

iPipe

Клиентский бюллетень ИНТЕРПАЙП
№3, 2013

Металлургия в стиле FUNK

ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ:
через инвестиции в
производство
к инвестициям в людей

ДАНИЕЛЬ ВАЛК:
всегда находит точку
соприкосновения с клиентами

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА	2
ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ: через инвестиции в производство к инвестициям в людей	4
Современное производство: инвестиционные проекты	5
Вектор развития: культура производства	6
Развитие персонала: от теории к практике	7
ПРИОРИТЕТ КАЧЕСТВА	8
Миллион тонн ИНТЕРПАЙП СТАЛИ	8
Производство мирового класса	9
«Шелл» и ИНТЕРПАЙП: детали сотрудничества	10
ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ прошел аудит Petrobras	11
Качество подтверждено	11
НАДЕЖНЫЙ И УДОБНЫЙ ПАРТНЕР	12
Мастер-класс: как продавать трубы	12
3 дня, 3 завода, 30 гостей	12
ИНТЕРПАЙП в Украине и в мире: ключевые события	13
Партнерское соглашение с Aydin Bogu	15
Ирак: начало сотрудничества	15
ИНТЕРПАЙП ЛИЦОМ К ЛИЦУ	16
Всегда находить точку соприкосновения с клиентом	16
Новые лица	17
Международная команда	18
МЕТАЛЛУРГИЯ В СТИЛЕ FUNK	18
Доктор Стальной Молот оценил качество стали	18
Свадебные фото на заводе	19
Новое ралли для МАЗа	19
ОБЗОР РЫНКОВ	20



НА ОБЛОЖКЕ:
Металлург ИНТЕРПАЙП СТАЛИ, Михаил Андриенко с женой в свадебной фотосессии Э. СТЕЛЬМАХА на заводе. Подробнее на стр. 19

iPipe
Клиентский бюллетень ИНТЕРПАЙП №3, 2013



ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ: ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВО К ИНВЕСТИЦИЯМ В ЛЮДЕЙ



НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕНТРОМ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИИ. КЛЮЧЕВОЙ ПРИОРИТЕТ – РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, УВЕЛИЧЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ ПО ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКЕ ТРУБ. НО И ЭТО ДАЛЕКО НЕ ВСЕ...

40 млн. USD - инвестиции в проекты, направленные на повышение качества и увеличение производственных мощностей ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ.

НАД КАКИМИ ПРОЕКТАМИ СЕЙЧАС ВЕДЕТСЯ РАБОТА?

У нас завершаются два масштабных инвестиционных проекта. В ТПЦ №2 уже запущена и проходит испытания новая кольцевая печь нагрева заготовки немецкой фирмы LOI THERMROCESS. В ТПЦ № 7 завершается строительство второй поточной линии. Также во 2-ом квартале 2013 года установлен новый токарный станок немецкой фирмы SMS MEER в ТПЦ №7. Реализация этих проектов обеспечит увеличение производственной мощности завода.

ЧТО ВЫ ВКЛАДЫВАЕТЕ В ПОНЯТИЕ «КУЛЬТУРА ПРОИЗВОДСТВА»?

В нашем понимании, культура производства - это новый подход к персоналу, изменение мышления. Очень многое можно перевооружить с технической точки зрения, но важно понимать, что на всем этом будут работать люди, для которых нужно создать комфортные условия труда, дать возможность профессионального и личного развития. Именно в этих направлениях мы и движемся.

НА ЗАВОДЕ ДЕЙСТВУЕТ СИСТЕМА ПООЩРЕНИЯ РАЦИОНАЛИЗАТОРОВ, ЕСТЬ ЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЕ ВНЕДРЕНИЯ?

За 2012 год было внесено 1072 рационализаторских предложения по улучшению работы завода. Из них реализовано около 50%. Экономический эффект от внедрения предложений составил около 500 тыс. USD.

НА ЗАВОДЕ УСПЕШНО ВНЕДРЯЮТ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ВАС ПО ПРАВУ НАЗЫВАЮТ УСПЕШНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ. ПОДЕЛИТЕСЬ СЕКРЕТОМ СВОЕГО УСПЕХА.

У меня в жизни было очень много хороших учителей. И сам я старался добиться успеха, много работал. Мне всегда хотелось что-нибудь изменить и улучшить, чтобы было удобнее, эффективнее, интереснее. И по мере продвижения по карьерной лестнице появлялось больше таких возможностей, больше хотелось этим заниматься.



«Необходимо, чтобы человек каждый день хотел идти на работу и гордился результатами своего труда».



ВЛАДИМИР ГОРНШТЕЙН НАЗНАЧЕН ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ В АВГУСТЕ 2012 ГОДА. ДО ВСТУПЛЕНИЯ В ДОЛЖНОСТЬ С ИЮНЯ 2011 ГОДА ОН ЗАНИМАЛ ПОСТ ПЕРВОГО ЗАМЕСТИТЕЛЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ. ДО ПРИХОДА В КОМПАНИЮ Г-Н ГОРНШТЕЙН РАБОТАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГРУППЫ ЧТПЗ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ ВЛАДИМИР ГОРНШТЕЙН ПОДЕЛИЛСЯ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ IPiPE СВОЕЙ КОНЦЕПЦИЕЙ РАЗВИТИЯ ЗАВОДА

С ТОГО МОМЕНТА, КАК ВЫ ВОЗГЛАВИЛИ ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ, ЗАВОД ПРЕОБРАЗИЛСЯ. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ВАША КОНЦЕПЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ?

Если говорить о трех основных направлениях изменений, то я бы выделил повышение производительности завода, улучшение качества продукции и, наконец, создание новой культуры производства на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ.

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ УЖЕ РЕАЛИЗОВАНЫ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ?

На заводе реализована масштабная программа технического перевооружения. В рамках интеграции с новым электросталеплавильным комплексом с нуля построен цех подготовки производства (ЦПП), способный вмещать около 30 тыс. тонн стальной заготовки. В ЦПП установлено две пилы порезки заготовки LINSINGER и центральные станки. Введены в эксплуатацию новые линии отделки труб: торцово-фасочная, неразрушающего контроля, гидропресс. Запущена новая линия финишной отделки линейных труб в цехе №7. Благодаря этим инвестиционным проектам повысилась производительность завода и улучшилось качество выпускаемой продукции.

СОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

ТПЦ №2

ПРОЕКТ	ЦЕЛЬ
Линия неразрушающего контроля и отделки труб: - Линия неразрушающего контроля тела трубы FOERSTER (Германия); - Линия ультразвукового контроля толщины стенки GE&IT (Германия); - Линия отделки концов труб REIKA (Германия); - Транспортно-передаточное оборудование PRESTAR (Чехия).	Выполнение требований для труб нефтегазового сортамента в части неразрушающего контроля и обрезки труб согласно стандартам API 5L, 5CT, ГОСТ 632-8, ГОСТ Р 53366
Кольцевая печь нагрева заготовки LOI THERMROCESS (Германия)	Увеличение производственных мощностей цеха, улучшение качества продукции
Гидропресс Fives Bronx	Удовлетворение требований стандартов для труб OCTG - API 5CT, ГОСТ Р 53366 и труб LP - API 5L в части гидростатических испытаний труб, расширение производственных возможностей цеха, повышение эффективности производства, улучшение качества продукции
Торцово-фасочная линия REIKA (Германия)	Выполнение требований стандартов API 5L, ASTM, ГОСТ в части нарезки фаски
Пилы порезки заготовки Linsinger (Австрия)	Улучшение качества выпускаемой продукции, оптимизация процесса проката труб и снижение расходного коэффициента металла
Центровальный станок Linsinger (Австрия)	Улучшение качества продукции, снижение расходного коэффициента металла, оптимизация процесса производства труб.



