

# НАВИГАТОР

15 ТМК

Издается с мая 2009 года

№1 (22) | 16 МАРТА 2016

Корпоративная газета

2



## Штурмуем 5S

Оптимизация рабочих мест

3



## По законам успеха

ТМК НГС: решительный старт

4



## Карта Добра

Защитник Фонтанелло на стороне детей

Актуально

Поздравляем!

## ОПЕРЕЖАЯ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТМК НГС СЕРГЕЙ БИЛАН ОБ ИТОГАХ 2015-ГО И ЗАДАЧАХ НА 2016 ГОД

**С**ергей Иванович, с какими результатами завершили год предприятия блока ТМК НГС? Какие важнейшие задачи удалось решить?

– Несмотря на кризис, год для нас закончился хорошо. Судя по объему проданных продуктов, по освоенным новым видам продукции, по показателям EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации), 2015-й для нас оказался лучшим годом за время существования блока. Конечно, это не стало неожиданностью, мы многое сделали для этого. Заработали в полную силу те проекты, к которым мы долго готовились. Например, на ОМЗ весной заработал штамповочный пресс, была введена линия по нарезке на полную мощность, освоена технология бессмазочного покрытия Green Well, появились новые виды продукции. А с другой стороны – на предприятии начали уверенно развиваться такие дополнительные сервисы для работы с буровыми замками, как, например, наплавка, омеднение, приработка замка. И это перспективно, потому что востребовано нашими клиентами.

Современный мир развивается стремительными скачками. Много лет наши буровики бурили скважины обыкновенной трубой. Но потом появился выбор, и сегодняшний буровик почувствовал вкус к высокотехнологичной продукции и сервису. Изменились запросы, потребовались, например, наплавки, которые не дают изнашиваться буровому замку, и он дольше служит. Нужны стали трубы с внутренним гладкост-



ным покрытием, обеспечивающим экономии электроэнергии до 25%, потому что позволяют применять менее мощные дизельные установки, насосные установки. Такие гладкостные покрытия на буровых трубах мы начали наносить в прошлом году в Нижневартовске. Это экономически выгодно, хотя и повышает стоимость трубы. Также пользуются спросом приспособления для обсадных колонн, насосно-компрессорных колонн. Отслеживая потребности клиентов, на ОМЗ освоили несколько видов подземного оборудования и продолжают развивать его. Это первые шаги, но они приносят солидную выручку.

**– За прошедший год и в России, и в мире произошли большие изменения. Как это сказалось на нефтегазовом рынке?**

– Изменилось все, начиная от цены на нефть и заканчивая участниками рынка. Сегодняшняя цена на нефть делает невыгодными многие проекты, которые были заявлены ранее, например, добычу трудно извлекаемых запасов. Вероятно, многие новые проекты отложат, но на действующих будут

поддерживать уровень добычи и, значит, инвестировать в обслуживание. А это как раз наша сфера. Будем надеяться, что сможем пережить этот сложный период без потерь.

Из-за санкций с рынка уходят самые высокотехнологичные нефтяные сервисные компании. Такие, как Schlumberger, Halliburton, Weatherford, ограничивают свое присутствие. Когда Schlumberger ушла из Волжско-Уральского региона, мы потеряли часть заказов, но компенсировали это другими проектами. Мы ведь сегодня стали сервисниками для сервиса. Те, кто предоставляет другие виды сервиса, у нас, например, ремонтируют насосно-компрессорные трубы, заказывают различные элементы трубных колонн. Они не делают этого у себя, потому что этот бизнес специфичен для них и не является профильным.

