



Adrian Popescu:
«Creștem ponderea
producției de înaltă
tehnologie»

14 Premium
cu destinație
industrială

24 Strategia până
în 2027 prezentată
investitorilor

28 TMK2U
pentru țevări

**Divizia
Europeană:
cursul spre
Premium**



Трубная
Металлургическая
Компания

YourTube: descărcă informații!

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

Citiți și vizualizați versiunea
web a revistei pe site-ul
tmk-youtube.ru și portalul
TMK - youtube.tmk-group.ru



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



Utilizați codul QR pentru a descărca
aplicația YourTube pentru iPad din App Store

TEMA EDIȚIEI



2 INTERVIU

Oferta europeană a TMK

Directorul general al Diviziei Europene, Adrian Popescu,
vorbește despre modificarea ofertei de produse și relația cu
clienții

6 INFOGRAFICA

Modernizarea întreprinderilor TMK-ARTROM și TMK-RESITA

10 INVESTIȚII

Tehnologii Premium

TMK-ARTROM (România) finalizează pregătirile pentru
inaugurarea liniei de tratament termic al țevelor fără sudură

14 PRODUCȚIE

De la standard la Premium

Oferta de produse a Diviziei Europene a TMK

18 PIAȚA

Tendențe de creștere în Europa

Cum a evoluat piața europeană a țevelor în 2017 și tendințele
anului 2018

20 CARTE DE VIZITĂ

Fiecare client contează

TMK a înființat în anul 2016 compania TMK Industrial
Solutions, sarcina acesteia fiind promovarea și comercializa
țevilor industriale pe piața americană

24 COMUNITATEA DE AFACERI

Strategie actualizată

În cadrul celei de-a cincea întâlniri anuale cu investitorii în
Londra, TMK a prezentat Strategia de dezvoltare a companiei
până în anul 2027

28 SOCIAL

Dezvoltare prin perfecționare

În noiembrie, și-a început activitatea Universitatea corpora-
tivă a Companiei TMK2U. Ceremonia de inaugurare a avut
loc pe platforma Centrului modern de formare profesională al
Uzinei de țevi Seversky (orașul Polevskoy,
regiunea Sverdlovsk)

32 BLITZ

12 întrebări și răspunsuri

cu Adrian Popescu și Luca Zorzi

YourTube
Technology Motion Knowledge

Nr. 1 (14)

Ianuarie 2018

Editor în șef:
Andrey Posohov

Editorul emitent:
Maria Makovetskaya

Manager de proiect:
Svetlana Bazylichik

fondator:
Mediacom LLC

Adresă editorială:
Rusia, 105062, Moscova,
Str. Pokrovka, 40, clădirea 2a

Tel.: +7 (495) 775-76-00
Fax: +7 (495) 775-76-01
E-mail: mediacom@tmk-group.com

Tipar Tipografia Gabriele

Ediția este înregistrată
în serviciul federal pentru suprave-
gherea comunicațiilor, tehnologiei
informației și comunicațiilor de masă.
16+

Certificat PI nr. FS77-40128 din data
de 11 iunie 2010
Circulație 500 exemplare

lyudiepeople

Distribuitor: GC "LYUDIEPOPLE"
129085, Moscova, Bulevardul Zvezdny, 21, clădirea 1, birou 18
Telefon: +7 (495) 988-18-06. vashagazeta.com
E-mail: ask@vashagazeta.com

Director general: Vladimir Zmeushenko
Redactor-șef: Yevgeny Peresypkin
Administrator: Vilorika Ivanova
Designer: Natalia Tikhonkova
Corector de culoare: Alexander Kiselev
La editare în limba română au participat: Olga Kolomeets, Angela
Briceag, Dan Popa (România), versiune grafică Kontraart SRL



OFERTA EUROPEANĂ A TMK

Despre cele mai promițătoare piețe, strategia de investiții și planurile TMK în Europa a vorbit în interviul pentru revista YourTube Directorul general al Diviziei Europene a Companiei **Adrian Popescu**.

Domnule Popescu, pe platformele de producție ale TMK în România, se încheie anul acesta o altă etapă a unui amplu program de investiții. Este un moment important, de maximă responsabilitate, către care și-au îndreptat activitatea întreprinderile în ultimii câțiva ani. Care sunt în prezent avantajele competitive ale Diviziei în lupta pentru client?

Finalizarea primei etape a programului de investiții a făcut posibilă realizarea a două obiective principale. În primul rând, TMK-RESITA și TMK-ARTROM au devenit un complex metalurgic unic care funcționează pe principiul "de la materie primă până la produse finite de înaltă tehnologie". În al doilea rând, am ajuns în topul producătorilor europeni de țevi, în special, fără sudură pentru uz industrial.