ЛИНИЯ НЕРАЗРУШАЮЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОТДЕЛКИ ТРУБ



КОЛЬЦЕВАЯ ПЕЧЬ НАГРЕВА ЗАГОТОВКИ

ТПЦ №7, ТЦ №6

ПРОЕКТ	ЦЕЛЬ
Установка сбива окалины высоким гидравлическим давлением ПИК-ИНЖИНИРИНГ (Россия)	Улучшение качества прокатываемых труб за счет очистки наружной поверхности гильз от окалины
Пила обрезки переднего замятого конца трубы Никопольского ремонтного завода (Украина)	Улучшение качества и скорости производства продукции за счет уменьшения отсортировки по наружной поверхности и геометрическим параметрам труб
Установка для нанесения технологической графитосодержащей смазки Никопольского ремонтного завода (Украина)	Улучшение качества прокатываемых труб за счет снижения дефектов внутренней поверхности
Новый муфтонаверточный станок АМС (Шотландия)	Выполнение стандартов API 5CT, ГОСТ 633-80, ГОСТ Р53365-2009 в части документирования момента силового свинчивания труб с муфтами.



УСТАНОВКА ДЛЯ НАНЕСЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГРАФИТОСОДЕРЖАЩЕЙ СМАЗКИ



МУФТОНАВЕРТЧНЫЙ СТАНОК АМС

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ



В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ IQ 267 ОТКРЫТА СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ ПЛОЩАДКА. ТЕПЕРЬ РАБОТНИКИ ЗАВОДА ПРОХОДЯТ НЕ ТОЛЬКО ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, НО И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЖЕННЫХ К ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ.



Цель IQ 267 – всестороннее развитие персонала: обучение не только рабочим профессиям, но и школа менеджмента, компьютерные курсы, онлайн-семинары, а также мастер-классы от известных тренеров. Использование современных подходов в обучении позволяет ИНТЕРПАЙП обеспечить лучший персонал для производства качественного продукта, соответствующего требованиям рынка.

Наталья Звоненко,
директор по персоналу ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ:

Новая площадка IQ 267 укомплектована современным оборудованием, аналогов которому нет ни в одном производственном учебном центре Украины. К примеру, в одном из классов установлена кран-балка с радиуправлением для практического обучения стропальщиков и машинистов. Такой способ обучения является наиболее эффективным для подготовки наших специалистов.

В практическую площадку вошли: мастерская электромеханики и контроллеров производства, мастерская гидравлики и пневматики, учебный класс дефектоскопии, мастерская стропальщиков и машинистов крана. Сейчас здесь обучаются станочники, машинисты крана, слесари, инженеры и т. д. – всего 62 профессии.

МНЕНИЕ КЛИЕНТА:



Франко БЕКС,
Франко Веих, Италия

То, что я увидел на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ очень важно. Это действительно впечатляет. Здесь людей, пришедших после школы и университета, конкретно учат работе на производстве. ИНТЕРПАЙП дает своим сотрудникам профессиональные навыки, чтобы получить максимально подготовленных сотрудников, а значит – делать качественные трубы.

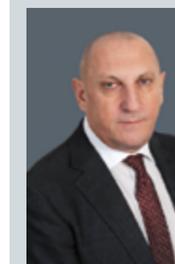


ВЕКТОР РАЗВИТИЯ: КУЛЬТУРА ПРОИЗВОДСТВА

В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ КУЛЬТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА НА ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ РЕКОНСТРУИРОВАН АДМИНИСТРАТИВНО-БЫТОВОЙ КОМПЛЕКС ЦЕХА ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА (АБК ЦПП), УСТАНОВЛЕНЫ СОВРЕМЕННЫЕ МОДУЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ В ЦЕХАХ ЗАВОДА, А РАБОТНИКИ ОБЕСПЕЧЕНЫ НОВОЙ СПЕЦОДЕЖДОЙ.



Наша основная цель – сделать завод современным и эффективным. Внедрение высоких стандартов культуры производства и создание комфортных условий труда поможет изменить мышление людей, их отношение к своей работе. Сотрудники смогут гордиться тем, что работают на таком производстве, а молодежь будет стремиться стать металлургами.



Владимир ГОРНШТЕЙН,
генеральный директор
ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ

В АБК ЦПП полностью отремонтированы бытовые помещения, душевые, комната сменно-встречных собраний и столовая, а также создано административное пространство по принципу open-space.

Обеспечение новой спецодеждой осуществила «под ключ» финская компания Lindström. В распоряжении работника – 3 комплекта спецодежды, пошитой по индивидуальному размеру.

Теперь сотрудники НИКО ТЬЮБ работают в комфортных условиях и носят удобную спецодежду, уход за которой осуществляет компания.

Внедрение новой культуры производства на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ продол-

жают проекты по созданию комфортного рабочего пространства в производственных цехах. На сегодня открыто 5 удобных и светлых модульных здания фирмы CONTAINEX (Австрия).

Новые здания оборудованы всем необходимым: удобной и красивой мебелью, компьютерами и оргтехникой.

Модульные помещения разделены на функциональные зоны – теперь в каждом здании есть отдельная комната для проведения сменно-встречных собраний и рабочие кабинеты специалистов цеха.

К концу года будет установлено еще три таких конструкции в ТПЦ №7 и в ТЦ №6.



Мы стремимся изменить сложившиеся стереотипы о работе на заводе и сделать профессию металлурга привлекательной для молодежи. Уверена, что создание комфортных условий труда и инвестиции во всестороннее развитие персонала помогут достичь этих целей.



Наталья ЗВОНЕНКО,
директор по персоналу
ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ



МИЛЛИОН ТОНН ИНТЕРПАЙП СТАЛИ



Запущенный в конце 2012 года инновационный завод ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ стремится выйти на проектную мощность 1,32 млн. тонн стали в год. В марте 2013 года завод достиг проектных показателей в месячном режиме (110 тыс. тонн в месяц), а 6 июня 2013 г. на заводе состоялся выпуск миллионной тонны стали. Первый миллион покорился металлургам спустя 15 месяцев после запуска предприятия и всего через 5 месяцев после выплавки предыдущих 500 тысяч тонн.

Завод ежемесячно наращивает производственные обороты. За 5 месяцев 2013 года нам удалось выйти на результат прошлого года. На сегодняшний день ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ удовлетворяет 90% потребностей заводов ИНТЕРПАЙП в трубной заготовке и 100% потребностей в колесной заготовке.