**– Какие новые тенденции будут актуальными на рынке в 2016 году? Какие услуги, товары стоит развивать и продвигать?**

– Изучая западный опыт, наш нефтяник хочет что-то перенять и использовать. Ну, например,

иметь комплексную поставку, то есть одного поставщика, который сформирует заказчику всю колонну – все обсадные трубы, все подземное оборудование, определенные сервисные услуги и прочее. Комплексная поставка требует сложного комплектования из разных стран мира, здесь нужна продуманная логистика. Это отдельное направление деятельности, так называемый supply chain management, управление цепочками поставок. Итоги года покажут, выгодно это или нет. Но в любом случае, раз такой спрос есть, мы должны быть готовы его удовлетворить. И сейчас мы над этим работаем, ищем эффективных партнеров, которые могут нам поставить в комплект то, что мы сами делать не можем.

В целом за последнее время конкуренция на рынке сервисных услуг для нефтяников и газовиков только выросла. Быть успешным здесь сможет лишь тот, кто выходит на рынок с уникальным торговым предложением. Для ТМК НГС – это новые виды трубной продукции, некоторые виды машиностроительной продукции. Например, ОМЗ – действительно самый передовой завод, поскольку мы построили линию, оснащенную всем необходимым для производства широкого спектра резьбовых соединений вообще и в компании, и в российских, и в американских активах. И сегодня мы уже имеем заказ из Америки на переводник, потому что его там не может сделать никто. А мы сделаем. При этом отмечу, что ОМЗ работает практически без претензий, с высоким уровнем качества.

Окончание на 2-й стр.

## Первые в республике

ТМК–Казтрубпром стал лауреатом ежегодного Казахского республиканского конкурса «Парыз» в номинации «Лучшее социально-ответственное предприятие малого и среднего бизнеса». Церемония награждения прошла в Астане с участием президента Казахстана Нурсултана Назарбаева. Генеральный директор ТМК–Казтрубпром Александр Быков в ходе церемонии получил памятный знак конкурса «Парыз».

Конкурс «Парыз» ежегодно проводится Министерством здравоохранения и социального развития Казахстана совместно с Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» и Федерацией профсоюзов республики. В этом году в конкурсе приняли участие более 500 предприятий.



Генеральный директор Александр Быков с памятной наградой конкурса «Парыз»

По словам генерального директора ТМК–Казтрубпром Александра Быкова, «для всего коллектива победа в конкурсе – это признание производственных и социально значимых заслуг предприятия в масштабах государства. ТМК–Казтрубпром сегодня является не только стабильным предприятием региона, где обеспечена социальная защищенность работников, но и одним из надежных партнеров в работе по обучению и воспитанию подрастающего поколения, будь это студенты вузов или ученики вспомогательной школы для детей с ограниченными возможностями».

Отметим, что в 2015 году ТМК–Казтрубпром добился успехов как в социальной, так и в производственной сфере. На предприятии освоили выпуск сортамента труб с резьбовым соединением ТМК UP PF, а также получили разрешение на производство и использование в Республике Беларусь обсадных и насосно-компрессорных труб для добычи нефти и попутного газа.



**Управляющий директор ТМК НГС–Бузулук Александр Безруков:** «На предприятии подведены итоги работы за первые два месяца нового года. Все производственные цеха загружены в полном объеме. Показатель по выручке от реализации товаров и услуг перевыполнен на 18,5%»

## Новости

### Качество под контролем

С 1 января в структуре ТМК НГС начало работу управление по качеству и претензионной работе. Функционально ему подчиняются все подразделения служб качества, отделов и служб технического контроля, менеджеры систем качества предприятий блока НГС.



Начальник управления Олег Тихонов и менеджер по качеству Анна Сухман

По словам начальника управления Олега Тихонова, свою задачу как руководителя нового подразделения он видит в развитии действующей системы менеджмента качества, в том числе с помощью внедрения корпоративной системы улучшений на основе «Лин Шесть Сигма». Также необходимо улучшать координацию работы с уведомлениями потребителей.

## Наши победы



### Супервайзеры Охотского моря

ТМК НГС–Бузулук одержал победу в тендере, который проводился в ООО «Газпром геологоразведка».

Предмет контракта – инженерно-технологическое сопровождение спуска обсадных труб. Работы будут идти на Кириновском месторождении, в акватории Охотского моря на глубине 320 метров с полупогружной плавучей буровой установки. Глубина скважин от 3000 до 3300 метров.

