

YourTube

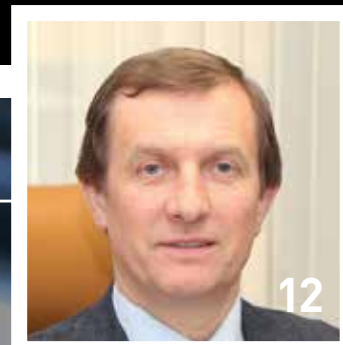
Technology Motion Knowledge

08•2015
№(12)

08 Oferta Premium
în piața Europeană

24 Proiecte de diametru mare

32 Orientul Mijlociu –
Regiunea dezvoltării



**VLADIMIR
OBORSKY:** "Este
important ce vrea
consumatorul"

**Soluții
pentru
client**



Трубная
Металлургическая
Компания

YourTube: descărcați informații!

Trei versiuni regionale ale revistei «vorbesc»
cu cititorii într-o limbă cunoscută

Citiți versiunea în format
PDF pe computerul
dumneavoastră
www.tmk-group.ru



Utilizați codul de acces rapid pentru a descărca
aplicația YourTube pentru iPad din App Store

Aplicația YourTube pentru iPad.
Revista care este întotdeauna
la îndemână – oricând și
oriunde vă aflați

CUPRINS



2 ȘTIRI

EVENIMENTUL PRINCIPAL

6 Oferta Premium

TMK-ARTROM a lansat o nouă secție de finisare a țevelor fără sudură

TEMA EDIȚIEI

12 Vladimir Oborsky: Orientarea spre clienți este esențială pentru TMK

Despre modul în care Compania își construiește relațiile cu partenerii, precum și despre noile inițiative în această direcție, relatează directorul executiv - prim-adjunctul directorului general TMK

STRATEGIE

18 TMK – Brand unic

Toate subdiviziunile companiei funcționează sub un brand unic

PRODUȚIE

22 Proiecte de diametru mare

Interviu cu Sergey Chetverikov, director executiv al Uzinei de țevi Volzhsky

PARTENERIAT

26 TMK și Gazprom

Livrări pentru proiectul „Puterea Siberiei”
Grupul Gazprom – partener cheie al TMK



30 Piața

Regiunea Middle East

Interviu cu Vladimir Shcherbatykh, director general TMK GIPI

36

Sediul TMK din Sankt Petersburg

COMUNITATEA DE AFACERI

40 Voiaj de neuitat în Ural

Uzina de țevi Seversky a primit vizita unui câștigător al loteriei din cadrul expoziției TUBE în Dusseldorf

SOCIAL

44 O fereastră spre Rusia

Deschiderea Centrului Rus de Știință și Cultură la București

YourTube
Technology Motion Knowledge

№ (12) 08 • 2015

FONDATOR



Трунная
Металлургическая
Компания

Coordonator proiect:
Svetlana Bazylichik,
BazylichikSI@tmk-group.com

Adresa redacției:
Str. Pokrovka nr. 40/2a 105062
Moscow, Rusia
Tel: +7 (495) 775 7600
Fax: +7 (495) 775 7601
E-mail: pr@tmk-group.com
www.tmk-group.ru
Tipărit de Gabrielle Print S.R.L.
Tiraj: 500 exemplare

Certificat PI Nr. FS77-40128 din 11
iunie 2010

Publicația este înregistrată la
Serviciul Federal de Supraveghere
în domeniul tehnologiei
informației și comunicațiilor **16+**

Reproducerea oricărui material,
scris sau ilustrativ, fără
consimțământul redacției, este
interzisă

людиpeople

Editor: ЛЮДИPEOPLE
129085, Moscow, Bd. Zvyozdny nr.21/1, biroul 18
Tel.: +7 (495) 988-18-06 | vashagazeta.com | E-mail: ask@vashagazeta.com
Director general: Vladimir Zmeyushchenko |
Redactor-șef: Aleksey Serditov | Redactor executiv: Vilorika Ivanova | Tehnoredactare:
Maksim Gelik | Designer-șef: Aleksandra Marochkova | Design: Veronika Babakova,
Yulia Ilyina, Natalia Tikhonkova | Foto editor: Valery Degtyarev Corectie culori:
Aleksandr Kiselev |
La editare au participat: Mikhail Semyonov (Rusia), Olga Kolomeets, Angela Briceag
(Romania) Versiune grafică limba română **Xavia Solutions SRL**
Director producție: Oleg Merochkin

»» CALITATEA SUB CONTROL

La mijlocul lunii aprilie, în cadrul uzinei TMK-ARTROM, s-a desfășurat un training corporativ privind standardul în domeniul managementului calității ISO 9001:2015. Domnul Dan Ștefănescu, director pentru strategie și dezvoltare al firmei QUASARO SRL și consultant senior al Institutului KAIZEN, a relatat managerilor și specialiștilor serviciilor de calitate de la 18 întreprinderi ale Diviziilor TMK din Rusia, America și Europa despre noile cerințe ale standardului ISO 9001:2015, a căror aprobare este preconizată pentru septembrie 2015, precum și despre impactul acestora asupra funcționării SMC implementate la întreprinderile companiei.

În partea a doua a programului de instruire, au avut loc dezbateri pe marginea noilor cerințe ale standardului, fiind elaborat un plan de acțiuni privind implementarea modificărilor la întreprinderi. În final, specialiștii în domeniul calității au decis formarea unui grup de lucru și au formulat direcțiile de bază în ceea ce privește introducerea modificărilor recente în SCMC.

Magdalena Popescu, director calitate, mediu și SMI TMK-ARTROM:

«Suntem foarte norocoși că am putut conlucra la nivelul unui grup de companii TMK într-o atmosferă care permite participanților să-și împărtășească experiențele, să învețe unii de la alții. Întâlnirile noastre – în America, Rusia, Europa – sunt întâlniri între colegi, în urma cărora beneficiază toate părțile implicate, iar rezultatele acestei colaborări, precum și ale dialogului nostru, sunt imposibil de subestimat». ■



»» «CERTIFICATE VERZI» CU DISCOUNT

TMK-ARTROM și TMK-RESITA sunt primele dintre cele 14 companii din România care au intrat în posesia certificatelor prin care se reduce costul pentru energia verde. Începând cu 1 ianuarie 2015, TMK-ARTROM va plăti cu 60% mai puțin pentru «certificatele verzi», iar TMK-RESITA – cu 85%, fapt care va duce la o economie de energie estimată la 1.5 milioane de euro anual.

Sistemul «certificatelor verzi», care sunt achiziționate lunar de către consumatorii de energie tradițională, a fost implementat în UE pentru a stimula producția de energie din surse regenerabile. Decizia Comisiei Europene privind scutirea marilor consumatori de energie de la plata «certificatelor verzi» este menită să reducă sumele mari plătite de aceștia pentru energia electrică din cauza prețului mare al «energiei verzi». În schimb, producătorii garantează utilizarea economiilor obținute pentru investiții în dezvoltare, păstrarea locurilor de muncă și instruirea personalului.

În afară de TMK-ARTROM și TMK-RESITA, astfel de certificate dețin TENARIS-SILCOTUB, companiile ARCELOR MITTAL în România și producătorul de aluminiu Alro Slatina. ■



»» CREȘTEREA GRADULUI DE INFORMARE

Odată cu lansarea secției de finisare a țevelor fără sudură, unde sunt efectuate operații de procesare suplimentară a țevelor din producția curentă, TMK-Artrom a inițiat o nouă sesiune de traininguri și întâlniri cu clienții și distribuitorii. Participând la aceste traininguri, reprezentanții de vânzări din cadrul departamentelor front office ale companiilor Benteler Distribution (Romania, Turcia și Slovenia) și GMT Zalău au reușit să lămurească multe aspecte tehnice și de producție legate de alegerea și rolurile suprafeței interioare a țevelor, șlefuirea exterioară și debitarea țevelor în vederea obținerii de piese tubulare cu lungime exactă. Au rămas plăcut impresionați de posibilitățile moderne de producție, fiind încrezători că vor reuși să convingă mult mai ușor clienții să plaseze comenzi. Aceleași emoții pozitive au avut și reprezentanții companiilor Benteler (Germania, Italia), IMS (Italia), Herregods Franssen care au vizitat noile capacități și au discutat perspectivele de colaborare cu conducerea Diviziei Europene TMK în cadrul vizitei din iulie curent. ■





» DECIZIILE ACȚIONARILOR

Pe data de 23 iunie, la Moscova, a avut loc Adunarea Generală Anuală a Acționarilor TMK. Acționarii au aprobat raportul anual și raportările contabile pentru exercițiul financiar 2014, documentele de bază ale societății pe anul viitor, inclusiv Statutul în redacție nouă, care prevede schimbarea formei juridico-organizatorice a societății, în conformitate cu legislația în vigoare a Federației

Ruse, din Societate pe acțiuni de tip deschis în Societate pe acțiuni publică. De asemenea, AGA a decis să nu se acorde dividende pentru anul 2014. A fost ales Consiliul de Administrație în următoarea componență: Mikhail Alekseev, Andrey Kaplunov, Peter O'Brien, Sergey Papin, Dmitriy Pumpyanskiy, Robert Foresman, Igor Khmelevskiy, Anatoly Chubais, Alexander Shiryayev, Alexander Shokhin, Oleg Schegolev. ■

» CALITATE EUROPEANĂ

Compania de certificare TUV NORD, care operează pe plan internațional, a efectuat la VTZ și TAGMET un audit de supraveghere pentru conformitatea producției cu standardele europene. TAGMET a trecut cu succes auditul pentru controlul calității țevilor sudate conform DIN EN 10255 și DIN EN 10240. VTZ a confirmat posibilitatea de a produce țevi sudate și laminate la cald conform standardelor DIN EN 10210-1, DIN EN 10216-1, DIN EN 10216-2, DIN EN 10216-5, DIN EN 10219-1, precum și corespunderea producției cerințelor de siguranță ale Directivei Europene 97/23/EC PED – «Echipamente sub presiune» și «Regulamentului Produselor pentru Construcții» EU CPR 305/2011. Certificatele de conformitate cu cerințele de siguranță sunt obligatorii la exportul de țevi în Europa pentru industria de construcții și exporturile de țevi pentru fabricarea ulterioară de echipamente care lucrează sub presiune. ■



» O NOUĂ ETAPĂ ÎN DEZVOLTAREA PARTENERIATULUI

În cadrul Forumului economic internațional de la Sankt Petersburg, TMK și Rosneft au semnat un acord de parteneriat în domeniul asigurării cu produse petroliere. Documentul a fost semnat de președintele Comitetului Director Rosneft Igor Sechin și președintele Consiliului de Administrație TMK Dmitriy Pumpyanskiy.

Acordul prevede desfășurarea unor activități comune de cercetare științifică în domeniul elaborării, producerii și implementării de materiale lubrifiante de înaltă tehnologie solicitate de TMK. În plus, părțile planifică efectuarea în comun a auditului tehnic al echipamentului, fapt care vizează creșterea eficienței utilizării de lubrifianți și producției pe noua linie de produse petroliere. ■



» OTC 2015

În luna mai 2015, în Houston (SUA), a avut loc unul dintre evenimentele cheie ale industriei de petrol și gaze – cea de-a 46-a expo-conferință de tehnologie off-shore (OTC).

OTC are un impact semnificativ asupra dezvoltării industriei off-shore în domeniul forajului, prospectării, extracției de hidrocarburi și protecția mediului. Cu fiecare an, evenimentul capătă amploare, numărul de participanți crește, iar programul manifestărilor este foarte variat.

În cadrul conferinței de anul acesta, au fost organizate unsprezece sesiuni de discuții, audiate 29 de prezentări în timpul prânzurilor și cinelor de afaceri, precum și circa 300 de referate tehnice. Opinii pe diverse teme, inclusiv perspectivele de dezvoltare a industriei, siguranța în exploatare a proiectelor off-shore și managementul riscurilor, au fost împărtășite de către reprezentanți ai celor mai mari companii petroliere independente și de stat, reprezentanți ai autorităților federale și regionale, cadre universitare. La una dintre sesiuni, reprezentanții Asociației Internaționale a Producătorilor de Petrol și Gaze au discutat despre necesitatea de a simplifica și standardiza cerințele de explorare off-shore și extracție a hidrocarburilor cu scopul de a reduce prețurile și a simplifica promovarea de noi proiecte, precum și a spori nivelul de securitate.

Una dintre principalele teme de discuție a fost problema securității. Biroul pentru securitate și control ecologic (BSEE) SUA a anunțat lansarea

» În mod tradițional, în cadrul OTC, a avut loc o recepție organizată de TMK

» OTC are deja o istorie de 46 de ani



unui nou program – SafeOCS, care are scopul de a colecta și analiza informații privind situațiile periculoase apărute, pentru a studia și preveni problemele în domeniul extracției off-shore.

În ultima zi a OTC, a avut loc recepția anuală, în cadrul căreia a fost colectată suma de 250 000 de dolari pentru centrul educațional și școala institutului de energetică pe lângă Asociația Americană a Producătorilor Independenți de Petrol și Asociația Furnizorilor de Echipamente Petroliere. În timpul dineului, au fost acordate distincții anuale pentru realizări remarcabile.

Pe standul expozițional al TMK, aflat de această dată la parter, a fost expusă o gamă largă de produse, inclusiv îmbinări filetate TMK UP utilizate și în exploatarea zăcămintelor off-shore. Vizitatorii au putut vedea produsele prezentate, obținând, totodată, informații complete despre linia de produse TMK cu ajutorul unui panou interactiv. În mod tradițional, în cadrul OTC, a avut loc o recepție organizată de TMK în restaurantul «Tony's» din Houston. Au fost prezenți peste 385 de invitați, printre care clienți, parteneri, distribuitori, reprezentanți ai companiilor de service și furnizorii companiei. ■

» CIFRE

Suprafață totală a complexului expozițional este de peste 64 000 m2. Anul acesta evenimentul a atras un număr record de vizitatori în istoria OTC din 130 de țări. Ponderea companiilor străine a fost de 42%.



» Tema recepției a fost inspirată din basmul lui Lewis Carroll «Alice în Țara Minunilor». «Ceasul magic» – unul dintre elementele decorative



» PIAȚA DIN ASIA

TMK a participat la expoziția internațională de petrol și gaze Asian Oil, Gas & Petrochemical Engineering Exhibition 2015 (OGA 2015) desfășurată la începutul lunii iunie în Kuala Lumpur (Malaezia). Expoziția constituie cel mai important eveniment din industrie în regiunea asiatică, se bucură de sprijin din partea prim-ministrului malaezian și celor mai mari companii naționale. În cadrul expoziției, au fost prezentate cele mai recente tehnologii, echipamente și tehnici în domeniul petrolului, gazelor și ingineriei petrochimice.

La standul TMK, vizitatorii au avut posibilitatea de a se familiariza cu o gamă largă de produse fabricate la uzinele companiei și destinate utilizării în industria petrolului și gazelor și alte domenii. Tot acolo, specialiștii din cadrul Reprezentanței TMK în Singapore au avut întâlniri și negocieri în vederea dezvoltării colaborării cu clienții regionali. ■



» MADE IN STEEL DE LA MILANO

Conferința și expoziția Made in Steel este evenimentul principal din industria Europei de Sud organizat o dată la doi ani, primăvara. Anul acesta, Centrul expozițional Fiera Milano Rho din Milano a înregistrat un număr record de vizitatori și participanți – 13.000 și peste 325 de expozanți pe o suprafață de peste 11 mii de m.p. Ediția a fost marcată de un interes sporit și de peste hotare. Potrivit Directorului general Made in Steel Emanuele Morandi, în 2015, ponderea vizitatorilor străini a ajuns la 22% față de 18% în anul 2013. Standul TMK a fost amenajat, ca de obicei, în stil corporativ. În timpul prezentărilor TMK din cadrul expoziției, au avut loc numeroase întâlniri cu clienți

din diferite țări, la care s-a discutat despre colaborarea curentă, proiecte comune, precum și perspectivele de cooperare. Un interes major au demonstrat companiile din Italia, Germania, Spania, Franța, Portugalia și alte țări din Europa, la fel și reprezentanții companiilor din SUA și Orientul Mijlociu. La standul TMK, vizitatorii au avut posibilitatea de a se familiariza cu produsele TMK-ARTROM din România destinate utilizării în domeniul energetic, industria constructoare de automobile, construcție, alte domenii, precum și cu o gamă largă de produse fabricate la uzinele companiei TMK în alte țări. Ediția a șaptea Made in Steel din Milano va avea loc în primăvara anului 2017. ■

OFERTA PREMIUM

În luna iunie, la TMK-ARTROM (Slatina, România), într-un cadru festiv, a fost inaugurată o nouă secție de finisare a țevelor fără sudură în care sunt efectuate operații de procesare suplimentară a țevelor din producția curentă. Odată cu asimilarea unui nou nivel de procesare în fabricarea țevelor, platforma europeană a TMK va lansa pe piață produse Premium în domeniul țevelor pentru industria constructoare de mașini.