Геннадий Есаулов,
директор
ИНТЕРПАЙП СТАЛИ

ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ ТРЕБОВАНИЯМ КЛИЕНТОВ, СОТРУДНИКИ ИНТЕРПАЙП СТАЛИ ПОСТОЯННО ВЕДУТ РАБОТУ ПО ОСВОЕНИЮ НОВЫХ МАРОК СТАЛИ. К ИЮНЮ 2013 Г. ОСВОЕНА 41 МАРКА СТАЛИ:

09Г2С	20ХА	36Г2С (К)
09Г2С-1	25ХМ	37Г2С
10Г2	28ХГ2ТР У	37Г2СФ (К)
10У	2 (КП)	ER7
12Г2МБТ У	30Г2	ER8
13ХФ У	30ХГСА	КП-Индия
15Г2	32Г2 У	ДУ
15Г У1	32Г2 У1	ДУН
18Г2 У1	32Г2Ф У	К2
20Г У	32ХА	Ст. 35
20 У	35Г	Ст. 45
20 У1	35Г2Ф У	Т
13ХФА	18Г2ФМ У	20 ХФА
45 ГФ	А 2	

Фокус на КАЧЕСТВО: Система менеджмента качества на ИНТЕРПАЙП СТАЛИ сертифицирована согласно ISO 9001. Европейские потребители уже удостоверились в высоком качестве продукции завода – испанский производитель колес CAF S. A. заказал 150 тонн колесной заготовки, произведенной на ИНТЕРПАЙП СТАЛИ.

ПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО КЛАССА

ЗАПУСК ЭЛЕКТРОСТАЛЕПЛАВИЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ ОЗНАМЕНОВАЛ НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ КОМПАНИИ. ОДНАКО НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ЗАКУПИТЬ НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НАУЧИТЬ СОТРУДНИКОВ РАБОТАТЬ НА НЕМ. ВАЖНО, ЧТОБЫ САМА СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВА СООТВЕТСТВОВАЛА ВЫСОКИМ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ. ПРАКТИКА «ПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО КЛАССА» НАПРАВЛЕНА НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЕКТА И О ЕГО ВНЕДРЕНИИ НА ИНТЕРПАЙП СТАЛИ РАССКАЗАЛ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА АНДРЕА МИКБЕЛАН.

ПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО КЛАССА на ИНТЕРПАЙП СТАЛИ:

- Развитие лидерства и управление изменениями
- Мотивация и предоставление возможностей для роста
- Структура, роли и ответственность
- Эффективные команды
- Система 5S
- Постоянное совершенствование
- Безопасность и охрана окружающей среды
- Управление процессами производства.



ЧТО ОЗНАЧАЕТ «ПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО КЛАССА»:

Производство мирового класса – это совокупность мировых практик, направленных на повышение производительности и эффективности организации. Внедрение таких практик позволяет повысить устойчивость организации и обеспечить не только эффективное производство, но и эффективную командную работу и систему мотивации. На выходе получим предприятие, отвечающее всем мировым стандартам.



КАК ПРОЕКТ ПОВЛИЯЕТ НА КАЧЕСТВО КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА:

В ходе внедрения проекта все сотрудники завода были поделены на операционные команды по принципу «Цель и влияние» – люди, объединенные в одну команду, должны быть объединены единой целью и возможностью повлиять на ее достижение.

Все команды работают в единой цепочке по принципу «клиент-поставщик». Например, первая команда поставляет шихту и добавочные материалы для команды-клиента под №2, вторая команда является поставщиком жидкой стали для команды-клиента следующего звена в цепи. Таким образом, каждая команда вносит вклад в производство и, выполняя свои задачи, приближает завод к единым стратегическим целям: 1,5 млн качественной продукции в год и сотрудники, получающие удовольствие от своей работы.

О ЗЕЛеной МЕТАЛЛУРГИИ:

Данное направление будет развиваться в рамках внедрения практики «Безопасность и охрана окружающей среды». В настоящее время на заводе уже работает уникальная система газо- и пылеочистки, которая позволяет снизить до минимума выбросы вредных веществ в атмосферу города. Замкнутый цикл системы водоподготовки и водоподдачи не предусматривает сброса сточных вод в реку – это положительно влияет на экосистему Днепра. Кроме того, недавно стартовал проект, направленный на снижение до нуля уровня пыли внутри цеха.

ВНЕДРЯЯ СИСТЕМУ 5S:

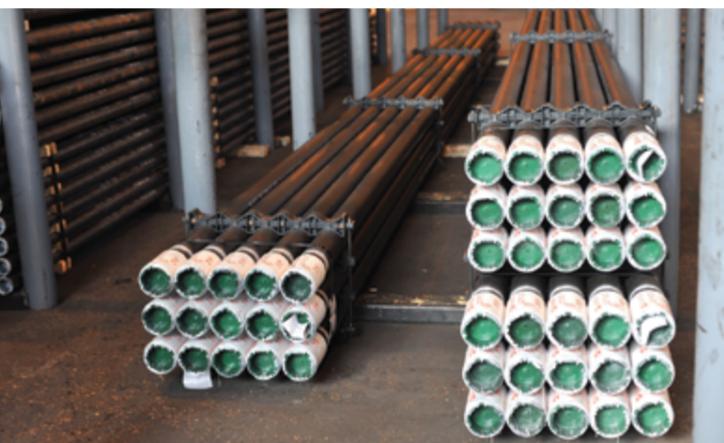
Целью внедрения практики 5S является не только эргономичное рабочее пространство и порядок в производственных помещениях, но и положительное влияние на экономику предприятия. Когда каждая вещь находится на своем месте, все процессы и процедуры регламентированы и понятны, гораздо проще соответствовать высоким стандартам производства и выполнять все запланированное в срок. Мы получаем первые результаты, но это не значит, что цель достигнута, потому что цель проекта – постоянное совершенствование, а постоянное не заканчивается никогда. На данном этапе я доволен результатами внедрения 5S.

ПРОГРАММА «ЕСТЬ ИДЕЯ!»:

В рамках программы сотрудники предлагают разноплановые идеи, направленные на улучшение производственных показателей и условий труда, снижение доли ручного труда, экономию ресурсов, устранение источников загрязнения окружающей среды и улучшение условий эксплуатации оборудования. Это благотворно влияет на процесс работы в целом. Приоритетными являются идеи с экономическим эффектом, с низкими капиталовложениями и малым сроком окупаемости. Среди них предпочтение отдается организационным решениям, повышающим производственные показатели. Первые проекты металлургов уже запущены и вносят свою лепту в укрепление позиций завода.

«ШЕЛЛ» И ИНТЕРПАЙП: ДЕТАЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Г. КИЕВ, 13 АВГУСТА 2013 Г. В 2012 Г. «ШЕЛЛ» И ИНТЕРПАЙП ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ, КОТОРЫЙ ОБОЗНАЧИЛ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА КОМПАНИЙ. ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЦЕЛЕЙ МЕМОРАНДУМА – ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИЕ ТРУБ, ПРОИЗВЕДЕННЫХ НА ЗАВОДАХ КОМПАНИИ ИНТЕРПАЙП, МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ «ШЕЛЛ». В РАМКАХ ВЫПОЛНЕНИЯ УСЛОВИЙ МЕМОРАНДУМА «ШЕЛЛ» ПРОВЕЛА КВАЛИФИКАЦИОННО ПРОИЗВОДСТВА ИНТЕРПАЙП И ВКЛЮЧИЛА ЗАВОДЫ КОМПАНИИ В СПИСОК ОДОБРЕННЫХ ПОСТАВЩИКОВ «ШЕЛЛ» ПО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ВИДАМ ПРОДУКЦИИ.



с премиальными соединениями, чтобы соответствовать требованиям «Шелл» к работе в сложных геологических условиях».