Lupta pentru client pe piața europeană devine tot mai acerbă, iar gama de produse a TMK se schimbă în funcție de tendințele pieței. Continuăm să creștem ponderea producției de înaltă tehnologie pentru construcția de mașini. În cea de-a doua etapă a programului de investiții, anul 2015, a început producția de noi tipuri de oțel și aliaje cu valoare adăugată mai mare și a fost lansată producția de noi produse Premium pentru fabricarea cilindrilor hidraulici și telescopici. Actualmente, TMK-ARTROM finalizează pregătirile pentru punerea în funcțiune a unui complex de tratament termic al producției. Noua linie permite tratamentul termic al țevelor

lungi cu un diametru de până la 250 mm și grosimea peretelui de până la 60 mm, ceea ce în Europa, practic, nimeni altcineva nu poate oferi. De cele mai multe ori, țevele sunt tăiate în bucăți și apoi supuse procesării. Datorită noului echipament, clienții pot obține o economie semnificativă la achizițiile de țevi, crescând astfel profitabilitatea afacerii. Acest lucru ne va permite să creștem ponderea producției Premium în portofoliul de comenzi.

Cum a fost soluționată problema specializării producției europene a TMK și cum a fost calea spre segmentul Premium?

După preluarea întreprinderii de către TMK, în 2006, a trebuit să fie definite rolul și importanța în structura grupului, să se evite dublarea capacităților de producție și să fie prognozată dinamica dezvoltării pieței. Atunci s-a hotărât ca TMK-ARTROM să devină producător de țevi mecanice cu o gamă largă de utilizare în condițiile unei livrări operative și flexibile, în conformitate cu nevoile individuale ale clientului. Pentru a realiza acest lucru, a trebuit să schimbăm modul de gândire, să adaptăm tehnologia și să găsim sprijin din partea potențialilor clienți. Investițiile în producție au vizat

rezolvarea a două sarcini principale. Prima a fost asigurarea calității, creșterea volumului de producție și extinderea sortimentului. A fost instalată o a doua linie de laminare, datorită căreia capacitatea de producție a întreprinderii practic s-a dublat. Am implementat, de asemenea, tehnologii de control al calității, a fost realizată automatizarea liniei de laminare la cald Assel. Datorită acestor transformări, capacitatea anuală a întreprinderii este astăzi de 200 de mii de tone de țevi laminate la cald.

În cea de-a doua etapă, a fost stabilită o sarcină și mai ambițioasă – transformarea TMK-ARTROM într-un producător de produse de uz industrial cu valoare adăugată ridicată. Până în 2018 inclusiv, compania a implementat mai multe proiecte de investiții mari pentru a transfera producția TMK-ARTROM în segmentul Premium.

Pentru țevele mecanice, Premium are o semnificație largă. Țevi Premium sunt țevele pe care le oferim nu doar ca produs laminat la cald sau la rece, ci ca producție supusă procesării suplimentare după finalizarea proceselor metalurgice și de laminare. Astfel de produse sunt deja produse finite gata pentru utilizare de către clienții noștri finali.

Concurența pe piața europeană devine tot mai acerbă



Concentrându-ne pe cele mai profitabile nișe de piață, am lansat în 2015 capacități de producere a diverse tipuri de țevi pentru construcția de mașini, inclusiv pentru fabricarea cilindrilor hidraulici și telescopici, precum și pentru industria constructoare de automobile și alte ramuri. Unul dintre proiectele demarate în 2017 vizează fabricarea componentelor auto pentru grupul "Renault". Am început deja producția pentru cinci modele Renault. În concluzie, acești pași au condus la schimbarea profilului și statutului nostru pe piață. Dacă până în 2017 TMK-ARTROM se specializa în producția de țevi mecanice de uz general, cu o cotă neînsemnată de produse Premium, acum, uzina trece în categoria producătorilor de

produse Premium, cu o cotă mică de produse cu destinație generală.

Care este specificul lucrului în segmentul construcției de mașini și în ce constă complexitatea?

Filozofia producătorilor auto diferă semnificativ de practica companiilor metalurgice. Înainte de implicarea în această afacere, trebuie să parcurgi o etapă de lucrări tehnico-ingineresti, să devii parte a procesului de proiectare al companiei. Noi am început de la vânzarea de țevi

mecanice simple, fără prelucrare Premium, către câteva companii producătoare de componente auto. După 3-4 ani, ne-am format o imagine despre acest business, despre conceptul acestuia. După care, am decis să adaptăm producția la nevoile producătorilor de automobile. Pe alocuri, noile capacități aduc puțin cu producția metalurgică, par a fi, mai degrabă, manufactură unde se produc componente auto, care ajung ulterior direct pe linia de asamblare a fabricilor de mașini.

