

НАВИГАТОР



Новости компании

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

По итогам конкурса «Лучшие товары и услуги РТ» продукция компании «ТМС групп» в очередной раз высоко оценена экспертной комиссией. Конкурс является региональным этапом программы «100 лучших товаров России». Звание лауреата было присвоено продукции «Задвижки дисковые типа ЗД, ЗДШ» и линии по диагностике и ремонту НКТ, насосных штанг «ТМС HighTech SR-Line».

ДИПЛОМАНТАМИ 1 СТЕПЕНИ признаны:

- Теплоизолированная труба с НПП и ВПП на основе порошковых материалов, с металлизационным покрытием концевых участков;
- НКТ с газогерметичной резьбой НКТС-Г класса премиум;
- Обсадные трубы в безмуфтовом исполнении;
- Обвязка колонная с муфтовой подвеской типа ОКО1.

ДИПЛОМАНТЫ 2 СТЕПЕНИ:

- Ремонт НКТ с нарезкой высокопрочной, износостойкой резьбы НКТУ;
- Ремонт НКТ с нарезкой газогерметичной резьбы НКТС-Г класса премиум;
- Фиксирующее кольцо;
- Центратор волнообразный с фиксирующими кольцами.

Лучших производителей товаров и услуг Министерство промышленности и торговли РТ определяет ежегодно, начиная с 2004 года. Главной целью конкурса является стимулирование республиканских предприятий к повышению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Награжденные предприятия смогут использовать логотип конкурса при маркировке своих товаров. Продукция УК ООО «ТМС групп» на республиканском и федеральных этапах конкурса занимает лидирующие позиции.

Людмила КАДЫРОВА



Цифра

1831

РАЦИОНАЛИЗАТОРСКОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОДАНО
ЗА 2021 ГОД

Главное



Курс на эффективность

В компании «ТМС групп» 30 июля на базе отдыха «Нептун» прошел саммит «Эффективный руководитель - 2021». Встреча в неформальной обстановке позволила топ-менеджерам компании, руководителям дочерних обществ, сервисных центров, а также начальникам цехов и отделов обменяться лучшими практиками.

Приветствуя участников саммита, директор управляющей компании Анвар Яруллин подчеркнул значимость эффективного развития предприятия:

«Нам важна обратная связь, так как мы вместе создаем команду и компанию, в которой хотим работать».

Проведение саммита в «ТМС групп» – ежегодная традиция, и лишь 2020 год стал исключением в связи с

пандемией. Для нефтяной отрасли это было непростое время, связанное с сокращением добычи, что повлияло на рынок нефтесервиса и вынудило компанию перестраивать привычный ход организации работ, искать новые направления и ниши.

Продолжение на стр. 3

Актуально

Анвар ЯРУЛЛИН,
директор УК «ТМС групп»



Надо задумываться над тем, что мы будем делать завтра, и вовлекать в этот процесс сотрудников. Необходим доступный листинг, чтобы все понимали, над чем сегодня должна думать команда, чтобы было лучше.

Вектор развития

ВЕРНЫЕ АКЦЕНТЫ

►► Подробнее читайте на стр. 4



Нефтяные новости

КАЗАХСТАН СОКРАТИТ ЭКСПОРТ НЕФТИ В ЕС С ВВЕДЕНИЕМ УГЛЕРОДНОГО НАЛОГА

Казахстан в случае введения углеродного налога в Европейском союзе может переориентировать часть экспорта нефти с европейского направления на Китай и страны Юго-Восточной Азии, заявил заместитель министра энергетики страны Жумабай Карагаев.

Еврокомиссия 14 июля опубликовала проект трансграничного углеродного регулирования (ТУР). Так, европейские чиновники хотят уравнивать продукцию, произведенную в ЕС с минимальными выбросами CO₂, и продукцию других стран, где используются технологии с высокими выбросами. Сбор на импорт определенных товаров с высоким углеродным следом ЕК предложила ввести постепенно с 2023 по 2026 год.

«На сегодняшний день основной экспорт нефти сосредоточен у нас в страны ЕС. Если предполагается, что данный углеродный налог будет применяться, то Казахстан будет рассматривать и альтернативные маршруты», — сказал Карагаев на брифинге в пятницу, уточнив, что под альтернативными маршрутами подразумевается Китай и страны Юго-Восточной Азии.

Он также добавил, что необходимо работать над тем, чтобы благодаря применению современных технологий «оказывать как можно меньшее воздействие на окружающую среду».