Noua secție №5 (ACH) este dotată cu echipament de ultimă generație în materie de prelucrare mecanică a țevelor fără sudură procesate la rece. Echipamentul realizează alezarea și roluirea suprafeței interioare a țevelor, șlefuirea exterioră și debitarea țevelor în vederea obținerii de piese tubulare cu lungime exactă. Țevile obținute în urma operațiunilor de prelucrare de înaltă precizie sunt, practic, produse finite utilizate ulterior în industria constructoare de mașini pentru fabricarea de cilindri hidraulici și telescopici (destinați instalațiilor de ridicare, utilajelor grele, echipamentelor industriale complexe etc.), în industria auto,

» Ideea înființării acestei secții, ca centru de realizare a produselor cu valoare adăugată mare, a venit ca urmare a previziunilor de piață revizuite în timpul crizei din 2009

aviație și alte ramuri.

«Ideea înființării acestei secții, ca centru de realizare a produselor cu valoare adăugată mare, a venit ca urmare a previziunilor de piață revizuite în timpul crizei din 2009, – relatează domnul Cristian Drînciu, director general adjunct operațiuni TMK-ARTROM/TMK-RESITA. Am înțeles că extensia capacitaților de producție, în sensul creșterii volumului de produse standard, a devenit nefezabilă din punct de vedere economic. Atunci ne-a fost clar că trebuie să acționăm în direcția realizării unor produse cu un nivel suplimentar de finisare (fapt care ar duce la creșterea prețului final), inclusiv cu caracteristici fizico-mecanice superioare obținute prin utilizarea de mărci de oțel



În cadrul Diviziei Europene, pe platforma TMK-ARTROM/TMK-RESITA, va fi creat un complex de producție cu ciclu complet

de înaltă calitate și aplicarea tratamentelor termice adecvate».

Astfel, a fost gândit un proiect mai amplu de asimilare, în cadrul Diviziei Europene, a noilor tipuri de produse cu valoare adăugată mare, prima etapă fiind lansarea secției de finisare a țevelor. Ca spațiu de producție s-a ales o hală finalizată deja, care urma să fie utilizată pentru depozitarea producției finite. Lucrările de amenajare a secției au demarat în 2013. Echipamentul ultramodern pentru alezare și roluire a fost special realizat în colaborare cu unul dintre cei mai experimentați producători în acest segment. După finalizarea lucrărilor de

punere în funcțiune și efectuarea cu succes a testelor, a apărut și primul lot de țevi pentru cilindri hidraulici. Primul lot de țevi, destinate producției de macarale, a fost livrat unui client din Europa. Potrivit domnului Drînciu, următoarea etapă a proiectului de investiții este realizarea liniei complexe de tratamente termice a țevelor industriale, inclusiv a celor cu pereți extragroși. Ca urmare, în cadrul Diviziei Europene, pe platforma TMK-ARTROM/TMK-RESITA, va fi creat un complex de producție cu ciclu complet – de la elaborarea oțelului până la finisarea țevelor în conformitate cu cerințele celor mai exigenți clienți.

≡ Producția
Premium din noua
secție №5 ACH





»» SECȚIA №5 (ACH) – FACILITĂȚI DE PRODUCȚIE

• **Mașina de debitat, SOCO (Taiwan)** Realizează debitarea țevelor la lungimi fixe (300÷3000 mm) de înaltă precizie (+/- 0.2 mm).

• **Mașini pentru alezare și roluire (SRBE-7000/320, SRBE-12000/320), AIOH –TEC (Japonia)**

Echipamentul realizează prelucrarea suprafeței interioare a țevelor cu lungimea de până la 12 m, efectuează alezarea și roluirea interioară a țevelor dintr-o singură trecere.

• **Mașina de șlefuit, LOESER (Germania)**

Realizează șlefuirea fără centre a țevelor la diametrul exterior

• **Controlul calității**

Țevile ce urmează a fi

procesate în noua secție sunt în prealabil inspectate după cele mai exigente standarde și, după caz, supuse inclusiv inspecției nedistructive cu ultrasunete, pulberi magnetice, eddy current sau combinații ale acestora. Piese tubulare tăiate la lungimi exacte sunt măsurate și sortate automat în fluxul de debitare. Pentru țeve alezate și roluite, inspecția suprafeței interioare se face pe toată lungimea cu mijloace videoendoscopice, iar rugozitatea fiecărui lot este măsurată cu echipamente de ultimă generație. Capacitatea de prelucrare a secției este de 25 000 tone/an.

» Startul a fost dat prin tăierea simbolică a panglicii în culorile drapelului național al României de către Dmitriy Pumpyanskiy și oaspeții de onoare domnul Maricel Popa și prefectul de Olt Petre-Silviu Neacșu

CEREMONIA DE INAUGURARE

Inaugurarea noii unități de producție a avut loc într-o atmosferă solemnă. Printre oficialitățile prezente la eveniment, s-au aflat secretarul de stat în Ministerul Economiei Maricel Popa și reprezentanți din cadrul municipalității Slatina și Consiliului Județean Olt. De asemenea, ceremonia a fost onorată de prezența președintelui Consiliului de Administrație TMK Dmitriy Pumpyanskiy și directorului general TMK Alexander Shiryayev.

Patronul TMK i-a felicitat pe colegii europeni cu finalizarea

«Am completat oferta noastră cu noi produse din gama Premium, a căror apariție pe piață i-a surprins pe mulți»



» Tradițiile care aduc noroc la inaugurare au fost respectate

unui proiect important, menționând că extinderea gamei de produse va ajuta TMK-ARTROM să cucerească noi piețe ca producător de produse de mare rentabilitate pentru industria constructoare de mașini. De asemenea, a ținut să mulțumească Guvernului României pentru măsurile de îmbunătățire a climatului investițional în țară. Potrivit domnului Pumpyanskiy, datorită lansării secției, vor fi create noi locuri de muncă, ceea ce presupune creșterea veniturilor fiscale pentru bugetele de stat și local. Până în acest moment, TMK a investit în dezvoltarea

capacităților de producție deținute în România peste 200 de milioane de euro.

Startul a fost dat prin tăierea simbolică a panglicii în culorile drapelului național al României de către Dmitriy Pumpyanskiy și oaspeții de onoare domnul Maricel Popa și prefectul de Olt Petre-Silviu Neacșu în aplauzele celor prezenți la eveniment. După ceremonie, oaspeții au fost invitați de către directorul general al Diviziei Europene TMK Adrian Popescu să viziteze noua investiție, fiind însoțiți de domnul Cristian Drînciu, care a prezentat noul echipament și procesele tehnologice din Secția №5 ACH și a răspuns la întrebări.



«Divizia Europeană intenționează să promoveze în mod activ noul sortiment pe segmentul Premium al pieței»

STRATEGIA DE DEZVOLTARE

TMK-ARTROM este unul dintre producătorii europeni de top în producția de țevi fără sudură pentru aplicații industriale. Țevile fabricate în Secția de producție la rece a TMK-ARTROM, supuse ulterior prelucrării mecanice și destinate producției de cilindri hidraulici și echipamente în industria de automobile, reprezintă o pondere semnificativă în volumul total de producție și sunt foarte apreciate pe piață. Platforma industrială a TMK în România este principalul furnizor de aceste produse în UE.

Fiind în stare să execute de sine stătător, fără intermediari, operațiunile de prelucrare mecanică a țevilor de precizie și să ofere pe piață produse cu înalt grad de procesare, TMK-ARTROM beneficiază de mai multe avantaje. Printre cele mai importante – statutul de producător de produse Premium și perspectivele de revizuire a strategiei de vânzări în beneficiul clienților finali. «Am completat oferta noastră cu noi produse din gama Premium, a căror apariție pe piață i-a surprins pe mulți, – a declarat Valeru Mustață, director general adjunct pe probleme de comerț, logistică și administrativ TMK-ARTROM/TMK-RESITA. Cu noul echipament de finisare putem crește volumul de livrări atât prin intermediul dealerilor, cât și direct către utilizatorii finali, inclusiv producătorii de automobile, cilindri hidraulici, utilaje agricole și miniere, sisteme de ridicare și alții care solicită produse de înaltă calitate și sunt dispuși să plătească un preț pe măsură».

Directorul general al TMK Italia (societate comercială a Diviziei Europene) Luca Zorzi este de părere că, în urma asimilării noilor produse cu finisaj mecanic de interior și exterior la TMK-ARTROM, unii dintre

clienții întreprinderii pot deveni concurenți. «Nu intenționăm să vindem noile țevi concurenților noștri, vom trece treptat de la vânzări prin intermediul dealerilor la vânzări directe către clienții finali pentru a deveni jucători importanți pe piața europeană, – a menționat dânsul. Totodată, este absolut clar că aceste două sisteme de vânzări vor coexista o perioadă de timp».

Pentru a atinge obiectivul ambițios de a-și consolida poziția în segmentul Premium al pieței, Divizia Europeană intenționează să promoveze în mod activ noul sortiment. «Țevile pentru cilindri hidraulici sunt apreciate în Europa de Nord și Italia, unde se află principalii producători de automobile și utilaje, – declară Luca Zorzi. În partea de nord a Europei, este mai mare cererea pentru produse cu valoare adăugată ridicată: din oțeluri speciale, țevi cu tratament termic. Ne propunem să creștem treptat numărul de clienți și utilizatori pe piața europeană. Intențiile noastre rezonază cu clienții, unii dintre aceștia au planificat deja o serie de vizite la uzina noastră pentru a vedea personal noul echipament și a se familiariza cu capacitățile existente. Ne așteptăm la mai multe audituri din partea clienților finali în vederea obținerii statutului de furnizor autorizat».

TMK-ARTROM are deja o experiență pozitivă de colaborare cu importanți producători de automobile. În ultimii ani, compania a construit relații pe termen lung cu marii jucători pe piața UE. În 2013, TMK-ARTROM a obținut statutul de furnizor autorizat Dacia-Renault Group și a fost certificat în conformitate cu standardul ISO/TS 16949 pentru industria auto. De asemenea, uzina își livrează produsele către clientul Branto București, care este calificat, până



» În partea de nord a Europei, este mai mare cererea pentru produse cu valoare adăugată ridicată: din oțeluri speciale, țevi cu tratament termic



În anul 2022, ca furnizor autorizat de țevă pentru producătorul german de automobile Daimler AG. Între timp, Divizia Europeană nu se concentrează doar pe piețele locale, potențiali beneficiari ai producției pentru cilindri hidraulici există și în afara UE, inclusiv în Rusia și CSI.

Departamentul comercial din cadrul TMK-ARTROM a organizat traininguri specializate pentru distribuitori și echipele de dealeri care vor comercializa inclusiv noile produse. În luna mai, s-au desfășurat cursuri pentru câteva echipe

ale companiei Benteler Distribution din Turcia, Slovenia și România, precum și pentru reprezentanții GMT Zalău.

«Sarcina noastră nu este una ușoară. În drumul spre realizarea obiectivelor, trebuie să depunem toate eforturile pentru a nu pierde ceea ce avem deja, să atingem un nou nivel calitativ în oferirea de noi soluții în concordanță cu realitățile pieței și nevoile clienților noștri», - a concluzionat Luca Zorzi. ■



INFORMATIV

PRODUSE REALIZATE ÎN SECȚIA Nº 5 (ACH)

• țevi pentru cilindri hidraulici

Țevile fără sudură prelucrate la rece sunt supuse unei prelucrări mecanice de mare precizie – alezarea și roluirea interioară. La solicitarea clientului, acestea pot fi tăiate la lungimi fixe.

• țevi pentru cilindri hidraulici și tije de pistoane ale cilindrilor hidraulici care sunt cromate ulterior

Țevile fără sudură produse în Secția trăgătorie sunt prelucrate exterior prin polizare pe mașina specializată până la o cotă la care utilizatorul să facă numai ultima operație exterioară (rectificarea) finală și apoi cromarea.

• piese tubulare destinate industriei de automobile

Sunt piese obținute prin debitarea de precizie a țevelor provenite din Secția trăgătorie și Secția laminare la cald. Piese tubulare sunt utilizate fie ca atare în construcția de automobile, fie în producția de componente auto (de ex. axe culbutori).

VLADIMIR OBORSKY:

«O ABORDARE ORIENTATĂ SPRE CLIENT ESTE EXTREM DE IMPORTANTĂ PENTRU NOI»

Anul 2015 a fost declarat de TMK «Anul clientului». Despre modul în care Compania își construiește relațiile cu partenerii, măsurile de îmbunătățire a interacțiunii în interesul consumatorilor, precum și despre noile inițiative în această direcție relatează Vladimir Oborsky, director executiv - prim-adjunct al directorului general TMK.

Domnule Oborsky, cum funcționează în prezent sistemul comercial al TMK?

Sistemul comercial este conceput sub forma unei matrice pe baza a două direcții - regională și cea a produsului. În primul caz, este vorba despre prezența noastră pe piețele geografice, cele mai principale fiind Rusia, America de Nord și de Sud. TMK a stabilit în 2014 un nou record al vânzărilor: peste 4,4 mil. de tone de țevi au fost vândute, circa 55% din venituri - obținute de pe piața rusă. Pe locul doi, în ceea ce privește volumul vânzărilor, se plasează America de Nord și de Sud - aproximativ 34% din încasări. Alte piețe importante pentru noi, dar mai mici, sunt CSI, Europa, Orientul Mijlociu, piețele din Asia și Africa. Direcția ce vizează produsul a fost creată ținându-se cont de domeniul de utilizare și tipul producției oferite. În linii mari, putem spune că, în funcție de domeniile de utilizare, distingem țevi pentru industria de petrol și gaze și construcția de mașini. Totodată, mai semnificativă pentru noi este industria de petrol și gaze pentru care livrăm circa 80% din totalul producției.

Care sunt factorii ce influențează dezvoltarea sistemului de vânzări?

Un factor definitoriu este dinamica dezvoltării piețelor țintă, adică «unde» și «cui» vindem producția.

Pentru a oferi clientului cea mai convenabilă formă de colaborare, sunt create birouri de vânzări în regiunile în care este necesară o interacțiune activă cu clienții. În prezent, cele 15 birouri de vânzări ne reprezintă pe tot globul: în Rusia, CSI, Europa, America de Nord, Africa, Asia și Orientul Mijlociu. Stabilim, astfel, un contact strâns cu clienții la nivel local și putem răspunde rapid la nevoile lor. În viitor, este posibilă deschiderea de noi birouri de vânzări sau extinderea celor existente. De asemenea, intenționăm să dezvoltăm în continuare rețeaua de agenți de vânzări pe piețele din străinătate.

Al doilea factor care influențează în mod semnificativ sistemul de vânzări este structura cererii, cu alte cuvinte, «ce» vrea clientul să cumpere. Pentru o companie astăzi nu este suficient să dețină cel mai modern complex de producție, un sistem dezvoltat de vânzări tehnice și cele mai avansate tehnici de management. Pentru a avea succes și a obține rezultate financiare stabile, trebuie menținute piețele interne, loialitatea clienților vechi, cucerind, totodată, noi direcții.


La ora actuală, pe piața de țevi există o cerere mare pentru producția de înaltă tehnologie: țevi cu îmbinări fletate Premium, țevi de extracție termoizolante, conducte pentru sonde de mare adâncime cu presiune ridicată

și conținut de hidrogen sulfurat, precum și produse noi, elaborate și testate în colaborare cu clientul. Pentru a satisface aceste nevoi, în cadrul TMK, au fost create echipe profesionale de tehnicieni și înființate două centre de cercetare-dezvoltare: unul - în Rusia, la RosNITI, celălalt - în SUA, Houston. Anul trecut, am încheiat un acord cu Direcția generală pentru gestionarea activelor și serviciilor «Skolkovo» privind înființarea în cadrul acestei platforme inovatoare a unui nou centru de cercetare și dezvoltare TMK.