ТМК НГС–Бузулук оказывает полный спектр услуг по сопровождению спусков, начиная с приемки и визуального осмотра труб на базе заказчика и заканчивая опрессовкой колонны после спуска на морских платформах. В прошлом году компания успешно выполнила работы в Охотском море по аналогичному заказу «Газпром геологоразведки». По словам Александра Безрукова, управляющего директора ТМК НГС–Бузулук, «участие в тендере «Газпрома» важно предприятию для укрепления позиций на рынке оказания сервисных услуг. Профессионально выполненная работа подтверждает не только репутацию предприятия как надежного партнера, но и высокое качество трубной продукции ТМК в целом».

## Актуально

## ОПЕРЕЖАЯ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ

Продолжение. Начало на 1-й стр.

### Что станет точками роста для предприятий блока в 2016 году?

– Все, что мы сегодня делаем, может стать точкой роста, потому что все наши направления имеют еще достаточные перспективы и не исчерпали себя – как по объемам, так и по географии бизнеса. Чтобы увеличить объемы сервиса, мы продолжаем, хоть это и непросто, покупать новое оборудование, потому что это позволит делать больше насосно-компрессорных труб, больше труб с покрытием.

У нас сегодня только две базы, а реально хотелось бы иметь больше: и на юге европейской части России, и на севере, и на Дальнем Востоке. Это развивающиеся территории, и оттуда уже сейчас есть запросы на наши услуги. В ближайшее время мы открываем базу в Новом Уренгое. В частности, потому что, проанализировав ситуацию, мы поняли, что 60% всех переводников, допускных патрубков

с премиальными соединениями и прочего делается и везется в Новый Уренгой. Кроме того, там есть потребность в такой услуге, как ремонт буровой и обсадной трубы. Мы планируем, что нарезка станет базовым бизнесом для работы предприятия, а на него будет нанизываться целый ряд других услуг.

Что касается сервиса, то сегодня наш сервис – дополнительная опция к нашей трубе. Мы формируем интересное предложение, чтобы больше продавать наших труб. При этом сегодня уже все понимают, что продавать, допустим, «Премиум» без сервиса невозможно.

– Планируете ли вы искать, развивать новые виды покрытий, сотрудничать в этом направлении с наукой?

– Все, что сегодня требует рынок, мы делаем. Это одно-, двух-, трехслойные покрытия, теплоизоляционные наружные покрытия, включая покрытия со скин-эффектом, покрытия с контрольными приспособлениями. Это все снаружи трубы.

Внутренние покрытия мы носим практически на все виды наших труб – насосно-компрессорных, буровых, линейных. Разработали и освоили защиту шва с помощью напыления в Нижневартовске.

В кооперации с РосНИТИ и другими институтами мы создаем новые эффективные разработки. Это в конечном итоге выгодно для нефтяного бизнеса. Только там, где есть какая-то инновация, какая-то уникальность продукта, можно получить хорошую цену. Если ты делаешь то, что делают все, ты становишься в очередь или участвуешь в тендере. А если ты делаешь то, что не делают другие, в очередь становятся к тебе. Надо стремиться делать уникальные вещи. Надо изучать запросы клиентов, понимать, где у них могут возникнуть проблемы, предусмотрительно предлагать решения. И как сервисники, мы должны это уникальное решение не только разработать, но и донести до клиента в нужное время, в нужное место и в нужные сроки. Пунктуальность – важное

конкурентное преимущество на российском рынке.

– Сергей Иванович, сложности в экономике повлияют на объем соцпакета для работников ТМК НГС?

– Конечно, как социально ориентированная компания, мы хотим максимально сохранить наш соцпакет. Планируем немного поднять зарплату – на 5–7% по разным категориям. На предприятиях блока продолжают действовать корпоративные программы отдыха, работники получают, как и прежде, медицинские полисы ДМС. В связи с обновлением оборудования на наших заводах происходит оптимизация штатов, но мы планируем переобучать освободившихся людей и направлять их на другие рабочие места. В нынешних условиях мы к каждому человеку должны относиться взвешенно, должны создать ему комфортные условия, чтобы он работал с максимальной отдачей. И это задача номер один. Сделаем все, что можем. Рассчитываем на взаимопонимание и отдачу.

