на себя ответственность за обеспечение безопасности. ■

Железная вертикаль

Очередным шагом в выстраивании вертикальной интеграции производства ТМК стало присоединение в 2015 году активов «ЧерметСервис-Снабжение» (теперь –ТМК ЧЕРМЕТ), одного из крупнейших поставщиков лома черных металлов на российском рынке.

В РЯДУ ЛИДЕРОВ

На российском рынке поставщиков лома черных металлов нынешняя ломозаготовительная компания ТМК – ТМК ЧЕРМЕТ – присутствует уже 15 лет. Ее доля в последние годы стабильно превышала 9%, а по итогам 2015 года почти достигла 10%. С 2014 года объем реализации лома черных металлов компании преодолел планку в 2 млн тонн, и на сегодня она третья по этому показателю среди ломозаготовительных «дочек» металлургов.

Уверенный рост ТМК ЧЕРМЕТ на протяжении всего периода развития сопровождался активным расширением географии присутствия, а также наращиванием и обновлением технической базы. В настоящее время у компании пять дочерних ломозаготовительных предприятий с 22 производственными площадками в Волгоградской, Астраханской, Ростовской, Саратовской, Свердловской областях, а также Ямало-Ненецком автономном округе и одна дочерняя компания – держатель активов «ТМК-Чермет Сервис». Лом поставляется из России и Казахстана.

Основными поставщиками ТМК ЧЕРМЕТ являются крупные трейдеры – на их долю приходится половина всего закупаемого металлолома. Более трети лома обеспечивают региональные предприятия ТМК ЧЕРМЕТ, приобретающие его в основном у небольших ломозаготовителей. Остальное поставляют мелкие ломозаготовительные компании и компании, реализующие лом на тендерной основе. «Состав наших поставщиков достаточно стабилен, – комментирует Фагим Валеев, генеральный директор ТМК ЧЕРМЕТ. – Это около 70 ломообразующих и ломозаготовительных предприятий, включая дочерние общества. Наши партнеры высоко оценивают сотрудничество с нами. В отличие от мелких участников рынка мы гарантируем стабильную оплату и взаимовыгодные условия приемки. Мы стараемся учесть все пожелания клиентов в работе с нами, для каждого поставщика подготовить индивидуальное предложение по условиям соглашений исходя из гарантированного объема поставки. С некоторыми нашими поставщиками мы сотрудничаем уже на протяжении многих лет, совместными усилиями обеспечивая непрерывную работу заводов ТМК».

ТМК ЧЕРМЕТ, тогда еще «ЧерметСервис-Снабжение», много лет являлась централизованным поставщиком металлолома на российские заводы ТМК, имеющие сталеплавильные мощности, – СТЗ, ВТЗ и ТАГМЕТ. За это время компания не раз доказала умение на высоком профессиональном уровне решать ключевые вопросы с поставщиками и покупателями. Так, несколько лет назад перед «ЧерметСервис-Снабжение» была поставлена задача увеличить объем поставок лома на ВТЗ и ТАГМЕТ из регионов Южного и Приволжского федеральных округов (ЮФО и ПФО). «Раньше металлолом из этих традиционно экспортно ориентированных регионов отправлялся в Турцию, где зачастую предлагались более привлекательные цены и менее строгие требования по приемке, – рассказывает Фагим Валеев. – Однако в результате коммерческой работы, направленной на формирование стабильных потоков лома в адрес заводов ТМК, усиления сервисных функций для поставщиков и улучшения качества обслуживания нам удалось поменять ситуацию и выйти на запланированные объемы». По итогам 2015 года 66% от общего объема металлолома в адрес ВТЗ и ТАГМЕТа было поставлено именно из областей ЮФО и ПФО.

ВИДЫ ПЕРЕРАБОТКИ ЛОМА В ТМК ЧЕРМЕТ:

- переработка в пресс-ножницах
- переработка в пакетировочном и брикетировочном прессах
- огневая и газовая резка и подрезка

ПЕРВОЕ ЗВЕНО ТМК

По словам Фагима Валеева, включение в состав ТМК, одного из лидеров мирового трубного бизнеса, позволило ТМК ЧЕРМЕТ выйти на новый уровень деятельности – выросло доверие со стороны поставщиков, укрепились деловые связи, взаимодействие внутри компании стало еще более слаженным и эффективным. «Фактически мы теперь первое звено в производственной цепочке ТМК, полностью обеспечивающее весь объем поставок металлургического сырья для сталеплавильных производств компании. И ранее наше взаимодействие было достаточно слаженным на всех уровнях, от специалистов до высшего руководства. Но сейчас еще более очевидной для нас стала общая цель – в любой ситуации, независимо от конъюнктуры, находить эффективные решения, обеспечивать бесперебойную работу заводов ТМК, снижать затраты на приобретение лома черных металлов», – комментирует руководитель ТМК ЧЕРМЕТ.

Задача обеспечения сырьевой безопасности крупной компании – достаточно сложная, если принять во внимание растущую конкуренцию на рынке лома и перспективы увеличения его дефицита. После кризиса 2008 года металлургия, а вместе с ней ломозаготовительная отрасль постепенно набирали обороты. За это время в России были введены в эксплуатацию пять крупных электросталеплавильных производств, потребовавших дополнительного объема металлолома. В 2014-м поставки лома выросли более чем на 10% по сравнению с 2013 годом. Прошлый год несколько скорректировал наметившийся тренд. Из-за сокращения производства металлургической продукции в связи с неблагоприятной экономической конъюнктурой, а также по причине падения цен на рынке чугуна, что сделало использование первичного сырья более выгодным по сравнению с ломом, емкость рынка металлолома уменьшилась. За 2015 год объем поставок металлолома снизился на 6% по сравнению с 2014-м. Однако дальнейшие прогнозы говорят, что в процессе восстановления отрасли после текущего спада потребности в сырье на российском рынке вновь будут расти, подстегивая конкуренцию.

Высокая степень концентрации в отрасли обеспечивается присутствием как независимых ломозаготовителей, так и «дочек» металлургов, доля которых в некоторых регионах уже превышает 60% общего объема поставок из региона. «Сейчас практически каждый из металлургических холдингов в России имеет дочернее общество с развитой сетью производственно-заготовительных участков, обеспечивающее поставки вторичных металлов, – говорит Фагим Валеев. – «Дочка» стремится прежде всего удовлетворить потребность в ломе своего холдинга, используя для привлечения поставщиков весь арсенал бонусов и спецпредложений».

Производственная площадка ТМК Чермет-Ростов в городе Таганроге

Производственная площадка ТМК Чермет-Волжский в городе Волжском

СПРАВКА

Металлический лом, поступивший на металлургический завод и готовый для переплавки, называется шихтой. Шихтовка лома – приготовление сырья непосредственно к плавке по заданному расчету в определенной пропорции для сталеплавильной печи.

ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ЛОМА К ШИХТОВКЕ:

ПРИЕМ (взвешивание, разгрузка, оформление документов)

СОРТИРОВКА (разделение лома по видам)

ПЕРЕРАБОТКА (в случае необходимости)

РЫНОК ТРЕБУЕТ НАПРЯЖЕНИЯ

Долгосрочные перспективы связаны с дальнейшим ростом конкуренции. Согласно исследованию ЦНИИЧМ им. И.П. Бардина, величина разницы между спросом и предложением к 2020 году может составить около 300 тыс. тонн лома в год. К тому же по заявленным проектам металлургов несколько новых заводов откроется в России в 2016–2018 годах. По оценкам ТМК ЧЕРМЕТ, при более или менее стабильной загрузке мощностей уже в скором времени на российском рынке лома образуется дефицит, а в течение пяти лет разрыв между спросом и предложением может составить уже около 2,5 млн тонн металлолома в год.

Кроме того, ломозаготовительная отрасль достаточно сильно подвержена влиянию курса доллара, рост которого стимулирует отток товара на экспорт. Девальвация рубля, которая наблюдается в настоящее время, только способствует усилению дефицита.

Однако, несмотря на эти вызовы, ТМК ЧЕРМЕТ намерена сохранить свою нынешнюю долю на рынке с учетом его роста. Для наращивания поставок планируется увеличивать количество собственных заготовительных и перерабатывающих площадок вблизи заводов ТМК, а также объемы поставок лома крупными трейдерами на долгосрочной основе и поставки тендерного лома. При этом основной акцент в структуре поставок по-прежнему делается на лом собственной заготовки. ТМК ЧЕРМЕТ рассчитывает планомерно увеличивать его. По словам Фагима Валеева,

География активов ТМК ЧЕРМЕТ

Гидравлические пресс-ножницы Leimbach HS 995

СПРАВКА

Пресс-ножницы – универсальное ломозаготовительное оборудование, предназначенное для переработки крупного, смешанного и легковесного лома. Пресс-ножницы могут работать как в режиме прессования, так и в режиме резки. В первом случае лом в загрузочных камерах формируется в пакеты и прессуется, а при резке металлолом с помощью механизма подачи перемещается под ножи.

