

НАВИГАТОР



Новости компании

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА

На прошлой неделе в рамках рабочего визита наши сотрудники - главный специалист отдела исполнения контрактов ООО «МехСервис-НПО» Артём Веренцов и руководитель службы подготовки производства «МехСервис-НПО» Ленар Вадигуллин - посетили объекты бурения «РН-НЯГАНЬНЕФТЕГАЗ» компании «Роснефть».

По итогам рабочей поездки наши специалисты получили от заказчика положительный отзыв и заключение опытно-промышленных испытаний на продукцию компании «ТМС групп» - протектора защиты резьбовой части обсадных труб Pombur™.

Успешное прохождение ОПИ подтвердило высокое качество производимой компанией продукции. Даже в суровых климатических условиях технологическая разработка «ТМС групп» продемонстрировала свою высокую надежность. Ценность, которую приносит заказчику продукция «ТМС групп», заключается в сокращении времени технологических операций, что влияет на стоимость строительства скважины. Это достигается путём высокой скорости установки и демонтажа протектора, надежности крепления, высокой износостойкости и экономии времени на операции по спуску обсадной трубы. Заказчик высоко оценил качество продукции и её преимущества.

Отметим, нефтесервисная компания «ТМС групп» планомерно расширяет взаимодействие с новыми партнерами. В 2020 году по результатам переговоров были достигнуты определённые договорённости между компаниями «РН-НЯГАНЬНЕФТЕГАЗ» и «ТМС групп» на поставку продукции.

Марсель ШАЙДУЛЛИН
Фото Артема ВЕРЕНЦОВА



Цифра

БЕРЕЖЛИВОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
СУЩЕСТВУЕТ
В УК ООО «ТМС ГРУПП»

14

ЛЕТ

Главное



Возможность добиться большей продуктивности

Представители группы компаний медицинского предприятия «Клиника Нуриевых» 19 марта посетили объекты Холдинга «ТАГРАС». В рамках визита делегация ознакомилась с внедрением Бережливого производства на базе дивизиона «ТМС групп».

Методики Бережливого производства применяются в управляющей компании «ТМС групп» с 2009 года. За это время ее опыт внедрения системы постоянного совершенствования был признан лучшим в России.

Вне зависимости от сферы применения, Бережли-

вое производство дает возможность добиться большей продуктивности работы при меньших потерях. Стоит отметить, что данная система может быть адаптирована к условиям любой компании.

Продолжение на стр. 3

Актуально

Анвар ЯРУЛЛИН,
директор УК «ТМС групп»



Бережливое производство, безусловно, во многом позволяет следовать миссии компании: «Мы помогаем заказчику повысить эффективность бизнеса, предоставляя сервис, продукцию и технологии высокого уровня». Причем, это касается персонала на любом уровне: рабочих, начальников цехов, управляющего персонала среднего звена и топ-менеджеров.

Живое интервью

КОГДА ЕСТЬ ОПЫТ -
ПОЯВЛЯЮТСЯ
НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ

►► Подробнее читайте на стр. 4



Нефтяные новости

МИНЭНЕРГО ПРЕДЛАГАЕТ НАЧАТЬ РАЗВИТИЕ ВОДОРОДНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ РФ С ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ

Заместитель министра энергетики РФ Павел Сорокин считает, что прежде чем говорить о создании системы коммерческого хранения и транспорта водорода в России, необходимо провести инвентаризацию всех действующих проектов в области водородной энергетики в стране. Об этом он сообщил в рамках российско-германской конференции «Транспортировка водорода и водородный транспорт в контексте международного сотрудничества».

«Я думаю, что надо начинать в первую очередь с того, чтобы проинвентаризовать тот перечень проектов, который уже существует, на каком этапе развития они находятся, потому что водородная энергетика, несмотря на то, что уже давно существует и давно развивается, все равно еще находится на начальном этапе, на ранней стадии цикла развития», - сказал Сорокин, комментируя вопрос о предпосылках создания в РФ мощностей для хранения и транспортировки коммерческих объемов водорода.

По словам Сорокина, в настоящее время рано говорить о сроках начала коммерческого производства и транспортировки водорода, но по мере развития концепции развития водородной энергетики, которая находится в завершающей стадии, и создания проектного офиса появится более четкое понимание по этому вопросу. По оценке замминистра, это может произойти через полгода-год.

TACC

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕФТЕДОБЫЧИ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

«Газпромнефть-Восток» запустил цифровой двойник Урмано-Арчинской группы месторождений в Томской области. Инновационная система является одним из инструментов Центра управления добычей, объединяющего модели нефтегазовой инфраструктуры промыслов.