## Обучение

## РАЗГОВОР С БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ

В прошлом году Василий Шилов, начальник цеха по ремонту насосно-компрессорных труб ТМК НГС–Нижневартовск, успешно прошел обучение на корпоративного бизнес-тренера по системе 5S и Лин Шесть Сигма «зеленый пояс». Совсем недавно он самостоятельно провел свой первый тренинг. Мы попросили бизнес-тренера рассказать, как он осваивает новую деятельность.

– Василий Леонидович, какое обучение методологии 5S на предприятии запланировано на 2016 год?

– В 2016 году пройдут три тренинга, в ходе которых каждый участник должен усвоить значение методологии 5S для предприятия, понять принципы, методы и порядок внедрения системы. Первый тренинг уже прошел. Я серьезно к нему готовился, потому что перед аудиторией вполсилы работать нельзя. Разработал

структуру занятия, теоретико-практический блок, схему оценки обучения. На тренинге участники получили полную информацию по оптимизации рабочих мест в системе 5S в производственных и административных процессах, пошаговый план реализации системы. На практических занятиях использовались фотографии рабочих мест. Процесс обучения я снял на видео, чтобы потом проанализировать.

– Как люди реагировали на обучение?



Мозговой штурм (справа – Василий Шилов)



– Первый тренинг шел два дня, рабочая группа состояла из 10 разных специалистов: присутствовали механик цеха ремонтно-восстановительных работ, ведущий специалист службы технического контроля, начальник отдела охраны труда, промышленной безопасности и экологии, ведущий инженер цеха автоматизации производства, мастера и операторы поста управления. Мне помог опыт общения с людьми, навыки управления аудиторией, а также то, что в моем багаже – успешная защита и реализация проекта по системе «Лин Шесть Сигма». Это позволило сделать программу содержательной и интересной. Активность и мотивация участников, которая проявилась в огромном количестве задаваемых вопросов («А как это будет работать?», «А какова эффективность данных процессов?» и др.), их положительная

реакция позволили обучению пройти успешно и поддержали мой энтузиазм.

– Каковы, на ваш взгляд, результаты проведенного обучения?

– Желание дальнейшего обучения и развития – вот что участники должны были вынести с тренинга. И по-моему, в определенной степени это произошло. Это подтвердил и проведенный «мозговой штурм», на котором участники по фотографиям рабочих мест выявляли проблемы и разрабатывали предложения по их решению. В качестве домашнего задания все участники должны будут провести оптимизацию своих рабочих мест. На среднесрочную перспективу моя задача – вовлечь в процессы улучшения как можно больше работников, результатом чего, я уверен, будет успешная работа всего предприятия.



**Генеральный директор ТМК Александр Ширяев:**  
«Один год – это только начало новой истории предприятий, которые объединились для развития нефтесервисных услуг компании. За этот период уже сделано многое – проведена модернизация производственных мощностей, освоен выпуск новой продукции и, самое главное, у компании появилось свое лицо, сформировалась позиция»

## СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА

Навигатор №1 (22) март 2016

15

ПО ЗАКОНАМ УСПЕХА

# ТМК: НАЧАЛО ЛЕГЕНДЫ

17 апреля 2001 года была создана Трубная Металлургическая Компания, и в этом году мы отмечаем ее 15-летие. Прошедшие три пятилетки были периодом устойчивого роста, выхода на новые рынки и формирования профессиональной команды. В новой рубрике «15 лет по законам успеха» – рассказ о создании ТМК НГС и производственных достижениях 2008–2009 годов.