ТМК ЧЕРМЕТ (управляющая компания)

ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТМК Чермет-Екатеринбург

Чермет-Север

ТМК Чермет-Волжский

ТМК Чермет-Саратов

ТМК Чермет-Ростов

Производственно-заготовительные площадки

ТМК ЧЕРМЕТ-СЕРВИС

Фагим Валеев, генеральный директор ТМК ЧЕРМЕТ:

«Увеличение лома собственной заготовки повышает сырьевую безопасность ТМК»

увеличение объема поставляемого лома дочерних предприятий и снижение зависимости от транзитных поставок способствует повышению сырьевой безопасности ТМК. «Дочерние общества должны поставлять наиболее дешевый лом из регионов присутствия с обеспечением оптимального качества. Таким образом, это позволит сохранить устойчивость нашей компании и гарантировать стабильные объемы поставок на заводы ТМК при колебаниях ломосбора», – говорит генеральный директор ТМК ЧЕРМЕТ.

Кроме того, собственная переработка лома гарантирует высокое качество сырья вне зависимости от рыночной конъюнктуры. Как отмечают в ТМК ЧЕРМЕТ, структура металлофонда в России в настоящее время меняется, на рынке растет доля негабаритного легковесного лома, требующего переработки. «В России после распада СССР произошло падение в производстве металлопродукции, которое сейчас, по прошествии среднего срока ее службы, сказывается на снижении выхода из оборота и ломообразования. В результате мы имеем лом менее качественный, более загрязненный, труднодоступный. Его нужно тщательно сортировать, чистить, резать, прессовать. Поэтому возникает необходимость создания собственных перерабатывающих мощностей – в совокупности все эти процессы можно удешевить по сравнению с покупкой уже переработанного лома на стороне», – рассказывает Фагим Валеев.

Для наращивания объемов переработки лома и удовлетворения растущих потребностей ТМК в качественном сырье ТМК ЧЕРМЕТ реализует долгосрочную инвестиционную программу. Проекты подразумевают замену устаревшего и установку нового заготовительного и перерабатывающего оборудования, обновление парка транспортных средств.

В рамках техперевооружения за последние пять лет все производственные площадки компании были оборудованы современной погрузочно-разгрузочной техникой, автовесами, системами видеонаблюдения, увеличился автопарк. В 2010 году на площадке в городе Таганроге (Ростовская область) запустили пресс-ножницы Leimbach производительностью 150 тыс. тонн металлолома в год, что позволило поставлять на ТАГМЕТ габаритный лом, качественно изменив, таким образом, структуру поставляемого на предприятие лома. В 2013 году в городе Волжском (Волгоградская область) была открыта одна из наиболее крупных в России ломозаготовительных площадок, оснащенная современным высокопроизводительным оборудованием, которая обеспечивает потребности ВТЗ в качественном ломе. В частности, здесь был установлен гидравлический пакетировочный пресс. В 2014–2015 годах на площадках в Саратовской области были установлены пакетир-пресс и скрапные пресс-ножницы SQUALO.

В этом году особое внимание будет уделено выходу на плановые мощности участка ломопереработки в городе Батайске (Ростовская область). Также на этом участке и на площадке в Волжском планируется установить пресс-ножницы мощностью не менее 200 тыс. тонн металлолома в год и усилием реза не менее 1250 тонн.

«Наша стратегическая цель – обеспечить металлургическое производство ТМК ломом черных металлов в необходимом количестве, по наиболее низким ценам и с оптимальным качеством», – говорит Фагим Валеев. ■

Молодежь – КОМПАНИИ

Новое поколение сотрудников ТМК, которому присущи профессионализм, целеустремленность и азарт, обладает неисчерпаемым потенциалом для развития компании и, конечно же, реализации собственных идей и карьерных устремлений. Это в очередной раз доказала 11-я Молодежная научно-практическая конференция (МНПК) ТМК.

Более двух часов Дмитрий Пумпянский отвечал на вопросы участников форума

ПЛОЩАДКА ДЛЯ ИДЕЙ

Форум принимал сочинский пансионат «Бургас». На три дня он стал площадкой для обсуждения актуальных тем, поиска ответов на вопросы и постановки задач, дискуссий и презентаций новаторских проектов, а также профессиональных конкурсов и спортивных состязаний.

Работа по секциям традиционно затрагивала все основные направления деятельности компании. Докладчики не только подробно рассказывали о своих предложениях по решению тех или иных проблем, делились наработками, представляли изобретательские находки. Им приходилось отвечать на вопросы, порой весьма каверзные, не только от экспертов, но и от аудитории. Вовлеченность в процесс обсуждения той или иной темы порой давала такой накал страстей, такие порой горячие споры, что становилось ясно: равнодушных или случайных людей на конференции просто нет.

На нынешнем форуме состоялась премьера ТМК ЧЕРМЕТ – его представители впервые приняли участие в МНПК. Новички отметились победой в секции «Финансовый менеджмент».

Вообще, оптимизацию процессов – как производственных, так и затрагивающих вопросы экономики и управления – можно назвать трендом конференции. Как улучшить экологические показатели и снизить энергопотребление? Как систематизировать учет запасов? Как сократить издержки при производстве премиальной продукции? Стандартные вопросы, на которые молодежь дает нестандартные ответы.

Международный статус конференция приобрела в 2011 году. И от форума к форуму представители зарубежных дивизионов заявляют о себе все увереннее. К уже традиционным участникам из Европы и США в этом году присоединились представители ТМК GIPI из Омана. Нелишним будет еще раз сказать об объединяющей роли мероприятия: в какие-то моменты слушателям не требовался переводчик, чтобы вступить в дискуссию с иностранным докладчиком, – язык технологий оказался понятен всем.

На МНПК-2015 каждый докладчик мог получить консультацию по вопросам правовой охраны своих разработок и конвертации их в интеллектуальную собственность. Многие участники уже запатентовали свои работы, но были и те, которым эксперты настоятельно советовали сделать это сразу после выступления. Впервые на конференции использовалось приложение для мобильных устройств «Молодежный форум ТМК», где помимо новостей, расписания мероприятий форума были представлены основные тезисы докладов молодых исследователей. «Новинка» оказалась полезной для всех участников и гостей мероприятия.

На три дня сочинский пансионат «Бургас» стал площадкой для обсуждения актуальных для компании тем

ПОБЕДИТЕЛИ В СЕКЦИЯХ

МЕХАНИЧЕСКАЯ СЕКЦИЯ
Елена Пашнина, м.н.с. лаборатории разработки и испытаний прокатного инструмента, смазок и покрытий, РосНИТИ
Решение трибологических проблем калибровочных станов – эффективный путь повышения качества и снижения стоимости производства

НОВЫЕ ВИДЫ И СВОЙСТВА ПРОДУКЦИИ
Михаил Чубуков, инженер-технолог, ВТЗ
Освоение производства высокопрочных труб для магистральных трубопроводов из низкоуглеродистых доперитектических марок сталей
Райан Бруссард, инженер службы сбыта, ТМК IPSCO
Быстрая разработка и вывод на рынок полупремиальных соединений. Опыт работы ТМК IPSCO с соединениями ТМК UP BPN

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭКОЛОГИЕЙ
Татьяна Куненко, инженер технологической лаборатории НИЦ, СТЗ
Комплексный подход к вопросам совершенствования технологии химической обработки труб и ее экологическим аспектам

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
Екатерина Шаповалова, инженер по автоматизированным системам управления производства, ВТЗ
Повышение эффективности управления складскими запасами на базе использования партионного учета ТМЦ в SAP ERP

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СЕКЦИЯ
Павел Савин, начальник ПТО, Синарская ТЭЦ
Модернизация котельной ПТВМ-100

СТАЛЕПЛАВИЛЬНАЯ СЕКЦИЯ
Александр Жилин, инженер второй категории НИЦ, СТЗ
Разработка и освоение сквозной технологии производства непрерывнолитых трубных заготовок из марок сталей, легированных церием

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО
Алексей Божесков, заместитель начальника ЭСПЦ, ВТЗ
Комплексное решение внедрения системы 5S в ЭСПЦ

МАРКЕТИНГ, ЗАКУПКИ, ПРОДАЖИ, ЛОГИСТИКА
Татьяна Алимова, ведущий экономист планово-экономического отдела, ТАГМЕТ
Экономические принципы принятия взвешенного решения при планировании производства и сбыта продукции сварного производства

ТРУБОСВАРОЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
Яков Залавин, м.н.с., РосНИТИ
Улучшение геометрических характеристик заготовок для прямошовных труб большого диаметра после формовки на листогибочных машинах

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ
Алексей Ишков, мастер контрольного отдела технического контроля, ТАГМЕТ
Повышение прибыли ПАО «ТАГМЕТ» за счет введения систем автоматизированного контроля геометрических параметров труб

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА
Владимир Байкалов, инженер-электроник ТПЦ-1, СТЗ
Создание и применение ПО математической модели настройки калибровочного стана KOCKS комплекса непрерывного стана (зона LD-71)

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
Ирина Тихоновская, ведущий аналитик аналитического отдела, ТМК ЧЕРМЕТ
Тенденции и перспективы развития ломозаготовительной отрасли. Прогнозирование цен на лом черных металлов с помощью многофакторной регрессионной модели

ТРУБОПРОКАТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
Евгений Засельский, начальник ЦЗЛ, СинТЗ
Совершенствование технологии изготовления труб резьбовыми соединениями класса премиум

ЛУЧШИЙ МОЛОДОЙ МАСТЕР
Максим Давыдов, мастер трубопрокатного цеха, ТАГМЕТ

В ПОИСКАХ ЛУЧШЕГО

Пока в одних залах читались доклады и велись дискуссии, в других проходил конкурс профессионального мастерства. На нынешнем форуме в нем приняли участие 13 молодых специалистов, среди которых была и одна девушка – Вера Павлова, мастер ВТЗ.