Ее запуск увеличит добычу углеводородов, повысит экологичность производства и уровень полезного использования попутного нефтяного газа. Для месторождений Урмано-Арчинской группы, отличающихся высоким газовым фактором, создан интегрированный цифровой двойник, объединяющий модели пластов, скважин и инфраструктурных объектов. Он повышает эффективность управления добывающим фондом, системой сбора и подготовки нефти, обеспечивая максимальный уровень полезного использования попутного нефтяного газа на промыслах. Центр управления добычей «Газпромнефть-Восток» круглосуточно контролирует работу 49 кустовых площадок, свыше 500 скважин и пяти объектов подготовки углеводородов на десяти месторождениях в Томской и Омской областях. С помощью цифровых инструментов аналитики и прогнозирования инженеры сопровождают процессы добычи, доведения нефти до товарных параметров и ее транспортировки. Деятельность Центра управления добычей сопровождает кросс-функциональная команда, включающая инженеров, геологов, технологов и IT-специалистов.

advis.ru

Новости Холдинга «ТАГРАС»

ТНГ-УНИВЕРСАЛ» - УЧАСТНИК ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРОЕКТА



Самые передовые практики, направленные на повышение производительности труда, в рамках национального проекта будут применяться в «ТНГ-Универсал» на участке по изготовлению вагонов-домов в ремонтно-механическом цехе. Цель — повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, вывести её на внешний рынок и увеличить производительность на этом важном участке на 30 процентов.

Заявка на участие предприятия в национальном проекте была принята в конце прошлого года. С этого момента

«ТНГ-Универсал» активно включился в работу. Первым делом было организовано специальное обучение. Сначала в стенах родного предприятия,

а теперь вот и в Казани, на площадке «Фабрика процессов».

Буквально на днях специалисты «ТНГ-Универсал» провели на «Фабрике процессов» три игровых смены, осваивая на интерактивном учебном оборудовании и тренажерах инструменты Бережливого производства.

Светлана ЛУКАШОВА,
руководитель пресс-службы
«ТНГ-групп»,
фото из архива **Евгения ГУСЕВА,**
«ТНГ-Универсал»

Новости ПАО «Татнефть»

«ТОЛЬЯТТИКАУЧУК» ВПЕРВЫЕ ПРОШЁЛ АУДИТ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ АВТОСТАНДАРТУ

Предприятие «Тольяттикаучук» успешно прошло аудит, подтвердив соответствие требованиям международного стандарта системы менеджмента качества автомобильной промышленности IATF 16949.

Эта сертификация является обязательным условием торговых отношений с большинством автомобильных компаний и подтверждает высокое качество выпускаемой продукции, а также стабильность компании-поставщика.

«Тольяттикаучук» стремится быть клиентоориентированным предприятием, постоянно повышая эффективность производственных процессов, сокращая количество брака, затраты сырья и времени. В результате повышается уровень удовлетворенности потребителей.

Хорошую репутацию торговой марки «Тольяттикаучука» также в очередной раз подтвердил и ресертификационный аудит Интегрированной системы менеджмента на соответствие требованиям международных стандартов ISO 9001:2015, ISO 45001:2018, ISO 14001:2015, ISO 50001:2018. Его задача - выявить наличие в компании единого подхода к совершенствованию результативного управления в области качества, к охране здоровья и безопасности тру-



да, системе экологического и энергетического менеджмента.

- По итогам работы аудиторы дали высокую оценку деятельности предприятия.

Галина Слестина, руководитель группы аудиторов российского отде-

ления DQS Holding GmbH:

- Мы посетили все основные производства, и везде персонал продемонстрировал высокую компетентность, эффективный системный подход и умение применять различные инструменты мониторинга производственного процесса. Деятельность компании соответствует международным стандартам.

Пресс-служба
ПАО «Татнефть»

Возможность добиться большей продуктивности

Начало на стр. 1

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ООО «МЕХСЕРВИС-НПО»

Современная ситуация как в мировой, так и в российской экономике, связанная с ограничением добычи нефти, заставляет искать новые производственные направления и новых заказчиков.

Цех сварочного производства ООО «МехСервис-НПО» является как раз тем подразделением, которое занимается непрофильной деятельностью. В отличие от основных цехов, которые оказывают сервисные услуги цеху сварочного производства, здесь производят готовую продукцию для различных предприятий региона. Продукция цеха – это уникальное оборудование: циркуляционные системы очистки бурового раствора, емкостное оборудование, металлоконструкции различного назначения.

- Освоить выпуск новой продукции в короткие сроки позволили инструменты Бережливого производства.

Циркуляционные системы очистки бурового раствора являются востребованным оборудованием у компаний, занимающихся бурением скважин. Это целый комплекс устройств в блочном исполнении, который разрабатывается и изготавливается под требования заказчика и является всегда уникальным.

Конкуренция в данном сегменте рынка довольно серьезная. Поэтому перед управляемым обществом стояла задача создать продукт, который будет конкурентоспособен. А это значит, что соотношение цена, срок, качество нашей продукции должно быть оптимальным.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ДЕЛЕ

Гости ознакомились с внедрением Бережливого производства в деятельность «МехСервис-НПО» по производству циркуляционных систем очистки бурового раствора.

Первая циркуляционная система ЦС-320 для заказчика в ООО «МехСервис-НПО» была изготовлена в 2018 году. На момент освоения производства ЦС был выявлен ряд задач, который предстояло решить: повысить рентабельность

проекта, сократить сроки изготовления, усовершенствовать качество готовой продукции.

Альфред Халиков, исполнительный директор ООО «МехСервис-НПО», подробно рассказал гостям о применении инструментов системы 5С, создании поточного производства, TWI, цикле и такте производственной линии и работе с отклонениями. Грамотный подход к организации труда и управлению повысил эффективность деятельности предприятия. Роста производительности труда и сокращения затрат, в первую очередь, удалось достичь именно за счет применения инструментов Бережливого производства.