<https://1prime.ru>



ЗАЧЕМ АМЕРИКА СКУПАЕТ РОССИЙСКУЮ НЕФТЬ, НЕВЗИРАЯ НА ПОЛИТИКУ

Несмотря на растущие политические противоречия между Вашингтоном и Кремлем, США наращивают импорт нефти и нефтепродуктов из России. При этом основной рост приходится на нефтепродукты, прежде всего, мазут, аналоги которых поставлялись раньше из подсанкционной Венесуэлы. Однако лидеров по поставкам в Америку сырой нефти России пока не обогнать.

В мае этого года Россия потеснила Мексику со второго места по объемам экспорта нефти и нефтепродуктов, нарастив экспорт на 23%, до 844 тысяч баррелей в день по сравнению с предыдущим месяцем. Первое место по-прежнему занимает Канада.

В первую очередь, речь идет об экспорте нефтепродуктов. Как отмечает Bloomberg, американские производители топлива предпочитают Россию в качестве поставщика, потому что она производит много полурафинированных масел, например, Mазут 100.

<https://1prime.ru>

Новости Холдинга «ТАГРАС»

ТЕСТ НА ПРОЧНОСТЬ И СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ



Специалисты ООО «Татнефть-Кабель» (ООО «УК «Система-Сервис») разработали и уже запустили в работу кабель в общей оболочке без брони.

Кабель изготовлен из полимерных материалов, а не из стали, как раньше. Благодаря этому снижается его себестоимость, а сам кабель можно использовать в скважинах с сернистым водородом, поскольку он не подвержен коррозии. И еще два

плюса новой разработки: небольшой вес и надежность.

Вместе с цехом №12 Сервис-НПО специалисты ООО «Татнефть-Кабель» завершили монтаж и начали испытания установки погружных электроцентробежных насосов, в ко-

торых используются новые кабели. Тестирование проходит на скважинах АО «Белкамнефть» им. Волкова в Ижевске.

Через 90 дней станут известны результаты испытаний. Если все пройдет без осложнений, ожидается, что ижевские партнеры закупят большую партию кабеля.

по материалам телеграмканала *TaгpaC*

Новости ПАО «Татнефть»

«ТАТНЕФТЬ» РАЗВИВАЕТ ПРОЕКТ УПЛОТНЕННОЙ СЕТКИ СКВАЖИН



Компания получила одобрение Главгосэкспертизы на проект обустройства 9-ти новых скважин на Ямашинском месторождении.

По одобренному госорганом проекту на данном нефтяном месторождении «Татнефти» в 2022 году предусматривается обустройство 9-ти добывающих скважин на двух кустовых площадках. Всего же в рамках проекта разработки место-

рождений по технологии уплотненной сетки скважин с бурением скважин малого диаметра в 2022 году на Ямашинском месторождении планируется пробурить и обустроить 36 скважин. Потенциальный фонд для технологии на данном месторождении составляет более 100 скважин.

Технология уплотненной сетки скважин является высокоэффективным методом увеличения объема нефтедобычи Компании с использо-

ванием комплекса инновационных решений.

При реализации проекта предусматривается 100-процентное импортозамещение. На сегодняшний день по проекту бурения уплотненной сетки в «Татнефти» введено в эксплуатацию более 1700 скважин с накопленной добычей свыше 3 млн тонн.

Пресс-служба ПАО «Татнефть»



Курс на эффективность

Начало на стр. 1

- Мы все вместе ощутили, как непросто было организовать работу с самым ценным нашим капиталом - людьми. Сегодня ситуация стабилизировалась как по квотам добычи нефти, так и по объемам потребления услуг. В связи с расширением производства компания ведёт приём квалифицированных кадров по многим специальностям - объёмы работ для заказчика вернулись в первоначальное русло, - отметил **Анвар Габдулмазитович**. - Есть востребованность широкого спектра нефтепромышленного оборудования, технологических линий по ремонту глубинно-насосного оборудования, активно развивается нефтяной рынок в России и за ее пределами - в странах ближнего зарубежья. Компания продолжает выпускать новую продукцию, осваивать новые направления и новые рынки.

В этом году диалог с директором компании Анваром Яруллиным и первым заместителем директора по маркетингу и продажам Ниязом Латыповым был построен в формате блиц-интервью. Каждый участник задал интересующие его производственные вопросы и оперативно получил обратную связь.

Не осталась без внимания и тема управления персоналом. Начальник отдела развития персонала и производственной системы Екатерина Маркова акцентировала внимание на том, что люди - это «новая нефть».