К 2008 году ТМК завоевала прочную репутацию ведущего поставщика трубной продукции для нефтегазового комплекса России и СНГ. Ее стратегическими партнерами стали крупнейшие компании российского ТЭК. Соответственно, появилась задача максимально полно удовлетворять запросы интенсивно развивающейся отрасли, в том числе оказывая техподдержку эксплуатации промышленного оборудования.

4 марта 2008 года ТМК сообщила о создании компании ООО «ТМК Нефтегазсервис» для управления принадлежащими ТМК предприятиями нефтегазового сервиса: Орским машиностроительным заводом, екатеринбургским предприятием «Трубопласт», нижевартовским управлением по ремонту труб и бузулукской Центральной трубной базой.

В каждом из предприятий нового дивизиона начались важные изменения.

### ХРОНИКА: ТМК НГС–БУЗУЛУК

Бузулукская Центральная трубная база была в то время крупнейшим поставщиком услуг, связанных с изготовлением, обслуживанием, ремонтом и инспекцией трубной продукции для добычи нефти и ремонта скважин в Оренбургском и близлежащих регионах. Продукция базы поставлялась в крупные нефтедобывающие компании России – «Славнефть», «Роснефть», «Оренбургнефть», Schlumberger и др. В состав нового дивизиона

ЦТБ входит в мае 2008 года и тут же приступает к решению серьезных задач.

### ГАЗЕТНОЙ СТРОКОЙ. НАВИГАТОР, № 1, 2009

В первом номере корпоративной газеты «Навигатор» тогдашний руководитель ЦТБ Виталий Рубель (ныне исполнительный директор ТМК НГС) рассказывает о ходе работ:

– За непродолжительный период многое сделано. Идет модернизация производства для диверсификации бизнеса. В кооперации с предприятиями ТМК освоена технология производства насосно-компрессорных труб для эксплуатации и ремонта скважин. Продолжается освоение нарезки высокогерметичных соединений, в том числе класса «Премиум». Улучшается качество услуг и продукции. Результат – отсутствие претензий со стороны заказчиков, а также фактов возврата поставленной продукции. Внедренная на предприятии система менеджмента качества позволила сократить непроизводительное время в 2008 году на 19% по сравнению с предыдущим годом.

**ХРОНИКА: ПРЕДПРИЯТИЕ «ТРУБОПЛАСТ»**  
Екатеринбургский «Трубопласт» тоже вышел на новый виток развития. В конце 2008 года здесь

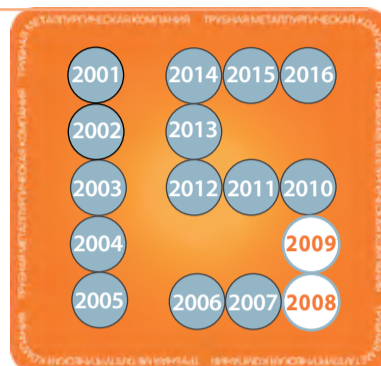
было открыто производство по нанесению теплоизоляционных покрытий на стальные трубы и соединительные детали. В процессе реконструкции нагревательные устройства заменили на более мощные, кардинальным образом изменили технологию подачи трубы на исходную позицию. Было дополнительно приобретено специальное оборудование. Проведенная модернизация дала возможность увеличить выпуск продукции до 5 тыс. тонн трубных изделий с теплоизоляционным покрытием в месяц.

### ГАЗЕТНОЙ СТРОКОЙ. НАВИГАТОР, № 1, 2009

«Разнообразие сортамента и гибкость технологии позволяет выполнять заказы не только нефтегазовых компаний, но и предприятий коммунального хозяйства, проводящих замены действующих и прокладки новых трубопроводов центрального отопления, водоснабжения и канализации», – отметил управляющий директор «Трубопласта» Михаил Ходырев. Высокий инженерно-технический потенциал предприятия позволяет принимать активное участие в новых масштабных проектах по освоению современных технологий, созданию новых и модернизации действующих производств ТМК.