На сегодняшний день компании готовы огласить статус по ключевым направлениям сотрудничества в рамках меморандума:

- «Шелл» преквалифицировала ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ как поставщика стальной заготовки для производства обсадных и насосно-компрессорных труб
- «Шелл» провела аудит заводов ИНТЕРПАЙП НТЗ и ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ и подтвердила, что технологический процесс и система менеджмента качества на заводах соответствует международным стандартам. Пробный заказ на трубы нефтегазового сортамента был отгружен в США для инспекции и проверки на соответствие стандартам «Шелл». Предварительные результаты на этапе рассмотрения.
- ИНТЕРПАЙП НМТЗ преквалифицирован «Шелл» как производитель труб для транспортировки нефти и газа определенного сортамента.
- «Шелл» преквалифицировала соединения ИНТЕРПАЙП спецификации по API и работает с ИНТЕРПАЙП над созданием нового типа труб с премиальными соединениями. Они необходимы во время проведения гидроразрыва под высоким давлением для обеспечения герметичности скважины, что, свою очередь, гарантирует безопасность проведения работ.

«ШЕЛЛ»

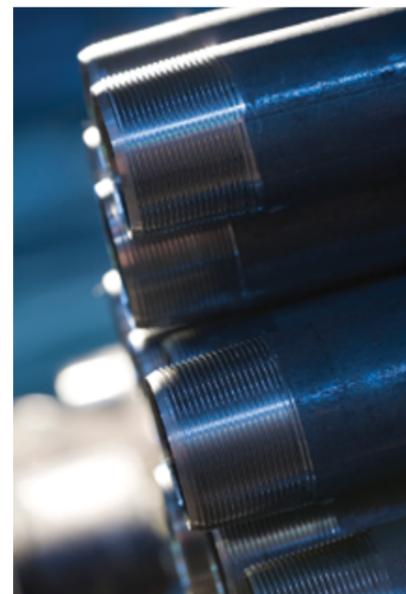
«Шелл» работает в Украине с 1992 года и сегодня ведет свою деятельность в направлениях разведки и добычи углеводородов, поставок природного газа, маркетинга топливно-смазочных материалов и эксплуатации сети АЗС. В украинских компаниях «Шелл» работает более 2000 человек.

Сейчас «Шелл» работает над тремя поисково-разведочными проектами в Украине. Во-первых, в рамках договора совместной деятельности с ПАО «Укргаздобыча» предусмотрено проведение поиска, разведки и добычи углеводородов на площадях в Харьковской области. Бурение первой поисковой скважины в рамках данного проекта началось в октябре 2012 г. Во-вторых, 24 января 2013 года «Шелл Эксплорейшн энд Продакшн Инвестментс (IV) Б.В.», ООО «Надра Юзовская» и Правительство Украины подписали соглашение о разделе углеводородов, которые будут добываться в рамках Юзовского участка (СРП). Соглашение предполагает поэтапную разведку, разработку и добычу углеводородов.

«Мы в «Шелл» преквалифицировали и довольны качеством определенных продуктов компании ИНТЕРПАЙП. Мы продолжаем работать с ИНТЕРПАЙП и по другим направлениям, чтобы квалифицировать более широкий спектр трубной продукции для использования «Шелл» как в Украине, так и по всему миру, - отмечает Робин Нойтон, ведущий инженер по бурению «Шелл» в Украине. - По мере квалификации новых продуктов, ИНТЕРПАЙП сможет участвовать в тендерах «Шелл» по более широкой продуктовой линейке».

«Сотрудничество с «Шелл» обязывает поставщиков соответствовать самым высоким стандартам качества в трубной индустрии. И я рад сообщить, что заводы ИНТЕРПАЙП успешно прошли преквалификацию «Шелл», - комментирует Денис Морозов, директор по стратегии и развитию, ИНТЕРПАЙП. - На сегодняшний день мы преквалифицировали определенные продуктовые линейки и работаем над созданием нового типа труб

ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ ПРОШЕЛ АУДИТ PETROBRAS

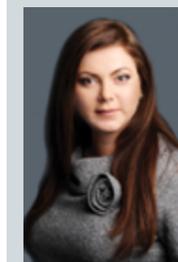


Завод ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ прошел преквалификационный аудит компании Petrobras. По результатам проверки было подтверждено соответствие выпускаемых заводом бесшовных труб требованиям международных стандартов



API-5L и ASTM A 106, а также внутренним требованиям компании.

Прохождение преквалификационного аудита такой крупной компании, как Petrobras, открывает хорошие возможности для ИНТЕРПАЙП. На сегодня рынок Южной Америки очень перспективен для нас, и развитие партнерских отношений с крупными компаниями региона - это наша стратегическая задача.

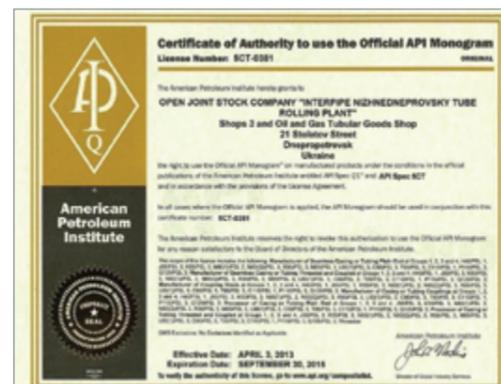


Вера СМАЛЬ, директор по продажам труб на страны СНГ и Европы

Petrobras – бразильская государственная нефтяная компания, которая специализируется на операциях в сфере добычи, переработки и транспортировки нефти и природного газа в Бразилии и других странах (Ангола, Аргентина, Боливия, Колумбия, Нигерия, США и др.). Также компания занимается производством биопродукта и выработкой электроэнергии. Petrobras входит в 10 крупнейших энергетических компаний в мире.

КАЧЕСТВО ПОДТВЕРЖДЕНО!

- Американский институт нефти подтвердил соответствие трубной продукции ИНТЕРПАЙП НТЗ стандартам API 5CT и API 5L, а также расширил область сертификации обсадных труб до самого высокого уровня PSL3 по стандарту API Spec 5CT.
- Международный сертификационный центр TUV NORD GmbH подтвердил соответствие трубной продукции ИНТЕРПАЙП НМТЗ европейскому стандарту EN 10219-1 и выдал сертификаты соответствия требованиям нормам AD 2000 W0 и Директивы 97/23/ЕС.
- Также TUV NORD GmbH ресертифицировал ИНТЕРПАЙП НТЗ на производство труб по стандартам DIN EN 10210 и стандартам DIN EN 10208, DIN EN 10216.
- НА ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ ресертификационный аудит TUV NORD подтвердил соответствие трубной продукции требованиям нормам AD 2000 W0 и европейским Директивам 97/23ЕС и 89/106/ЕС.



МАСТЕР-КЛАСС: КАК ПРОДАВАТЬ ТРУБЫ

ИНТЕРПАЙП ПРОВЕЛ ОБУЧЕНИЕ ПРОДАВЦОВ КРУПНЕЙШЕГО ТРЕЙДЕРА АЗЕРБАЙДЖАНА КОМПАНИИ МЕТАК. В ХОДЕ ОБУЧЕНИЯ СОТРУДНИКИ МЕТАК УЗНАЛИ О ТЕХНОЛОГИЯХ ПРОИЗВОДСТВА БЕСШОВНЫХ И СВАРНЫХ ТРУБ И ПРОШЛИ ОБУЧАЮЩИЙ ТРЕНИНГ ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ. СВОЮ ОЦЕНКУ ОБУЧЕНИЯ ДАЛА НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОК МЕТАК НАИЛЯ ВЕКИЛОВА.