Далее, в рамках пленарной части саммита, начальники цехов дочерних обществ поделились опытом обеспечения бесперебойного производства в этот непростой период.

К примеру, Антон Карпенко, начальник Альметьевского цеха ООО «НКТ-Сервис», рассказал об инструментах эффективности цеха:

- *Опытным я поделился с коллегами. Пандемия коронавирусной инфекции вроде бы и усложнила нам работу и жизнь, но она, на самом деле, заставила нас обратить внимание на те вещи, на которые раньше внимания не обращали.*

В сложившихся обстоятельствах усилия руководства Альметьевского цеха ООО «НКТ-Сервис» были направлены на 2 показателя: это управление затратами и управление выручкой.

По затратам произведен расчет точки безубыточности по АЦ, при котором уровень расходов цеха перекрывался доходами. Разработан план мероприятий по оптимизации затрат. Была реализована идея - создание участка по отвороту б/у муфт с отбракованных патрубков. Поводом к ее внедрению послужил рост расхода новых муфт, связанный с выполнением ремонта НКТ после очистки -они поступали на ремонт уже без муфт.

В цехе обратили внимание, что отбракованные в результате ревизии патрубки (брак по телу) подготавливаются к сдаче в металлолом вместе с намернутыми муфтами.

Для 100% загрузки технологических ли-

ний в цеху проработан план дополнительной загрузки линий ремонтом НКТ для сторонних заказчиков.

В итоге в Альметьевском цехе ООО «НКТ-Сервис» был достигнут отличный результат: полностью сохранена численность персонала, освоены 3 новых контракта, исполнение целеполагания по выручке выполнено на 120%, целеполагания по прибыли - на 102%. Эффект от реализации оптимизационных мероприятий составил 16 млн руб.

В непростой ситуации оказался в период пандемии цех сварочного производства «МехСервис-НПО»: объёмы производства снизились на 42%, при этом цена на металл увеличилась в два раза. Начальник цеха Фанис Габидуллин рассказал, как они искали способы оптимизации затрат и повышения производительности, и в этом им помогло Бережливое производство. При анализе карты создания потока ценности были выявлены главные потери. Это излишнее перемещение, ожидание, транспортировка. Также, в связи с распространением коронавирусной инфекции, необходимо было свести к минимуму общение между сотрудниками цеха при нахождении на участке заготовки металлопроката, складе.

Было принято решение создать отдельный участок комплектовки. Из числа работников сборочных звеньев были определены 4 комплектовщика. На основании комплектовочных карт и маршрутных листов они подготавливали и направляли к месту сборки сборочные комплекты. Такое решение позволило сократить выявленные выше потери, ограничить контакт рабочих между собой. Сократилась на 17 человек численность сборочных звеньев. Также повысилась их эффективность на 28%, а освободившийся персонал направили на другие виды работ в цехе.

Часть персонала была переориентирована на параллельную сборку стандартных узлов - лестниц, ограждений, рам. Организовали участки подготовки стандартных изделий, что позволило сократить время сборки основных узлов на 12%.

Производство стандартных изделий по заранее разработанным шаблонам - кондукторам различных видов - увеличила производительность участка на 36%, уменьшило время сборки детали в 2 раза, и производительность участка изготовления универсальных кассет поднялась на 36%.

Свой кейс по преодолению трудностей в непростой экономической период представили также Данил Абсалямов, начальник цеха складской логистики ООО «ТМС-Логистика», начальник Сервисного центра № 3 ООО «ТМС-НТ» Ильсур Шамсуллин, начальник цеха ремонта бурового оборудования ООО «ТМС-Буровой Сервис» Ильнур Вильданов и начальник цеха по изоляции «ТМС-ТрубопроводСервис» Ринат Галимов. Об их ценном опыте, интерес-

Назначение



ЗЯМАЛИЕВ Айдар Атласович

заместитель
директора по сервису
оборудования
ООО «ТМС-Логистика»

Родился 15 октября 1977 года. Образование высшее, в 2004 году окончил Камский государственный политехнический институт по специальности «Технология машиностроения».

Трудовую деятельность в УК ООО «ТМС групп» начал в феврале 2007 года инженером 1 категории производственно-технического отдела. В августе 2008 года был переведен начальником цеха нефтепромышленного оборудования ООО «ТМС-Логистика» (до 31.08.2012 г. - ООО «НКТ-Логистика»). В период с 01.09.2012 по 09.09.2018 год трудился начальником цеха производственной логистики, затем был назначен начальником отдела развития производства ООО «ТМС-Логистика».