Новая печь обжига НКТ. «ТМК НГС–Нижевартовск»



### ХРОНИКА: ТМК НГС–НИЖЕВАРТОВСК

В Нижевартовске для организации производства по выпуску насосно-компрессорных труб провели модернизацию производственных мощностей и усовершенствовали ряд технологических процессов.

В апреле 2009 года на предприятии завершилось строительство печи обжига НКТ № 2. Первая печь, введенная в эксплуатацию в декабре 2004 года, уже подтвердила свою экономическую эффективность и соответствие требованиям экологической безопасности. Технические характеристики печи обжига позволяют за одну смену производить обжиг одновременно 500 штук НКТ диаметром 73 мм.

Эксплуатация двух печей в технологическом процессе ремонта НКТ позволит исключить использование термодинамической установки, дорогостоящие ремонты авиадвигателя, затраты на приобретение и транспортировку авиационного керосина.

Интервью

### ГАЗЕТНОЙ СТРОКОЙ. НАВИГАТОР, № 1, 2009

**Ключевые решения**  
Из интервью с генеральным директором ООО «ТМК Нефтегазсервис» Сергеем Агафоновым:

– За прошедший год мы определили свое положение на рынке, сумели выстроить взаимоотношения с заказчиками, потребителями наших услуг, обозначили приоритетные направления развития. Производственные труборемонтные мощности ЦТБ (Бузулук) и УпоРТ (Нижевартовск) загружены практически полностью.



Одно из наших конкурентных преимуществ – внутренняя кооперация. Так, загрузку предприятий мы осуществляем с точки зрения максимальной оптимизации производства и логистики, практикуем перераспределение заказов с учетом транспортной составляющей и наиболее выгодного использования ресурсов.

Внедряются методики, уже существующие на предприятиях ТМК и подтвердившие свою эффективность в области формирования корпоративной культуры, учета, документооборота, финансовой и бухгалтерской отчетности, системы безопасности.

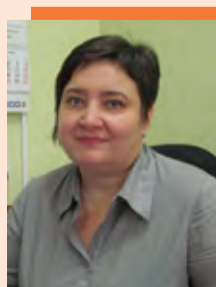
В настоящее время мы достигли необходимого уровня управленческого учета, который позволяет нам контролировать производственные процессы, финансовые и материальные потоки на предприятиях и принимать оперативные управленческие решения.

Мы входим в контур консолидации ТМК – одного из крупнейших мировых производителей трубной продукции, это самое весомое конкурентное преимущество. Большинство ремонтных и обслуживающих предприятий не имеют подобной поддержки и поэтому существенно отстают от нас по набору услуг.

Мы получили первые заказы от «Славнефти» и «Роснефти» – это крупные и серьезные партнеры, работа с которыми только начинается. Основным заказчиком ЦТБ остается ТНК–BP в лице «Оренбургнефти». Компания стремится к расширению региона своего присутствия, планируется предложить свои услуги структурным подразделениям «Газпрома», которые находятся в непосредственной близости от нас – Надымгазпром, Ямбурггазпром, Уренгойгазпром. Проведены встречи с представителями ВНИИГАЗа и Газкомплексмпзкса с целью выяснения потребностей и готовности к взаимовыгодному сотрудничеству.

### ВЗГЛЯД ИЗ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

Новость о вхождении в ТМК в декабре 2007 года, честно признаюсь, всех взволновала. Я работала в том же отделе ПТО инженером-технологом по материалам и инструменту, что и сейчас. Менеджеры ТМК поставили новые, амбициозные задачи. В нашем отделе работы тоже стало больше в части составления техпроцессов, техкарт, потому что расширилась линейка выпускаемой продукции. Порой всем было трудно, учитывая кризисную ситуацию 2008–2009 годов, спад производства и покупательской способности российского рынка, но мы справились.