Доказывать, что они лучшие из лучших, ребятам предстояло комиссии, в состав которой вошли первый заместитель генерального директора ТМК Андрей Каплунов и заместитель генерального директора ТМК по организационному развитию Николай Колбин, а также директора по управлению персоналом предприятий компании.

Конкурс начался с собеседования. Как отмечали потом конкурсанты, вопросы жюри задавало не самые простые, в том числе и с психологической точки зрения: «Вы хотите подсидеть нынешнего начальника цеха?», «Зачем вы вообще приехали на конкурс? Думаете, что справитесь?». К чему такие провокации? Хороший руководитель должен быть стрессоустойчив, уметь держать удар. Это, если хотите, тоже признак мастерства. В рамках конкурса прошли деловые игры. Перед конкурсантами поставили задачу – изготовить определенный объем квадратной и треугольной трубной заготовки. Для этого предстояло спланировать производственный процесс, выработать стратегию, а затем запустить «производство» продукта. В распоряжении участников – не оборудование и металл, а бумага, скрепки, линейки и степлер.

На заключительном этапе мастера приступили к диалоговым поединкам, в которых они должны

На 150 вопросов за три часа должны были ответить участники конкурса профессионального мастерства

Во время 40-минутного подъема на вершину Роза Пик зарубежные коллеги совершили две пересадки

В день прибытия стартовал командообразующий конкурс «КВИЗ»

были решить производственные вопросы (например, срочный перевод нужного работника на другой участок). Членам комиссии было непросто определить лучшего, но в итоге решение было принято. В упорной трехдневной борьбе звание «Лучший мастер ТМК» завоевал Максим Давыдов, мастер ТАГМЕТа.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

В 2014 году было положено начало новой традиции – встрече участников форума с первыми лицами компании в формате открытого диалога. На МНПК-2015 она была продолжена: генеральный директор ТМК Александр Ширяев и председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский два вечера подряд общались с молодежью. Встречи проходили под названием «Разговор на берегу».

Александр Ширяев еще на открытии конференции отметил ее роль в формировании новых контактов, обретении новых друзей, а также одну из главных возможностей форума: говорить и быть услышанными, задавать вопросы и получать ответы. Обращаясь главным образом к иностранным участникам, Александр Георгиевич пояснил, что под русским выражением «на берегу» имеется в виду не только место разговора (а он проходил на берегу Черного моря), но и его характер. «Берег – это стартовая черта, от которой мы начинаем совместное движение», – отметил он.

Что интересовало молодых сотрудников? В первую очередь как идут дела у компании: перспективы развития, инвестиционная и кадровая политика, модернизация и положение на рынках. Подробнее о том, что рассказал Александр Ширяев, – на стр. 6.

Вопросы Дмитрию Пумпянскому касались в большей степени развития ТМК как глобального игрока на мировом трубном рынке. Спикер напомнил аудитории, что ТМК – «мейджор в мировом трубном бизнесе», входит в тройку крупнейших производителей. Дмитрий Пумпянский считает, что широкая география активов компании – серьезный плюс для нее в сложной ситуации на рынке. «Мы можем играть на том, что если в каком-то регионе у нас проблемы, то другие дивизионы в целом могут удерживать компанию на плаву», – отметил он. Спрашивали Дмитрия Пумпянского и о системе образования и развитии кадрового потенциала компании, в том числе и о проекте научно-технического центра ТМК в Сколково – будет ли там место молодым? «И нам, и стране очень не хватает такого центра. Там же, в Сколково, мы планируем разместить корпоративный университет ТМК – Центр новых знаний и корпоративной культуры ТМК, – ответил Дмитрий Пумпянский. – И нам, конечно же, будет необходимо собрать перспективные исследовательские кадры ТМК, которые сейчас разбросаны по всему миру».

Задавали топ-менеджерам и личные вопросы – о семье, об образе жизни. О том, как стать успешным руководителем и где взять время на то, чтобы все успевать. Александр Ширяев и Дмитрий Пумпянский, в свою очередь, признали, что участники форума – интереснейшие собеседники, отзывчивые, с гибким умом и четким представлением о том, чего они хотят добиться, работая в ТМК.

ПОЛЕТ МЫСЛИ ЛИДЕРОВ

Тренинги, мастер-классы, встречи, спортивные мероприятия – каждый день молодежного форума был насыщенным. Одним из хитов программы стала деловая игра «Лидерство», когда ребята (их разделили на две конкурирующие команды) сооружали бумажные самолетики – всепогодные бомбардировщики-истребители. Сделать их было не так просто, как кажется. Необходимо было просчитать весь проект, закупить оборудование и материал по выгодной цене, произвести опытную партию, испытать. Игра была направлена на выявление и выработку навыков коллективного творчества. Умение сотрудничать не только с партнерами по бизнесу, но и коллегами – важное качество для руководителей.

УВИДЕТЬ БОЛЬШЕ

Зарубежных гостей ждал, в свою очередь, сюрприз. Для них была организована экскурсия по объектам Олимпиады в Сочи. Единогласно ее участники признали – «Роза Хутор» ничуть не хуже европейских горнолыжных курортов.

Кстати, была еще одна экскурсия – американские представители ТМК провели перед отлетом домой целый день в Москве в сопровождении гида. Красная площадь, Кремль, храм Василия Блаженного, панорама Москвы-реки – знаменитые на весь мир места и виды тронули сердца гостей. «Это один из самых красивых и чистых городов мира, в которых я когда-либо был, – делится впечатлениями Райан Бруссард, инженер службы сбыта ТМК IPSCO.

НА ПОЛЕ И НА ПЕСКЕ

Спортивная программа МНПК включала состязание по пляжному волейболу и турнир по мини-футболу. Последний, кстати, мог и не состояться: 25 июня на Сочи обрушился шторм, который вызвал наводнение. «Бургас» был сильно подтоплен, на первых этажах зданий пансионата плескалась вода… А синтетический покров стадиона был попросту смыт. Восстановлен он был благодаря помощи предприятий ТМК.

В турнире по мини-футболу приняли участие 15 команд, представляющих предприятия ТМК и Группы Синара. В полуфинал вышли команды ТМК (Москва), Полевской, Синара (Каменск-Уральский), «Волга» (ВТЗ), СКБ-Банк (Екатеринбург), «Бургас», ТМК ЧЕРМЕТ и ТМК-Казтрубпром. Другие участники состязания сыграли в утешительном турнире. Ну а итоги игры выглядят так: 1-е место у ТМК (лучший игрок – Руслан Фахрутдинов), 2-е – у «Бургаса» (лучший игрок – Сергей Зангареев), 3-е завоевала команда СКБ-Банк (лучший игрок –Антон Василицын). Лучшим бомбардиром турнира стал Дмитрий Пересадин (СКБ-Банк), на счету которого восемь мячей.

В турнире по пляжному волейболу приняли участие 16 команд. Это уже вторые соревнования – первые прошли в рамках форума в 2014 году. В этот раз они стали международными – свою команду выставили представители ТМК IPSCO. Правда, в первом же раунде американских гостей выбила из турнира одна из команд ВТЗ. Игры проходили напряженно, зрелищно, накал страстей чувствовался как со стороны игроков, так и со стороны зрителей. Итоги игры таковы: 1-е место у команды СТЗ, 2-е – у ТАГМЕТа, 3-е заняла сборная команда управляющей компании ТМК и РосНИТИ.

ШУТЯТ ВСЕ!

Запомнился всем, конечно же, IX фестиваль команд КВН, в котором приняли участие шесть коллективов. Гостем фестиваля стала команда КВН «Станция Спортивная», вице-чемпион Высшей лиги КВН. Ее участники вели мероприятие, а также вошли в состав жюри. Тема игры – «ТМК после модернизации». До шуток ли здесь? Вполне! Фестиваль был богат на творческие находки. По традиции ни одна команда не осталась без наград. Жюри отметило коллективы в нескольких номинациях. «Самой перспективной» была признана команда КВН «Сборная ВТЗ» (ВТЗ), «Самой корпоративной» – «ТТТ» (ТАГМЕТ), «Самой амбициозной» названа «Без комплексов» (ОМЗ). За самую лучшую шутку была отмечена команда ТМК-Казтрубпром, «Самой артистичной командой» стала «Город с видом на поле» (СТЗ). «Звезду фестиваля» получила команда «Грузди» (СинТЗ).