отвечать на десятки технических вопросов. А от кого же можно получить более полную и развернутую информацию о трубах, как не от тех, кто их непосредственно производит.

КАКИМ ВЫ ВИДИТЕ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ИНТЕРПАЙП И МЕТАК?

- Для достижения еще большей эффективности сотрудничества необходимо наладить механизм обмена информацией. Хотелось бы оперативно узнавать о нововведениях и усовершенствованиях в технологических процессах ИНТЕРПАЙП, разрабатывать совместные ответы на запросы конечных потребителей и потребности рынка.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГА ДЛЯ ВАШЕЙ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ?

- Тренинг, проведенный для специалистов компании МЕТАК, не только познакомил наших коллег с интересными аспектами и нюансами общения с клиентами, но и позволил по-новому взглянуть на сотрудничество между ИНТЕРПАЙП и МЕТАК. Совместное обучение помогло сблизить наши компании и дало возможность почувствовать общие цели и задачи.

ПОЛЕЗНО ЛИ БЫЛО ПООБЩАТЬСЯ НАПРЯМУЮ С ТЕХНИЧЕСКИМИ ЭКСПЕРТАМИ ИНТЕРПАЙП?

- Безусловно, да. Сотрудникам нашей компании, продающим трубы конечному потребителю, приходится ежедневно



3 ДНЯ, 3 ЗАВОДА, 30 ГОСТЕЙ

КЛИЕНТЫ ИЗ ПОЛЬШИ, ИТАЛИИ, БОЛГАРИИ, РУМЫНИИ, ГЕРМАНИИ И СТРАН БАЛТИИ ВПЕРВЫЕ ВСТРЕТИЛИСЬ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ИНТЕРПАЙП НЕ В СВОИХ ОФИСАХ, А НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ – ЗАВОДАХ, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ ТРУБНАЯ ПРОДУКЦИЯ ИНТЕРПАЙП.



Станимир АНГЕЛОВ (Балканское эхо, Болгария) о партнерстве:

- Я был на других металлургических заводах, но должен сказать: вы достигли того, чего я раньше никогда не видел. ИНТЕРПАЙП – наш основной поставщик труб, и визит на заводы очень полезен для нашей компании. Здесь мы видим производство продукта, который затем используем в своих подъемных и транспортных системах. Внедрение ИНТЕРПАЙП современных технологий и инвестиции в качество лучше всего говорят о надежности нашего партнера.

СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ IPIPE ПОДЕЛИЛИСЬ УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ:

Радослав ЦУРИЛО (Centrostal Handel, Польша) о развитии продуктов:

- Такие конференции и экскурсии по заводам ИНТЕРПАЙП помогают развивать наши отношения. Мы познакомились с производством Компании, узнали ваши возможности, сортамент, технологии и подходы к качеству. В свою очередь, представители ИНТЕРПАЙП будут лучше понимать, что нужно нам и развитию каких продуктов стоит уделить внимание.

ИНТЕРПАЙП В УКРАИНЕ И В МИРЕ: КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ

Хьюстон, США
ДЕНЬ КЛИЕНТА В СТИЛЕ «КАНТРИ»
30 представителей нефтегазовых компаний, дистрибьюторов и компаний-поставщиков услуг собрались на День Клиента ИНТЕРПАЙП Северная Америка FAJITA/ RITA BASH. На мероприятии многие гости по-новому взглянули на компанию, осознали ее масштабы, а сотрудники ИНТЕРПАЙП смогли наладить личный контакт с клиентами.

Это отличная возможность неформально пообщаться с нашими клиентами. Мы смогли презентовать компании потенциальным клиентам, представили последние новости и продемонстрировали лояльность компании по отношению к существующим партнерам. Надеемся, что подобные мероприятия будут проходить регулярно и помогут расширить бизнес на североамериканском рынке.

Даниэль ВАЛК, Президент Интерпейп Северная Америка

Триполи, Ливия
КОНФЕРЕНЦИЯ OIL & GAS LIBYA 2013
Наряду с ИНТЕРПАЙП в конференции приняли участие крупнейшие нефтедобывающие компании со всего мира. Также ее посетили Министр нефтяной отрасли Ливии Абдул-Рахмана Бен Язза и Министр экономики Ахмеда Аль-Кошли. Основной темой стало развитие нефтегазовой отрасли Северной Африки.

Хочется отметить активность участников конференции, готовность всех компаний идти на контакт, искать возможности для сотрудничества. Конференция открыла широкие возможности для развития рынка Северной Африки, который, надеемся, станет одним из основных рынков сбыта для нашей компании.

Виктория СОКОЛЕНКО, региональный менеджер по продажам ИНТЕРПАЙП

Днепропетровск, Украина
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ИЗ ЕВРОПЫ И РОССИИ
- В Европе существует стереотип об устаревших технологиях украинской металлургии и, в итоге, низком качестве труб. Побывав на инновационном сталеплавильном заводе и своими глазами увидев трубно производство ИНТЕРПАЙП, наши европейские клиенты смогли убедиться, что для обеспечения высокого качества продукции компания не только вкладывает значительные инвестиции в современное оборудование, но и развивает собственный персонал. Такое близкое знакомство наших партнеров с Компанией благоприятно повлияет на объемы заказов и поможет поддержать имидж ИНТЕРПАЙП как производителя качественной трубно продукции в странах ЕС.

Иван Мазанка, руководитель отдела продаж труб на страны Европы

Ташкент, Узбекистан
КОНФЕРЕНЦИЯ ИНТЕРПАЙП ДЛЯ ГАЗО И НЕФТЕДОБЫТЧИКОВ УЗБЕКИСТАНА
Конференция «Интерпейп. Новые технологии, стратегические инвестиции» собрала крупнейших нефтегазовые компании УЗБЕКНЕФТЕГАЗ, УЗТАШКИНЕФТЕГАЗ, CNPC, Erelil Corporation. Представители ИНТЕРПАЙП предложили узбекским партнерам новые решения для нефтегазовой отрасли Узбекистана, а Чрезвычайный и Полномочный посол Украины в республике Юрий Савченко рассказал о перспективах развития торгово-экономических отношений между странами.

Благодаря подобным мероприятиям нам удается встретиться с непосредственными потребителями трубно продукции: технологами, инженерами, эксплуатационниками буровых скважин. Некоторые из наших клиентов впервые узнали о разработанных ИНТЕРПАЙП премиальных соединениях и возможность производства труб для работы в высокотемпературной среде. Мы смогли открыть для себя абсолютно новый фронт сотрудничества.

Сегодня потребителю недостаточно получить трубы, соответствующие только требованиям стандарта. На месторождениях Узбекистана наблюдается высокое содержание сероводорода в газе, поэтому большой интерес наших клиентов впервые узнали о нашем опыте производства труб для работы в высокотемпературной среде. Живое общение с техническими специалистами нефтегазовой отрасли позволяет увидеть новые перспективы развития продуктов компании.