**Ольга Войнова,**  
ведущий инженер-технолог  
ТМК НГС–Бузулук

Около двадцати лет я работаю на предприятии машинистом газодувных машин в цехе по ремонту насосно-компрессорных труб. Чем запомнился мне год вхождения Нижевартовского УпоРТ в состав ТМК НГС? Прежде всего, вводом в эксплуатацию второй печи обжига насосно-компрессорных труб. Я работаю на этой печи и с уверенностью могу сказать, что ее запуск позволил усилить производственные мощности цеха за счет увеличения объема подготовленных к ремонту труб. Положительную роль играет тот факт, что внедренное оборудование совершенно безвредно и экологически безопасно.



**Олег Гриб,**  
машинист ГДМ цеха по ремонту НКТ ТМК НГС–Нижевартовск

Благотворительность

Спасибо, коллега!

## ФУТБОЛИСТЫ ПОМОГУТ ДЕТЯМ

ПАБЛО ФОНТАНЕЛЛО ОТКРЫЛ КАРТУ ДОБРА

«Повседневная благотворительность» – совместный проект БФ «Синара» и СКБ-банка, который реализуется с июня 2015 года для поддержки маленьких пациентов с онкозаболеваниями головного мозга.

К проекту подключились и спортсмены футбольного клуба «Урал», играющего в российской премьер-лиге. Карту добра недавно открыл Пабло Фонтанелло, капитан ФК «Урал».

«Я уже давно задумывался о том, чтобы активно включиться

в благотворительную деятельность: периодически оказывал разовую благотворительную помощь и понял, что хочу делать это постоянно. Но жизнь футболиста – это разъезды, игры, сборы, тренировки, мы часто в пути и в движении. Не всегда у меня есть доступ к мобильному банку, еще меньше возможность проверить надежность того или иного благотворительного фонда, через который планируешь перечислить деньги. Когда я узнал о Карте добра СКБ-банка, я понял – это

то, что мне нужно. Во-первых, делать никаких специальных перечислений не требуется: я просто расплачиваюсь картой, а деньги автоматически направляются на благотворительность. Для меня это очень удобно, потому что сделать доброе дело мне теперь не мешает ни усталость после матча, ни частые авиаперелеты, ни отсутствие интернета в отеле.

Во-вторых, я абсолютно уверен в благотворительном фонде «Синара», куда поступают деньги с Карты добра. Для меня важна

**394 192** рубля собрано за январь–февраль 2016 года в рамках реализации проекта «Повседневная благотворительность»



гарантия того, что финансовая помощь точно поступит по адресу. Мне очень приятно осознание того, что в постепенном выздоровлении маленьких пациентов онкоцентра есть и мой вклад».

### ...За доверие и помощь!

Каждый из нас когда-то оказывался в роли новичка, и каждый помнит, как важно быстро войти в курс дела. Мне хотелось бы выразить благодарность начальнику КТО Игорю Сергеевичу Предину за то, что он предоставил мне, «бывшему» контролеру службы технического контроля, возможность проявить себя в новой должности, несмотря на отсутствие опыта работы. И за то, что передал все профессиональные тонкости работы. Также



## МАЛЕНЬКИЙ СИЛЬНЫЙ АРТЕМ



Артему Лебянкину 10 лет, а заболел он в шесть. Тогда появились первые головные боли. После проведенного МРТ врачи поставили диагноз: периферическая примитивная нейроэктодермальная опухоль – саркома Юинга. В 2013 году в нейрохирургии ГКБ №40 экстренно была проведена операция по удалению опухоли.

Больше года Артем находился на лечении в Центре онкологии и гематологии ОДКБ №1 г. Екатеринбурга. За это время он мужественно перенес 14 блоков химиотерапии и лучевую терапию.

Но болезнь не отступала, и в июле 2015 года случился рецидив. Артем стал жаловаться на боли в спине, ногах и перестал ходить. Врачи выявили множественные метастазы по позвоночнику. Артему провели четыре блока противорецидивной химиотерапии. После этого он смог не только ходить, но и бегать, играть в футбол и другие подвижные игры. Артем хотел бы заниматься в творческой студии, но из-за ограничения контактов этого делать было нельзя, поэтому он лепил из глины дома.