На самом деле каждый день конференции был запоминающимся. И домой ее участники уезжали со слезами на глазах. Жаль было расставаться с новыми товарищами, с приветливым и теплым Сочи. Но впереди – новые встречи. И новые достижения. ■

МЕДАЛЬНЫЙ ЗАЧЕТ

Предприятие	1	2	3	Всего
СТЗ	3	2	5	10
ВТЗ	3	3	3	9
СинТЗ	2	4	3	9
ТАГМЕТ	2	2	3	7
РосНИТИ	2	3	–	5
ТМК ЧЕРМЕТ	1	1	–	2
ТМК IPSCO	1	–	1	2
ТД ТМК и филиалы	–	2	1	3
Европейский дивизион ТМК	–	1	1	2
ОМЗ	–	1	–	1

Памятные медали за участие в турнире по мини-футболу получили все команды

Кубок «Металика» достался победителям – команде ТМК

На 2320 метров над уровнем моря поднялись молодые сотрудники ТМК из зарубежных дивизионов во время экскурсии по олимпийским объектам

Идеи для бизнеса

Очередная Молодежная научно-практическая конференция (МНПК) ТМК подарила компании новые направления для развития. YourTube познакомился с самыми интересными предложениями и вместе с экспертами оценил эффект от их реализации.

«Впервые призы для победителей МНПК были изготовлены на одном из предприятий компании

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

С каждым годом уровень исследований молодых сотрудников растет – за этим скрывается ежедневная кропотливая работа технических специалистов на предприятиях, которые накапливают практический опыт и знания, решают сложнейшие производственные задачи, выступая в роли наставников для молодежи. Как единодушно отмечают руководители секций, за время своего существования конференция прошла своеобразную эволюцию – вырос уровень знаний участников, проекты стали сильнее, значительно улучшилось качество презентаций, увеличилось количество секций. Словом, МНПК вышла на новый технический уровень.

Подготовка к конференции начинается задолго до ее начала. Предприятия заранее получают составленный членами экспертных комиссий список рекомендованных тем, актуальных для компании, но список не является исчерпывающим – специалисты на заводах могут внести свои дополнения. На МНПК в результате попадают только те молодые специалисты, которые смогли выдержать серьезный конкурсный отбор на родном предприятии.

Молодежный форум подразумевает не столько теоретические научные доклады, сколько обсуждение путей решения конкретных практических задач, дающих видимые и эффективные результаты как для предприятий, так и для компании в целом. Многим молодым специалистам участие в МНПК дает возможность открыть для себя новые перспективы, участвовать в интересных проектах, повышать профессиональный и карьерный уровень.

Очень наглядно технологическое развитие ТМК прослеживается на примере производственных секций форума. С переходом к электросталеплавильному производству на СТЗ и ТАГМЕТе проекты, представленные в сталеплавильной секции, решали задачи освоения новых технологий, улучшения качества непрерывнолитой заготовки, сокращения расхода ресурсов, в том числе кислорода, ферросплавов, газов, электроэнергии. Внедрение многих проектов позволило улучшить работу ДСП, связанную с сокращением цикла и увеличением скорости работы на этом участке. Сегодня молодые специалисты делают дальнейшие шаги, совершенствуя сквозные технологии в ЭСПЦ практически на всех основных технологических участках.

Одними из основных стратегических направлений на будущее становятся снижение расходных коэффициентов, уменьшение себестоимости и увеличение производительности, достижение проектных объемов производства с учетом задач по выполнению крупных заказов. «Возможно, в 2016 году некоторые проекты станут комплексными при участии технологов и финансистов, так как зачастую зоны их интересов пересекаются», – отмечает главный специалист отдела главного металлурга ТМК Сергей Тютюник.

ТРУБЫ ДЛЯ СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ

Перед участниками трубосварочной секции в 2015 году стояли задачи по улучшению геометрических характеристик труб, получению гарантированных механических свойств, таких как хладостойкость, равнопрочность, пластичность, трещиностойкость, – для эксплуатации труб в сложных условиях. Сегодня эти требования возрастают в связи со спецификой условий прокладки и эксплуатации трубопроводов – мерзлые грунты, сейсмические факторы, подводные трубопроводы. Проект победителя секции Якова Залавина посвящен увеличению точности геометрических характеристик заготовок для прямошовных труб. Молодой специалист РосНИТИ предложил решение проблемы получения стабильных геометрических размеров и формы трубной заготовки в условиях существующего разброса прочностных свойств листового проката.

«Специфика оценочных критериев конференции подразумевает в том числе глубокое и всестороннее изучение вопроса. Доклады участников соответствовали такому требованию, – отмечает начальник управления дирекции по техническому сопровождению продаж ТМК Евгений Рассказов. – Следует отметить, что в нашей секции были и темы, которые только условно могут быть отнесены к трубному производству. Например, проект по увеличению доли оцинкованных труб на российском рынке не имеет отношения к сварке, так как в данном случае речь идет о покрытии. Однако уровень экспертов позволяет достойно оценить и такие работы. В 2016 году ожидаем больше проектов по сварным нержавеющим трубам. Для ТМК это новое направление, поэтому нужно время, чтобы технические специалисты ТМК-ИНОКС получили необходимый производственный опыт».

На форуме прозвучало 179 докладов в 13 секциях

За 11 лет конференция прошла своеобразную эволюцию и вышла на новый технический уровень

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Проекты трубопрокатной секции МНПК были направлены на совершенствование технологий производства бесшовных труб с учетом реализованных на предприятиях ТМК работ по модернизации и реконструкции оборудования, линий и участков. Часть работ посвящена совершенствованию технологии проката и прессования труб, другие – улучшению технологии отделки с целью повышения качества и снижения себестоимости трубной продукции, увеличения производительности действующих участков. Эксперты выделили проекты специалистов СинТЗ, ВТЗ, РосНИТИ, а также две работы специалистов СТЗ, выполненные с применением современных средств компьютерного моделирования, направленных на

решение деформационных, реологических и температурных задач.

В перспективе в трубопрокатной секции ожидаются проекты по дальнейшему совершенствованию технологий производства труб на агрегатах с непрерывными станами PQF (ТАГМЕТ) и FQM (СТЗ), а также MPM (ВТЗ): освоение технологии производства труб в линии современного трубопрокатного агрегата FQM 14 3/8", вывод его на проектную мощность, разработка новых технологических режимов, усовершенствование существующих режимов прошивки и раскатки труб в линиях PQF 10 3/4" и ТПА 159-426, повышение производительности агрегатов, снижение затрат на технологический инструмент, в частности за счет увеличения его стойкости, и др. Остаются задачи по совершенствованию технологии производства труб на ТПА-140 и ТПА-80 на СинТЗ. На агрегате ТПА-80 по итогам 2015 года произведен рекордный объем труб за весь период его тридцатилетней работы (более 400 тыс. тонн), и это в том числе является результатом работы специалистов, которые в разные годы защищали свои проекты на МНПК.

«Нас особенно порадовали проекты, в которых были представлены технические решения, защищенные патентами либо находящиеся на стадии подготовки или подачи заявки в Роспатент. Работы выполнены на высоком техническом уровне, большинство из них обладают технической, а некоторые и научной новизной. Ряд работ членами экспертной комиссии был рекомендован к публикации в специализированных изданиях. Таких работ с каждым годом становится все больше. Именно публикации в научно-технических и производственных российских и международных изданиях, рациональные предложения, патенты – те составляющие, которые подтверждают высокий инженерный уровень технического специалиста и приносят компании неоценимые дивиденды в виде прироста интеллектуальных активов», – отметил главный прокатчик ТМК Иван Лубе.

Члены комиссии традиционно подводят итоги выступлений молодых специалистов

Несколько представителей Американского дивизиона выступили в секции «Новые виды и свойства продукции»

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В механической секции специфика формирования тем связана с широким охватом различных направлений деятельности инженерно-технических служб, начиная от проблем организации ремонтной деятельности и совершенствования агрегатов и заканчивая аспектами улучшения технологических процессов. В последние годы актуальной стала тема импортозамещения, которая дает возможность молодым специалистам реализовать свои самые смелые наработки. Особенно интересны доклады, связанные с темой аутсорсинга ремонтных подразделений. Члены комиссии уделяют повышенное внимание работам, направленным на совершенствование оборудования после модернизации производства на заводах компании. «Адаптация к конкретным условиям производства – одно из самых сложных направлений с точки зрения построения доказательной базы и обоснования предложенных технических решений по совершенствованию оборудования. В этом вопросе требуется высокая квалификация не только докладчика, но и специалистов завода, курирующих данную тему», – отмечает главный специалист отдела главного механика Вячеслав Шумилов.

«Интересен доклад по клетям Александра Максимова (СинТЗ), но его необходимо доработать. Он представил новую конструкцию клети калибровочного стана, которая ориентирована на выпуск нового вида продукции труб из стали марки типа 13Cr . Отмечу и доклад Елены Пашниной (РосНИТИ) о решении трибологических проблем калибровочных станов. Эти технические решения рекомендовано реализовать на всех заводах компании. Также понравился доклад представителя TMK-ARTROM Михая Флутурела, который обратил внимание на то, что транспортировка труб по изношенным роликам влияет на качество наружной поверхности. До него никто из участников эту проблему не озвучивал, хотя о ней знают. А румынские представители поработали в этом направлении, представили конкретные технические решения по замене материала и профиля валков, позволяющие улучшить качество наружной поверхности», – рассказал технический директор РосНИТИ Владимир Кузнецов.