В первую очередь, специалисты выявили узкие места, приняли меры по повышению производительности и качества, организовали непрерывное поточное производство. Об этом подробно рассказал начальник ЦСП Фанис Габдуллин. В ходе реконструкции цеха удалось изменить схему движения потока, что позволило сократить цикл производства с 15 до 6 суток.

Производительность сборочного участка увеличена на 40%, а скорость сварки – на 25%. При этом качество сварочного шва соответствует ГОСТу. Применение методики Бережливого производства дало хороший экономический эффект: были сокращены сроки поставки металлопродукта за счет унификации номенклатуры, а список используемых материалов сократился более чем в 2 раза. В целом, предприятию удалось снизить металлоемкость ЦС на 32% и повысить качество изготавливаемой продукции.

Сегодня стоимость циркуляционных систем очистки бурового раствора соответствует среднерыночной цене, срок реализации контракта, благодаря внедрению Бережливого производства, сократился до 2,5 месяца, а количество контрактов выросло, повысилась рентабельность, и это не предел. В будущем совершенствование комплексного подхода позволит снизить срок реализации проекта еще на 30%, а производительность повысить в 1,5 раза за счет обучения сотрудников.

Акцент на обучении рабочего персонала по методике TWI сделал инженер ОСПС Дмитрий Хохлов. Он также подчеркнул важность системы развития линейных менеджеров и отметил ее преимущества. Это повышение производительных показателей и сокращение в 2 раза времени достижения мастером уровня «эксперт» от назначения исполняющим обязанности до старшего мастера.

Вовлечение персонала, работа над постоянным устранением потерь и повышением качества дают блестящие результаты.

ВРАЧИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Казалось бы, совершенно несовместимые вещи – врачи и производство. Однако, стоит отметить, Альфред Халиков, исполнительный директор ООО «МехСервис-НПО», в свое время учился в высшей школе бизнеса МВА в Казанском Приволжском федеральном университете и Ильяс Нуриев был его преподавателем.

- В рамках защиты своего проекта я как раз излагал повышение эффективности производства путем обучения персонала, – вспоминает Альфред Фаритович. - В принципе, интересная тема, и так совпало, Ильяс Нуриев у нас в гостях. Мы рассказали ему о нашем предприятии, достигнутых результатах и дальнейших перспективных действиях. Углубленно показали, как инструменты Бережливого производства позволяют работать. Наши гости – из передового медицинского учреждения, где есть Бережливое производство, и очень хорошо, что мы увидели обратную связь, это нас радует.

В составе делегации вместе с Ильясом Нуриевым прибыли руководители, исполнительные директора, руководители отдела качества.

Компания «Клиника Нуриевых» стала первой медицинской организацией, которой эксперты Toyota вручили награду за внедрение Бережливого производства.

- Меня, моих коллег и руководителей служб Холдинга «ТАГРАС» объединяет использование принципов и инструментов Бережливого производства, – отмечает генеральный директор группы компаний «Клиника Нуриевых», заслуженный врач РТ Ильяс Нуриев. – 8 лет назад в Холдинге «ТАГРАС» увидели возможность изучения опыта японцев, хотя, если честно, в советские времена это называлось «научная организация труда». Подход японцев в наше время актуален тем, что, исключив потери, мы можем снижать себестоимость, повышать качество, безопасность, – считает Ильяс Рафаилович. - Это самое актуальное требование, предъявляемое рынком, поэтому мы приехали с целью обмена опытом. Безусловно, очень много общего, очень много инструментов: по-йоко или визуализация, андон, канбан – в обиходе наравне с русскими мы используем и японские слова. Мы продолжаем изучать Бережливое производство. Здесь мы увидели интересные моменты по мате-

Назначение



Персидский Владимир Геннадьевич

инженер отдела развития производства ООО «ТМС-Логистика»

Родился 9 октября 1989 года. Образование высшее. В 2015 году окончил Казанский (Приволжский) федеральный университет по специальности «Государственное и муниципальное управление». В 2019 году прошел профессиональную переподготовку в Альметьевском политехническом техникуме по программе «Монтаж и техническая эксплуатация промышленного оборудования».

Трудовую деятельность в ООО «ТМС-Логистика» начал в апреле 2018 года распределителем работ цеха производственной логистики, в августе 2018 года был переведен распределителем работ отдела развития производства.

Является автором и соавтором более 10 рационализаторских предложений.

Был отмечен благодарностями ООО «ТМС-Логистика» за активное участие в молодежном движении и вклад в становление и развитие молодежной организации общества (2019 г.), а также за добросовестный труд, активное участие в общественной жизни и вклад в развитие организации (2020 г.).

10 февраля 2021 года назначен на должность инженера отдела развития производства ООО «ТМС-Логистика».

риальной и нематериальной мотивации персонала, рядовых сотрудников, которые действительно выдают кайдзен предложения. Это здорово, здесь это хорошо реализовано, более того появляется некоторый карьерный рост. Нам есть чему поучиться, со своей стороны мы тоже приглашаем к себе, поучиться у нас. Хочу пожелать всем сотрудникам и руководству Холдинга «ТАГРАС» наилучших успехов, чтобы они оставались примером и образцом для конкурентов, и, в конечном итоге, все, что мы делаем, мы делаем для населения и процветания нашей республики и России.