И еще, чтобы сильно не отстать от сверстников, учился

(на домашнем обучении) во 2-м классе.

Совсем недавно маленький Артем прошел высокодозную химию ТКМ (трансплантация костного мозга). Сейчас у него непростой период – после трансплантации проводится антибактериальная терапия. Артему трудно, но врачи видят положительную динамику. Сейчас для полного восстановления ему требуются новые препараты.

Спасибо всем, кто пользуется Картой добра – ваше участие уже помогло Артему справиться с болезнью на предыдущем этапе, и мы верим, что поможет сейчас.

хочу сказать спасибо коллективу конструкторско-технологического отдела за теплый прием и помощь в адаптации на новой должности, заместителю технического директора Сергею Петровичу Шатило за проявленную настойчивость и наставления, которые поспособствовали получению второго высшего образования.

Спасибо всему коллективу предприятия за сложившиеся хорошие отношения, за интересные задачи, которые я решаю, за дальнейшие перспективы профессионального роста.

**Виктория Димо,**

инженер-технолог конструкторско-технологического отдела ТМК НГС–Нижневартовск

Конкурс

## ДЕТИ О БОЛЬШОЙ КОМПАНИИ

К 15-летию ТМК на всех предприятиях блока ТМК НГС объявлен корпоративный конкурс детского творчества.

Участниками конкурса могут быть молодые люди в возрасте до 18 лет включительно, чьи мамы или папы, бабушки или дедушки работают на предприятиях блока. На конкурс принимаются работы в номинациях: рисунки, поделки, письменное творчество (стихи, рассказы и т. д.), визуальное творчество (фотографии, видео, коллажи и т. д.). При невозможности предоставить оригинал творческой работы стихи, рассказы, рисунки, фотографии и пр. могут быть направлены в электронном виде. К работам обязательно должна быть приложена следующая информация: ФИО автора, возраст, ФИО родственника–работника предприятия

блока с указанием места работы (организация, подразделение, должность или профессия).

Конкурс проводится с 1 февраля по 17 апреля 2016 года.

Участники делятся на две возрастные категории: до 10 лет и с 11 до 18 лет. Руководители служб персонала предприятий блока ТМК НГС до 8 апреля 2016

года представляют для участия в конкурсе не менее одной и не более пяти лучших работ в каждой из двух групп участников.

Жюри конкурса определяет три лучшие работы в каждой номинации конкурса и группе участников. При подведении итогов жюри учитывает идею работы, интерпретацию темы конкурса, оригинальность работы, технику исполнения работы.

Победители конкурса, занявшие I, II, III места, награждаются дипломами и памятными подарками. Итоги конкурса публикуются в газете «Навигатор».

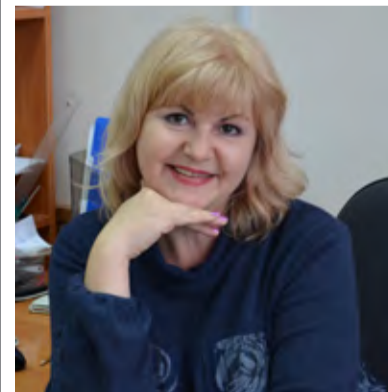
Первые работы уже поступают на конкурсы. Пробудите инициативу у ваших детей, пусть они узнают, в какой компании вы трудитесь и почему любите свою работу.



«С днем рождения!». Заира Гаджимирзоева, 13 лет. Ее папа – Рагим Гаджимирзоев, мастер ПРР смены «Д» предприятия «Трубопласт»

### ...За выдержку!

Хочу выразить благодарность своей коллеге Наталье Михайловне Макаровой – ведущему инженеру по подготовке кадров. Спасибо Вам, Наталья Михайловна, за поддержку и внимание, за помощь в тяжёлые



минуты, за выдержку и добросовестное отношение к работе. С Вами легко и комфортно работать в одном коллективе.

**Ирина Третьякова,**

инженер по подготовке кадров 1-й категории ОМЗ