În plus, clienții acordă tot mai multă atenție aspectului ce ține de valoarea totală a producției, care, în afară de prețul mărfii, include costurile cu întreținerea, reparația, inspecția, pregătirea țevelor și supervizarea în timpul exploatării. Pentru a oferi aceste servicii, noi dezvoltăm o rețea de centre de service care cuprinde, în prezent, Threading and Mechanical Key Premium LLC în Orientul Mijlociu, centrul de service din Edmonton (Canada), OFS International în SUA. În Rusia, operează divizia de service «TMK Neftegazservice».

Cum comentați transferul tuturor serviciilor de vânzări de la Casa de Comerț în cadrul TMK? Are legătură cu îmbunătățirea în continuare a interacțiunii cu clienții?

Într-adevăr, începând cu martie 2015, TMK a schimbat procedura



Un factor important în sistemul de vânzări – structura cererii, «ce» vrea clientul

de comercializare a producției. De acum încolo, vânzările vor fi făcute prin intermediul TMK, și nu ca înainte, prin Casa de Comerț (CC). Prin urmare, toate subunitățile de vânzări au fost transferate către societatea-mamă. Sunt convins că reducerea structurilor corporative în lanțul «Client - Servicii comerciale - Uzine» ne va permite să reducem birocrăția, numărul de proceduri interne, va simplifica procesele de afaceri. În plus față de creșterea eficienței vânzărilor, pentru că anume asta ne propunem să obținem ca urmare a restructurărilor, transferul activității de comerț în cadrul TMK, cu siguranță, va crește atractivitatea Companiei și pe piața de capital.

Trebuie de subliniat faptul că

aceste modificări nu vor afecta obligațiile CC asumate față de clienți prin contractele semnate anterior. Ne vom onora în totalitate angajamentele.

Cum «lucrează» astăzi brandul unic de TMK?

TMK este o companie globală care livrează produse și servicii în peste 80 de țări din întreaga lume sub un singur brand – «TMK». De aceea, ținem foarte mult la imaginea Companiei, precum și la calitatea producției, încercăm să asigurăm conformitatea fiecărei uzine cu cele mai ridicate standarde interne pe care le avem.

Am elaborat și implementăm standardele corporative TMK-1 și TMK-2 care stabilesc cerințe ridicate față de tehnologia de

producție și calitatea produselor. Primele livrări de țevi după aceste standarde sunt preconizate pentru anul curent. Ne propunem ca, în timp, standardele TMK-1 și TMK-2 să fie recunoscute în rândul clienților din întreaga lume.

În plus, încercăm să ne calificăm ca o structură unică. De exemplu, în luna februarie a acestui an, am fost calificați de către una dintre cele mai mari companii petroliere din Irak – Missan Oil Company (MOC) – ca furnizor acceptat de țevi OCTG cu utilizarea de materie primă din Rusia. Această calificare permite uzinelor noastre rusești să participe la licitațiile MOC pentru livrarea producției de țevi destinate proiectelor petroliere irakiene. Suntem văzuți deja de către clienți ca producător unic, mondial.

Cum sunt construite relațiile cu companiile de petrol și gaze?

Printre clienții noștri în străinătate se numără, practic, toți liderii din industria de petrol și gaze: Exxon, Shell, Saudi Aramco, Eni. Volumul total de livrări către companiile din Rusia – Rosneft, Surgutneftegaz, Gazprom Neft, Lukoil, Bashneft, Slavneft, Tatneft – va constitui în 2015 aproximativ un milion de tone. Merită menționat separat și contractul important cu Rosneft pentru 430 de mii de tone de țevi care vor fi livrate anul acesta.

Scopul nostru este un parteneriat strategic pe termen lung. Corectitudinea acestei abordări este dovedită de faptul că, de-a lungul istoriei sale, TMK a reușit să-și consolideze poziția pe piața rusă. În 2014, cota noastră în segmentul de țevi fără sudură OCTG a constituit peste 60%, țevi de foraj – mai mult de 64%, conducte de petrol și gaze – aproximativ 65%.

În unele cazuri, cum ar fi cu Gazprom, în afară de contractul pe termen lung, am formulat un mecanism clar pentru stabilirea prețului, prin care poate fi ușor de sesizat efectul fluctuațiilor cursului de schimb valutar, prețurilor la metale și altor factori externi.

Rezultate remarcabile am obținut și în vânzările globale de țevi cu îmbinări Premium cu o marjă mare. În condițiile în care piața Premium din Rusia a scăzut cu aproape 30%, cota livrărilor TMK a crescut de la 53% în 2013 la 61% în 2014. În același timp, am devenit lideri în acest segment pe piața nord-americană, cu o cotă de 12%.

Iată cum un sistem de vânzări transparent, relațiile pe termen lung, utilizarea

formulei de stabilire a prețurilor, dezvoltarea programelor de colaborare în domeniul tehnico-științific, luate împreună, contribuie la consolidarea relațiilor noastre și la dezvoltarea lor pe termen mediu și lung.

Există o diferență între companiile petroliere internaționale și ruse?

O astfel de divizare este relativă, lumea modernă reprezintă un sistem globalizat, iar principalii jucători pe piața de petrol și gaze asimilează zăcămintele pe tot globul. De exemplu, «LUKOIL Overseas» este operator de proiecte în Irak, Egipt, Columbia, Venezuela, Arabia Saudită. «Gazprom Neft»

participă la exploatarea mai multor zăcămintele irakiene (Badra Garmian, Shakal, Halabja) și, de asemenea, efectuează lucrări de extracție și explorare geologică în Europa de Est (Serbia, Bosnia și Herțegovina, Ungaria, România). La rândul lor, până la impunerea sancțiunilor care au dus la restrângerea activității companiilor străine în domeniul explorării și extracției petrolului, în proiecte rusești erau implicați jucători ca ExxonMobil, Shell, ONGC, Total, Eni, BP. În plus, partenerii străini și ruși au o colaborare strânsă în elaborarea de proiecte pentru foraj de sonde, cum este cazul cu ExxonMobil și Rosneft la proiectul din Marea Kara. Ne interesează nu atât originea clientului, cât nevoile individuale și așteptările acestuia. Companiile de petrol și gaze înainteză cerințe tot mai exigente pentru țevile utilizate în asimilarea zăcămintelor off-shore, forajul în condiții de permafrost, de mare adâncime, forajul orizontal și direcțional. Totodată, în condițiile actuale, când prețul petrolului a scăzut, companiile petroliere sunt în căutarea de soluții complexe pentru a răspunde unor cerințe



«TMK are o vastă experiență în livrarea țevelor pentru asimilarea platformei continentale, iar noi suntem axați pe dezvoltarea acestei practici»

specifice. Satisfacerea acestei cereri constituie unul dintre obiectivele noastre principale.

Relațiile cu clientul final sau cu contractorii acestuia – care sunt prioritare?

Nu se pune problema de a alege între clientul final sau contractor. Formatul interacțiunii este dictat de piață și un proiect concret. Cu toate acestea, există anumite diferențe regionale în structura proiectelor companiilor petroliere. În Rusia, de regulă, companiile de petrol și gaze controlează, practic, toate lucrările executate de antreprenori, asigurându-le cea mai mare cantitate de țevi. Prin urmare, în cele mai multe cazuri, achizițiile de resurse materiale și tehnice, precum și toate lucrările, sunt efectuate direct prin compania petrolieră.

În străinătate, proiectul este realizat, deseori, de un număr mare de companii specializate, implicate în diferite faze ale proiectului. Aici, activitatea este organizată atât prin contractanții cu un grad ridicat de autonomie în alegerea tehnologiilor și materialelor, cât și prin intermediul clienților care realizează calificarea și acceptarea furnizorilor de țevi.

În orice caz, sarcina noastră este să asigurăm atragerea producției TMK în proiect în stadiile incipiente. Oferim clientului, proiectanților și contractanților acestuia cele mai potrivite soluții tehnice pentru scopurile proiectului.

Cum apreciază companiile de petrol

și gaze oferta de service a TMK pentru acordarea suportului la coborârea coloanelor de țevi?

TMK a încercat de la înființare să devină un furnizor de soluții integrate, complexe pe piața mondială de țevi. Știm că clientul este interesat să obțină nu doar țevi de înaltă calitate la termenul stabilit, dar și echipament de foraj, accesorii, întregul spectru de servicii conexe. Asistența la coborârea coloanelor de țevi este o parte importantă a ofertei noastre și un serviciu foarte solicitat de clienți. Inclusiv datorită serviciilor acordate, au crescut vânzările de produse Premium: anul trecut, acestea au depășit 400 de mii de tone, adică de patru ori mai mult decât, să spunem, în 2008, când direcția Premium era dezvoltată deja împreună cu întreprinderile TMK IPSCO care intraseră în componența Companiei.

Principalul avantaj al acestui tip de service este faptul că personalul calificat de la TMK, care cunoaște caracteristicile tehnice ale producției de țevi, permite clientului să economisească timp și să evite deteriorările în timpul coborârii coloanei. Anul trecut, specialiștii «TMK Neftegazservice» au asistat la coborârea a peste 100 de mii de metri de țevi. Serviciile au fost prestate nu numai în Rusia (Saratovneftegaz, Tatneft), ci și în Uzbekistan (LUKOIL Uzbekistan), Kazahstan (Zhaikmunai, Smart OIL), Indonezia (VICO). Antrenarea angajaților TMK a făcut posibilă asigurarea etanșeității în 100% din

cazuri. Acest rezultat convingător demonstrează eficacitatea serviciului furnizat.

Dezvoltarea direcției date continuă și în acest an. În primele trei luni din 2015, controlul la coborâre s-a efectuat deja la circa 50 de mii de metri de coloane de țevi, ceea ce reprezintă 50% din rezultatul înregistrat anul trecut.

Cât de promițătoare este pentru TMK piața CSI, care sunt tipurile de proiecte pe care ne concentrăm în această regiune?

Piața CSI este considerată una internă. Deja de aproape 50 de ani, întreprinderile care acum sunt în componența TMK își livrează producția în această zonă. Birourile noastre de vânzări funcționează în Turkmenistan, Uzbekistan, Azerbaidjan, Kazahstan. Pe piața kazahă, suntem un producător local, acolo activează compania noastră «TMK-Kaztrubprom», specializată în fabricarea îmbinărilor filetate cu grad ridicat de etanșeitate.

În momentul de față, piața CSI se confruntă cu dificultăți comune tuturor, legate de situația economică actuală, scăderea prețurilor mondiale la petrol și consolidarea dolarului. În pofida acestui fapt, intenționăm să creștem în această regiune cota noastră prin crearea unei oferte atractive.

În 2015-2016, se preconizează realizarea mai multor proiecte majore de construcție a conductelor – SAK (Uzbekistan, Kârgâzstan și Tadjikistan), Yuzhny Yolotan (Turkmenistan) etc. Intenționăm să obținem dreptul de a participa la aceste proiecte dată fiind implicarea activă a birourilor locale de vânzări în țările CSI și Beijing.



Ce regiuni gazo-petoliere din lume prezintă mai mult interes din punctul de vedere al creșterii cererii la producția de țevi?


Proiectele off-shore de petrol și gaze reprezintă una dintre cele mai importante direcții. TMK are o vastă experiență în livrarea țevelor pentru asimilarea platformei continentale, iar noi suntem axați pe dezvoltarea acestei practici. Am participat și la proiecte majore în Rusia, cum ar fi zăcămintul Y. Korchagin în Marea Caspică, exploatat de Lukoil, zăcămintul de gaz condensat Kirinskoye, unde operează Gazprom, zăcămintul de gaz condensat Yurkharovskoye al companiei NOVATEK, pe șelful Arctic. Am livrat, de asemenea, conducte petoliere pentru proiecte din străinătate: către Vietsovpetro – pentru exploatarea zăcămintului «White Tiger» în Vietnam, către Corporația Națională din India ONGC, în America Latină – pentru Zarubezhneft.

Cel mai important proiect off-shore pentru noi în Rusia este proiectul companiei Sakhalin Energy în Extremul Orient – «Sakhalin-2». În străinătate, un interes sporit prezintă platforma continentală a Golfului Mexic. În această regiune, stabilim relații cu operatori ca Petroquest, Shell, ExxonMobil. Se lucrează și în

direcția promovării produselor noastre pentru proiecte realizate în Emiratele Arabe Unite, Golful Persic (ADCO). De asemenea, ne propunem să continuăm livrările pentru proiectele din Vietnam (Vietsovpetro, PVEP) și Nigeria.

Pe lângă proiectele off-shore, deși dificilă, pentru noi prezintă interes piața regională din Orientul Mijlociu. O cotă semnificativă din această piață dețin producătorii chinezi. De regulă, produsele lor sunt situate în segmentul cu prețuri mai mici și, prin urmare, se vând în cantități mari. Scopul nostru însă nu este concurența în segmentul de țevi ieftine. TMK se poziționează ca furnizor de soluții de calitate și de înaltă tehnologie pentru cerințele specifice ale clientului.

Cei mai importanți clienți ai noștri în Rusia rămân în continuare Gazprom și Transneft. Noi livrăm țevi cu diametru mare pentru proiectele Gazprom «South Stream», «Bovanenkovo-Ukhta-2», precum și pentru conducta de petrol Transneft- Kuyumba-Taishet. «Portofoliul» nostru conține, de asemenea, și tipuri complexe de țevi cu diametru mare, cum ar fi țevi betonate pentru segmentul submarin al conductei Terminalului Arctic de la zăcămintul Novoportovskoye al



TMK este, în prezent, unicul furnizor de soluții complexe în domeniul producției de țevi pe piața internă

Gazpromneft, țevi pentru conducte de gaz cu presiunea de lucru de 11,8 MPa pentru construcția unei stații de recomprimare la zăcămintul Yurkharovsk al companiei NOVATEK. În cadrul proiectului «Extinderea sistemului unic de alimentare cu gaze» pentru asigurarea aprovizionării conductei «South Stream», am livrat țevi cu diametru mare cu cerințe ridicate pentru rezistența la fisurare.

În Rusia, TMK este implicată într-un proiect de anvergură al Gazprom – «Sila Sibiri» (Puterea Siberiei). Această conductă magistrală va fi un sistem comun de transport al gazelor pentru centrele de extracție a gazelor Irkutsk și Yakutiya și va transporta gaze prin Habarovsk până la Vladivostok. În luna martie a acestui an, am câștigat un lot pentru livrarea de produse în valoare de aproximativ 12,6 miliarde de ruble. În același timp, ne propunem să devenim un furnizor complex de burlane de tubaj și țevi de extracție fără sudură pentru zăcămintele Chayandinsk și Kovyktinsk, unde vor fi extrase gaze pentru umplerea conductei «Sila Sibiri». În special pentru aceste proiecte am elaborat o nouă tehnologie de fabricare a țevelor cu diametru mare care pot fi utilizate în zonele de falii tectonice.

Va contribui oare politica de stat de substituie a importurilor la creșterea livrărilor noastre pe piața rusă?

Situația dificilă de pe piața internă a Rusiei determinată de conjunctura politică externă,

creșterea prețului fierului vechi, prețul redus al petrolului și, în consecință, scăderea cererii la producția de țevi nu este numai o provocare financiar-economică majoră pentru Companie, dar și o oportunitate de a pătrunde în forță pe unele piețe de nișă. TMK – singura în Rusia și țările CSI – produce în prezent întreaga gamă de produse destinate industriei de petrol și gaze care au intrat sub sancțiunile sectoriale, fiind și unicul furnizor de soluții complexe în domeniul producției de țevi pe piața internă. Totodată, în gama noastră de produse sunt oferte unice. De exemplu, țevi de extracție termoizolante de înaltă tehnologie (TLT) cu proprietăți termoizolante ridicate, destinate utilizării pe câmpurile de petrol și gaze în Extremul Nord. În Rusia, astfel de țevi producem doar noi, iar la nivel mondial TMK se numără printre primii trei producători de TLT. Incontestabilă este și poziția noastră de lider în producția de îmbinări Premium utilizate la asimilarea zăcămintelor pe platoul continental și forajul de sonde orizontale și dirijate.