Людмила КАДЫРОВА



Слева направо: Альфред Халиков, исполнительный директор ООО «МехСервис-НПО», Анвар Яруллин, директор УК ООО «ТМС групп», Ильяс Нуриев, генеральный директор группы компаний «Клиника Нуриевых»



В составе делегации с Ильясом Нуриевым были руководители, исполнительные директора и руководители отдела качества



Когда есть ОПЫТ — ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Сегодня мы открываем новую рубрику «Живое интервью». Это беседа с ведущими ТОП-менеджерами компании об успехах, реализации идей и непростых решениях. Откровенно говоря, рубрика заботливо запланирована для читателей главным редактором Гульназ Закировой, ну, а мне посчастливилось первой взять интервью у Рамиля Резяпова, заместителя директора по общим вопросам.

- Рамиль Сагитович, какие направления деятельности, которые Вы курируете, являются уникальными в управляющей компании «ТМС групп»?

- Скажем так, уникальных направлений, скорее, нет, а вот элементы пересмотра стандартных подходов в направлениях деятельности присутствуют. Все мы пришли в «ТМС групп» из НГДУ с большим опытом работы и знаниями, на тот момент у всех предприятий, я сейчас имею в виду не только наши управляемые организации, но и другие дивизионы Холдинга «ТАГРАС», структуры обеспечения имели разные модели, кто-то внедрял систему децентрализованных закупок, кто-то уходил на аутсорсинг закупочных процедур, а кто-то шел по принципу централизованных закупок. Мы для себя приняли модель централизованных закупок с полным циклом подготовки и обеспечения производства. Такое решение позволило сэкономить трудоресурсы. Централизация позволяет договориться о цене на дисконт и сроках поставки, предъявить свои требования к качеству поставляемой продукции. Как ни крути, от централизации знаний, навыков и комплексного решения любой задачи мы видим только плюсы. Сегодня «ТМС групп» в Холдинге «ТАГРАС» доверяют реализацию самых значимых пилотных проектов по процессам обеспечения.

- В чем заключается особенность этой структуры в «ТМС групп» и почему она занимает приоритетное место в Холдинге «ТАГРАС»?

- Мы реализуем проект по процессам закупок, в котором оператором в структуре Холдинга «ТАГРАС» выступает наша компания, в частности - Центр обеспечения бизнеса. В ЦОБ входят службы закупки и реализации, транспортной логистики, подготовки производства. В данном случае мы выступаем не только операторами закупок, которые проводят конкурсные процедуры, у нас полный цикл: мы организовываем прием заявок в автоматическом режиме, затем проводим конкурсные процедуры, заключаем договоры, организуем поставку

и логистику, учет и хранение. Это единственный такой институт в Холдинге, во всех других дивизионах подобного нет. У них есть отделы закупок, которые проводят тендерные процедуры, далее эти процессы получают свое продолжение в их управляемых обществах. У нас же, напротив, все в комплексе.

- Рамиль Сагитович, как пришла идея создать подобный институт, и за какой период времени удалось достичь результатов?

”

- Начиная с 2008 года, имея за плечами опыт НГДУ, мы стремились к совершенствованию процессов обеспечения. Активно экспериментировать в части трансформации цеха подготовки производства в Центр обеспечения бизнеса мы стали в 2015 году. Идея по организации комплексных централизованных закупок, предложенная в те годы, сейчас дает плоды.

Информационные технологии не стоят на месте, часть процессов удалось автоматизировать, соответственно, где автоматизация, там оптимизация ресурсов. Развитая и улучшенная ресурсная база, большое количество тендерных процедур, номенклатурных групп и покупаемых товаров, а это более 3-х с половиной миллиардов – дали нам понимание, что мы могли бы попытаться зарабатывать на этом. Из центра затрат мы превратились в центр прибыли. К примеру, покупаем телефоны, а из-за того, что берем их в большом объеме, они выходят нам с большим дисконтом, то есть, по цене ниже рыночной. Мы предоставляем возможность дивизионам приобретать с нашей наценкой этот или иной товар на более выгодных условиях, чем если бы они закупили товар напрямую.

- Этим уникальным предложением могут воспользоваться только дивизионы Холдинга «ТАГРАС»?

- И сторонние организации тоже. Впервые такую возможность мы предложили в 2019 году. Пилотным проектом стала покупка подшипников. Закупили для себя, предложили дивизионам. Нашу идею Холдинг «ТАГРАС»

поддержал. Сейчас подшипники для всех дивизионов поставляются через нас, к тому же, впервые нашими услугами и сервисом стали пользоваться сторонние организации.

Получив определенные результаты на этом этапе, мы вышли еще с одним предложением. Так сложилось, что на рынке металлопроката произошел коллапс, в результате чего цена на металл выросла до 100% по ряду номенклатур. Это связано с тем, что квоты на реализацию за рубеж для заводов были отменены, соответственно, увидев там большую маржинальность, все ринулись туда. Так возник дефицит, который, собственно, и привел к необоснованному росту цен.

«ТМС групп» развивает в Холдинге механический сервис. На фоне происходящих событий мы предложили закупку металлопроката осуществить через нас, то есть объединить наш объем и объемы всех дивизионов. К нам также присоединился ряд крупных заводов, среди которых «Алнас», «ИжНефтеМаш» и другие. При поддержке Холдинга «ТАГРАС» удалось провести необходимые процедуры и выступить в лице единого оператора. Уже сегодня мы начали осуществлять поставку металлопроката во все дивизионы Холдинга, а также готовимся к отгрузке сторонним предприятиям.