По словам экспертов, в будущем возрастет актуальность тем, связанных с информационными технологиями в ремонтном хозяйстве. «Это связано с тем, что процесс совершенствования системы ремонтов переходит из количественной стадии в качественную, а информационные системы позволят инженерно-техническому персоналу принимать более обоснованные решения», – объяснил Вячеслав Шумилов.

В энергетической секции были представлены проекты с применением новых электротехнических изделий и химических реагентов, оптимизации режимов работы энергетического и технологического оборудования. Проект Александра Юшина (ВТЗ) при реализации решает не одну, а сразу три актуальные задачи: снижение объема покупки воды для оборотных циклов и снижение сбросов в ливневую канализацию, а также понижение уровня грунтовых вод, оказывающих негативное воздействие на оборудование в подвальных помещениях

В последние годы актуальной стала тема импортозамещения, которая дает возможность специалистам реализовать свои самые смелые наработки

«Живые» диалоги и полезные советы от членов комиссии – неотъемлемая часть МПНК

В будущем возрастет актуальность тем, связанных с информационными технологиями в ремонтном хозяйстве

Внушительные показатели экономической эффективности – таков результат многих представляемых на МНПК работ

цехов. Результатом внедрения проекта Павла Савина (Синарская ТЭЦ), победителя в энергетической секции, станет оптимизация работы оборудования в отопительный период. Это значительно повысит рентабельность ТЭЦ.

«В ближайшей перспективе тематика работ молодых специалистов останется прежней. Возможно, с учетом снижения объемов финансирования заводских инвестиционных программ степень реализации проектов будет сильно зависеть от величины затрат, поэтому эта реальность должна подсказать «молодым искателям» правильный вектор при выборе новых проектов», – отметил главный энергетик ТМК Виталий Пряхин.

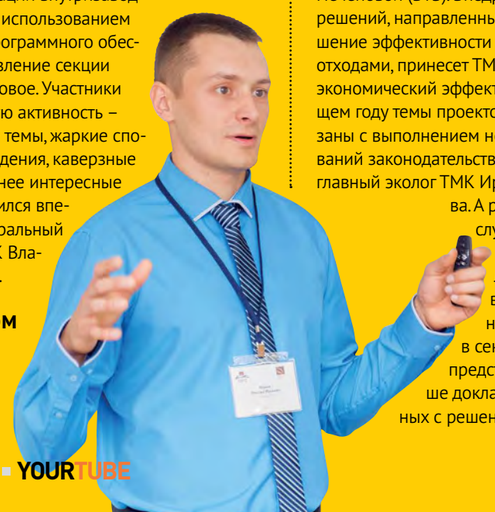
Нестандартными подходами к решению задач и смелыми решениями удивили комиссию участники секции «Автоматизация производства». Так, на основе собственной разработки Александр Сапегин (СТЗ) выявил проблему попадания воды в смазочные системы технологического оборудования. Он представил видеопрезентацию проведения эксперимента по этапам разработки датчиков обнаружения эмульсии и воды в масле. В результате датчик успешно прошел испытания на специальной проливной установке, имитирующей условия работы системы смазки FQM. «У молодых ребят возникают идеи, которые принципиальным образом меняют подход в стенах автоматизации целых комплексов. Молодым инженерам необходимо обязательно внедрять в производство представленные темы, что будет способствовать достижению высоких результатов и даст толчок к дальнейшему развитию компании», – прокомментировал заместитель главного энергетика ТМК Анатолий Петров.

Внушительные показатели экономической эффективности – таков результат многих представляемых на МНПК работ. Так, работа победителя Екатерины Шаповал (ВТЗ) в секции «Информационные технологии» позволила реализовать непрофильную продукцию на 800 млн руб.

Инновационный и смелый подход к решению задач продемонстрировали авторы работ по темам маркетинга, закупок, продаж и логистики. В частности, Игорь Винюков из филиала ТД ТМК в Таганроге, чтобы обосновать потребительские преимущества труб, произведенных методом печной сварки, над электросварными, в течение двух месяцев самостоятельно испытывал образцы труб на коррозионностойкость: поливал их водой, закапывал в землю, подвергал воздействию агрессивных сред. В итоге испытаний образец трубы печной сварки сохранился лучше электросварной, и докладчик предложил продолжить испытания уже в лабораторных условиях.

Данная секция уже традиционно оказывается самой многочисленной по количеству участников. Представленные работы направлены на снижение затрат, повышение эффективности продаж, качества работы с новыми потребителями, эффективности обработки баз данных, оптимизации внутризаводской логистики с использованием современного программного обеспечения. «Направление секции очень разноплановое. Участники проявили высокую активность – были необычные темы, жаркие споры, долгие обсуждения, каверзные вопросы и не менее интересные ответы», – поделился впечатлениями генеральный директор ТД ТМК Владимир Оборский.

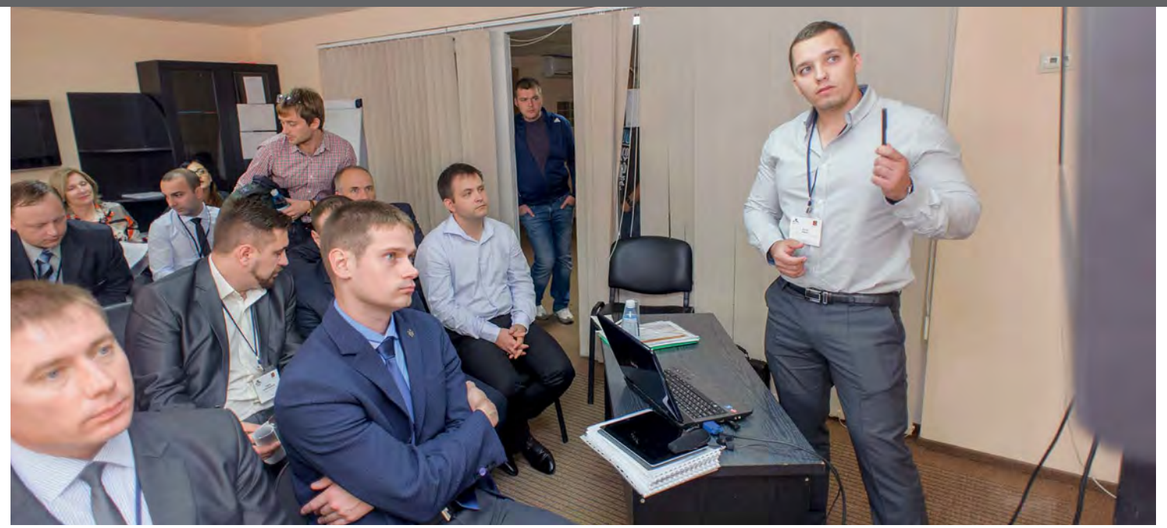
Рост числа участников по отношению к прошлому году – почти на 40%



ОБМЕН ОПЫТОМ

Все заметнее с каждым годом на конференции становятся представители Американского и Европейского дивизионов, к которым в этом году добавились еще и два представителя ТМК GIPI. Члены экспертной комиссии секции «Управление качеством и производственной экологией» выделили доклад Мазина Ал Саади (ТМК GIPI) о контроле рисков, связанных с использованием эпоксидного порошка при нанесении трехслойного покрытия на трубы. По мнению экспертов, разработанный им подход целесообразно применять и в других дивизионах компании.

«Проекты, ежегодно представляемые в секции, являются важным вкладом в решение задач, которые поставлены Экологической политикой компании. Принято считать, что экологические проекты требуют серьезных затрат, однако многие представленные решения приносят не только экологический, но и экономический эффект. Хочется отметить проекты, направленные на сокращение размещения отходов, их повторное использование, а также мероприятия по очистке стоков, например работу победителя Натальи Печеновой (ВТЗ). Внедрение ее решений, направленных на повышение эффективности управления отходами, принесет ТМК ощутимый экономический эффект. В следующем году темы проектов будут связаны с выполнением новых требований законодательства», – считает главный эколог ТМК Ирина Колдаева. А руководитель службы качества ТМК Людмила Бельцева выразила надежду, что в секции будет представлено больше докладов, связанных с решением вопросов повышения качества, с системой менеджмента качества.



Выступления коллег из зарубежных дивизионов не прошли незамеченными и в «молодой» секции «Новые виды и свойства продукции». Представитель ТМК IPSCO Райан Бруссард (1-е место) рассказал о полупремиальных резьбовых соединениях, которые не только успешно внедрил в производство, но и нашел для них нишу на рынке. Под термином следует понимать усовершенствованные конструкции резьб, обеспечивающих сочетание улучшенных свойств соединения по ряду ключевых показателей с высокой технологичностью конструкции, характерной для стандартных резьб.