Situația actuală ne oferă deci posibilitatea de a ne consolida și dezvoltă poziția pe aceste piețe, și nu numai. Fără îndoială, politica de stat de substituie a importurilor în domeniul echipamentelor de petrol și gaze doar va înlesni această dezvoltare. Putem să ne bazăm pe disponibilitatea clienților din Rusia de a colabora. Companiile petroliere rusești sunt deschise spre o cooperare fructuoasă. ■

TMK - UN SINGUR BRAND

TMK încheie un amplu proces de rebranding: începând cu anul acesta, toate întreprinderile și subunitățile companiei vor funcționa sub același brand.

Cuvântul "brand" este de origine scandinavă, unde "brandr" avea semnificația de „a arde”. Cea mai timpurie referință cunoscută datează din Egiptul Antic și reprezintă o inscripție cu numele fabricantului și locul de origine al acestuia, pe o cărămidă, pentru identificarea ușoară a produsului. În lumea modernă însă este utilizat cu un sens diferit. Astăzi brandul înseamnă mai mult decât un nume, simbol sau imagine. «Este asocierea pe care o face omul în gând referitor la produs atunci când vede logoul sau aude numele companiei», - consideră David D'Alessandro, autorul bestsellerului «Războaiele brandurilor».

Definirea și promovarea brandului nu este doar un mod de a atrage consumatorii, ci presupune, de asemenea, crearea unei identități corporative, un spirit de echipă unic și standarde de lucru clare pentru toți. «Un brand puternic și recunoscut este cel mai valoros activ nematerial și un important instrument competitiv. Dezvoltarea brandului înseamnă investiții în viitor», - declară Andrey Posohov, brand manager TMK - director direcția publicitate și promovare producție.

STANDARDE UNICE

Primul Brand Book (Manual de Identitate Vizuală) al TMK a fost aprobat în 2003. Documentul stabilea conceptul brandului și conținea îndrumări cu privire la stilul companiei, inclusiv o descriere a regulilor de utilizare a elementelor respective pe diferite suporturi.

Dar Brand Book-ul era valabil doar pentru compania de management, în timp ce toate întreprinderile urmau practicile tradiționale. «Logotipurile uzinelor nu aveau nicio legătură între ele, dar și cu logo-ul companiei. Se deosebeau total: după elementele constitutive, compoziție, culoare, - relatează domnul Posohov. Acest lucru nu putea duce la îndeplinirea unui scop strategic unic - dezvoltarea companiei noastre». Prin urmare, s-a decis adoptarea unui stil corporativ comun de către toate companiile, inclusiv cele aflate în străinătate.

Noul Brand Book a fost adoptat vara trecută. Implementarea acestuia vizează aplicarea standardelor de informare vizuală elaborate de către

toți subiecții - atât întreprinderile și subdiviziunile TMK, cât și contractorii externi implicați în soluționarea problemelor de publicitate și marketing. Totodată, rebrandingul nu înseamnă renunțarea la realizările din anii precedenți. La elaborarea stilului corporativ, au fost păstrate vechile denumiri ale uzinelor, iar toate logourile anterioare beneficiază de protecție prin brevet.

SEGMENTUL ORANGE

este asociat cu flacăra,
metalul înfierbântat

ÎN VARIANTELE ENGLEZĂ ȘI RUSĂ

imaginea siglei rămâne neschimbată

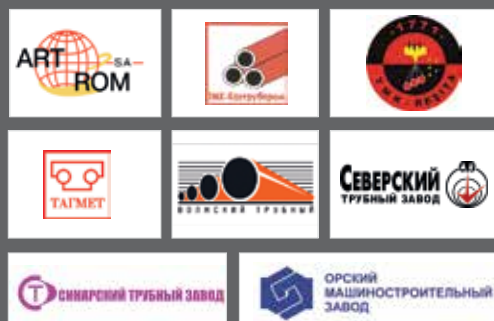
Un brand puternic
și recunoscut este
cel mai valoros activ
nematerial și un
important instrument
competitiv

CULOAREA NEAGRĂ

simbolizează puterea companiei,
o poziție solidă pe piață

»» EVOLUȚIA BRANDULUI

Logourile tuturor întreprinderilor de producție și service, centrelor științifice și birourilor de vânzări sunt realizate acum într-un singur stil. La elaborarea stilului corporativ, au fost păstrate vechile denumiri ale uzinelor, iar toate logourile anterioare ale întreprinderilor beneficiază de protecție prin brevet.



Întreprinderile de producție



**ТРУБНАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

Diviziile TMK



Centrele tehnico-științifice



Subunitățile diviziilor din străinătate au mai multe variante de ortografiere a numelui în «firm block»



CONTEAZĂ PRACTICA

Logourile tuturor întreprinderilor de producție și service, centrelor științifice și birourilor de vânzări sunt realizate acum într-un singur stil. Brand Book-ul prevede crearea unor «firm block»-uri care să includă logoul TMK și numele organizației respective. Totodată, subunitățile din cadrul diviziilor din străinătate (în conformitate cu legislația locală) au mai multe variante de ortografiere a numelui în «firm block» – în special, poate fi utilizată limba țării în care se află unitatea.

Procesul de tranziție la un stil nou este destul de complex, de aceea, s-a decis desfășurarea acestuia în mai multe etape.

Inițial, modificările au vizat companiile Diviziei americane (TMK IPSCO). Următorul pas a fost introducerea unui stil unic la două subunități ale Diviziei ruse (TMK-INOX și TMK-Premium Service) – de aici a început lucrul la crearea unui brand global.

În momentul de față, majoritatea lucrărilor sunt finalizate. Pentru toate întreprinderile și diviziile din cadrul TMK a fost creat un pachet complet de elemente ale stilului corporativ care vor fi utilizate în comunicarea în interior și spre exterior. În conformitate cu noile norme, în elementele textuale, la redactarea documentelor cu caracter oficial, materialelor publicitare se va utiliza fontul Europe, un font modern, transnațional, utilizat în

principalele programe de birou, permite atât scrierea cu caractere chirilice, cât și latine. Datorită universalității sale, este foarte practic la aplicarea mărcilor și etichetelor.

Noutățile au vizat și alte mijloace de comunicare vizuală: în conformitate cu reglementările internaționale, compania a adoptat modelul cărților de vizită nominale, imprimate pe o singură parte. Au fost tipărite și sunt utilizate noi machete cu design excepțional și folie de protecție unică.

Cu noile logotipuri lucrează deja și serviciile de aprovizionare. La toate întreprinderile are loc înlocuirea programată a mijloacelor individuale de protecție, inclusiv a îmbrăcăminte speciale, cu noul logotip și elemente reflectorizante conform normelor de securitate. Este înlocuit sistemul de identificare (indicatoare, panouri), precum și sistemul de informare pe





ANDREY POSOHOV,

brand manager TMK - director direcția publicitate și promovare producție

Când am demarat procesul de rebranding, s-a discutat mult subiectul păstrării variantelor precedente ale logourilor. Este vorba de faptul că mulți clienți din Rusia au relații durabile cu furnizorii. Astfel de fenomene pot fi observate și în alte țări, dar la noi, de regulă, această legătură este mai strânsă. Uzinele TMK se bucură de un înalt nivel de recunoaștere a brandurilor pe piață. Prin urmare, au existat temeri că în procesul de rebranding acest avantaj se va pierde. Au fost și argumente solide care au eliminat temerile. În primul rând, experiența arată că temerile de acest fel apar, de multe ori, la prima etapă a rebrandingului, însă, de obicei, se dovedesc nefondate. În al doilea rând, și cel mai important, cu introducerea brandului unic, au apărut noi posibilități. Brandul TMK este cunoscut în întreaga lume, iar până în prezent, compania n-a beneficiat pe deplin de acest avantaj. Acum le spunem clienților: nu contează la care dintre întreprinderile noastre a fost fabricată, vă garantăm întotdeauna o producție de înaltă calitate. Cu adoptarea unui logotip unic, am obținut recunoașterea «globală» a brandului, adică, folosirea unui singur nume pentru producția și întreprinderile din cadrul companiei. Am reușit să creăm un sistem universal de transmitere a informației despre brandul TMK, care "radiază" energie pozitivă. De altminteri, această nouă nuanță emoțională nu este doar pentru clienți, ci și pentru colectivul companiei. Până la urmă, angajații vin zilnic la serviciu influențați de emoțiile generate de noul brand. Ne întrebam dacă brandul nou creat va fi pe placul colectivului, un aspect foarte important pentru noi. Și sunt foarte mulțumit că răspunsul a fost pozitiv.

Brandul TMK este cunoscut în întreaga lume, logoul companiei fiind răspândit pe trei continente

teritoriul întreprinderilor (standuri, indicatoare de orientare etc.). Serviciile tehnice se ocupă de actualizarea etichetelor, care, în afară de noul logotip, conțin și codul QR. Proiectele mari, precum înlocuirea elementelor de construcție exterioare pe clădirile administrative, necesită un studiu tehnic mai detaliat, astfel încât, unele companii lucrează în continuare la soluționarea acestor sarcini.

«Până la sfârșitul anului trecut, am realizat cel mai mare volum

de lucrări în vederea înlocuirii «vechilor» logouri cu cele noi – au fost actualizate antetele, cărțile de vizită, plăcuțele pe ușile birourilor, logoul companiei este afișat acum în sălile de ședințe, a fost achiziționată îmbrăcăminte de protecție nouă», - menționează șeful adjunct al biroului pentru relații cu publicul de la SinTZ Svetlana Russkih. Potrivit acesteia, toate lucrările principale, practic, sunt finalizate. Un singur element important a mai rămas, deocamdată,

neînlocuit – logoul pe fațada clădirii administrative.

Activitatea viitoare în direcția implementării noii identități la întreprinderile companiei trebuie să ajungă la un nou nivel. «Nu este vorba doar de înlocuirea fizică a unei imagini cu alta – se lucrează intens pentru ca noua identitate să fie înțeleasă și acceptată. Este important să fie adusă la cunoștința publicului – noul logotip consolidează ceea ce s-a realizat de mult, și anume, intrarea companiilor în componența TMK, formarea unei comunități corporative integrate și unice, - declară Igor Malyugin, șef-adjunct al aparatului directorului executiv VTZ». ■

»»PRACTICA MONDIALĂ

Potrivit agenției Interbrand, în prezent, Apple este cel mai valoros brand din lume (estimat la cca 119 miliarde de dolari). Creșterea stabilă a valorii brandurilor companiilor din sectorul tehnologiilor înalte reprezintă una dintre tendințele clare în ultimii ani (afară de Apple, în Top 10 se regăsesc Google, IBM, Microsoft, Samsung). De altfel, nici «veteranii» nu cedează pozițiile. În acest mod, și-a menținut prezența în Top 10 General Electric – o corporație industrială diversificată, fondată în 1878 de inventatorul Thomas Edison.

Cel mai valoros brand al Rusiei este Gazprom. Valoarea acestuia pare nesemnificativă în comparație cu pozițiile de top în ratingul occidental - 1,26 miliarde de ruble. Cu toate acestea, experții Interbrand menționează că, de la începuturi, situația pe piața rusă diferă de situația în SUA, Europa și Asia. Istoriceste vorbind, industria noastră, în cea mai mare parte, nu reprezenta branduri ca atare, în principiu. Dar în secolul XXI mentalitatea a început să se schimbe, iar procesul ia amploare. Astfel, valoarea brandurilor companiilor rusești abia de acum în colo va începe să crească.

PROIECTE DE DIAMETRU MARE

În ceea ce privește cererea, segmentul țevi cu diametru mare (TDM) va rămâne printre cele mai promițătoare pe piața de țevi în viitorul apropiat. Proiectele actuale și viitoare pentru construcția rețelelor de conducte inspiră încredere producătorilor vizând completarea portofoliului de comenzi. Aceștia, la rândul lor, trebuie să fie pregătiți să ofere produse cu proprietățile dorite. Interviu cu **Sergey Chetverikov**, director executiv al Uzinei de țevi Volzhsky (VTZ) – unul dintre cei mai mari producători de țevi cu diametru mare în Rusia.

Domnule Chetverikov, TDM întotdeauna au fost considerate produse strategice. De ce, în opinia dumneavoastră, și care sunt caracteristicile ce disting acest tip de țevi?

Este adevărat. TDM sunt utilizate, în special, pentru construcția de conducte magistrale ce se întind pe zeci de mii de kilometri. Amploarea acestor instalații, precum și faptul că perioada de exploatare este destul de lungă – până la 35 de ani, înseamnă un plus de responsabilitate pentru producătorii sortimentului respectiv de țevi. Ca să nu mai vorbim de respectarea celor mai exigente cerințe ale clienților în ceea ce privește parametrii geometrici și proprietățile mecanice ale TDM,

dar și calitatea ireproșabilă. Deși lumea continuă să caute surse noi, mai ieftine de energie, o alternativă reală la cele existente (petrol și gaze) nu a fost găsită deocamdată. În viitorul apropiat, vreme de mai multe decenii, acestea vor avea un rol fundamental în viața umană. Rămâne actuală problema transportării resurselor energetice strategice din locuri greu accesibile pe distanțe lungi, chiar și în cele mai îndepărtate regiuni ale planetei.

Cum caracterizați piața rusă de TDM în prezent? Au fost înlăturate dificultățile legate de substituirea importurilor?

Problema substituirii importurilor a fost abordată de producătorii de țevi din Rusia încă la sfârșitul anilor șaptezeci – începutul anilor șaptezeci ai secolului trecut. VTZ a fost inițial construită ca uzină producătoare de țevi pentru industria de petrol și gaze. În 1970, secția sudare electrică țevi își începe activitatea. Aname această secție a fost una dintre «primele rândunele» în producția de țevi cu diametru mare în Uniunea Sovietică: asimilarea de noi produse a contribuit la reducerea ponderii importurilor de TDM, inclusiv din Germania. În anii 2006-2009, la uzinele de țevi din Rusia specializate în fabricarea TDM, printre care și VTZ, s-a desfășurat un amplu proces de modernizare și reconstrucție, ceea ce a permis, până în prezent, să se renunțe aproape în totalitate la importul de TDM. Producția internă

» INFORMATIV

Facilitățile secției sudare electrică țevi VTZ, producătoare de TDM:

- linia de fabricare a țevelor sudate longitudinal cu un diametru de 508-1420 mm și grosimea peretelui de 6,4-42 mm (producătorul echipamentului - firma Haeusler, Elveția);
 - complexul pentru producția de țevi sudate în spirală cu un diametru de 530-1420 mm;
 - laminorul «2520» pentru fabricarea țevelor (din tablă de oțel) cu un diametru de 1420-2520 mm cu grosimea peretelui de 14-25 mm, cu o linie de tratamente termice care include echipamente de control nedistructiv și încercare hidrostatică;
 - trei linii pentru realizarea protecției cu triplu strat la exterior;
 - o linie pentru realizarea protecției netede la interior.
- Capacitatea de producție a secției sudare electrică țevi - 1150 de mii de tone anual, inclusiv a atelierului de fabricare a țevelor sudate longitudinal - 600 de mii de tone.



satisface nevoile Gazprom, Rosneft, Transneft și altor utilizatori. Având în arsenalul lor cele mai avansate echipamente și tehnologii din lume, producătorii ruși de țevi sunt dispuși să-și mențină pozițiile. În plus, posibilitățile producătorilor autohtoni de TDM permit, în momentul de față, realizarea de cantități sporite – capacitatea totală de producție depășește aproape de două ori cererea actuală pentru aceste produse.

Cum sau schimbat în ultimul deceniu cerințele pentru TDM, care din proprietățile caracteristice țevelor devin relevante în proiectele actuale de construcție a rețelelor de

Rămâne actuală problema transportării resurselor energetice strategice din locuri greu accesibile pe distanțe lungi



conduce, inclusiv off-shore?