- Есть ли в этой централизованной структуре сервис для тех, кто выбрал «ТМС групп» в качестве единого оператора закупок?

- Если касаться транспортных логистических услуг, а это отдельная тема, то мы готовы оказывать комплексные услуги заказчику. И одна из них - организация железнодорожных перевозок. Расширили эту сферу услуг в 2016-2017 годах, а уже в 2020 году заработали порядка 170 млн рублей выручки и 11 млн рублей чистой прибыли.

Скажу, что по металлопрокату мы планировали серьезный объем выручки – более 350 млн рублей.

- Наша цель – осваивать рынок, искать новые возможности для гармоничного развития.

БЕСЕДОВАЛА:
Людмила
КАДЫРОВА
Фото из архива
компании

Исторически сложилось так, что служба снабжения наделена обеспечивающими функциями и всегда оставалась в расходной части компании. Нам удалось достичь самого важного – ЦОБ сегодня не только несет затраты, но и зарабатывает, а значит, обеспечивает благополучие, гарантии и стабильность сотрудникам компании.

Чистый воздух – залог здоровья



Для полноценной жизни и здоровья человека важны чистый воздух, здоровое питание, умеренные физические нагрузки и крепкий сон.

С трудностями воздухообмена на крупных и малых предприятиях возникают многочисленные вопросы и это не последний аспект, влияющий на жизнедеятельность предприятия, здоровье его персонала и напрямую отражающийся на выполнении поставленных целей и задач.

В нашем цехе также столкнулись с задачей улучшения обмена воздуха в производственном здании, уменьшения выбросов паров испарения смазывающе-охлаждающей жидкости с токарно-обрабатывающих центров в процессе работы станков.

АВТОР:
Ильсур ШАМСУЛЛИН,
 начальник
 Сервисного центра
 № 3
 ООО «ТМС-НТ»

При погрузочно-разгрузочных работах в цех заезжает транспорт. Чтобы проветрить помещение, приходилось открывать главные ворота, что приводило к сквознякам и постоянным простудным заболеваниям персонала, особенно зимой. Летом к концу смены при стабильной работе всех токарно-обрабатывающих центров в помещении цеха скапливался пар и испарения СОЖ, выходящие из станков. Это затрудняло работу операторов и приводило к преждевременной усталости, снижению производительности. Было принято решение разработать проект вентиляции производственного помещения и вытяжной системы на токарно-обрабатывающие станки. Согласно проекту, установлено пять приточных вентиляторов и пять вытяжных вентиляционных установок с разделя-

емыми пусковыми устройствами на каждую вентиляционную установку. На токарно-обрабатывающие центры была смонтирована вытяжная вентиляционная установка с системой очистки тяжелых примесей. Все это позволило улучшить работу Сервисного центра № 3 в целом, уменьшить количество простудных заболеваний среди персонала, дать возможность спокойно работать, не тревожась за здоровье.

- Работать на токарно-обрабатывающей станке стало намного приятнее и комфортнее. Можно полностью сконцентрироваться на работе, отбросив все переживания по поводу выбросов примесей в процессе работы станка, - отметил оператор станка с программным управлением Максим Константинов.

«Здоровье сотрудников и благоприятная обстановка в трудовом коллективе существенно влияют на темпы роста производства»

Второй постулат Политики ПБ и ОТ
УК ООО «ТМС групп»

Маркетинг – драйвер компании

Сегодня в период рыночных отношений и глобальной конкуренции ведущая роль отводится маркетингу, как инструменту повышения конкурентоспособности предприятия. 2020 год стал не самым простым для отрасли, и многие нефтяные компании из-за ограничения добычи нефти пересмотрели свои статьи расходов. Сегодня перед отделом маркетинга стоят серьезные задачи по работе с действующими заказчиками и поиску новых клиентов в существующих экономических условиях.

был определен перечень партнеров для сотрудничества среди малых нефтяных компаний (МНК). Поставлены задачи для вхождения в реестр крупных нефтяных предприятий, также были задекларированы планы на текущий год.

- Главная цель встречи - укрепление связей между отделами подразделений. Несомненно, это и общее видение целей специалистов маркетинга согласно стратегии развития нашей компании. Каждый специалист должен понимать, в каком направлении мы движемся и к чему идем, и как вклад каждого из нас

влияет на этот результат. Сегодня мы полностью ориентированы на рынок и потребности наших заказчиков. Поэтому важно оперативно принимать решения, быть компетентными во многих вопросах. Формат совещания позволил обменяться актуальной информацией, проработать в том числе и проблемные вопросы, - отметил заместитель директора по развитию производства Нияз Латыпов.

Марсель ШАЙДУЛЛИН
Фото Андрея Козенкова

19 марта в конференц-зале управляющей компании «ТМС групп» прошло отчетное совещание специалистов отделов маркетинга под председательством заместителя директора по развитию производства УК «ТМС групп» Нияза Латыпова. Формат встречи предполагал деловую беседу команды маркетологов всех управляемых обществ на единой площадке для тиражирования передового опыта и налаживания связей между подразделениями. Руководители отделов

представили свои годовые отчеты и рассказали о принятой стратегии развития каждого управляемого общества на 2021 год. Отметим, в прошлом году, несмотря на сложные экономические условия, компания «ТМС групп» успешно исполнила все договорные обязательства перед заказчиками, реализовала крупные проекты, расширила географию работ и портфель заказов.