Под руководством А.А. Зямалиева было реализовано более 30 проектов. В 10 проектах он являлся непосредственным руководителем команды проектов. Наиболее значимые из них: «Построение эффективной системы обеспечения сохранности НПО», «Контрольные карты Шухарта-материалы», «Трейдера металлолома» и др.

За многолетнюю добросовестную работу Айдар Зямалиев награжден почетными грамотами УК ООО «Татнефть-МехСервис» (2008 г.), УК ООО «ТМС групп» (2011, 2012 гг.). Поощрён благодарностью УК ООО «ТМС групп» (2009г.), ООО «Таграс-Холдинг» (2019г.)

15.07.2021 года назначен на должность заместителя директора по сервису оборудования ООО «ТМС-Логистика».

ных решениях и инструментах мы продолжим знакомить читателей в следующих выпусках газеты.

Нестандартная ситуация побуждала руководителей всех уровней активнее искать внутренние резервы в каждом дочернем обществе для обеспечения стабильного функционирования компании в целом.

- *Все доклады были интересными и содержательными, прозвучало достаточное количество вопросов к выступающим, и я уверен, что участники саммита взяли многое себе на заметку, - отметил Айдар Хусаинов, начальник отдела труда и заработной платы УК ООО «ТМС групп».* - *Надо сказать отдельное спасибо руководству и организаторам, что такая встреча состоялась.*

- *Это еще одна платформа по обмену опытом руководителей цехов для работы в своих условиях. Я для себя лично отметил определенные моменты, которые могут быть полезны и в моей работе, - говорит Ильнур Хусаинов, начальник Регионального центра №1 ООО «МехСервис НПО».*

Под руководством тренеров академии коучинга «Ментор» саммит продолжился обучением в формате моделирования деловой ситуации. Целью обучения являлось закрепление навыков стратегического мышления и выстраивания эффективных коммуникаций.

- *Люди действительно с нетерпением ждали этой встречи, возможности пообщаться в неофициальной обстановке, поделиться своими впечатлениями и опытом пандемийного и постпандемийного периода, - отметил Анвар Яруллин, подводя итоги саммита.* - *Компания должна постоянно развиваться. Она может это делать за счет самого ценного ресурса - человеческого капитала. Соответственно, если мы помогаем нашим людям развиваться, то это возвращается в компанию, и наша эффективность значительно возрастает.*

АВТОР:
**Людмила
КАДЫРОВА**
Фото
Артема ЗАЙЦЕВА



Верные акценты

Трансформации и изменения в компании необходимы для того, чтобы соответствовать с требованиями рынка.

В последние в управляющей компании «ТМС групп» произошли определенные структурные изменения - Нияз Латыпов назначен Первым заместителем директора по маркетингу и продажам.

Таким образом, были расставлены приоритеты - «ТМС групп» важно и актуально сегодня информировать о своих продуктах по всем направлениям, географически расширяя зону оказания услуг, продвигая продукцию и сервис. В рамках саммита «Эффективный руководитель» Нияз Латыпов впервые дал интервью в новом статусе.

- За то время, что вы занимаете руководящую должность в компании, какие личные достижения вы считаете наиболее значимыми?

- В компании я работаю с 2008 года. С особой теплотой вспоминается период, когда мы вносили изменения в договоры с основным заказчиком ПАО «Татнефть» по нефтепромысловому и глубинно-насосному оборудованию, совместно с коллективом формировали ключевые показатели эффективности для договора на перекачку внутрискважинной жидкости.

”

Ценным считаю опыт работы с подрядными организациями и новыми заказчиками по поставке буровых установок, насосов. 3 года работы в качестве директора дочернего общества «ТМС -НТ» сыграли роль в моем карьерном росте.

Людмила
КАДЫРОВА
Фото
Артема ЗАЙЦЕВА

Я вспоминаю коллектив, настоящую сплоченную команду, с которой мы прошли период как сокращения объемов производства, так и максимальной загруженности работой. Для меня это было определенное становление в качестве руководителя.

- Расскажите, пожалуйста, какие изменения прошли в нефтегазовой отрасли с приходом пандемии и что сейчас происходит на рынке?

- 2019 год, наверно, можно назвать эйфорией на рынке нефтесервиса: шло формирование инвестиционных программ, велась закупка нового оборудования, то же самое происходило у наших заказчиков. Наступил 2020 год, и с первого квартала количество заказов резко сократилось, нефтяные компании свернули инвестиционные проекты, а доля заказов и проводимых тендеров упала на 30%. Суммарно рынок нефтесервиса в тот период сократился в три раза, произошли очень сильные изменения. Это стало для нас «холодным душем», но всё же за 2020 год мы можем себя и похвалить: мы смогли достойно пережить этот период. Мы смогли измениться, стать более гибкими. Количество игроков на рынке не изменилось, рынок стал более жестким.