Divizia colaborează cu peste 600 de clienți din Europa, mai mult de 60 are în SUA și Canada

Această poveste arată cum am a intrat noi pe o nouă piață.

Cum lucrați cu clienții în condițiile unei concurențe acerbe pe piața europeană?

Divizia colaborează cu peste 600 de clienți în Europa, peste 60 de clienți avem în SUA și Canada. Majoritatea sunt utilizatori finali ai căror cerințe se schimbă de la o zi la alta, ceea ce creează o specificitate suplimentară în activitate. Mulți dintre aceștia înăntează propriile cerințe referitoare la țevi, calitatea lor, prețuri, condițiile de livrare. Iar noi trebuie să onorăm cu brio comanda. Specialiștii DE TMK studiază cu atenție cerințele fiecărui client, după care ne adaptăm tehnologiile, producția și logistica la aceste solicitări. De fapt, noul complex de tratament termic al țevelor a apărut la TMK-ARTROM ca urmare a comunicării cu clienții. Dorițele și propunerile acestora au fost transformate de către management și ingineri în tehnologiile folosite astăzi la întreprindere. Logica noastră în relațiile cu clienții presupune să fim mai aproape de utilizatori, făcându-i nu doar cum-părători, ci parteneri, și împreună cu ei să mergem înainte. Deoarece anume ei generează noi idei, ajută la dezvoltarea afacerii noastre.

TMK-ARTROM - avanpostul diviziei Europene - a sărbătorit în septembrie 2017 cea de-a 35-a aniversare. Care sunt rezultatele înregistrate până acum? Realizările de care sunteți mândru în special?

Acești ani au fost foarte interesanți. Privind înapoi, pot spune cu mândrie: în tot acest timp, întreprinderea românească s-a dezvoltat activ. În 2006 a devenit parte a TMK, iar în urmă cu opt ani, a stat la baza creării Diviziei Europene a Companiei, care a unificat activele de producție TMK-ARTROM și TMK-RESITA, după care au apărut companiile comerciale TMK-Europe și TMK-Italia. Anul trecut, odată cu inaugurarea unității de vânzări TMK Industrial Solutions în America de

TMK-ARTROM - unul dintre cei mai mari furnizori de țevi din oțel pe piața europeană

Nord, am ajuns pe alt continent. Pentru mine personal, principala realizare pe parcursul acestor ani este formarea unei echipe puternice și profesioniste, capabilă să rezolve probleme nu doar în Europa, ci și în alte părți ale lumii. O altă realizare – crearea unui lanț unic de producție la baza căruia sunt două platforme de producție. După implementarea unui ambițios program de investiții, TMK-RESITA s-a transformat dintr-o întreprindere falimentară în una modernă, eficientă, producătoare de țagla țeavă de înaltă calitate. Astăzi este o uzină complet nouă, dotată cu echipament modern. Acest lucru, la rândul său, constituie un avantaj pentru TMK-ARTROM, care fabrică țevi industriale din țagla TMK-RESITA. După cum se știe, cel mai mic defect în țagla afectează în mod inevitabil calitatea țevei. Datorită sinergiei, am reușit să obținem indicatori de înaltă calitate a produselor noastre.

Divizia Europeană, în general, și TMK-ARTROM, în special, sunt cunoscute în prezent în Europa ca fiind un producător flexibil și dinamic, capabil să livreze țevi clienților, dacă este necesar, și la o săptămână de la plasarea comenzii. Acest lucru a devenit posibil tocmai datorită schimbării mentalității noastre și alegerii unei noi căi de dezvoltare pentru ambele întreprinderi.

Care sunt astăzi rezultatele activității DE pe piață?

În 2017, Divizia Europeană a crescut volumul de livrare a produselor metalurgice (țevi și țagla) față de anul precedent cu 32%, la cca 620 de mii de tone. TMK-ARTROM este

actualmente unul dintre cei mai mari furnizori de țevi din oțel pe piața europeană. Doar aproximativ 15% din produsele întreprinderii sunt vândute pe teritoriul României, restul de 85% se livrează în alte țări europene, precum și în Africa, America de Nord și America de Sud. Pe baza acestor date, elaborăm strategia de vânzări.