Cele mai recente proiecte de construcție a conductelor magistrale terestre și maritime solicită o înaltă presiune de lucru - 11,8 MPa și respectiv 22 MPa, ceea ce presupune utilizarea pe termen lung a țevelor din clase de rezistență superioare X90, X100 și X120, care, pentru prima dată, în 2007, au fost reflectate în standardul internațional ISO 3183:2007(3). Fără îndoială, creșterea presiunii de lucru prin utilizarea de oțeluri de înaltă rezistență ce pot fi utilizate în condiții climatice dificile este promițătoare. În ciuda complexității crescute

de fabricație, ultimele decenii au fost marcate de dezvoltarea noilor principii de creștere a rezistenței. Datorită progresului tehnologiilor metalurgice, pot fi obținute caracteristicile de rezistență necesare la mărirea grosimii peretelui, creșterea vâscozității fără a schimba conținutul total de elemente de aliere și micro-aliere în cazul asigurării sudabilității și altor caracteristici importante. Acest lucru creează baza pentru creșterea volumului de gaze distribuit prin construcția de conducte magistrale pe distanțe lungi, de ultimă generație, din țevi de înaltă rezistență

destinate pentru presiuni de lucru înalte. Avantajul cel mai evident al utilizării țevelor de înaltă rezistență este reducerea consumului de metal prin micșorarea grosimii peretelui țevii.

Pentru realizarea unor proiecte de construcție a conductelor moderne, ca, de exemplu, «Puterea Siberiei», sunt necesare țevi sudate electric cu o capacitate mare de deformare și un raport scăzut dintre limita de curgere și limita de rezistență destinate instalării în zonele de permafrost și tectonic active. Anume pentru astfel de țevi a fost introdusă specificația tehnică rezistența la rupere ductilă la vârful fisurii (STOD), încercările fiind

efectuate în laboratorul RosNITI. Producția acestor țevi unice cu dimensiunile de 1420x32 mm a fost asimilată în a doua jumătate a anului trecut după o tehnologie dezvoltată la Uzina de țevi Volzhsky, cu sprijinul specialiștilor RosNITI. Iar astăzi suntem pregătiți să realizăm produsele respective care, anterior, erau achiziționate exclusiv din străinătate. De altfel, și alte tipuri de țevi după standardul internațional DNV pentru amenajarea zăcămintelor de petrol și gaze exploatate pe platforma continentală.

De la lansarea laminorului de țevi sudate longitudinal au trecut mai bine de șase ani, ce transformări au avut loc în această perioadă în producția de țevi sudate longitudinal?

Am realizat o serie de proiecte pentru modernizarea echipamentelor existente sau instalarea celor noi, fapt determinat de necesitatea îndeplinirii cerințelor suplimentare înaintate de clienții cheie pentru tehnologia de producție și controlul calității. Astfel, pe fluxul de fabricare a țevelor sudate longitudinal, în plus față de cea existentă, a mai fost instalată o linie automată de control cu ultrasunete, continuă modernizarea instalațiilor radiologice de control. În atelierul de acoperire la interior, se află în etapa finală de implementare instalația de îndepărtare a prafului de pe suprafața țevelor după prelucrare pe mașina de curățat cu alicie. Are loc implementarea unui sistem tehnologic de măsurare non-contact a parametrilor geometrici ai țevelor sudate longitudinal după fiecare procesare.

Cum răspundeți unor cerințe tot mai exigente din partea clienților față de controlul calității țevelor și cum apreciați posibilitățile întreprinderii în acest sens?

Compania impune, deja de mult timp, cerințe mai stricte pentru controlul calității producției, anticipând, în mare măsură, eventualele cerințe și solicitări ale clienților. În cadrul companiei, sunt aplicate, în prezent, propriile standarde, TMK-1 și TMK-2, care vizează diminuarea semnificativă a pragurilor de toleranță. Controlul producției de țevi se face după un set de criterii foarte stricte, în special, la capitolul calitatea filetării și parametrilor geometrici. Dacă înainte, de exemplu, Surgutneftegaz lansa comenzile după GOST și TU, acum, se bazează pe cerințele elaborate de TMK.

Dacă vorbim despre partenerii noștri externi, cerințe foarte stricte vizavi de controlul cu ultrasunete înaintează compania Exxon Mobile. În secția laminare №3, pe linia de țevi pentru sisteme gaz-lift, există două instalații pentru controlul capetelor de țevi prin metoda Socomate. Același tip de instalație, montată de curând și în scopul verificării corpului țevii, a fost lansată deja în exploatare experimental-industrială, fiind apreciată de reprezentanții companiei Shell. Auditul Exxon Mobile urmează să aibă loc în luna august 2015, iar odată cu finalizarea acestuia, vom închide cercul clienților importanți care au certificat producția noastră. Apropo, la VTZ, s-a încheiat relativ recent auditul desfășurat de Institutul

American al Petrolului (API), care a apreciat la cel mai ridicat nivel, în special, competența tehnică a personalului, programul de validare a procesului tehnologic și urmărirea producției.

Sistemul de urmărire din fabrică este mândria noastră, în momentul de față fiind, fără exagerare, unic – de departe, nu toate întreprinderile producătoare de țevi își permit arhivarea și stocarea parametrilor în regim automat. Și, în final, la recepția țevii, sistemul implică validarea tuturor parametrilor în parte.

Pentru noi însă controlul calității nu reprezintă un scop în sine. Nu putem afirma că prin înăsprirea metodelor de control creștem calitatea țevelor. Aceste două concepte nu sunt nicidecum identice. În opinia mea, un control mai riguros trebuie doar să constată faptul că avem o producție de înaltă calitate.

Producția de țevi sudate elicoidal – prezent și perspective?

Țeava sudată în spirală nu este inferioară celei sudate longitudinal: nici după caracteristicile de rezistență, nici la capitolul siguranța îmbinărilor sudate. În momentul de față, în construcția de conducte magistrale, există o tendință stabilă de a spori la maximum capacitatea de tranzit prin a crește presiunea fluidului transportat și, prin urmare, grosimea pereților țevii și rezistența aliajului utilizat.

Compania noastră impune cerințe mai stricte pentru controlul calității producției, anticipând, în mare măsură, cerințele partenerilor de bază

Grosimea țevelor sudate elicoidal este însă limitată, inclusiv de grosimea metalului fabricat sub formă de rulouri - în prezent, în practica stabilită la nivel mondial, aceasta nu depășește 25,4 mm (1 inch). Iar pentru construcția de conducte magistrale clientul are nevoie de TDM cu o grosime a peretelui de 27 mm, 33 mm sau chiar 39 mm.

Obiectivul dat este ușor de realizat în producția de țevi sudate longitudinal. Iar pentru țevile cu sudură elicoidală, dată fiind utilizarea rațională și sigură, există alte perspective bune pentru viitor - construcțiile metalice: pile de pod, cheiuri și instalații portuare. Un bun exemplu în acest sens au arătat constructorii chinezi ridicând pe pile din țevi sudate elicoidal podul Hangzhou Bay, care are 36 de kilometri și traversează golful Hangzhou. VTZ are deja experiență în construcția portului Ust-Luga de la Golful Finic. În urma folosirii țevelor sudate în spirală cu o lungime de 19,5 metri la executarea unor lucrări de consolidare a digurilor, beneficiarul ne-a transmis doar feedback-uri pozitive. Recent, am primit o comandă de țevi pentru construcția portului Sabetta în Peninsula Yamal. De asemenea, au fost trimise mostre de produse care vor fi testate în vederea utilizării în construcția unui pod peste strâmtoarea Kerci. Anul acesta, urmează să apară Reglementarea tehnică «Ghid pentru construcția de structuri marine, de acostare, de întărire a digurilor. Proiectare și construcție», care va trebui să confirme posibilitatea utilizării țevelor sudate elicoidal, alături de cele cu sudură longitudinală, în construcția structurilor hidraulice.

Pe fondul unei scăderi pe mai multe segmente ale pieței de țevi, piața TDM prezintă o situație mai optimistă, cu perspective bune. În ce proiecte speră să fie implicați producătorii de țevi?

Într-adevăr, dată fiind conjunctura economică dificilă, pe unele segmente se înregistrează scăderi. Mai întâi de toate, în industria constructoare de mașini - pentru producătorii de țevi, acest lucru se traduce prin reducerea semnificativă a comenzilor de la partenerii permanenți. Totuși, volumul de comenzi pentru TDM rămâne la un nivel destul de ridicat, întreprinderile rusești au, în medie, un grad de încărcare a capacităților de producție de circa 75%. Mai mult sau mai puțin, volumul optim de încărcare este asigurat, în principal, de nevoile celor două proiecte majore - «Puterea Siberiei» și «South Stream». Nu trebuie neglijată și producția de țevi pentru reparații și întreținere. În primul rând, pentru Transneft și Gazprom, care, pe lângă alte activități, execută lucrări de reparație și reconstrucție a conductelor magistrale de petrol și gaze «vechi» în diferite regiuni ale Rusiei. În aceste scopuri, pe parcursul ultimelor șase luni, producătorii de țevi din Rusia au produs aproximativ 0,5 milioane de tone de țevi, cerințele clienților fiind destul de stricte: pentru parametrii geometrici, calitatea acoperirii, sudurii și suprafeței interioare. La Forumul Economic Internațional desfășurat recent la Sankt Petersburg, a fost semnat un acord privind construcția altor două tronsoane ale gazoductului «Nord Stream», și ne-am dori să participăm în mod activ la realizarea acestor lucrări.

TDM sunt cartea de vizită a VTZ pe piață și la nivelul TMK, compania însă produce și alte tipuri de țevi utilizate pe larg în industria gazo-petrolieră, inclusiv pentru Gazprom. Care sunt produsele noi asimilate în ultima perioadă?

La elaborarea și asimilarea de noi produse, ne concentrăm în totalitate asupra nevoilor clienților noștri cheie. Inclusiv în

cazul proiectelor de substituire a importurilor. De exemplu, în urma asimilării programului de cooperare științifică și tehnică, elaborat în comun cu Gazprom, care se implementează cu succes din 2012, la întreprinderile TMK și, în special, la Uzina de țevi Volzhsky, până la sfârșitul anului în curs, se preconizează asimilarea în fabricație a unui număr de peste 20 de produse pentru extracția și transportul gazelor. Se discută posibilitatea extinderii practicii de utilizare a țevelor cu îmbinări filetate Premium TMK UP la zăcămintele Gazprom. Referitor la ultimele noastre inovații pentru industria petrolului și gazelor, spre exemplu, am produs loturi pilot de țevi după noi specificații dintr-o marcă de oțel neutilizată până acum la VTZ - 20Ю4, cu adaos de metale rare. Se disting printr-o rezistență crescută la coroziune și sunt destinate pentru transportul de petrol și gaze în regiunile nordice ale țării. A fost asimilată și producția de țevi din oțel fără sudură de înaltă rezistență TMK150DW pentru exploatarea câmpurilor petroliere din Asia Centrală. Pentru prima dată în Rusia, producătorii de țevi de la Volzhsky au realizat țevi conductoare cu diametru mare sudate electric (dimensiunile 762x25,4 mm), cu conectori sudați, pentru amenajarea coloanelor conductoare. Printre cele mai recente inovații se numără și lotul pilot de țevi rezistente la medii cu hidrogen sulfurat cu un conținut ridicat de elemente de aliere - molibden, crom, nichel - destinate amenajării sondelor în cele mai severe condiții de exploatare (cu intensitatea de deformare de 40 de grade la 30 de metri).

Suntem permanent în căutare de noi oportunități în ceea ce privește elaborarea și asimilarea de produse cu anumite proprietăți pentru a răspunde nevoilor concrete ale unor clienți concreți. ■

TEVI PENTRU «PUTEREA SIBERIEI»

TMK a început în luna aprilie livrarea de țevi cu diametru mare (TDM) către Gazprom pentru construcția sistemului de transport al gazelor naturale «Puterea Siberiei».



T MK a devenit furnizor de produse tubulare pentru proiectul «Puterea Siberiei» în urma licitației

organizate de Gazprom, în martie 2015, pentru livrarea unui lot important de TDM, în valoare de aproximativ 12,6 miliarde de ruble, în 2015 și 2016. Gama de produse livrate – țevi cu diametrul de 1420 mm și grosimea peretelui de 21,7 mm din oțel din clasa de rezistență K60 cu o presiune de lucru de peste 9,8 MPa, cu acoperire anticorozivă la exterior și acoperire netedă la interior, fabricate la Uzina de țevi

Volzhsky (VTZ). În total, în 2015 și ianuarie-februarie 2016, TMK intenționează să livreze în cadrul proiectului «Puterea Siberiei» 152 de mii de tone de țevi.

În trei luni, din aprilie până în iunie, TMK a livrat cca 63 de mii de tone de țevi.

În conformitate cu cerințele clientului, transportul țevelor se face cu garnituri speciale pe calea ferată, formate din 71 de vagoane, deplasându-se din punctul de plecare spre cel de destinație fără sortare suplimentară pe traseu. Această opțiune permite atingerea unei viteze optime de deplasare,



COMENTARIU



Sergey Knyazev,
șef departament transport
și logistică VTZ:

Când au început livrările producției noastre pentru «Puterea Siberiei», situația era cam tensionată. Pentru prima dată, țevile urmau să fie expediate în garnituri speciale pe calea ferată – a câte 71 de vagoane. În plus, vagoanele trebuiau să aparțină unui singur operator.

Pentru a îndeplini aceste cerințe, exista o serie de probleme organizatorice și tehnice care necesitau soluționate. Datorită faptului că garnitura avea aproximativ un kilometru, schema trebuia gândită astfel, încât să nu împiedice livrarea altor produse din uzină. Împreună cu administrația căii ferate Privolzhsk, a fost stabilită ora exactă a plecării – 01:45. Prin urmare, principalele lucrări – formarea garniturii, scoaterea vagoanelor pe direcția căilor ferate rusești – se desfășurau pe timp de noapte. Datorită colaborării și sprijinului din partea administrației căii ferate Privolzhsk, toate problemele organizatorice legate de expedierea garniturilor erau soluționate în mod operativ.

În momentul de față, această schemă de transport poate fi considerată asimilată – și de noi, și de CFR. Trenurile destinate transportului pentru «Puterea Siberiei» pleacă în conformitate cu graficul aprobat.

2018. Până atunci, va fi construit tronsonul de la Chayandinsk până la Blagoveșensk cu o lungime de peste 2200 km. În perioada 2014-2018, pentru realizarea proiectului, vor fi utilizate peste 1,7 milioane de tone de țevi.



Alexander Shiryayev,
director general TMK

Din aprilie până în iunie, TMK a livrat 63 000 de tone de țevi

Participarea la grandiosul proiect «Puterea Siberiei» este o sarcină serioasă și responsabilă pentru TMK și alte companii naționale de țevi implicate în proiect. Construcția magistralei se va desfășura în condiții geologice și climatice dificile, precum și în zone de falii tectonic active și cu activitate seismică ridicată, ceea ce va necesita utilizarea unei producții de țevi de înaltă tehnologie și maximă siguranță, care va fi livrată de compania noastră.

Vom participa și la licitațiile ulterioare organizate de Gazprom pentru livrarea de țevi destinate construcției gazoductului. În același timp, ne propunem să devenim un furnizor complex de burlane de tubaj și țevi de extracție fără sudură pentru zăcămintele Chayandinsk și Kovykta, de unde vor fi extrase gaze pentru umplerea conductei «Puterea Siberiei», - a declarat directorul general TMK Alexander Shiryayev.

respectarea graficului de livrare stabilit, garantând, totodată, siguranța și eficiența transportului. Producția este livrată pe calea ferată în regiunea Irkutsk și mai departe, pe apă – spre zăcămintul Chayandinsk.