- Наша задача - приспособиться к этим реалиям, быть динамичными, видеть тенденции заказчика и предлагать ему те продукты и услуги, которые ими востребованы в данный момент.

- Вы сказали, что рынок сейчас стал намного требовательнее. Насколько мы сейчас готовы к таким реалиям и выходу на внешний рынок?

- Считаю, что нет необходимости делить рынок на внешний и внутренний. Наша компания каждому заказчику должна предоставить услуги либо товар в соответствии со всеми требованиями договора, с должным качеством, в срок и по привлекательной цене. Мы должны быть клиентоориентированными. У нас сейчас более 150 заказчиков, с которыми мы работаем в рыночных условиях наравне с другими компаниями.

- Мы сейчас ориентированы на нефтесервисный рынок, мы специалисты в своей области, достаточно хорошо себя чувствуем. Стоит ли нам диверсифицировать бизнес и отходить от существующей сейчас модели?

- - Нефтесервис – это наша работа. Мы понимаем тенденции рынка, что мы должны сделать, для того чтобы быть конкурентоспособными, и в этом плане мы развиваемся.

Что касается диверсификации бизнеса, я считаю, этим стоит заниматься, так как рынок меняется. К примеру, те же самые автомобили работали на бензине - будут работать на электричестве. У нас открыты проекты в области диверсификации бизнеса. На сегодняшний день Центр Технологического Развития ведет проект по фандоматам для сборки тары. Если есть идеи у наших коллег и сотрудников, мы их готовы взять в проработку и обеспечить ресурсами для успешной реализации. Сейчас начинает развиваться «зеленая» энергетика, эти направления мы также прорабатываем. Думаю, в течение этого года мы два-три проекта реализуем.

- Сейчас мы сконцентрированы на российском рынке, но у нас есть проекты за пределами России - в странах ближнего зарубежья. В основном идет работа с регионами, которые относительно близки к Татарстану. Как Вы считаете, какое направление нам лучше развивать?

- В этом году мы поставляли оборудование в Казахстан, Кыргызстан и Туркмению. Деятельность в направлении разработки уникальных инновационных продуктов позволит продавать их в странах дальнего зарубежья, где стоимость логистики будет не столь значительна. Стоит воспользоваться опытом иностранных фирм, которые продают в России уникальное оборудование для шельфовых месторождений потому, что цена логистики в стоимости этого продукта незначительна. Ведь стандартные продукты производятся множеством компаний, а выигрывают те, кто географически находится ближе к заказчику. Преимуществом всегда будет обладать услуга или товар с определенной новизной, уникальностью, а главное - востребованностью рынком. Соответственно, мы акцентируем внимание на уникальных характеристиках нашего оборудования, которое предлагаем конкретному заказчику, на то, что не могут предложить другие нефтесервисные компании, при этом учитываем специфику деятельности наших заказчиков.

”

Мы продолжим наращивать производство востребованной линейки изделий, развивать направления в сфере тяжелого машиностроения и высокоточной продукции и выстраивать долговременные стратегические партнёрские взаимоотношения с нефтяными компаниями.

Помощь всегда рядом

В цехе производственной логистики ООО «ТМС-Логистика» выстроена вертикальная система наставничества вновь принимаемых работников. Это подразделение компании занимается подготовкой металлолома для последующей реализации, поэтому в штате есть такие ответственные рабочие профессии, как электрогазосварщик, стропальщик, грузчик. Преемственность поколений, передача опыта от мастера своего дела, наставника, к ученику здесь играет важную роль.

Перед приемом на работу кандидаты проходят собеседование. Его проводят начальник цеха Андрей Раков и старший мастер Дамир Ризванов, который осуществляет непосредственный контроль за организацией работ на участке подготовки металлолома. Собеседование является такой же частью системы наставничества, как и дальнейшее обучение, ведь первое впечатление работника о предприятии очень важно.



Дамир Ризванов,
старший мастер:

- В процессе беседы руководство цеха рассказывает кандидату как о принятых в компании правилах поведения и микроклимате в коллективе цеха, так и о производственных процессах: правилах проведения ППР, технике безопасности, листинговых и недопустимых рисках, видеорегистрации нарушений, выявляемых Центром управления производством, о развездном характере работ. Также мы «рекламируем» предприятие – рассказываем о социальных льготах, профсоюзной деятельности.