«Проекты наших иностранных коллег чрезвычайно интересны, особенно доклад победителя о полупремиальных продуктах. В этом направлении мы, безусловно, будем работать – потребителей явно заинтересует такое сочетание. В этом году, как и в предыдущем, прозвучало много докладов на тему стали из семейства 13Cr. С некоторыми работами я знаком, потому что они являются частью большой программы научно-исследовательских работ, организованных в компании. По динамике изменения содержания докладов можно определить, на какой стадии бизнес-процесса находится компания, какого уровня задачи поставлены и какие инициативы предпринимаются на заводах. Конференция предоставляет прекрасную возможность познакомиться с лучшими достижениями, «болевыми» точками заводов. Также это прекрасная площадка для отбора талантливых кадров, тем более что не за горами открытие научно-технического центра в Сколково. Нам нужны молодые специалисты с перспективой работы в междисциплинарной области», – рассказал генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев.

Выбирать победителей было непросто, поэтому во многих секциях были присуждены по два первых, вторых и третьих места

Второй год подряд на МНПК работает секция по проектам улучшений. За это непродолжительное время возросло количество докладов и их качество. Представленные проекты направлены на повышение бизнес-процессов за счет улучшения качества, снижения потерь и повышения производительности. «Сегодня тема эффективности процессов приобретает еще большую значимость. Практически все участники показали отличное владение инструментами Лин Шесть Сигма, 5S, SMED и других, а некоторые специалисты использовали сразу несколько инструментов», – отметил главный инженер ТМК Александр Клачков. В области бережливого производства появилась новая переходящая корпоративная награда – «Лидер бережливого производства». В этом году она была присуждена ВТЗ, а СТЗ получил диплом за внедрение инструментов методологии 5S.

В секции «Менеджмент организации» молодые специалисты представили проекты в области автоматизации процессов управления персоналом, предлагая способы снижения расходов, в том числе на персонал. «Тематика менеджмента многогранна, это своеобразное эхо процессов и событий, происходящих на наших заводах», – отметил первый заместитель генерального директора Андрей Каплунов.

По словам начальника управления координации работы с персоналом Елены Позолотиной, актуальность тем секции меняется в зависимости от целей и задач бизнес-плана и кадровой стратегии компании. «Шесть лет назад в процессе формирования новой кадровой стратегии компании на конференции звучали темы стратегической направленности. В прошлом году был интересный проект Виталия Плотникова (СинТЗ) «Внедрение инновационных технологий в процесс подготовки персонала». Он представил тренажер, который позволяет в корне пересмотреть подходы к обучению рабочих и повысить его эффективность, а также решить ряд трудностей, закрепленных законодательно, при обучении лиц моложе 18 лет. В будущем будут по-прежнему актуальны темы по изменению систем управления, бизнес-процессов, направленные на сокращение затрат, а также предложения по совершенствованию систем мотивации персонала. В рамках функции управления персоналом интерес будут представлять темы по оптимизации существующих бизнес-процессов: адаптация, аттестация, работа с резервом, обучение персонала». ■

Необычный юбилей

Первую годовщину пуска стана FQM Северский трубный завод отметил концертом. Живой блюз в исполнении известного американского коллектива Eli Yamin Blues Band прозвучал в самом сердце трубопрокатного цеха предприятия.

Непрерывный трубопрокатный стан FQM был пущен в эксплуатацию в октябре 2014 года, в торжественной церемонии принял участие премьер-министр России Дмитрий Медведев. «Завод является хорошим примером того, как сохранение традиций и внедрение наилучших современных технологий может вывести в число лидеров», – подчеркнул тогда он.

БЛИЖЕ К СЕРДЦУ

Благодаря пуску стана СТЗ получил возможность увеличить производство, выросло качество его продукции. Но главное – была открыта новая страница для одного из старейших в отрасли предприятий, чья история насчитывает свыше 275 лет.

Сегодня ежедневно команда из трех сотен человек работает над увеличением производительности агрегата. «Весь этот год специалисты завода делали все возможное, чтобы максимально приблизить новое трубопрокатное производство к выходу на проектную мощность. Когда мы узнали, что на Урале гастролирует известная джазовая группа, поняли, что ее концерт может стать настоящим подарком к первой годовщине стана», – рассказал управляющий директор СТЗ Михаил Зуев.

Как отметил на празднике генеральный консул США в Екатеринбурге Маркус Микели, уральские гастроли Eli Yamin Blues Band – один из пунктов программы «Послы культуры». Ведь музыка – универсальный язык, позволяющий свободно общаться людям разных возрастов и народов. Тем более блюз, традиционное смысловое наполнение которого – простые истории простых людей.

В цехе была организована не только сцена для артистов, но и танцплощадка

Блюзовый концерт на промышленном предприятии совсем не случайность. Сегодня уже не все помнят, но на самом деле блюз – это истинная музыка рабочих. Он зародился в конце XIX века на юго-востоке США среди выходцев с плантаций «Хлопкового пояса». Уже потом блюз перебрался из поселков строителей железных дорог и лесорубов в городские клубы, став не только самодостаточным и востребованным жанром, но в некотором смысле родоначальником таких ныне популярных музыкальных направлений, как соул, рок-н-ролл и поп.

Для северских металлургов, людей «огненной профессии», зажигательное выступление именитого коллектива в день рождения современного трубопрокатного агрегата символично. На предприятии принято с песней

ЦИФРЫ К ПРАЗДНИКУ И ПО ИТОГАМ ГОДА

К своему первому дню рождения непрерывный стан FQM, открытый 24 октября 2014 года Председателем Правительства России Дмитрием Медведевым, подошел с хорошими производственными показателями. В сентябре на стане прокатали **37,5 тыс. тонн продукции**, в декабре уже выполнили программу месяца и изготовили **38,5 тыс. тонн бесшовных труб**. Годовой производственный план в **370 тыс. тонн труб** был выполнен досрочно, дополнительно к нему прокатано **7,8 тыс. тонн.** Таких показателей коллектив ТПЦ-1 СТЗ достиг впервые.

Уральские гастроли Eli Yamin Blues Band – один из пунктов программы «Послы культуры»

отмечать праздники. Например, в прошлом году здесь прошло грандиозное музыкальное мероприятие в рамках проекта «Трубим Победу!». Накануне 9 Мая в трубопрокатном цехе ветераны и работники предприятия, а также учащиеся подшефных школ – всего около тысячи человек – хором спели песни военных лет в сопровождении духового оркестра.

В ОДИН ГОЛОС

Для концерта Eli Yamin Blues Band был выбран похожий формат. Может быть, не самая привычная с точки зрения акустики площадка, но очень живая, дающая возможность прикоснуться к подлинным истокам блюза. Организаторы подготовили не только сцену для артистов, но и танцплощадку, что позволило зрителям превратиться в непосредственных участников всего происходящего.

Выступление под аккомпанемент работающего заводского оборудования для Eli Yamin Blues Band стало не просто интересным экспериментом, но и совершенно уникальным событием, в чем признались лидер коллектива клавишник Илай Ямин, ударник Дуэйн «Кук» Броднах, трубач Бен Стапп и вокалистка Антуанетт Монтагью. «Интересно, Би Би Кинг выступал на фабрике Форда? Ведь, конечно же, он пел о ней. Мы почувствовали его дух с нами», – вспомнили о короле блюза музыканты в блоге после концерта на СТЗ.

«Подмосковные вечера» и «Катюшу» исполнили вместе американские блюзмены и северские металлурги

Группа Eli Yamin Blues Band в рамках своего сета исполнила многие популярные блюзовые композиции, попутно налаживая диалог со зрителями. «Сейчас мы исполним песню про Джона, а вы помогите нам», – обращался к залу барабанщик Дуэйн, призывая подпевать. Песня о мускулистом чернокожем американце, который в споре победил по производительности машину, была тепло принята русскими рабочими. Артистам удалось создать уникальную атмосферу дружбы, когда музыка становится языком общения, когда содержание песни понятно даже без перевода. Композиция об исцеляющей силе музыки A healing song, которую музыканты и зал пели хором, стала подтверждением такого слияния душ. А самыми яркими моментами выступления остались в памяти многих любимые русские песни «Подмосковные вечера» и «Катюша», исполненные американскими блюзменами вместе с северскими металлургами.

Завершился праздничный концерт давно уже ставшей интернациональной мелодией Happy Birthday. Под последние ее аккорды на площадку с помощью мостового крана доставили 50-килограммовый торт, выполненный мастерами Управления рабочего снабжения СТЗ. На празднично украшенный постамент аккуратно поставила произведение кондитерского искусства машинист крана ТПЦ-1 Елена Судакова. А право задуть свечу, символизирующую год работы нового стана, предоставили управляющему директору Михаилу Зуеву. Огромного торта хватило на всех, кто в этот день хотел выразить своим присутствием на главной производственной площадке завода уважение его работникам и благодарность за нелегкий труд освоения нового производства. ■

«Лучший банкир среди фотографов и лучший фотограф среди банкиров»

Так говорит о себе Михаил Алексеев, глава ЮниКредит Банка и член Совета директоров ТМК. Звучит, возможно, нескромно. Зато абсолютно бесспорно и очень искренне.