«Puterea Siberiei» este un proiect modern, de importanță majoră, care deschide noi oportunități pentru gazificarea Siberiei de Est și Orientului Îndepărtat. Noul gazoduct, aflat în construcție, va transporta gaze dinspre Yakutia și Irkutsk în Extremul Orient al Rusiei și China. Extragerea gazelor în Yakutia (rezervele la zăcămintul

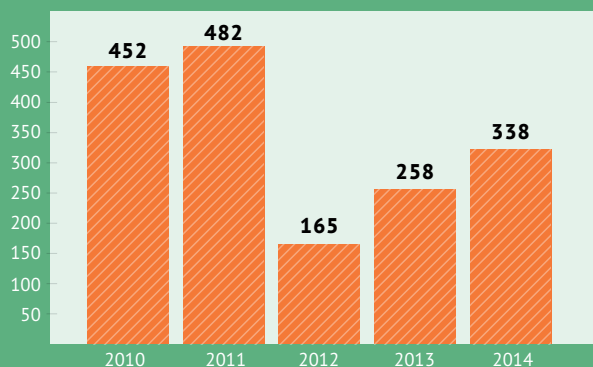
Chayandinsk constituie 1,2 trilioane de metri cubi de gaz) se va face în complex cu extragerea în regiunea Irkutsk (rezervele la zăcămintul Kovykta sunt de 1,5 trilioane de metri cubi de gaz), a cărei bază de resurse va fi conectată în etapa următoare. Lungimea conductei magistrale de gaze va fi de aproximativ 4000 km. Caracteristicile tehnice: diametrul – 1420 mm; presiunea de lucru - 9,8 MPa (100 atm.); capacitatea - 61 de miliarde de metri cubi de gaz anual. Extragerea gazelor la zăcămintul Chayandinsk este planificată să înceapă la sfârșitul anului

GRUPUL GAZPROM – PARTENER CHEIE AL TMK

Grupul Gazprom a fost dintotdeauna un partener cheie al TMK, de aceea, introducerea de noi echipamente pe platformele de producție ale companiei și asimilarea de produse depinde, în mare măsură, de nevoile acestuia. În cei zece ani de cooperare în domeniul tehnico-științific cu gigantul energetic, TMK a asimilat în fabricație peste 70 de produse noi.

TMK a fost printre primii producători de țevi pentru conducte magistrale în Rusia care au avut un rol important în substituirea produselor similare de import. «Gheața a fost spartă» de companiile naționale, inclusiv TMK, prin participarea la construcția conductei de gaze de înaltă presiune Bovanenkovo-Ukhta. TMK a acumulat până în prezent o vastă experiență de participare la proiectele mari și complexe realizate de Gazprom. Compania livrează clientului cheie atât produse pentru transportul de hidrocarburi, cât și pentru forajul și construcția de sonde.

Livrarea de țevi TMK către Gazprom, mii tone



În cinci ani, TMK a livrat către Gazprom

1 696 de mii
de tone de țevi



TMK a participat cu țevi de diametru mare (TDM) în proiecte ca Pochinki-Gryazovets, Ukhta-Torzhok, a furnizat TDM pentru cel mai important proiect al Programului de Est pentru gaz Sakhalin-Khabarovsk-Vladivostok și segmentul terestru al Conduței de gaz nord-europene. Anul acesta, TMK a început livrarea producției pentru mega-proiectul «Puterea Siberiei».

Pentru zăcămintul de gaze condensate Bovanenkovo și alte zăcăminte din Peninsula Yamal, TMK a livrat burlane de tubaj și țevi de extracție cu îmbinări filetate Premium. În același timp, ținând cont de condițiile din Extremul Nord, au fost asimilate produse cu caracteristici speciale – țevi din oțel martensitic 13Cr și «super crom» cu rezistență ridicată la temperaturi scăzute și rezistente la coroziune în medii cu conținut ridicat de dioxid de carbon. Un alt produs unic, proiectat pentru asimilare în Yamal și alte regiuni de permafrost – țevile de extracție termoizolante (TLT). Având o înaltă performanță de izolare termică, aces-

te țevi previn încălzirea straturilor de rocă din jurul sondelor și prăbușirea lor. De asemenea, TLT pot fi utilizate la amenajarea zăcămintelor de petrol și gaze caracterizate prin vâscozitate ridicată sau hidrocarburi parafinice, precum și conținut de dioxid de carbon. Un alt produs lansat recent de TMK – burlane de tubaj cu diametru mare cu conectori sudați destinate utilizării în coloanele conductoare la construcția de sonde de mare adâncime. În Rusia, până în prezent, nu s-au produs burlane de tubaj cu diametru mare cu conectori sudați.

O inovație marca TMK, care reprezintă tehnologia viitorului, este și acoperirea fără lubrifianti GreenWell pentru îmbinările filetate. Această tehnologie de acoperire pe bază de polimeri oferă o alternativă modernă la varianta standard de lubrifiere a filetelor, asigurând, pe lângă etanșeitatea îmbinărilor, și conformitatea cu cerințele de mediu, dar și condiții mai sigure de exploatare a producției. Un avantaj important pentru clienții care



utilizează GreenWell îl constituie simplificarea procesului și reducerea timpului de coborâre a coloanei în sondă. Oferta unică a TMK – coloanele de țevi asamblate doar din elemente de producție internă pentru exploatarea zăcămintelor Kovykta, Chayandinsk și Yuzhno-Kirinsky deținute de Gazprom.

TMK și Gazprom au implementat, până în prezent, trei programe de cooperare în domeniul științific și tehnologic. Anul trecut, companiile au încheiat un nou acord de colaborare științifică și tehnică pe anii 2015-2020. Se preconizează că în această perioadă TMK va elabora și asimila în fabricație 25 de noi produse pentru a satisface nevoile Gazprom, 15 dintre acestea – în cadrul programului de substituie a importurilor. Este vorba de țevi cu o capacitate mare de deformare pentru conducte submarine, burlane de tubaj, țevi de extracție și foraj în scopul utilizării la zăcămintele cu condiții dificile de exploatare, pentru proiecte off-shore. Majoritatea activităților prevăzute în program sunt orientate către dez-

TMK are o vastă experiență de participare la proiectele mari și complexe ale Gazprom

INFORMATIV

PROIECTELE GAZPROM, ÎN CADRUL CĂRORA TMK A LIVRAT PRODUSE TUBULARE:

Yamal-Europa

Conductă de gaz transnațională, traversează Rusia, Belarus, Polonia și Germania. Lungimea totală – peste două mii de kilometri. A atins capacitatea proiectată în 2006.

Asia Mijlocie-Centru

Conducta cu o lungime de cca 5000 km străbate Turkmenistanul, Uzbekistanul, Kazahstanul și Rusia.

Pochinki-Gryazovets

Conducta traversează regiunile Nizhny Novgorod, Vladimir, Ivanovo, Yaroslavl și Vologda. Lungimea totală – aproximativ 650 km. Construcția a fost finalizată în 2012.

Gryazovets-Vyborg (segmentul terestru al gazoductului Nord Stream)

Conducta traversează regiunile Vologda și Leningrad. Lungimea – 917 km. Capacitatea proiectată – 55 de miliarde de metri cubi de gaz anual.

Zăcămintul Kirinskoye

În Marea Ohotsk, pe platoul de nord-est al insulei Sahalin, la 28 de kilometri de coastă. Adâncimea mării în zona exploatarei – 90 de metri. În octombrie 2013, s-a dat startul livrării de gaze și încercării sistemului de transport al gazelor până la magistrala «Sakhalin-Khabarovsk-Vladivostok».

Bovanenkovo-Ukhta și Ukhta-Torzhok

Lungimea va depăși 2400 km. Primul tronson al gazoductului Bovanenkovo-Ukhta cu o lungime de peste 1240 km a fost dat în exploatare în octombrie 2012.

Sahalin-Khabarovsk-Vladivostok

Sistemul de transport al gazelor începe din Sahalin, traversează strâmtoarea Nevelsk, trecând în continuare prin Komsomolsk-pe-Amur, Khabarovsk, până la Vladivostok. Lungimea totală depășește 1800 km. Primul punct de pornire a fost pus în funcțiune în 2011.

«Coridorul de Sud» (segmentul terestru al gazoductului South Stream)

Lungimea totală a sistemului de transport al gazelor va fi de 2506 km. Perioada de realizare a proiectului – 2010-2017, pe teritoriul a opt subiecți ai Federației Ruse: regiunile Nizhny Novgorod, Penza, Saratov, Volgograd, Voronezh, Rostov, Republica Mordovia, ținutul Krasnodar.

Zăcămintul Bovanenkovo

Este cea mai mare rezervă de gaze naturale în peninsula Yamal. Primul punct de pornire a fost dat în exploatare în anul 2012. Se estimează că va atinge capacitatea proiectată de 115 miliarde de metri cubi de gaze anual în 2019-2021.

«Puterea Siberiei»

Gazoductul este destinat transportului de gaze dinspre Yakutia și Irkutsk în Extremul Orient al Rusiei și China. Lungimea va fi de aproximativ 4000 km, capacitatea proiectată – 38 de miliarde de metri cubi de gaz anual. Lucrările de construcție au demarat în septembrie 2014.

voltarea în continuare a producției Premium TMK, inclusiv cu acoperire fără lubrifianți a îmbinărilor filetate și utilizarea de noi aliaje și materiale.

Ca urmare a realizării programului până în 2020, Gazprom va crește

fiabilitatea și eficiența la exploatarea obiectivelor sale, iar TMK va introduce în procesul de fabricație noi produse, consolidându-și, prin substituiea importurilor, poziția în segmentele respective de piață. ■

VLADIMIR SHCHERBATYH: «DEZVOLTĂM RELAȚII DE PARTENERIAT CU CLIEȚII»

Țările Orientului Mijlociu dețin 65% din rezervele mondiale dovedite de petrol și 44% - de gaze naturale. Aici sunt reprezentate, practic, toate marile companii de petrol și gaze din lume. Despre activitatea desfășurată pe una dintre cele mai importante piețe de desfacere a producției de țevi a relatat, într-un interviu acordat YourTube, conducătorul Diviziei Orientul Mijlociu, directorul general al companiei TMK GIPI **Vladimir Shcherbatyh**.

Domnule Shcherbatyh, care este specificul pieței din Orientul Mijlociu?

Aceasta este o piață foarte promițătoare. Regiunea Orientul Mijlociu, Africa de Nord și Asia de Sud include 21 de țări producătoare de petrol și gaze, unde dețin reprezentanțe peste 150 de companii utilizatoare de țevi, inclusiv marii operatori de petrol și gaze. Producția totală zilnică de petrol în regiune atinge 41% din totalul mondial, cea de gaze - 22%. Totodată, nivelul rezervelor dovedite sugerează o potențială viitoare creștere a industriei petrolului și gazelor. În pofida amânării unor



TMK GIPI

Întreprinderea TMK GIPI este amplasată în orașul Sohar, Sultanatul Oman. Producția de țevi la scară industrială a început în 2010, iar în 2012, compania a devenit parte a TMK.

Aceasta este prima uzină în Sultanatul Oman care produce țevi conducte de oțel și burlane de tubaj de înaltă presiune, precum și una dintre puținele companii din Orientul Mijlociu capabile să producă țevi din oțel cu diametrul de până la 24" (219 - 610 mm) și grosimea peretelui între 4 - 25,4 mm. GIPI are capacități de filetare a țevelor cu diametrul cuprins între 5 1/2" (135 mm) și 13 3/8" (340 mm). Facilitățile întreprinderii permit realizarea protecției anticorozive la exterior (cu triplu strat din polietilenă, polipropilenă, epoxidică) și protecției netede la interior. Uzina este dotată cu o mașină de generația a cincea pentru debitarea de precizie a țevelor la o lungime de 5 - 18,3 m (precizia 15 mm). Capacitatea anuală proiectată a întreprinderii - 250 000 de tone.

Numărul de angajați la TMK GIPI - 130 de persoane.

Regiunea Orientul Mijlociu, Africa de Nord și Asia de Sud include 21 de țări producătoare de petrol și gaze



proiecte, ca urmare a situației economice și geopolitice, volumul de țevi utilizate în sectorul gazo-petrolier rămâne relativ stabil anul acesta. Activitatea în zonă însă are un specific aparte. În ultimul timp, se observă o creștere semnificativă a concurenței, fapt asociat cu punerea în funcțiune a noilor facilități de producție a țevilor și reorientarea către piața noastră a producătorilor din regiunile care înregistrează o scădere a cererii.

Din ce țări provin acești concurenți și care sunt avantajele lor?

În general, sunt furnizori din Coreea, India, China. Fiind întreprinderi integrate pe verticală (propria producție de tablă și țevi, propriile porturi, flotă), acestea oferă produse la prețuri extrem de mici, obținând un profit mic per tonă, dar câștigând din volumul vânzărilor.

Ce propune în aceste condiții TMK?

Suntem preocupați de dezvoltarea relațiilor de parteneriat cu clienții prin încercarea de a îmbunătăți produsele, creșterea gamei de servicii, schimbarea modului de abordare a producției în funcție de cerințele clienților, oferindu-le cele mai favorabile soluții și fiind receptivi la noile cerințe ale pieței. Rezultatele nu se lasă așteptate. TMK GIPI deține

poziția de lider pe piața de țevi în Oman. Ne străduim să preluăm toate comenzile de țevi care se încadrează în gama de produse pe care o avem pe piața locală, oferind, totodată, clienților servicii de depozitare, serviciile laboratorului nostru, acoperiri de protecție a țevilor la interior și exterior. Pe deasupra, credem că participarea TMK la programele și strategiile naționale este esențială pentru consolidarea pozițiilor noastre în regiune. De exemplu, participăm în mod activ la programul In Country Value, susținut de Ministerul Petrolului și Gazelor din Oman și toate marile companii operatoare, program menit să crească ponderea producătorilor locali în cadrul strategiei de substituie a importurilor.

TMK a intrat în capitalul GIPI achiziționând pachetul majoritar de acțiuni. Este posibilă o creștere a cotei de participare a companiei?

Guvernul Oman se concentrează pe dezvoltarea complexului industrial al țării – producătorii locali beneficiază de suport din partea companiilor de petrol și gaze de stat în schimbul respectării anumitor cerințe, printre care deținerea cotelor de participare la capitalul social al societăților de către acționarii din Oman. Asume astfel se explică structura actuală a capitalului social al TMK GIPI. Așa a fost stabilit inițial, și nu sunt preconizate modificări în viitor. Cu toate acestea, pozițiile cheie în conducerea GIPI revin specialiștilor din cadrul diviziilor ruse ale TMK. Deși, în general, personalul nostru este internațional: în afară de ruși

TMK GIPI activează ca furnizor de soluții complexe, inclusiv produse provenite de la alte întreprinderi ale TMK



și locuitori din Oman, sunt angajați din diferite țări - India, Coreea, Filipine, Pakistan etc.

Ce s-a schimbat la întreprindere de la intrarea GIPI în componența TMK?

În momentul de față, TMK GIPI activează pe piață ca furnizor de soluții complexe, inclusiv produse provenite de la alte întreprinderi din componența TMK, ceea ce, fără îndoială, face oferta noastră mai atractivă pentru marii operatori în domeniul petrolului și gazelor.


În cadrul cooperării, au fost organizate și funcționează cu succes liniile tehnologice de fabricare a țevelor. Astfel, în colaborare cu TMK IPSCO, producem burlane de tubaj din clasa de rezistență J55 și țevi conducte pentru rețelele de conducte pe piața din SUA. Realizăm protecția anticorozivă pe țevile fabricate la uzinele deținute de TMK în Rusia. Un exemplu recent: împreună cu VTZ, am realizat o comandă a companiei Shell pentru proiectul Majnoon în Irak.

Un alt domeniu de cooperare – încercarea producției. Având în vedere tendința de creștere (în Oman și țările din Golful Persic) a ponderii comenzilor pentru țevi de înaltă rezistență (X60-X65) cu cerințe suplimentare în ceea ce privește rezistența la diverse tipuri de coroziune, ne propunem să atragem, în mod activ, centrele de cercetare și dezvoltare ale TMK în Houston și Chelyabinsk (RosNITI) pentru a efectua testele și încercările necesare (la tracțiune la temperaturi ridicate, impact, duritate etc.). Mai mult decât atât, anul trecut, compania a decis să



DIVIZIA TMK ÎN ORIENTUL MIJLOCIU

Începând din 2006, în Dubai, activează un birou comercial care are drept sarcină promovarea producției TMK pe piețele din Orientul Mijlociu, Africa de Nord, India și Pakistan. În 2012, la Abu Dhabi, a fost organizat Centrul de Service TMK Premium LLC pentru remanierea țevelor Premium și realizarea accesoriilor. La sfârșitul anului 2012, în componența TMK a intrat întreprinderea de producție GIPI (în prezent - TMK GIPI) din Oman. Pe lângă activitatea comercială, compania TMK Global asigură sprijinul financiar pentru divizie.



organizeze la baza TMK GIPI un centru de licențiere pentru îmbinări Premium în vederea promovării acestora în regiune.