- В результате беседы работник получает первоначальное представление о работе в подразделении и решает, принимает ли он «правила игры». Поэтому на этом этапе происходит также отсеивание кандидатов.

После трудоустройства нового сотрудника закрепляют за одним из наставников – это сменные мастера ЦПЛ Василий Максаров и Расим Хакимов. Они объясняют, как согласно действующим инструкциям организованы процессы проведения работ на участке и на выезде, рассказывают о безопасных приемах работ при резке металлолома и ППР, а также о том, какие действия являются запрещенными.



Василий Максаров,
мастер:

-Когда к нам приходит работник, он имеет квалификационные удостоверения (например, электрогазосварщика или стропальщика). Поэтому он

уже должен обладать определенными навыками выполнения работ по своей профессии. Однако он может не знать специфики работы на конкретном оборудовании. Мы, как мастера, следим за выполнением работ и подсказываем, каким способом лучше выполнять то или иное действие, а также за тем, чтобы не было нарушений техники безопасности и листинговых рисков.

Мастер очень важен как наставник, но рабочие с опытом иногда могут лучше подсказать своим коллегам некоторые моменты (например, приемы и техники выполнения работ). Поэтому в дальнейшем такие опытные работники сами становятся фактически наставниками для новых рабочих.



Александр Борисов,
электрогазосварщик:

- Я работаю в ЦПЛ ООО «ТМС-Логистика» с ноября 2018 года и могу сказать, что

пока это лучшее место работы за мою карьеру. Потому что на нашем предприятии есть такие плюсы, как стабильная зарплата, выдача спецодежды согласно отраслевым нормам (для сварщиков это особенно актуально), гарантированный соцпакет и понятный принцип работы. Когда я устроился, в период 10-дневной стажировки моим наставником был мастер Расим Хакимов. Он показал мне оборудование, с которым нужно работать, и объяснил, что можно делать, а что нельзя, куда можно залезть, а куда – нет.



В подразделении также разработаны собственные инструкции, благодаря которым обучение происходит понятно и наглядно. Сейчас я сам являюсь бригадиром и обучаю вновь принятых сварщиков.

Грузчик Риф Салимов работает в компании с момента основания - до перевода в ООО «ТМС-Логистика» он трудился в ООО

«МехСервис-НПО» и ООО «НКТ-Сервис», благодаря чему имеет опыт работы практически со всеми видами нефтепромыслового оборудования. Благодаря большому опыту и квалификации стропальщика 6 разряда, является бригадиром. При этом в свои 60 лет Риф Маликович бодр и полон сил. Изначально он получил образование в индустриально-педагогическом техникуме и имеет специальность мастера производственного обучения. И хотя он никогда не работал педагогом по этой специальности, данное образование все равно помогает ему при обучении молодых работников. За последние годы он обучил троих новых стропальщиков.



Риф Салимов,
грузчик:

- Работники приходят к нам с разным уровнем опыта. Бывает, что человек уже имеет определенный

опыт строповки грузов при ППР, однако мало знаком (или не знаком совсем) с нефтепромысловым оборудованием, таким как трубы НКТ, штанги, пакера, арматуры и пр. В этом случае я показываю ему схемы строповки грузов, процесс подбора строп и безопасные приемы работы. А бывает, что человек приходит вообще без опыта – тогда ему нужно показывать буквально все. Также я очень требователен как к себе, так и к другим в плане чистоты рабочего места и соблюдения требований 5С. Некоторые обижаются на меня за это, говоря, что я слишком строгий, но главное доказательство моей правоты – отсутствие нарушений, выявленных при видеорегистрации и комиссионных проверках за многие годы работы.

- Благодаря выстроенной системе наставничества, удается повысить результативность и сократить время обучения вновь принятых работников, обеспечить передачу опыта и ценных знаний от опытных работников – новым, а также повысить имидж компании.



Антон ГОРДИОНОВ,
корпоративный журналист
ООО «ТМС-Логистика»



Фото Ляйсай Гильфановой

#вместемысила#вакцинация#нетcovid19#выберижизнь



Людмила КАДЫРОВА,
главный редактор
газеты
«Навигатор ТМС групп»

- Всегда делала все календарные прививки, в том числе ежегодно прививалась от гриппа. Переболев COVID-19, была уверена, что выработанный иммунитет защитит от коварного вируса. Пока не узнала: у знакомых один из родителей, заболев повторно коронавирусной инфекцией, был госпитализирован в больницу с серьезными осложнениями, его подключили к аппарату ИВЛ, к сожалению, в семью он уже вернулся. В июле я прошла второй этап вакцинации. Своевременная прививка важна. Если в силах человека предпринять все, что от него зависит чтобы уберечь своих близких, то он просто обязан это сделать.