На совещании обсуждались вопросы взаимодействия с заказчиками,





Развивайся вместе с компанией!



Каждый сотрудник нашей компании может принять участие в улучшении, и для этого существует такой инструмент, как рационализаторская деятельность. Если у вас есть идея по улучшению в работе, и не только в своей, то оформите ее рационализаторским предложением и получите денежное вознаграждение. А как это сделать - мы расскажем в данной статье.

ЭТАП 1. ПОДАЧА

В каждом подразделении, цехе имеются стенды по рацпредложениям, любой работник в любое время имеет возможность подать идею, заполнив бланк рацпредложения и переложив его в ячейку для регистрации.

- За факт подачи выплачивается единовременное вознаграждение 200 рублей.

ЭТАП 2. РЕГИСТРАЦИЯ

Ответственный по цеху раз в неделю вносит поданные рацпредложения в систему, каждому рацпредложению присваивается уникальный номер, по которому можно отследить, на какой стадии находится согласование.

ЭТАП 3. СОГЛАСОВАНИЕ

Рационализаторское предложение необходимо согласовать с руководителем цеха, отдела, организации, где рекомендуется внедрить улучшения. На этом этапе

определяется ответственный за внедрение, в случае положительного согласования.

ЭТАП 4. ВНЕДРЕНИЕ

Ответственному за внедрение автоматически формируется задача в 1С:ДО со сроками внедрения улучшения – это может быть работник из числа ИТР, или у кого есть доступ в 1С:ДО. Сотрудники, участвующие во внедрении, так же могут получить денежное вознаграждение при получении положительного экономического эффекта.

ЭТАП 5. ВЫПЛАТА

По истечении 6 месяцев после внедрения предложения рассчитывается экономический эффект. Расчеты производят службы экономического планирования (СЭР) управляемого общества.

- Размер вознаграждения определяется в зависимости от суммы экономического эффекта по следующей шкале:

- при экономии до 100 тысяч рублей – предложение относится к кайдзен-решени-

ям, выплаты не производятся;

- при экономии от 100 тысяч рублей до 500 тысяч рублей в год – 3% от экономического эффекта +10 тысяч рублей;

- при экономии свыше 500 тысяч рублей в год – 1% от экономического эффекта + 30 тысяч рублей.

- Система рационализаторской деятельности УК ООО «ТМС групп» полностью автоматизирована в 1С Документооборот, что исключает вероятность потери рационализаторского предложения.

Также ко Дню Нефтяника отдел развития персонала и производственных систем проводит конкурсы по определению победителя в следующих номинациях: «Лучший инноватор среди рабочих специальностей», «Лучший инноватор среди ИТР».

Победители конкурса награждаются Сертификатом УК ООО «ТМС групп» и денежной премией в размере 25 тысяч рублей.

”

Для участия в конкурсе необходимо иметь внедренное рацпредложение за последний год и подать заявку об участии до 1 июля ответственному по управляемому обществу.

АВТОР:
Рафис ХАСАНОВ
ведущий инженер ОРППС
Фото ЛЮДМИЛЫ
КАДЫРОВОЙ

Кто информирован, тот предупрежден

Сознательное и серьезное отношение к собственному здоровью и здоровью близких, в первую очередь, руководит человеком при принятии решения прививаться или нет. Чтобы сделать правильный выбор, необходимо взвесить все «за» и «против».

Профсоюзные лидеры компании «ТМС групп» проводят просветительскую работу на всех доступных площадках. Актуальная информация о составе вакцины, часто задаваемых вопросах, а также, как и где можно сделать прививку от ковида, располагается не только на стендах в управляемых обществах, этому новому направлению работы теперь уделяется внимание в социальных сетях и мессенджерах.

”

- В частности, мы собрали подборку существующих мифов и выложили на свой канал profkomtms в Instagram, оповестили членов профсоюза в WhatsApp. Компания продолжает заботиться о коллективе, - отмечает инструктор профсоюзного комитета УК ООО «ТМС групп» Валерий Куропаткин. - У нас даже на предприятиях спецодежда шьется из ткани, которая блокирует COVID - 19 до 96-98%, я выходил на сайт производителей и уточнял.

Проявляя заботу о персонале, на предприятии принимают все меры, которые может обеспечить руководство. Венир Камалов, председатель профсоюзного комитета компании «ТМС групп», в течение недели посещает подразделения и проверяет, как ведется обработка и уборка, измеряется температура, заполняются отчеты и графики. Безопасность и здоровье человека в условиях пандемии - новое направление, которое пополнило перечень привычных направлений профсоюзной линейки. В рамках таких визитов не менее актуальными продолжают оставаться условия труда, организация рабочего места и социальные вопросы.

Еженедельно увеличивается количество сотрудников, сделавших прививку - вся информация оперативно сосредотачивается в ЦУП. Быть причиной заражения родителей, беспокойство за близких, непредсказуемое течение болезни - вот главные мотивы в пользу вакцинации тех, кто уже сделал прививку.