Se intenționează o dezvoltare a complexului industrial la TMK GIPI?

La inaugurarea platformei, în 2009, aici deja existau cele mai avansate echipamente. Cu toate acestea, având în vedere cerințele tot mai mari ale pieței, procesele tehnologice sunt supuse unei modernizări intense. În mod special, în secția de sudare electrică a țevelor, a fost organizată producția de țevi cu diametrul de 18 inch, cu o grosime minimă a peretelui de 5,6 mm, din oțel din clasa de rezistență X65. În secția de acoperire, are loc asimilarea procesului tehnologic de aplicare a pulberii epoxidice pe suprafața interioară a țevelor cu un diametru de 6 inch.

Care sunt principalele rezultate ale activității în 2014 și planurile pentru următoarea perioadă?

Anul trecut, au fost vândute 65 de mii de tone de țevi, din care 62% - pe piața din Oman. Noi însă am participat la realizarea mai multor proiecte mari de infrastructură nu doar în Oman, ci și în afara regiunii. Astfel, țevi de înaltă rezistență X65

cu acoperire din polietilenă în trei straturi, destinate utilizării în medii agresive, au fost livrate pentru un proiect comun al companiilor ADNOC și Masdar care presupune injectarea dioxidului de carbon în formațiunile geologice la zăcămintele din Abu Dhabi pentru a crește debitul de petrol. În cadrul proiectului, au fost livrate, de asemenea, țevi cu diametrul de 8 inch și grosimea peretelui de 14,4 mm, realizate, anterior, doar fără sudură. Pentru construcția conductei care leagă punctul central de colectare a petrolului la zăcămintul Wafra în Zona Neutră (exploată de Kuwait împreună cu Arabia Saudită) cu terminalul în portul Mina Saud în Kuwait, au fost livrate către Saudi Chevron țevi rezistente la acțiunea hidrogenului sulfurat cu acoperire din polietilenă în trei straturi.

Anul acesta, TMK GIPI intenționează să crească volumul vânzărilor, în primul rând, prin creșterea livrărilor de țevi conducte cu acoperire pentru proiecte de construcție a conductelor realizate de companiile gazo-petroliere din Oman. A fost primită deja comanda ORPIC pentru livrarea unei cantități de peste 30 de mii de tone de țevi din clasa de rezistență X65 cu acoperire din polietilenă în trei

straturi. Până la sfârșitul trimestrului al treilea, ne propunem să livrăm produse pentru unul dintre proiectele BP. De asemenea, în baza contractelor încheiate anterior, vom continua livrarea de țevi conducte sudate pentru PDO în cadrul proiectului Kauthar, volumul fiind de peste 10 mii de tone. În plus, se preconizează livrarea a 15 mii de tone de burlane de tubaj sudate, din clasa de rezistență K55, către PDO.

Există oportunități de a extinde în continuare cercul de utilizatori ai producției TMK în Orientul Mijlociu?

Având în vedere concurența limitată într-o serie de proiecte, precum și poziția geografică favorabilă, ne orientăm spre piața irakiană, pe care o considerăm prioritară. Ne propunem să finalizăm, până la sfârșitul anului, calificarea TMK GIPI la compania de stat SOC și Ministerul Petrolului din Irak. De asemenea, participăm la mai multe licitații ca furnizor de produse pentru o serie de proiecte în Irak. Recent, a fost finalizată calificarea liniei de acoperire TMK GIPI la compania Shell pentru proiectele lor din întreaga lume.

Ați menționat deja faptul că în cadrul companiei s-a format o

Printre calitățile extraordinare ale localnicilor - politețea și diplomația

echipă internațională. Care sunt particularitățile de lucru cu un astfel de colectiv, cum reușește compania să-și motiveze angajații să se implice în rezolvarea sarcinilor comune?

Un colectiv multinațional oferă multe avantaje. Angajații au ocazia să-și extindă orizontul profesional, să cunoască cultura și tradițiile altor popoare. Fiecare aduce ceva specific țării de unde provine, în același timp însă reprezentanții diferitor naționalități își păstrează unicitatea. Există respect reciproc între angajați în ceea ce privește particularitățile culturale, orientările ideologice și religioase. În ciuda diferențelor de mentalitate, interacțiunea este bine organizată, deoarece, la serviciu, toți se gândesc la performanță. Angajații sunt concentrați pe soluționarea sarcinilor comune, iar succesul lor depinde de abilitățile profesionale și competență, nu de particularitățile naționale. Acest factor, de asemenea, trebuie luat în considerare.

Ne puteți da un exemplu?

Printre calitățile extraordinare ale localnicilor poate fi menționată capacitatea de abordare diplomatică și subtilă a problemelor. În plus, pentru ei sunt complet străine fenomenele sociale negative precum fraudă și furtul. Deși există și un astfel de aspect ca aversiunea față de restricțiile sub forma termenelor limită stabilite.

Prin urmare, putem avea încredere totală în angajați, acordând totodată atenție controlului asupra termenelor de îndeplinire a lucrărilor, elaborării unor proceduri de lucru clare care trebuie parcurse pas cu pas.

Lucrează și femeii în cadrul companiei?

Da, avem un colectiv de 130 de angajați, din care 14 femei, inclusiv în funcții de conducere. Patru sunt implicate nemijlocit în procesul de producție: șeful sectorului de planificare a producției, un specialist în planificarea producției, precum și doi inspecitori în cadrul serviciului de control al calității. Celelalte doamne muncesc în departamentele comercial, financiar, administrativ și resurse umane. Samira Al-Khatmy, manager pentru relațiile cu clienții cheie, precum și mamă a cinci copii, este un exemplu elocvent al modului în care o femeie poate îmbina rolul de manager de succes și mamă a mai multor copii. Experiența și calificarea profesională, în

combinație cu înțelepciunea specifică femeilor, duc la rezultate pozitive pentru companie în negocierile cu clienții de diferite niveluri.

Condițiile locale, cum ar fi clima, influențează activitatea?

Bineînțeles. Deși durata zilei de muncă este aceeași ca în Rusia – opt ore, programul trebuie adaptat în funcție de condițiile climaterice. Activitatea noastră începe la șapte dimineața, când încă e relativ răcoare, și se termină la ora patru. Afară de asta, în timpul Ramadanului, programul de lucru se schimbă, fiind redus cu o oră, pentru ca angajații musulmani să poată participa la rugăciunea comună, care se suprapune în timp cu programul de lucru. Avem o atitudine respectuoasă față de convingerile religioase ale colegilor noștri din Oman.

Mai există și alte particularități specifice? De exemplu, la cantina uzinei, sunt servite mâncăruri tradiționale?

Activitatea noastră începe la șapte dimineața, când încă e relativ răcoare



SEDIUL DIN SANKT PETERSBURG

Compania își intensifică activitatea în una din cele mai importante zone ale Rusiei – Sankt Petersburg și Regiunea Leningrad, unde, începând cu anul acesta, operează Subunitatea autonomă TMK. Noua unitate își propune să participe la proiecte de dezvoltare a infrastructurii comunale a orașului, să colaboreze cu utilizatorii locali de produse tubulare în diferite domenii și să interacționeze în mod sistematic cu partenerii cheie.

Despre faptul că TMK deschide o subunitate în capitala de nord s-a aflat la sfârșitul anului trecut, când Președintele Consiliului de Administrație Dmitriy Pumpyanskiy și Guvernatorul de Sankt Petersburg Georgy Poltavchenko au semnat un acord de cooperare. Colaborarea dintre oraș și companie în diverse domenii de interes reciproc nu este întâmplătoare. Problema creșterii eficienței energetice și

siguranței în exploatare a rețelelor ingineresti magistrale, rețelelor de canalizare de cartier și interioare este una dintre cele mai actuale în Sankt Petersburg. Cândva, anume din capitala de nord a început să se dezvolte sistemul centralizat de termoficare în Rusia. Orașul totuși nu este un muzeu. Conform estimărilor experților, cel puțin 20% din rețelele termice existente în Sankt Petersburg au nevoie de reparații. Lansat anul acesta, programul de stat «Dezvoltarea complexă a



infrastructurii de utilități, sistemului energetic și de conservare a energiei în Sankt Petersburg» prevede, în următorii cinci ani, investiții de cca 6,5 mld. de EUR în obiective energetice. În cadrul programului, în oraș vor fi construite și reabilitate peste 1000 de km de rețea termică, circa 1,19 mii de km de rețele de alimentare cu apă și canalizare, precum și peste 7,65 de mii de km de rețele electrice și 66 de stații.

Pentru construcția și reconstrucția rețelilor și surselor de aprovizionare cu energie este nevoie de țevi de înaltă calitate, cu caracteristicile de exploatare necesare. Conform acordului, orașul și TMK au convenit să coopereze în studierea și implementarea tehnologiilor și materialelor avansate în cadrul utilizării producției de țevi în sistemul de încălzire și gospodăria de locuințe și deservire comunală. Autoritățile din Sankt Petersburg vor susține TMK în desfășurarea activității de

Pentru construcția și reconstrucția rețelilor și surselor de aprovizionare cu energie în Sankt Petersburg, este nevoie de țevi de înaltă calitate

cercetare și organizarea schimbului de experiență cu organizațiile de proiectare, construcție și exploatare din oraș în domeniul termoficare, reprezentanții companiei vor participa în cadrul consiliilor de experți și grupurilor de lucru la nivel de oraș. La rândul său, Compania TMK este dispusă să livreze producție de țevi pe piața Sankt Petersburg și să ofere asistență științifică și tehnică pentru proiecte și programe urbane în domeniul energetic, atrăgând în această activitate specialiștii RosNITI. «Ne bucură faptul că TMK, cu reputația sa profesională și

imaginea recunoscută la nivel internațional, va avea reprezentanță în Sankt Petersburg», - a declarat Georgy Poltavchenko, referindu-se la inițiativa TMK.

Perspectiva cooperării cu întreprinderile termoelectrice din oraș și cea a participării în proiecte de infrastructură, ca furnizor de produse tubulare, este importantă, nefiind însă singurul motiv al interesului TMK pentru piața din Sankt Petersburg și Regiunea Leningrad. Aceasta este a doua piață ca mărime în Districtul Federal Nord-Vestic,

» INFORMATIV

Sistemul centralizat de încălzire a început să-i preocupe pe oamenii de la orașe în a doua jumătate a secolului al XIX-lea. În 1877, în orașul american Lockport, s-a încercat organizarea unui astfel de sistem, iar în 1893, în Hamburg, Germania, compania Siemens-Schuckertwerke a construit prima centrală termoelectrică în Europa. Datorită unei rețele de conducte cu lungimea de 250 de metri, era asigurată încălzirea primăriei orașului.

Pionier în organizarea sistemului centralizat de termoficare în Rusia este considerat orașul Sankt Petersburg. În anii 1903-1912, din inițiativa profesorului Vladimir Dmitriev de la Institutul Electrotehnic, în oraș au fost create câteva centrale termoelectrice tip bloc care asigurau căldura și lumina nu doar pentru clădirea Institutului, dar și pentru Tipografia Sinodală, spitalul de copii, spitalul Petru cel Mare și chiar închisoarea «Kresty».

În perioada sovietică, ideea dezvoltării sistemului de termoficare a orașului a fost susținută prin celebrul plan de electrificare GOELRO. Deja în noiembrie 1924, a fost pusă în funcțiune prima conductă termică publică din țară care a unit cea de-a treia centrală electrică de stat din Leningrad și casa №96 pe malul râului Fontanka, asigurând căldura în 72 de camere.



Andrey Resin,
conducătorul Subunității
autonome TMK în Sankt Petersburg

Activează în Industria metalurgică de peste 25 de ani, și aproape în tot acest timp – la întreprinderile TMK (Uzina de țevi Sinarsky, Casa de Comerț TMK, TMK-INOX). A absolvit Universitatea Tehnică de Stat Ural în Ekaterinburg, specialitatea inginer metalurgist. Instruire suplimentară – Universitatea Tehnică de Stat din Moscova «N. Bauman», perfecționare profesională, instruire după programul «RosNano».



după Republica Komi, în ceea ce privește utilizarea țevelor. Orașul este specializat, între altele, în construcția de mașini pentru sectorul energetic, construcții navale, construcția de aparate de precizie, radioelectronică, industria chimică și petrochimică, aici se dezvoltă intens complexul de construcții, inclusiv construcțiile portuare.

«Suntem interesați să furnizăm țevi pentru diverse industrii - termo-energetică, industria constructoare

Întreprinderile Companiei produc toată gama de sortimente de țevi necesare

de mașini, complexul militar-industrial, construcții, - afirmă conducătorul Subunității autonome TMK în or. Sankt Petersburg Andrey Resin. Întreprinderile Companiei produc toată gama de sortimente de țevi necesare. Având în vedere baza de cercetări științifice de care dispune TMK, putem oferi și produse unice, special concepute pentru nevoile unui anumit client». Pentru comoditatea clienților și cu scopul de a asigura livrări prompte, în Sankt Petersburg, de asemenea, se prece-



nizează deschiderea unui depozit.

Potrivit lui Andrey Resin, anume gama largă de produse și abordarea individuală a fiecărui client oferă TMK avantaje competitive pe piața concurențială din Sankt Petersburg, unde sunt prezenți principalii producători de țevi din Rusia, iar cota de import constituie aproximativ 30-35% din consumul total. În pofida pieței «consistente», Compania a stabilit un obiectiv ambițios – a crește până la 20% ponderea TMK în regiune.



Prezența nemijlocită în capitala de nord permite TMK să rezolve o altă sarcină strategică – organizarea unei interacțiuni sistemice cu clienții cheie – Gazprom și «Gazprom Neft» – la noul lor sediu. În ultimii ani, Gazprom își transferă în mod planificat structurile în Sankt Petersburg – și-au schimbat deja adresele «Gazprom Neft», «Gazprom Export», Gazprom International, «Gazprom distribuție de gaze» și «Gazprom Neft Shelf», precum și multe departamente din cadrul sediului central. Gazprom intenționează să-și transfere definitiv sediul din Moscova în Sankt Petersburg anul acesta, chiar dacă sediul de afaceri «Lakhta Center», care se construiește în cartierul Primorsk al orașului, va fi gata abia în 2018. «Gazprom» și «Gazprom Neft» sunt vechii noștri parteneri. În cadrul programelor de cooperare semnate, are loc elaborarea și asimilarea de noi produse conform specificațiilor clienților, - spune Andrei Resin. Interacțiunea directă

cu specialiștii companiilor partenere, apropierea de client, cu siguranță, vor contribui la creșterea eficienței activității.

Sediul Subunității autonome TMK este situat în partea istorică a orașului Sankt Petersburg, în centrul de afaceri de pe strada Paradnaya – în proximitatea administrației orașului în Smolny. Potrivit lui Andrey Resin, în prezent, echipa noii subunități este aproape formată și a început deja să lucreze pe direcțiile aprobate. «TMK are o imagine pozitivă pentru începerea activității în regiune, susținută fiind de semnarea unui acord cu Administrația din Sankt Petersburg. Acest lucru însă nu garantează succesul, - consideră conducătorul Subunității autonome. Va fi nevoie de o muncă extrem de laborioasă și minuțioasă în vederea stabilirii unei interacțiuni sistemice cu Administrația, întreprinderile și institutele de proiectare din oraș, deschizând calea către noi piețe de desfacere». ■



VOIAJ DE NEUITAT IN URAL

Uzina de țevi Seversky a primit o vizită neobișnuită – în primăvară, aici a fost un client european al companiei care a câștigat la loterie din cadrul expoziției TUBE în Dusseldorf de anul trecut o călătorie la una din principalele platforme de producție ale TMK în Rusia.



P principalul eveniment expozițional în industria țevelor – TUBE – este o importantă platformă pentru întâlnirile cu clienții actuali și potențiali ai companiei. TMK a organizat anul trecut, pentru prima dată în cadrul evenimentului, o recepție la care au participat peste 160 de persoane. Pentru partenerii și reprezentanții companiei a fost un bun prilej de a comunica în afara standului expozițional, într-o atmosferă caldă și prietenoasă. În plus, TMK le-a pregătit oaspeților săi o surpriză. Pe lângă comunicare, bufet și muzică live, aceștia au fost invitați să participe la

loterie. Inițiativa s-a dovedit a fi pe placul partenerilor, care, entuziasmați, așteptau cu emoție tragerea la sorți. Premiul principal – o vizită la Uzina de țevi Seversky, unde, pe atunci, se apropiau de final lucrările de construcție a

» Jose Berthelier
(în centru),
director
operațional
IMS Group,
însoțit de
colegii de la TMK

» IMS GROUP: FAPTE

Unul dintre **cei mai mari distribuitori** de țevi în Europa.