Павел БЕГМА, руководитель отдела продаж труб в страны СНГ

Дмитрий БОГДАН, начальник технического отдела ИНТЕРПАЙП ИТЗ:

Баку, Азербайджан
20-Я ЮБИЛЕЙНАЯ ВЫСТАВКА «НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ 2013»
Международный отраслевой форум собрал почти 400 компаний из разных стран, в том числе и ключевых игроков энергетического сектора. Команда ИНТЕРПАЙП не только провела ряд встреч с ведущими представителями нефтегазовой индустрии каспийского региона Государственной нефтяной компанией Азербайджана (SOCAR), Nobel Oil, Bahar Energy, Socar AQS, Global Energy и BOS SHELF, но и, как один из спонсоров выставки, познакомила азербайджанских партнеров с украинской культурой.

Аккра, Гана
4TH GHANA SUMMIT
Самит стал площадкой для обмена опытом наиболее авторитетных энергетических компаний Западной Африки. ИНТЕРПАЙП удалось наладить контакты с потенциальными партнерами и определить направления развития продаж на африканском континенте.

Для нас 4th Ghana Summit – это возможность собрать на стенде международных и региональных экспертов, ключевых участников нефтегазового рынка Западноафриканского региона – возможных дилеров и контрагентов для развития географии продаж.

Максим ДАШЕВСКИЙ, директор по развитию рынков БИСА ИНТЕРПАЙП

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ С AYDIN BORU

КОМПАНИЯ ИНТЕРПАЙП ПОДПИСАЛА ГОДОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ С ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ТУРЕЦКИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ – КОМПАНИЕЙ AYDIN BORU. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАКУПКИ СОГЛАСНО ДОГОВОРУ СОСТАВЛЯЕТ 15 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США.



Партнерское соглашение определяет Aydin Boru основным дистрибьютором линейных бесшовных труб компании ИНТЕРПАЙП в Турции.

складские площадки, профессиональный торговый персонал. Новое соглашение с ИНТЕРПАЙП свидетельствует о высоком доверии к нам со стороны производителей трубной продукции».



«ИНТЕРПАЙП представлен на рынке Турции уже более десяти лет. Новое партнерское соглашение позволит нам сократить сроки поставки продукции конечным потребителям и повысить качество обслуживания клиентов в этом регионе, - комментирует Андрей Бурцев, региональный руководитель Interpipe ME по развитию рынков. - Aydin Boru зарекомендовал себя как надежный партнер, который хорошо понимает потребности клиентов и способен стать эксклюзивным представителем компании на территории Турции».

Булент Кетенчи, вице-президент Aydin Boru, отметил: «Наша компания имеет многолетний опыт в поставках трубной продукции турецким клиентам, у нас есть собственные

ИРАК: НАЧАЛО СОТРУДНИЧЕСТВА

ИНТЕРПАЙП УСПЕШНО ПРОШЕЛ АТТЕСТАЦИЮ У ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ИРАКА - SOUTH OIL COMPANY (SOC). ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИНТЕРПАЙП БЫЛ РЕКОМЕНДОВАН ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ ПОСТАВЩИКОМ ДЛЯ ПРОЕКТОВ SOC. ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ПОЗИЦИИ ИНТЕРПАЙП И ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАИЛУЧШЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЧАЛ РАБОТУ НОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ИНТЕРПАЙП, КОТОРЫЙ БУДЕТ БАЗИРОВАТЬСЯ В БАСРЕ (ГОРОДЕ, ГДЕ РАСПОЛОЖЕНА ШТАБ-КВАРТИРА SOC).

Развитие ИНТЕРПАЙП в Ираке является частью общей стратегии роста в регионах Ближнего Востока и Северной Африки. Во время Мирового Экономического Форума, проходившего в Иордании, стало ясно, что экономический потенциал Ирака будет раскрыт в ближайшие несколько лет, и ИНТЕРПАЙП намерен в значительной мере способствовать экономическому и инфраструктурному развитию Ирака.



Данкан ПЭЛ, региональный директор Interpipe ME по продажам на рынки БВЦА и Азии

Прохождение аттестации South Oil Company положит начало сотрудничества ИНТЕРПАЙП с Ираком, у которого есть потенциал восстановить свои исторические позиции как одного из крупнейших нефтедобытчиков на Ближнем Востоке. Благодаря реализации этих шагов мы должны увидеть первые позитивные результаты нашей работы в Ираке уже во второй половине 2013 года.



Андрей БУРЦЕВ, региональный руководитель Interpipe ME по развитию рынков



По результатам нескольких недавних встреч с South Oil Company, а также продолжительного аудита производственных активов ИНТЕРПАЙП в Украине Компания получила разрешение на участие в местных тендерах. Кроме этого, для повышения качества услуг по транспортировке и складированию продукции, представители ИНТЕРПАЙП посетили нефтяные месторождения в Ираке.

ВСЕГДА НАХОДИТЬ ТОЧКУ СОПРИКОСНОВЕНИЯ С КЛИЕНТОМ



– ДАНИЭЛЬ, КАКИЕ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СЕГОДНЯ СТОЯТ ПЕРЕД ИНТЕРПАЙП СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА?

– Самое главное – работа с нефтегазовыми компаниями, которые являются ключевыми на рынке Северной и Южной Америки. На данный момент мы продаем средним и маленьким компаниям, и это достаточно хороший и сильный рынок. Но для того, чтобы увеличивать продажи, нам необходимо продавать большим компаниям, глобальным лидерам.

– ЧЕМ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ РЫНОК США? НАСКОЛЬКО СЛОЖНО БЫТЬ «В РЫНКЕ» ДЛЯ ИНТЕРПАЙП?

– Рынок США очень емкий. Здесь бурят больше скважин, чем во всех странах мира. Сегодня в США бурение скважин проходит через процесс гидравлического разрыва пласта. Поэтому трубы подвергаются очень серьезной инспекции. И требования, которые когда-то считались стандартом, например API, устарели. Поэтому наша задача – убедить потребителей в том, что наша труба соответствует всем параметрам качества. Также у нас есть ценовое преимущество перед местными компаниями.

– В ЧЕМ ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ НА РЫНКЕ?

– Рынок труб США – очень прозрачный и подчиняется рыночным законам. Все мировые производители труб понимают емкость рынка и стремятся импортировать свою продукцию в Америку. Этот процесс начался несколько лет назад, когда многие производители также начали вводить новые мощности. Поэтому для того, чтобы продолжать вести бизнес на этом рынке, нам необходимо предоставлять хороший сервис.

ХОРОШИЙ СЕРВИС – ЭТО СКОРОСТЬ РЕАКЦИИ НА ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ.

ДАНИЭЛЬ ВАЛК, ПРЕЗИДЕНТ ИНТЕРПАЙП СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА, РАССКАЗАЛ IPiPE О СПЕЦИФИКЕ БИЗНЕСА В США И ДРУГИХ СТРАНАХ, СЕКРЕТАХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ И СВОЕЙ КОМАНДЕ.

– ЧТО ВЫ ПОДРАЗУМЕВАЕТЕ ПОД ХОРОШИМ СЕРВИСОМ?

– Скорость реакции на запросы клиентов. Это влияет и будет влиять на успех компании. Многих наших клиентов даже не интересует, откуда привозится товар. То, что их интересует – это качество, цена, время доставки и сервис. Когда мы получаем новый заказ, у нас нет времени на размышления, нужно реагировать быстро.

– В ЧЕМ ВАШИ ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ?