Фанис Зиянгиров, кладовщик ЦПЛ ООО «ТМС-Логистика»

- Я решил сделать прививку, в первую очередь, чтобы оградить своих родителей от возможного заражения. Они живут в деревне и контактируют с намного меньшим количеством людей, чем я, здесь, в горо-



де. И когда я к ним приезжаю, то не хочу являться возможным источником заражения. Ведь для пожилых людей болезнь намного более опасна. Я прошел оба этапа вакцинации. Врач, делавший прививку, сказал, что после нее сразу можно выходить на работу (в крайнем случае, если есть недомогание, можно отпроситься у начальства). После первой прививки я, и правда, почувствовал вечером легкое недомогание, которое прошло на следующий день. После второй прививки вообще ничего не почувствовал. Сейчас тоже чувствую себя хорошо, а что самое главное - стал более уверен в безопасности себя и своих близких.



Николай Храмов, распределитель работ ОУП ООО «ТМС-Логистика»

- Я прошел оба этапа вакцинации. После первой прививки пару дней чувствовал небольшое недомогание - поднялась температура, но она была невысокая. Так как я знал о возможных последствиях, да и врач предупреждал об этом, то было не страшно. Тем более, что болезненное состояние быстро прошло. Через 3 недели мне сделали вторую прививку - в этот раз все прошло безболезненно. После вакцинации мне также выдали сертификат, подтверждающий наличие прививки от COVID-19 - есть вероятность, что в будущем он может пригодиться для различных целей, например, для послабления масочного режима.



Альфия Вафина, ветеран предприятия, Заслуженный экономист РТ

- Я не сомневалась с самого начала, что буду делать прививку, когда это представится возможным. Сидеть и ждать, когда все само собой образуется, считаю глупым. Лучше позаботиться о собственной безопасности, тем более пенсионерам. Какой-то период дома сидели, выходили на улицу, но с осторожностью, но, с другой стороны, нужно думать о том, что можешь заболеть бессимптомно не только сам, но и стать причиной заражения кого-либо, и не дай бог еще и смерти. Это больше всего пугает. Прививки я всегда делаю. Эта тема в нашей семье даже не подвергалась обсуждению. Риски в разы выше - само заболевание не знай, чем может кончиться, а вот риски от прививки намного ниже, тем более я доверяю нашей вакцине. На этот счет консультировалась с братом,

доктором наук и профессором КГМУ Рустамом Исламовым. Он сказал, делайте. Сделала обе прививки. После первой немножко заболело было сутки, а после второй и таких ощущений не было. Я сама - активный человек, катаюсь на лыжах, на республику выезжала, занимаюсь фитнесом, по жизни неразлучна со спортом, и на третий день после вакцинации я пошла на тренировку, ничего особенного.



Владимир Юзеев ветеран предпринимательства

- Сделал прививку. Понимаете, прививку сделать легче, чем болеть, намного дешевле обходится, да и менее опасно.

Если мы не сделаем, мы же тут все переболеем, а в нашем возрасте уже нельзя. Первую прививку сделал 12 февраля, вторую 5 марта. Решение принял сам, дети не уговаривали. Они поблаиваются, на меня решили посмотреть, как перенесу, а я никаких последствий не почувствовал. Пришел, сделал и ушел - дважды. Все в порядке - ни чихнул, ни кашлянул. Мне за 65, занимаюсь спортом, участвую в спартакиаде «Третий возраст», в личной копилке есть серебро. Однако в прошлом году в связи с самоизоляцией бассейн и спортзал не посещал, вот жду с нетерпением, когда смогу продолжить занятия.



Ленар Асыллов, инженер 1 категории ЦСЛ ООО «ТМС-Логистика»

- Прививку я пока не делал, так как считаю, что сначала нужно узнать, есть ли в крови антитела. Вакцинация - дело индивидуальное и добровольное, каждый человек вправе решать самостоятельно - стоит ему делать прививку или не стоит. С другой стороны, все мы несем моральную ответственность перед нашим окружением. Лично я планирую сделать прививку, но только после того, как сдать тест на антитела и узнаю, что ранее не переболел COVID-19 в скрытой форме. Также с началом весны у многих людей обостряются аллергические реакции, поэтому аллергикам прививку нужно делать вне периода обострения. Поэтому я надеюсь, что в ближайшие полгода параллельно с кампанией по вакцинации начнется кампания по бесплатному отбору анализов на антитела.

- В России зафиксировано более 4 000 000 случаев заболевания, при этом для более 92 000 россиян эта болезнь стала роковой

АВТОР:
АНТОН ГОРДИОНОВ
Людмила
КАДЫРОВА
Фото авторов



Социальные приоритеты

Социальная политика является неотъемлемой частью стратегии нефтесервисной компании «ТМС групп». Деятельность в этой области носит системный характер и направлена на создание эффективных и безопасных рабочих мест, обеспечение социальной защищенности работников и членов их семей, шефской помощи в регионе деятельности. Предприятие ведёт активную социальную политику по различным направлениям.

В сложное и непростое время, в период пандемии, компания реализовала амбициозный и социально важный проект по собственному производству медицинских масок. Более 1 миллиона масок компания передала на благотворительность.