Are depozite în **Franța, Italia, Germania, Spania, Portugalia, Polonia, Turcia.**

Activul cheie – **IMS SPA SPECIAL STEELS**, în Arcore (Italia).



IMS SPA SPECIAL STEELS funcționează din 1930, capacitatea de depozitare este prevăzută pentru **40 de mii de tone** de producție.



«M-a impresionat faptul cum a reușit TMK să stabilească legătura unei istorii bogate cu ambițioasele proiecte»

complexului de laminare dotat cu laminor de tip continuu FQM – a fost câștigat de Jose Berthelier, director operațional la IMS Group, unul dintre cei mai importanți clienți ai TMK în Europa. Întreprinderea Diviziei Europene TMK-ARTROM cooperează activ cu filiala italiană a IMS Group. «Am fost foarte surprins când am auzit că am câștigat la loterie. Pe moment, n-am realizat ce se întâmplă, - își amintește Jose Berthelier. Nu m-am îndoit nicio clipă că vizita va avea loc, deoarece TMK-ARTROM are o imagine de companie serioasă».

Posibilitatea de a vedea noul complex de laminare a țevelor la STZ i-a trezit un interes deosebit domnului Berthelier, de aceea, a solicitat ca vizita să aibă loc după finalizarea proiectului, când noul laminor FQM urma să fie pus în funcțiune. Agregatul a fost pornit toamna trecută, iar în luna februarie a acestui an, s-au încheiat cu succes încercările de garanție: cu

rezultate pozitive pentru parametrii productivitate, calitate și producție conformă. La sfârșitul lunii martie - începutul lui aprilie, reprezentantul IMS Group a vizitat Întreprinderea și a putut vedea personal cum funcționează noul echipament.

Jose Berthelier a fost însoțit de reprezentanții Diviziei Europene a TMK: Nadir Bugana, manager la compania comercială TMK Italia, și Andrei Butnaru, specialist în cadrul TMK-ARTROM.

Cu ajutorul specialiștilor în domeniul tehnic de la STZ, oaspeții «au descoperit» uzina. Directorul tehnic Vladimir Toporov a relatat despre activitatea uzinei, despre etapele de modernizare a capacităților de producție, cât și despre principalele tipuri de produse. În plus, acesta a remarcat faptul că, fiind un angajator important, Întreprinderea desfășoară diverse programe sociale atât pentru angajații săi, cât și pentru orașul Polevskoy în general. În oțelăria electrică, șeful sectorului de topire Leonid Zubakov i-a familiarizat pe oaspeți cu fluxul tehnologic de producere a oțelului,

începând cu atelierul de preparare a încărcăturii metalice, cuptorul cu arc electric și terminând cu linia de turnare continuă a oțelului.

În cele din urmă, în Secția laminare №1, șeful adjunct al biroului tehnic Roman Bushin le-a prezentat vizitatorilor cel mai modern complex de laminare a țevelor cu laminor continuu FQM. Domnul Berthelier și reprezentanții Diviziei Europene au urmărit cu interes procesul de laminare a țevelor pe noul echipament, vizitând și postul de comandă al laminorului inaugurat în această secție. Oaspeții au avut posibilitatea de a se familiariza nu doar cu procesul de producție modern, ci și cu istoria metalurgiei din Ural, oglindită de exponatele prezentate la muzeul uzinei – «Furnalul din Seversky».

«M-a impresionat tot ce am văzut: nivelul ridicat de organizare a producției, curățenia pe teritoriul uzinei, dar, mai ales, noul echipament și faptul cum a reușit TMK să stabilească legătura unei istorii bogate cu ambițioasele proiecte», - a evidențiat Jose Berthelier. Impresii pozitive a avut de împărtășit și Andrei Butnaru de la TMK-ARTROM. «Am văzut o companie modernă și ecologică. Domnul

«Am văzut o companie modernă și ecologică, o uzină de înaltă tehnologie»

Berthelie a fost plăcut surprins de nivelul tehnologiilor de laminare utilizate pe laminorul FQM, menționând că STZ este o uzină de înaltă tehnologie», - a spus acesta.

Cea de-a doua zi a vizitei a fost dedicată excursiei prin orașul Ekaterinburg. Jose Berthelie a recunoscut că a avut deja ocazia să călătorească de câteva ori în Rusia. Din cauza lipsei de timp însă n-a reușit să participe la programe culturale. Oaspeții străini au vizitat cele mai populare atracții din capitala ținutului Ural: barajul pe râul Iset și Parcul istoric adiacent, pe locul căruia, în sec. XVIII-XIX, se aflau fabrica de extragere a metalelor, monetăria, fabrica de șlefuire, iar acum – diverse muzee și monumentul fondatorilor orașului Vasily Tatishchev și Wilhelm de Gennin; Catedrala de pe sânge, construită pe locul unde a fost situată casa Ipatiev, locul de execuție a ultimului țar al Rusiei Nicolae al II-lea și a familiei sale; obeliscul «Europa - Asia» care simbolizează granița dintre cele două continente. La final, Jose Berthelie a menționat că vizita a fost «perfect organizată», iar familiarizarea cu STZ «a prezentat interes atât din punct de vedere profesional, cât și cultural». ■

» Câștigătorul
loteriei Jose
Berthelie cu
reprezentanții
TMK în
Ekaterinburg



» Laminorul continuu
FQM din STZ

» INFORMATIV

NOUL COMPLEX DE LAMINARE A TEVELOR STZ

Uzina de țevi Seversky – una dintre cele mai vechi întreprinderi din Ural – a sărbătorit anul acesta 275 de ani de la înființare. În pofida acestui fapt, se numără în prezent printre cele mai moderne uzine din Rusia.

Pe data de 24 octombrie 2014, la Uzina de țevi Seversky, a fost lansată o nouă linie de laminare a țevelor dotată cu laminorul continuu FQM. Acest proiect a însemnat nu doar finalizarea unui amplu proces de reconstrucție a întreprinderii, ci și «un ultim acord» din programul de investiții desfășurat pe parcursul celor zece ani de către TMK.

Elaborarea proiectului, laminorului continuu FQM, livrarea de echipamente și lucrările de construcție-montaj au fost încredințate companiei italiene DANIELI – unul dintre cei mai mari furnizori mondiali de echipamente pentru industria de

prelucrare a metalelor. Proiectantul general al complexului – URAL-GIPROMEZ.

Pe parcursul celor patru ani, lucrările s-au desfășurat fără întreruperea procesului de producție, iar valoarea totală a proiectului s-a ridicat la 17 miliarde de ruble. Odată cu punerea în funcțiune a noului echipament, volumul producției de țevi fără sudură a crescut cu 90% (până la 600 de mii de tone anual).

Cele mai moderne echipamente necesită personal cu un nivel înalt de calificare. Prin urmare, peste 60% din locurile de muncă la STZ în prezent sunt modernizate sau nou create, cu productivitate mare. Tot personalul implicat în procesul de producție a participat la cursuri de recalificare, efectuând și un stagiu la uzina TAGMET, în Taganrog, unde există un laminor similar.

FQM din STZ: FAPTE

- îmbunătățirea calității și extinderea gamei de produse
- țevi fără sudură la cald cu parametri geometrici cu grad înalt de precizie
- țevi cu îmbinări filetate Premium TMK UP - gamă unică a TMK
- țevi fără sudură rezistente la temperaturi scăzute, destinate utilizării în Extremul Nord, și țevi rezistente la coroziune



O FEREASTRĂ SPRE RUSIA

Pe data de 15 mai 2015, la București, a avut loc deschiderea oficială a reprezentanței Agenției Rossotrudnitchestvo (a 69-a în lume și a 22-a în Europa) – Centrul Rus de Știință și Cultură (CRSC). Potrivit dnei Lyudmila Glebova, șeful Rossotrudnitchestvo, inaugurarea centrului arată dorința oamenilor de a consolida și extinde legăturile culturale și interumane. CRSC la București și-a început activitatea pe fundalul răcirii relațiilor dintre cele două țări. În ciuda situației politice dificile însă Rusia continuă să dezvolte cooperarea în domeniul cultural și interuman între țări, acordând prioritate soluționării pe cale pașnică a contradicțiilor apărute.

Reprezentanții autorităților române au subliniat faptul că deschiderea Centrului de Știință și Cultură la București constituie o componentă importantă a cooperării dintre Rusia și România. «Nu este un succes politic sau diplomatic.

Este un impuls firesc determinat de nevoia de a afla mai multe informații despre Rusia», - a menționat un parlamentar român prezent la eveniment. Printre obiectivele principale ale Centrului este informarea publicului din România în legătură cu Rusia modernă, cu tradiția, cultura, oamenii și istoria țării.

Deși reprezentanța Rossotrudnitchestvo la București a fost deschisă într-un moment de tensiune în relațiile internaționale, iar autoritățile din România n-au participat la celebrarea aniversării Marii Victorii la Moscova, memoria soldaților sovietici creează o legătură între popoarele noastre. Astfel, în cadrul inaugurării Centrului Rus de Știință și Cultură, au avut loc expoziții și prezentări de carte cu tematică militară. Invitații au examinat cu interes materialele expuse dedicate reflectării evenimentelor din anii de război și au răsfoit albumele ce

prezentau aspecte militare și istorice, aducând un omagiu eroilor căzuți în lupta împotriva fascismului.

TMK-ARTROM sprijină de câțiva ani proiecte privind aprofundarea relațiilor interumane și a schimburilor culturale – concerte, expoziții, pregătirea și publicarea de materiale de mare importanță istorică. Cu ocazia celei de-a 70-a aniversari a Victoriei în cel de-Al Doilea Război Mondial, datorită sponsorizării oferite, precum și suportului tehnic acordat, au fost colectate și publicate materiale pentru cartea «Puterea memoriei». Cititorii au ocazia să afle punctele de vedere ale istoricilor, să vadă fotografii ce reprezintă momente de la eliberarea



României de sub ocupația fascistă, să re trăiască evenimentele din acea vreme cu cei implicați voluntar și involuntar în ostilități. Majestatea Sa Regele Mihai I al României – Cavaler al Ordinului «Victoria» – își împărtășește amintirile despre rolul pe care l-a avut Familia Regală în soarta țării. Cartea este publicată în limbile rusă și română.

CRSC în România a fost deschis doar după doi ani de la semnarea Acordului între Guvernul Federației Ruse și Guvernul României, fapt devenit posibil inclusiv cu sprijinul câtorva companii «rusești» care operează în România. «Inaugurarea centrului constituie un eveniment istoric important, înseamnă trecerea la un nou nivel în relațiile culturale și interumane între cele două țări. Suntem bucuroși că am reușit să ne aducem și noi contribuția», - a declarat Adrian Popescu, director general al Diviziei Europene a TMK. ■

Puncte de comercializare a producției TMK



Oficiul Casei de Comerț TMK în Moscova

Str. Pokrovka nr. 40/2a,
Moscova, Rusia 105062
Tel.: +7 (495) 775-76-00
Fax: +7 (495) 775-76-02
E-mail: tmk@tmk-group.com

Filiala TMK în Volzhsky

Str. Avtodoroga nr.7/6, or. Volzhsky,
reg. Volgograd, Rusia 404119
Tel.: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Fax: +7 (8443) 22-23-57
E-mail: vf@vtz.ru

Filiala TMK în Polevskoy

Str. Vershinina nr.7, or. Polevskoy,
reg. Sverdlovsk, Rusia 623388
Tel.: +7 (34350) 3-21-05, 3-32-75
Fax: +7 (34350) 3-56-98
E-mail: marketing@stwr.ru

Filiala Casei de Comerț TMK în Kamensk-Uralsky

Str. Zavodskoy Proezd nr.1,
or. Kamensk-Uralsky,
reg. Sverdlovsk, Rusia 623401
Tel.: +7 (3439) 36-37-19, 36-30-01
Fax: +7 (3439) 36-35-59
E-mail: referent@nexcom.ru

Filiala TMK în Taganrog

Str. Zavodskaja nr.1, or. Taganrog,
reg. Rostov, Rusia 347928
Tel.: +7 (8634) 65-03-58, 32-42-02
Fax: +7 (8634) 32-42-08
E-mail: trade@tagmet.ru

Filiala TMK în Orsk

Str. Krupskaya nr.1, or. Orsk,
reg. Orenburg, Rusia 462431
Tel.: +7 (3537) 34-80-19
Fax: +7 (3537) 34-80-18
E-mail: tdtmk@ormash.ru



Reprezentanța Casei de Comerț TMK în Azerbaidjan

Str. Karabah nr. 22, or. Baku,
Azerbaidjan AZ1008
Tel./Fax: +994 (12) 496-19-18
E-mail: baku@tmk-group.com



Reprezentanța Casei de Comerț TMK în Turkmenistan

Str. Archabil Shaely nr. 29,
hotel «Nebitchi», or. Ashgabat,
Turkmenistan 1939
Tel./Fax: +993 (12) 48-87-98
E-mail: ashgabat@tmk-group.com



Reprezentanța Casei de Comerț TMK în Uzbekistan

Str. Oybek, 24, or. Tashkent,
Uzbekistan 100015
Tel./Fax: +998 (71) 281-46-13,
281-46-14
E-mail: uzbekistan@tmk-group.com



TOO «TMK- Kazahstan»

Str. Zheltoksan nr. 38/1, of.5, or.
Astana Rep. Kazakhstan 010000
Tel./Fax: +7 (7172) 31-56-08,
31-08-02
E-mail: info@tmck.kz



Reprezentanța Casei de Comerț TMK în China

APT19 I, No.48 48 DONGZHIMENWAI
Street, Dongcheng District, Beijing,
China ZIP. 100027
Tel: +86 (10) 84-54-95-81,
84-54-95-82
Tel/Fax: +86 (10) 84-54-95-80
E-mail: beijing@tmk-group.com



Birou comercial TMK în Singapore

10 Anson Road #33-06A International
Plaza, Singapore, 079903
Tel: +65 (622) 33-015
Fax: +65 (622) 33-512
E-mail: singapore@tmk-group.com



Birou comercial TMK în Republica Africa de Sud

Office 12002, Triangle House,
22 Riebeeck st, Central, Cape Town,
South Africa 8001
Tel.: + 27 21 418 2066
Tel./Fax: +27 21 418 2488
E-mail: info@tmkafrica.com



Birou comercial TMK IPSCO în SUA

10120 Houston Oaks Dr., Houston,
TX 77064, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23,
Fax: +1 (281) 445-40-40
E-mail: gadams@tmk-ipsco.com



Birou comercial TMK IPSCO în Canada

150 6-th Avenue SW #3000, Calgary,
AB T2P 3Y7, Canada
Tel: +1 (403) 538-21-82,
Fax: +1 (403) 538-21-83
E-mail: jkarsey@tmk-ipsco.com



TMK Global AG

2, Blvd. Du Theatre, CH-1211 Geneva,
CP 5019, Switzerland
Tel: +41 (22) 818-64-66
Fax: + 41 (22) 818-64-60
E-mail: info@tmk-global.net



TMK Europe GmbH

Immermannstraße 65 c,
40210 Düsseldorf, Germany
Tel: +49 (0) 211/91348830
Fax: +49 (0) 211/15983882
E-mail: info@tmk-europe.eu



Birou comercial TMK-ARTROM

str. Drăgănești 30, Slatina, Olt,
230119, România
Tel: +40 249/430054,
GSM: +40 372/498263
Fax: +40 249/434330
E-mail: office.slatina@tmk-artrom.eu



TMK Italia s.r.l.

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



TMK Middle East

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



Трубная
Металлургическая
Компания

TMK - producător și furnizor global de țevi



Трубная
Металлургическая
Компания

TMK

105062, Moscova, str. Pokrovka 40/2a
Tel.: +7 (495) 775-76-00 | Fax: +7 (495) 775-76-01
www.tmk-group.ru | e-mail: tmk@tmk-group.com