#вместемысила#вакцинация#нетcovid19#выберижизнь

ЧТОБЫ ПРОЙТИ ВАКЦИНАЦИЮ

1. Запишитесь на прививку:
 - через портал госуслуг;
 - в поликлинике;
 - в МФЦ.
2. Придите в назначенное время в прививочный пункт.
3. Обязательно возьмите с собой:
 - паспорт;
 - полис ОМС.

Вакцина состоит из двух компонентов, которые вводятся отдельно.

I этап

Введение первого компонента вакцины

- **10 мин.** осмотр терапевтом
- **15 мин.** подготовка препарата
- **30 мин.** наблюдение медицинскими работниками после процедуры



II этап

Введение второго компонента вакцины

- Через 21 день необходимо повторно явиться к врачу для введения второго компонента.

После каждого введения вакцины минимизируйте потребление алкоголя, ограничьте физические нагрузки, соблюдайте масочный режим

Испытания маски завершены

В цехе сварочного производства дочернего предприятия «МехСервис-НПО» прошли испытания маски сварщиков с турбоблоком «Кедр K714T» китайской сборки. Эта модель была выбрана по оптимальному соотношению цены и функционала.

пользовании, защищают лицо от УФ-излучений. Светофильтр выполняет свои функции. В дополнение к обычным функциям, в «Кедр K714T» есть подача фильтрованного воздуха, что облегчает условия труда при сварке металла. Однако, по мнению электрогазосварщиков цеха, есть вопросы к эргономике маски.

В планах руководства цеха обеспечить современными масками всех сварщиков, выполняющих работу в стесненных условиях труда,

где невозможно применить обычные установки фильтрации воздуха.

На данный момент российским изготовителям средств защиты задан вопрос по усовершенствованию имеющихся моделей с целью доработки функционала и эргономики.

В ближайшем будущем на предложение «ТМС групп» поступит ответ, появится возможность сравнить цены двух производителей.

Г

лавная цель – понять на практике, насколько такое средство индивидуальной защиты органов дыхания комфортно и эффективно в использовании, так как ранее в цехе не было опыта применения подобных СИЗОД.

Эти маски позволяют заменить привычные для компании установки фильтрации воздуха в труднодоступных местах при сварочных работах в замкнутом пространстве, на высоте, в стесненных условиях труда. Нововведение внедряется, чтобы снизить влияние вредных факторов сварочного производства на здоровье работников.

За время испытания маски показали себя с положительной стороны. Они удобны в ис-

АВТОР:
Азат ШИГАПОВ,
мастер ЦСП ООО
«МехСервис-НПО»
Фото автора





Елабуга – место силы



Пенсионеры управляющей компании «ТМС групп» принимают активное участие в общественной и спортивной жизни города и родного предприятия, а также ратуют за здоровый образ жизни и всегда легки на подъём. Так, 8 августа при поддержке профсоюзного комитета и Совета ветеранов они отправились в увлекательное путешествие по историческим местам Елабуги. Любовались живописными пейзажами, посетили ряд памятных мест и побывали на знаменитой Всероссийской Спасской ярмарке.

Путешествие по малой родине началось со знакомства с памятником, посвященным писателю Дмитрию Стахееву, одному из представителей славной купеческой династии, сыну богатейшего елабужского купца.

Затем ветераны узнали все о жизни и творчестве поэтессы Марины Цветаевой, жившей в Елабуге, ее трагической судьбе. Они посетили памятник-бюст М. Цветаевой. Он установлен на высоком гранитном постаменте к 110-летию поэтессы на Мемориальной площади, носящей ее имя. Далее в маршруте путешественников было посещение историко-археологического

комплекса «Елабужское (Чертovo) городище».

Чертovo городище – уникальный памятник археологии и истории федерального значения, символ Елабуги. В X-XII веках на этом месте возникла укрепленная булгарская крепость, положившая начало современному городу. Башня Елабужского городища – единственное в Татарстане сохранившееся наземное сооружение домонгольского периода. Согласно легенде, если прикоснуться к башне левой рукой и загадать желание, то оно обязательно сбудется. Таинственная башня Чертovo городища – это древнее место силы, расположенное в необычайно живописном месте на холме посреди равнины. С двух сторон оно окружено реками.