Также «ТМС групп» оказывает всестороннюю помощь и поддержку одному из специализированных общеобразовательных учреждений нашей республики - Нижнетабынской школе-интернату для детей с ограниченными возможностями здоровья. Ежегодно компания дарит воспитанникам школы новогодние подарки.

- В компании также осознают важность детского спорта и физической культуры. Вот уже многие годы «ТМС групп» шефствует над хоккейной дворовой командой «Метеор» одноименного подросткового клуба из Альметьевска. Поддерживая команду, компания помогает развитию детского и молодежного спорта.

Даже в дворовом хоккее мало одного желания и упорства – большое значение имеет материально техническое обеспечение

клуба. Рифкат Галиев работает тренером с 2015 года, на момент, когда он пришел в клуб, банально отсутствовали свет, водоснабжение и санузел.

На проблемы хоккейной команды обратило внимание руководство нефтесервисной компании «ТМС групп». Выделенные деньги позволили решить вопросы в самый кратчайший срок. Создание комфортных условий помогло привлечь в этот вид спорта новичков, а тренера мотивировало на повышение результативности команды.

В том же 2015 году команда под руководством тренера Рифката Галиева приняла участие в городском этапе Всероссийских соревнований юных футболистов «Кожаный мяч», где ребята из «Метеора» стали сильнейшими. Закрепить лидерские позиции удалось и на республиканских стартах. Результат был весьма неплохим, учитывая, что команда была собрана всего несколькими месяцами ранее. А хоккейных трофеев и вовсе не счесть. Самые ценные среди – них медали и кубки двух престижных соревнований среди подростковых клубов нефтяного региона - на кубок ПАО «Татнефть» и соревнования на призы корпоративного журнала нефтяников «Нефть и Жизнь».

За эти годы команда Рифката Галиева стала своего рода рекордсменом этих соревнований – хоккейный коллектив вот уже несколько лет уверенно удерживает лидерство на турнирах, становясь 4-кратным победителем.

Как говорят в спортивных кругах, заявить о себе можно, только выезжая за пределы го-

рода и участвуя в соревнованиях всех уровней. Сделать это на бюджетные средства очень трудно в связи с их ограниченностью. Уже не первый год держать уровень команде «Метеор» одноименного подросткового клуба помогает компания «ТМС групп». Компания выделяет средства на транспорт для поездок на турниры. По возможности изыскивает средства на решение многих других вопросов – покупку инвентаря, спортивной формы и др.

”

- Спорт, а уж тем более хоккей - очень дорогое удовольствие. Наша команда по-настоящему «дворовая»: мы не состоим ни при клубах, ни при спортивных школах. Поэтому мы рады, что «ТМС групп» поддерживает наших ребят, на деле показывая, что детский спорт не остается без внимания взрослых, - поделился тренер хоккейной команды «Метеор» Рифкат Галиев.

Марсель ШАЙДУЛЛИН
Фото из архива команды

Поздравляем с круглой датой

2 апреля

Бажитов Владимир Сергеевич, грузчик цеха по изоляции ООО «ТМС-ТрубопроводСервис».

3 апреля

Тагирова Эльмира Бендиксовна, дефектоскопист по магнитному и ультразвуковому контролю Сервисного центра № 1 ООО «ТМС-Нефтяные технологии».

6 апреля

Сафин Ильдар Мусагитович, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, непосредственно занятый на объектах добычи нефти Регионального центра № 1 ООО «МехСервис-НПО»;

Яхин Рамиль Ильдусович, слесарь-ремонтник Сервисного центра № 1 ООО «НКТ-Сервис».

7 апреля

Гурьянов Василий Владимирович, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, непосредственно занятый на объектах добычи нефти Регионального центра № 3 ООО «МехСервис-НПО».

14 апреля

Бадгутдинов Якуп Масгутович, электросварщик ручной сварки Регионального центра № 2 ООО «МехСервис-НПО».

С юбилеем

90 лет

18 апреля, Хасанова Гафифа Ситдиковна, ООО «ТМС-Буровой Сервис»;

20 апреля, Федосеева Мария Ивановна, ООО «ТМС-Буровой Сервис».

80 лет

1 апреля, Галиуллина Файма Сагировна, ООО «ТМС-Буровой Сервис»;

8 апреля, Галимова Альфия Сабирулловна, ООО «НКТ-Сервис»;

19 апреля, Васенкина Тамара Александровна, ООО «МехСервис-НПО»;

25 апреля, Зайнуллин Анас Закирович, ООО «ТМС-Буровой Сервис».

70 лет

6 апреля, Храмов Александр Петрович, ООО «МехСервис-НПО»;

14 апреля, Сулейманов Фарит, ООО «ТМС-Буровой сервис»;

16 апреля, Каримов Халил Сулейманович, ООО «МехСервис-НПО»;

27 апреля, Казанов Александр Викторович, ООО «МехСервис-НПО»;

27 апреля, Гарипова Фарзия Габдракиповна, ООО «НКТ-Сервис»;

27 апреля, Сафронов Георгий Сергеевич, ООО «ТМС-ТрубопроводСервис»;

29 апреля, Ладнушкин Александр Иванович, ООО «ТМС-Буровой Сервис».

60 лет

01 апреля, Ахбаров Ранас Раисович, ООО «НКТ-Сервис»;

28 апреля, Фаттахова Гузаль Вакиловна, ООО «ТМС-ТрубопроводСервис».