Головной офис ЮниКредит Банка расположен в самом дорогом квартале Москвы, на Пречистенской набережной. В банковском мире статус – это важно. Кабинет председателя правления, как и положено, находится на высоком этаже, и из окон во всю стену открывается чудесный вид на Москву-реку, Крымский мост и Парк искусств «Музеон» с не очень высокохудожественным зданием Центрального дома художника. Только последнее обстоятельство как-то примиряет с главным увлечением хозяина кабинета и темой нашей беседы. Ибо говорили мы в основном о фотографии, немножко о жизни и совсем чуть-чуть – о деньгах.

Я очень серьезно отношусь к фотографии. У меня есть на этот предмет целая система взглядов, я бы сказал, философия.

Вот вы же наверняка знаете, что самая устойчивая конструкция – это тренога. Фотографическая, например. Если в жизни у человека, кроме работы, нет ничего, ни семьи, ни друзей, я говорю, что он стоит на одной ноге. И это очень неустойчивая конструкция. Если есть и работа, и семья-друзья, этот человек стоит прочно на двух ногах. А если есть что-то третье, любимое занятие, серьезное хобби, увлечение, тогда конструкция становится абсолютно устойчивой. Кстати, а вот если вдруг появляется что-то четвертое, то опять может возникнуть проблема. Ведь не дай бог у стула одна ножка окажется короче остальных. Будет шататься, можно и упасть.

Для меня фотография – это не в полном смысле хобби, не то, что уводит и отвлекает от работы. Я уверен, что в данном случае «нам песня строить и жить помогает», то есть занятие фотографией помогает мне эффективнее заниматься банковским делом. Это для меня какая-то новая точка входа в профессию банкира. В частности, есть целое направление, которое я называю «банковской фотографией», – съемка банковских зданий, денег, финансистов, не говоря уже об оформительских вещах – годовых отчетах, профессиональных журналах, календарях и так далее.

Если честно, я даже не знаю, кто я больше, банкир или фотограф. Это равные ипостаси.

Фотография – для счастья, она делает жизнь интереснее и лучше, как минимум помогает запомнить какие-то события. А еще это способ кому-то что-то подарить, способ построить какие-то отношения.

То есть фотография для вас – это еще и социальная жизнь, тусовка?
Это способ поддерживать определенный круг общения. Вот, например, кто-то из известных людей делает свой юбилей. Все «как положено» – дорогой ресторан, столы, шампанское – классика жанра.

А я беру и устраиваю себе на 50 лет фотовыставку. Ненавязчиво так. Приглашаю какое-то количество людей из очень разных сфер. Народу можно позвать больше, затраты – такие же, а может и меньше. Для людей это не обременительно, хочешь – приходи, хочешь – не приходи. Некоторые даже не знают, что это юбилей, и хорошо, что не знают. Можно прийти на пять минут, можно на три часа. Мне такой формат гораздо больше нравится, чем банальный гала-ужин.

Виктор Геращенко, единственный человек в России, который трижды возглавлял главный банк страны, однажды рассказывал, что он в детстве хотел стать юристом, но по настоянию семьи «пришлось стать банкиром». А вы кем мечтали стать в детстве?

Лет до 12, конечно, космонавтом. Даже был членом клуба юных космонавтов. Но потом это как-то само собой прошло.

Если честно, ни о банковской карьере, ни о карьере фотографа я как-то не мечтал. После школы хотел поступить в МГИМО, не поступил, пришлось «переквалифицироваться в управдомы», и я пошел учиться на финансиста. В 1981 году это был почти приговор – бухгалтер, 120 рублей в месяц, нарукавники, счеты, «запорожец».

То есть в профессию я попал в 17 лет и почти что случайно. Но то, что я тоскую по космосу или по профессии дипломата, сказать не могу. Очень неплохо чувствую себя в своей нынешней профессии, очень ее люблю.

А если бы не надо было зарабатывать деньги, вы бы чем занимались?
Хороший вопрос, сложный. Боюсь, у меня нет однозначного ответа. Точно бы больше читал, точно делал бы какие-то интересные проекты. Вот сейчас, например, мы с одним товарищем в четыре руки собираемся написать небольшой, можно сказать, иронический детектив под рабочим названием «Фотография в банке». Может быть, снимал бы кино. Но точно бы не бездельничал.

Фотография помогает эффективнее заниматься банковским делом. Это новая точка входа в профессию

БИОГРАФИЯ

МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ АЛЕКСЕЕВ – доктор экономических наук, действительный член Российской академии естественных наук, известен не только как человек, который на протяжении четверти века руководит ведущими кредитно-финансовыми организациями России (с 2008 года он возглавляет дочерний банк итальянской группы UniCredit в России, входящий в десятку крупнейших в стране), но и как профессиональный фотограф, член Московского союза художников.

Современной фотографией Михаил Юрьевич увлекся еще в стенах института и продолжает это занятие вот уже более 25 лет. Его работы украшают стены многих российских и международных организаций (в том числе штаб-квартиры группы UniCredit в Милане, Росбанка, МСП Банка, Рено-Ниссан Банка, Финансового университета, Трубной металлургической компании), входят в частные фотографические собрания в России и за рубежом. Михаил Алексеев опубликовал несколько авторских фотоальбомов: «Пейзажи» (2011), «Портреты» (2012), «Сферы жизни – объективный взгляд» (2013). Фотографии авторства Михаила Алексеева многократно выставлялись в рамках различных экспозиций, как персональных, так и совместно с другими известными российскими современными фотографами. В 2014 году Михаил Юрьевич принял участие в проекте «Фотография архитектуры русского авангарда» (ФАРА), экспозиция которого прошла в Гостином Дворе в Москве. В Милане, в арт-пространстве UniCredit Pavilion, в октябре 2015 года был представлен авторский проект Михаила Алексеева «Россия: конструктивизм от прошлого к настоящему». Совсем недавно, в декабре 2015 года, еще один большой фотографический проект, посвященный Тоскане, завершился самостоятельной выставкой в Московском Мультимедиа Арт Музее.

Я не буду доставать камеру и делать кадр, если я не вижу за этим какого-то проекта, какой-то ценности

Раньше, если у человека был профессиональный фотоаппарат и он умел с ним обращаться, он сразу выделялся из толпы. Сейчас с появлением мобильных устройств с фотокамерами все стало проще. Сделать снимок может любой человек со смартфоном. Вы видите, как меняется отношение к фотографии?
К сожалению или к счастью, я уже давно вышел на другой, профессиональный уровень отношения к фотографии. Я не могу сказать, что я фотографией зарабатываю себе на хлеб. Но, как бы цинично ни звучало, я не буду доставать камеру и делать кадр, пусть и самый красивый, если я не вижу за этим какого-то проекта, какой-то ценности.

Ну хорошо, я сделаю красивое фото, и куда я его дену? Просто опубликовать его в Instagram для меня странно, потому что я считаю, что и там надо работать проектно. Я выкладываю фотографии сериями. Сейчас, например, серия фотографий по Тоскане и Венеции. Потом будет серия по России. И это не будут просто снимки какого-то красивого места. Я хорошо представляю себе, какие у меня сферы интересов, какие возможны проекты, отталкиваюсь от этого.

А в чем, на ваш взгляд, разница между любителем и профессионалом?
Откройте тот же Instagram и увидите огромное число потрясающих работ любителей. Благодаря развитию технологий, сделавших фотографию более доступной, общий уровень фотографической культуры повысился. Люди смотрят, что делают другие, совершенствуют технику. Но все равно число тех, у кого есть свой взгляд, умение построить кадр, в процентном отношении невелико.

Более того, увидеть разницу между шедевром и просто очень хорошим снимком иногда очень сложно, если нет навыка, опыта, «насмотренности».

По принципу обезьяны, которая, если будет хаотически стучать по клавиатуре, рано или поздно напишет что-нибудь из Шекспира?
Да, среди миллиона фотографий, которые вы сделаете на свой смартфон, наверное, три снимка будут гениальными. Проблема в том, что непрофессионал их, скорее всего, не увидит и они погибнут под грудами посредственных кадров. Я положительно отношусь к iPhone, многое снимаю им. И многие мои знакомые, профессионалы, тоже снимают на iPhone. У меня есть мой фотопортрет работы Льва Мелихова (один из наиболее известных современных фотографов, член Союза художников России. – Прим. ред.), сделанный на смартфон. И это хороший, качественный портрет. Сразу видно руку мастера.

Наверняка с увлечением фотографией связаны какие-то интересные и яркие истории?
Довольно много, надо даже подумать, чтобы что-то одно выбрать. Например, я дружу с Шурой и Левой из «Би-2», мне нравится их музыка. Они попросили меня снять их концерт

Служебным положением для фотосъемок пользуюсь, но в меру. Всегда надо уметь останавливаться

презентации. Чтобы было ясно, аккредитация фотографа на концерт группы «Би-2» означает, что между сценой и публикой есть узкий коридорчик, в течение небольшого времени оттуда дается возможность фотографировать артистов. Но условия ужасные: работают огромные динамики, ревет публика, оглохнуть можно. К тому же ракурс не самый удачный. То есть не съемка, а слезы. Я даже расстроился, когда время, отведенное на работу, закончилось и меня попросили уйти.