– Сейчас на рынке ситуация такова, когда предложение превышает спрос, поэтому цены ниже запланированных. У меня есть одно требование к клиентам: за нашу лояльность и наш сервис я прошу предоставить «last look», то есть узнать, какие у них предложения от других поставщиков, чтобы понять, готовы ли мы при таком уровне цены продавать нашу продукцию.

– У ВАС ЕСТЬ СВОИ СЕКРЕТЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С КЛИЕНТАМИ?

– Клиента надо слушать очень внимательно. Секрет общения с клиентами – это общение на уровне глаз: не нужно падать на колени, но и не нужно смотреть на него свысока. Надо всегда находить точку соприкосновения. Если клиент любит играть в гольф, я отправляю своих ребят, которые играют в гольф. Если любит рыбачить, мы идем на рыбалку вместе.

– В ВАШЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ РАБОТАЮТ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ?

– Если есть качество продукта и есть приемлемая цена, то мы можем отличаться только хорошим сервисом. На данный момент мы ввели программу лояльности, в которой ключевые клиенты будут получать бонусы при увеличении объемов закупок нашей продукции. Это создает определенный азарт и еще одну точку соприкосновения с нашими клиентами. Но программа лояльности к клиентам заключается не в бонусах или призах, а в ежедневной работе с каждым из них.



– РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, О СВОЕЙ КОМАНДЕ.

– Нынешняя команда в ИНТЕРПАЙП Северная Америка – лучшая за все время работы представительства. Помимо американцев и украинцев, у нас есть сотрудники из Тайваня, Мексики, Камбоджи, Канады, Колумбии. Это очень хорошо, так как для клиента важно получать сервис на родном языке. Например, у нас есть сотрудник родом из Колумбии, который провел отличную работу и нашел клиентов в Колумбии, Эквадоре и Боливии. В Эквадоре мы также получили преференциацию у 20 компаний – конечных потребителей. Поставки этим компаниям будут осуществляться уже в этом году. И в Колумбии у нас аналогичная история, где мы смогли закрепить свои позиции с компанией Marubeni.

С КЛИЕНТОМ НУЖНО ОБЩАТЬСЯ НА УРОВНЕ ГЛАЗ



– БЕЗ ЧЕГО ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ОБОЙТИСЬ КАК РУКОВОДИТЕЛЬ И ЧЕЛОВЕК?

– Я люблю общение с людьми, я его жажду. Я люблю общаться с нашими клиентами и даже с конкурентами. Общение со вторыми дает мне новые идеи для общения с первыми.

– ГДЕ ВЫ ЕЩЕ ЧЕРПАЕТЕ НОВЫЕ ИДЕИ?

– В юности я служил в воздушном флоте. В этом подразделении все пилоты, которые возвращаются после очередной выполненной миссии, обязаны делать четкий и подробный доклад о полете. Это важно для того, чтобы летчик сам анализировал и понимал каждый момент, а также для обмена опытом с другими сослуживцами. И такой же «доклад о полете» у нас проходит каждую неделю на совещаниях, когда менеджеры рассказывают мне о проделанной работе. И в этом процессе рождаются новые идеи.

НОВЫЕ ЛИЦА



Александр КИРИЧКО, генеральный директор ИНТЕРПАЙП

Введение новых должностей Коммерческого и Операционного директора – результат реструктуризации системы управления ИНТЕРПАЙП. Усиление руководства опытными менеджерами сделает операционное управление компанией более эффективным и сбалансированным.



Фади ХРАЙБЕ – коммерческий директор (Chief Commercial Officer)

В задачи г-на Храйбе входит планирование и управление коммерческой деятельностью компании, разработка и реализация маркетинговой стратегии, развитие каналов продаж. Ранее г-н Храйбе был младшим партнером в международной консалтинговой компании the Boston Consulting Group. С 2007 по 2010 годы занимал должность директора по продуктам и ресурсам ИНТЕРПАЙП.



Олег РОЗЕНБЕРГ – операционный директор (Chief Operational Officer)

Олег Розенберг имеет многолетний опыт управления торговыми и промышленными компаниями. До прихода в ИНТЕРПАЙП г-н Розенберг являлся собственником компании «Кузбассразрезуголь», занимал должности генерального директора компании «КРУТрейд» и заместителя генерального директора «Мечел».



Владислав ШУЛЬГА – директор по финансам и экономике

Владислав Шulyга более 10-ти лет работает в сфере управления финансами производственных предприятий. До прихода в ИНТЕРПАЙП занимал должности заместителя генерального директора по финансам и экономике в УралПлатина Холдинг (РЕНОВА) и финансового директора проекта строительства Хакасского Алюминиевого завода (РУСАЛ).

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМАНДА

ЧТОБЫ НАЛАДИТЬ ОБЩЕНИЕ МЕЖДУ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РАЗНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ, ИНТЕРПАЙП ПРОВОДИТ TECHNICAL STUDY TOUR – ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ЗАГРАНИЧНЫХ ОФИСОВ. ПЕРВЫМИ УЧАСТНИКАМИ СТАЛИ СОТРУДНИКИ ИЗ США И ОАЭ.



Динеш АДВАНИ, сотрудник офиса продаж из Дубая: «В первую очередь эта программа будет полезна для молодых сотрудников, которые только начинают работать в компании. Уверенность, приобретенная благодаря TST, позволит им эффективно работать с клиентами».

Задача программы - познакомить людей, представляющих компанию, с процессом производства, и, в особенности, с системой контроля качества на заводах компании. Это позволит продавцам повысить уровень сервиса, предоставляемого клиентам.

Понимание технических процессов производства труб облегчает диалог с клиентом. Теперь не нужно тратить дополнительное время на то, чтобы узнать детали о процессе производства труб и контроле качества продукции.



Уилл ПЭЙН, представитель офиса продаж США

Максим ДАШЕВСКИЙ, директор по развитию рынков БВиСА: «Идея появилась, когда я проходил стажировку на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ. Я сразу понял, что продавцы обязаны своими глазами увидеть свои заводы и продукцию. Всего, что можно здесь понять, не уместить в каталог. Это и рабочая атмосфера, и культура производства, и система управления».

Все сотрудники отметили, что эта программа не только позволяет увидеть масштабы компании, но и способствует общению работников из разных офисов. Они могут поделиться своими проблемами и узнать об особенностях работы в другом регионе.

МЕТАЛЛУРГИЯ В СТИЛЕ FUNK

ДОКТОР СТАЛЬНОЙ МОЛОТ ОЦЕНИЛ КАЧЕСТВО СТАЛИ



Чемпион мира по боксу в супертяжелом весе Владимир Кличко посетил ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ и пообщался с командой металлургов, в чьи ежедневные задачи входит производство стали. Молодые работники познакомили всемирно известного боксера с инновационными сталеплавильными технологиями и продемонстрировали визитную карточку завода – современные арт-объекты известного датского художника Олафура Элиассона. Чемпион в свою очередь ответил на вопросы сталеваров о спорте и успехе в бизнесе и провел автограф- и фотосессию с работниками завода.

Мне приятно посетить металлургическое предприятие, в котором так гармонично сочетаются прогрессивные технологии и современное искусство. Для Украины ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ – это большой шаг вперед в сторону европейских стандартов ведения бизнеса. Желаю металлургам ИНТЕРПАЙП двигаться вперед и только вперед, доказывая своим трудом чемпионство в металлургии.