Большой удачей считается побывать в Елабуге и попасть на Всероссийскую Спасскую ярмарку. По установившейся традиции она проводится на территории заповедной части города в районе Шишкинских прудов, стадиона «Молодежный» и центральных улиц в исторической части города.

Ярмарка прошла колоритно, ее украсили своими выступлениями профессиональные артисты и фольклорные коллективы. Были организованы мастер-классы по изготовлению изделий своими руками.

- Наши ветераны получили массу положительных эмоций. Люди старшего поколения смогли не только изучить все на ярмарке, но и в буквальном смысле окунулись с головой в атмосферу праздника, - поделилась впечатлениями **председатель совета ветеранов УК «ТМС групп» Марина Пушкаревская.**

Туристы приобрели на память все, что им приглянулось и необходимо в быту, но самое главное – они зарядились душевной атмосферой праздника и положительной энергетикой до следующей встречи.

- Поездка очень понравилась. Отдохнули душой, узнали много нового об этом старинном городе. Совместная экскурсия нас сплотила. Каждый чувствовал себя комфортно и уверенно, благодаря заботе и душевности окружающих. Всё было просто замечательно! - рассказала **Валентина Максимова, ветеран УК ООО «ТМС групп».**

- История ярмарки берет свое начало в XIX веке. К 1846 году в Елабуге были построены каменные торговые ряды для удобства торговли на ежегодной Спасской ярмарке. Из архивных данных известно, что купцы приезжали почти из 90 городов Российской Империи. Уже в 1873 году на Спасской ярмарке в Елабуге было представлено товаров на сумму более 120 тысяч рублей. В тот год насчитывалось огромное количество и гостей ярмарки: больше, чем численность жителей Вятки, столицы Вятской губернии.

АВТОР:
Ляйсан
ГИЛЬФАНОВА
 фото Марины
ПУШКАРЕВСКОЙ



День здоровья

7 августа в городском парке имени 60-летия нефти Татарстана состоялся корпоративный праздник «ТМС групп» - «День здоровья». Его организатором выступил профсоюзный комитет компании.

В субботу работники управляющей компании, дочерних обществ и члены их семей смогли насладиться концертной программой, подготовленной Альметьевским музыкальным колледжем. Представление фокусника открыло праздничную программу. Интерактив со зрителями настроил присутствующих на позитивный выходной. На сцене выступали молодые эстрадные исполнители и виртуозные музыканты. Они делились своим душевным теплом и хорошим настроением.

Такое общение вне производства объединяет большой коллектив управляющей компании «ТМС групп», ведь ее дочерние общества находятся в отдаленности друг от друга. «Встречаться здесь, в городском парке нефтеграда, стало доброй традицией», - говорит **Максим Романов, инженер отдела управления контрактами ООО «МехСервис-НПО», профсоюзный лидер** одного из крупных дочерних обществ. - Приятно осознавать, что компания заинтересована в единении сотрудников и их семей. Отношения в коллективе - важная составляющая в работе каждого человека, от них зависят спокойствие, уравновешенность, и, самое главное, работоспособность всего кол-

лектива, а он у нас очень хороший, дружный». Каждый ребенок получил билеты на аттракционы от профсоюзного комитета.

»

«На дне здоровья мы впервые, дочке в городском парке очень понравилось, она с удовольствием прокатилась на карусели, - говорит Динарис Касымов, специалист гражданской обороны отдела промышленной безопасности и охраны труда. - Это замечательно, что мы встречаемся здесь семьями. Выходной день получился богатым на эмоции.»

Людмила КАДЫРОВА
Фото автора



Главный редактор
Л.В. Кадырова.

Верстка
Г.М. Закировой.

Адрес редакции и издательства:
423450, г. Альметьевск,
Бугульминский тракт, 3 а
тел. (88553) 313471, 313417.
e-mail: navigator_tms@mail.ru.

Учредитель и издатель газеты
УК ООО «ТМС групп».
Адрес: 423450,
г. Альметьевск,
ул. Герцена, 1д.

Зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-47494.
Газета выходит 2 раза в месяц.
Распространяется по подписке. 16+.

Отпечатано в типографии филиала АО «ТАТМЕДИА» «ПИК «ИДЕЛ-ПРЕСС», г. Казань ул. Декабристов, 2.
Заказ 2504. Тираж 1228.
Подписана в печать 12.08.2021 в 10.00.
Подписной индекс ПА529.