Иду к выходу, и тут выясняется, что поскольку для меня не нашли специального аккредитационного браслета фотографа, то мне выдали такой браслет-«вездеход». То есть пропуск в любые зоны. Я подхожу к охраннику у прохода на сцену и говорю: «Можно мне?» Он смотрит на браслет и отвечает: «Пожалуйста». Я выхожу, действительно оказываюсь на сцене. Группа работает, на меня никто внимания не обращает. Я забрался на стойку, на которой стоит осветительное оборудование, и оттуда стал снимать. Обычно всегда снимают артистов во время концерта снизу, публики не видно, есть проблемы со светом. А у меня получилось сверху, то есть намного интересней.

Однако, когда я работал, подумал, что стойка подо мной шатается и будет, конечно, очень здорово, если в разгар концерта председатель правления банка, входящего в топ-10, свалится на сцену. Но в итоге не свалился, фотографии ребятам очень понравились, даже решили сделать специальный альбом.

Служебным положением для интересных фотосъемок периодически пользуетесь?
Не без этого, но в меру. Всегда надо уметь останавливаться. Я, конечно, далеко не на всех мероприятиях, куда хожу, фотографирую, а также совсем не любые фотографии публикую. Есть определенные правила, фотограф должен соблюдать определенные этические нормы. Даже если для него это не профессия, а хобби.

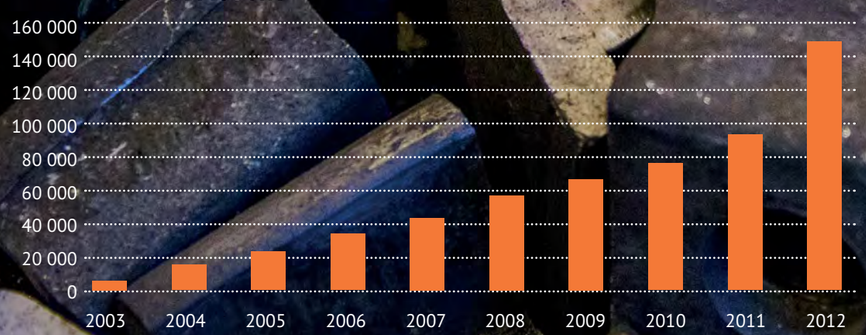
На СТЗ я провел три полных дня и снимал буквально от восхода до рассвета

Из хороших примеров – фотосъемка, кадры которой представлены в том числе в главном офисе ТМК, была сделана на Северском трубном заводе в феврале 2013 года. Я провел там три полных дня и со своими коллегами-фотографами Яковом Титовым и Анной Кадыковой, которые мне помогали, снимал буквально от восхода до рассвета. В феврале в Полевском было очень холодно, и снимать приходилось в по-настоящему трудных и суровых условиях, но мы выдержали это испытание. Зато получились достойные кадры.

Лет 20 лет назад, чтобы текст прочитали, нужны были серьезные усилия. Сейчас ничего не нужно, если есть интернет-блог. С фотографией то же самое?
Абсолютно. Вы можете снимать котиков и иметь миллион подписчиков. С точки зрения фотоискусства это будет не очень здорово, но зато будет востребовано. Вопрос в том, какую цель вы преследуете. Если вас интересует количество подписчиков – это одно, если знание того, что вы делаете действительно качественные вещи, – совсем другое. Например, есть авторское кино, у него по определению не может быть массовой аудитории. Однако автор, который умеет и любит снимать такие фильмы, никогда не опустится до массовки, пусть она и будет давать кассу. Классический пример – режиссер Алексей Герман. Он всегда работал в своем стиле, снимал свои фильмы. Были они понятны публике или нет, но у него был такой взгляд.

Значит, скорее все-таки для себя?
Конечно, это элемент самовыражения, но в разумных пределах. Если бы мне сказали: «Хочешь, ты будешь самым великим фотографом, но для этого придется отказаться от всего остального», – я бы не согласился. Так же отмахнулся бы и от предложения стать самым крутым банкиром в обмен на отказ от фотографии. Я не готов. Я крепкий банкир и крепкий фотограф. Есть банкиры лучше меня, есть фотографы более выдающиеся. Однако сочетание этих двух сфер – это мое уникальное конкурентное преимущество. Одно другому не мешает, напротив, помогает. Но я всегда делаю готовый продукт, все мои проекты я довожу до стадии логической завершенности. И в этом, как мне кажется, как раз сокрыта разница между профессионалом и любителем. ■

ЧИСЛО ОТСНЯТЫХ МИХАИЛОМ АЛЕКСЕЕВЫМ ФОТОГРАФИЙ



Есть банкиры лучше, есть фотографы более выдающиеся. Но сочетание этих сфер – мое преимущество

стр. 18

КАРЛ РЭЙКРОФТ,
директор ТМК IPSCO по охране окружающей среды, охране труда и технике безопасности

1. В идеале мой день начинается с утренней пробежки. Спорт позволяет взбодриться, чтобы потом на работе быть более деятельным. Но если честно, часто находятся предлоги для того, чтобы не делать это. В наступившем году хочу побороть себя и начать регулярно бегать.

2. Я не очень верю в приметы.

3. Аристотель. Он говорил, что совершенства нельзя достигнуть случайно, это всегда результат твердого намерения и разумного исполнения. Я чувствую себя счастливым, когда я прилагаю все усилия для достижения цели. Я также верю в восходящую спираль успеха, в то, что шаг за шагом человек приходит к желаемым результатам и становится счастливее.

4. Я люблю спорт. У меня четверо детей, я учу их играть в футбол, бейсбол и софтбол. Надеюсь, когда они повзрослеют, я вернусь к игре в гольф и лыжам.

5. Дональда Трампа и Владимира Путина. Я бы побеседовал с ними за игрой в «Монополию».

6. Мне понравилась книга Энди Уира «Марсианин» и ее экранизация. В центре сюжета астронавт, которого оставляют одного на Марсе. Ему приходится проявлять фантазию и применять все свои знания, чтобы выжить и попытаться вернуться на Землю.

7. Я люблю пиццу. Хотя жене я бы ответил, что люблю ее салат с обезжиренной заправкой.

8. Меня глубоко потрясли недавние теракты в Париже. Это еще раз показало, как важно возвращаться домой к семье целым и невредимым.

9. Рио-де-Жанейро. Бразилия – красивая страна с удивительными местами и заботливыми людьми.

10. Я живу в Чикаго, но мне все больше и больше нравится Хьюстон. Эти города отражают различные культуры, что влияет на характер живущих там людей. Общение с ними чрезвычайно интересно.

11. Хотелось бы искоренить голод в мире и видеть цены на нефть на уровне не ниже 80 долл. за баррель.

12. Большая многокультурная семья, частью которой являюсь и я.

1. С чего начинается ваш рабочий день?

2. Профессиональные приметы, суеверия?

3. Кто из людей прошлого или настоящего вас особенно вдохновляет?

4. Любимые привычки, ритуалы?

5. Кого бы вы пригласили на званый ужин? О чем хотели бы поговорить?

6. Последняя книга, которая вас потрясла.

7. Любимая национальная кухня, блюдо.

8. Самое яркое впечатление за последнее время.

9. Какое самое интересное место на планете вы посетили?

10. Ваш любимый город. Почему?

11. Если бы вам дали возможность изменить в этом мире всего одну вещь, что бы это было?

12. Что для вас ТМК? Опишите в трех словах.

стр. 20

ФАГИМ ВАЛЕЕВ,
генеральный директор ТМК ЧЕРМЕТ

1. С просмотра почты, отчетов и анализа оперативной информации.

2. Их нет, опираюсь на аргументы и факты.

3. Трудно назвать одного человека. Мне импонируют все люди, честно отдающие себя делу.

4. Стараюсь всегда радоваться жизни и улыбаться людям.

5. С удовольствием встретился бы со своими друзьями по институту. Жизнь раскидала нас по разным городам, поэтому организовать такую встречу непросто. Но я всегда с добротой вспоминаю институтские годы. Как поется в песне: «Их сплотила дружба нерушимая, дружба молодых учебных лет…»

6. «Шантарам» Грегори Робертса. Это рассказ о сильном человеке, сумевшем сохранить себя, несмотря на все трудности и испытания.

7. Башкирское мясо во всех возможных вариантах.

8. Рождение первой внучки, долгожданной и любимой.

9. Рим. Этот древний город поражает, удивляет и восхищает.

10. Люблю много городов, каждый по-своему красив. Но больше всего душой «прикипел» к Екатеринбургу, этот город мне роднее и ближе всех. За него переживаю и радуюсь.

11. Лишь бы не было войны, люди должны уметь договариваться между собой.

12. Жизнь замечательных людей.

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

Обособленное подразделение 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) 22-23-57
E-mail: vf@vtz.ru

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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

Обособленное подразделение 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. Орынбор, д. 8, ВП-19.
Тел.: +7 (7172) 57 34 34
Факс: +7 (7172) 57 85 35
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 ТМК 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 ТМК 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: office.slatina@tmk-artrom.eu

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

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

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