Владимир КЛИЧКО, чемпион мира по боксу в супертяжелом весе

СВАДЕБНЫЕ ФОТО НА ЗАВОДЕ

ИНТЕРПАЙП ОТКРЫЛ ТЕРРИТОРИЮ ИННОВАЦИОННОГО ЗАВОДА ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ ДЛЯ СВАДЕБНЫХ ФОТОСЪЕМОК. СЕЗОН КРЕАТИВНЫХ ФОТО НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ СТАРТОВАЛ С МАСТЕР-КЛАССА TRASH THE DRESS ИЗВЕСТНОГО УКРАИНСКОГО ФОТОГРАФА ЭДУАРДА СТЕЛЬМАХА.



Эдуард СТЕЛЬМАХ, фотограф: ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ помогла уйти от тривиальной фотографии, увидеть новые нестандартные места и решения для реализации креативных идей. Несмотря на то, что это металлургический завод, на сегодня в Украине это единственное место, которое вдохновляет на творчество.



Дмитрий КИСИЛЕВСКИЙ, начальник управления корпоративных отношений ИНТЕРПАЙП

НОВОЕ РАЛЛИ ДЛЯ МАЗА

ИНТЕРПАЙП ПОСТАВЛЯЕТ МИНСКОМУ АВТОМОБИЛЬНОМУ ЗАВОДУ БЕСШОВНЫЕ И СВАРНЫЕ ТРУБЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПАССАЖИРСКИХ АВТОБУСОВ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ – РАЛЛИЙНЫХ. И ВОТ БЕЛОРУССКАЯ СПОРТИВНАЯ КОМАНДА МАЗ-СПОРТАВТО ПРИЕХАЛА НА ЗАВОДЫ КОМПАНИИ В ДНЕПРОПЕТРОВСКЕ, НИКОПОЛЕ И НОВОМОСКОВСКЕ, ЧТОБЫ СКАЗАТЬ «СПАСИБО»!

Работники ИНТЕРПАЙП НТЗ, ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ, ИНТЕРПАЙП НМТЗ смогли своими глазами увидеть, где используются результаты их труда.



МАЗ – один из наших ключевых партнеров в машиностроительном бизнесе. Мы не только поставляем трубную продукцию для автомобилей МАЗ, но и поддерживаем спортивную команду завода. Так, мы были партнерами МАЗ в ралли-рейде «Шелковый путь» и «Дакар». Можно сказать, трубы ИНТЕРПАЙП испытаны Дакаром! Мы очень рады, что наши партнеры нашли время, чтобы посетить заводы компании.

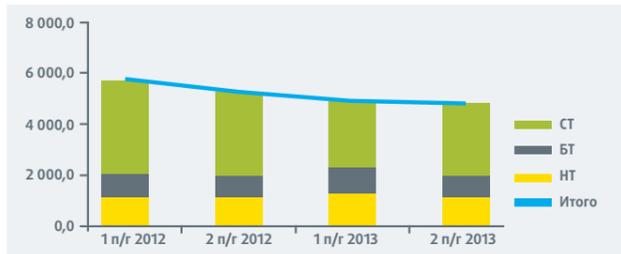


Андрей БИБИК, директор по продажам машиностроительного бизнеса ИНТЕРПАЙП

ОБЗОР РЫНКОВ

СНГ

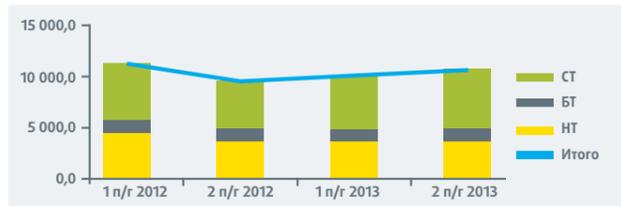
В 2013 году рынок демонстрирует отрицательную динамику на фоне слабых макроэкономических ожиданий. Мировой спрос на нефть на уровне 2012г, а так же цена в районе \$100/баррель приводит к сохранению уровня добычи нефти в регионе.



В России достигнут приемлемый уровень добычи. Потенциалом к росту добычи, и, как следствие, росту потребления нарезных и нефтепроводных труб остаются страны Центральной Азии, такие как Казахстан, Азербайджан и Туркменистан. Строительный и машиностроительный секторы вряд ли смогут оказать существенную поддержку спросу на трубы. Ослабление спроса в строительном секторе вызвано завершающимися крупными инфраструктурными проектами, такими как подготовка к олимпиаде "Сочи -2014". Частичную поддержку спросу оказывают программы газификации в Казахстане.

НАФТА

Стабильное потребление в регионе в 2013 году связано с сохранением позитивной экономической ситуации как в энергетическом секторе, так и прочих секторах экономики. Опору спросу на трубы в нефтегазовом секторе будет оказывать увеличение добычи нефти на 815,000 б/д до 7,5 млн. б/д (EIA) главным образом на месторождениях в Северной Дакоте и Техасе. В Канаде ожидается 9% рост добычи нефти в 2013 г. и бурение 12 000 новых скважин.

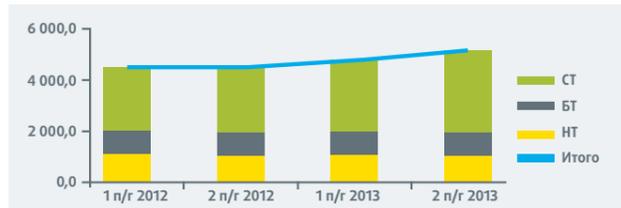


Также планируется окончание строительства ответвления трубопровода TransCanada Gulf Coast Project протяженностью 780 км (485 миль) в 4 кв. 2013 г.

В строительном секторе ожидается 6% рост затрат до \$483.7 млрд. (согласно данным McGraw-Hill 2013 Construction Forecast). Рост инвестиций в промышленные проекты ожидается на уровне 8% (по сравнению с 2012 г.) на уровне \$12 млрд.

БВИСА

Несмотря на политическую нестабильность в регионе, рост спроса на трубы в 2013 году будет обеспечиваться такими странами как Саудовская Аравия, ОАЭ, Ирак, Нигерия, Ангола, Южный Судан и др. Основу роста обеспечит нефтегазовый сектор. И если в странах Персидского залива ожидается сохранение стабильно высокого уровня добычи нефти, то в Африке южнее Сахары рост придется на Нигерию (добыча вырастет до 3 млн. б/д), где международные нефтяные компании (IOCs) объявили о планах инвестировать \$165 млрд. в течение последующих 5 лет. Также ожидается значительный рост добычи в Анголе (до 1,9 млн. б/д) и возобновление добычи в Южном Судане.



Несмотря на геополитические риски компания ENI нацелена на разработку газовых месторождений Конго, Мозамбика и Зимбабве. В связи с увеличением добычи нефти и газа в регионе, ожидается рост инвестиций в инфраструктуру, прежде всего в Саудовской Аравии, ОАЭ, а также странах Западной Африки. В Абу-Даби компанией Future Energy Co. (Masdar) продолжается строительство 500 км 8"-14" трубопровода.

ЕС

На рынке Европы сохраняется стагнация. ВВП стран ЕС ожидается на уровне 2012 г., ожидаемый рост составит 0,3% в год (оценка МВФ). Индекс потребительской активности (PMI) указывает на негативные ожидания в экономике региона.



В регионе сохраняется достаточно низкий уровень складских запасов (согласно опросам Metal Bulletin) и участники рынка стремятся производить закупки только под конкретные проекты.