Divizia a obținut rezultate bune inclusiv pe piața americană. În 2016, managementul TMK a luat decizia de a înființa compania TMK Industrial Solutions pentru a promova producția întreprinderilor europene în America de Nord. TMK Industrial Solutions comercializează întreg sortimentul de țevi fabricate în cadrul Diviziei Europene și, în primul rând, țevile pentru uz industrial (mecanice, boiler, energetice, inox etc.). În momentul de față, observăm lunar o tendință pozitivă în vânzarea producției noastre în pofida concurenței acerbe pe această piață. În mod similar, Divizia dezvoltă afacerea în America de Sud. În 2018, intenționăm să promovăm mai insistent producția de țevi pe piața din America de Nord și de Sud, care se caracterizează prin marje mari, acordând o atenție deosebită segmentului de țevi mecanice. Finalizarea programului de investiții, creșterea indicatorilor de producție cantitativi și, cel mai important, de calitate, extinderea prezenței noastre pe diverse piețe – toate acestea creează o bază bună pentru promovarea activă a producției TMK și creșterea performanțelor financiare ale Diviziei Europene. ■

MODERNIZAREA ÎNTREPRINDERILOR TMK-ARTROM ȘI TMK-REȘITA (2007–2018)

● Modernizare
■ Echipamente noi

TMK-ARTROM
■ Linie de laminare
la cald CPE



TMK-REȘITA
■ Instalație
de vidare



2007

TMK-ARTROM
● Laminor
degrosisor



2008

TMK-REȘITA
● Cuptor cu
arc electric



2009

TMK-ARTROM
■ Instalație de
control cu pulberi
magnetice



2011

TMK-REȘITA
● Mașină de turnare
continuă a țaglei



2012

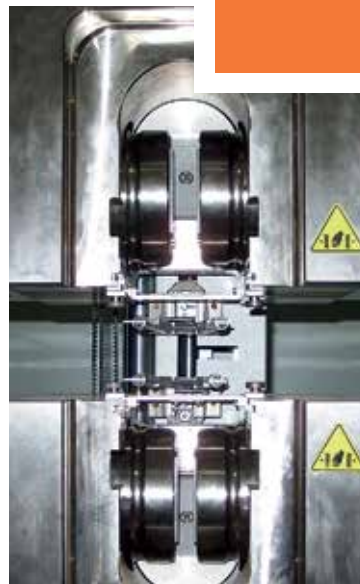
TMK-REȘITA
■ Mașină de turnare
continuă a țaglei



TMK-ARTROM
■ Instalație de control cu
pulberi magnetice



TMK-ARTROM
■ Instalație de încercare a
materialelor Z 600 E



TMK-ARTROM
■ Echipament pentru
controlul țevelor cu
ajutorul curenților
turbionari



TMK-REȘITA
■ Instalație de
compensare a
factorului de
putere reactivă



TMK-ARTROM
■ Hala Secției
№5



TMK-REȘITA
● Instalație de
desprăfuire
pe cuptorul
EBT și
instalația LF



TMK-ARTROM

Instalație de control cu ultrasunete



2013



TMK-ARTROM

Incălzirea prin inducție a țevelor

TMK-ARTROM

Mașină de roluit dornuri



TMK-ARTROM

Mașina de debitat țevi la lungimi fixe

TMK-ARTROM

Echipament pentru depistarea fisurilor pe capătul țevelor



2014



TMK-RESITA

Secția de pregătire a fierului vechi



TMK-ARTROM

Mașină de lăcuit

TMK-ARTROM

Mașini de alezat și roluit



2015



TMK-ARTROM

Strung de șlefuit fără centrare

TMK-ARTROM

Ferăstrău cu bandă



2016

2017



TMK-RESITA

Poduri rulante

TMK-ARTROM

Atelier de tratament termic al țevelor

2018

Tehnologie Premium

TMK-ARTROM (România) a finalizat pregătirile pentru punerea în funcțiune a liniei de tratament termic al țevilor fără sudură. Este încă un pas în consolidarea poziției companiei în segmentul de produse Premium pentru construcția de mașini.

După modernizarea radicală a procesului de elaborare a oțelului și producției de laminare a țevelor la întreprinderile TMK, activitatea de investiții vizează dezvoltarea capacităților de finisare a țevelor: tratament termic, refulare, acoperire de protecție, filetare. Finisarea suplimentară asigură proprietăți îmbunătățite ale producției, în conformitate cu cerințele crescânde ale consumatorilor. Iar pentru

producător reprezintă o oportunitate de a extinde gama de produse cu valoare adăugată ridicată. TMK-ARTROM a făcut un prim pas important în această direcție în 2015, odată cu lansarea secției de finisare a țevelor fără sudură – Secția №5 (ACH). Complexul modern de echipamente instalat aici permite alegerea și roluirea suprafeței interioare, precum și debitarea țevelor pentru producția de piese tubulare de lungimi fixe. Producția obținută este, de fapt,

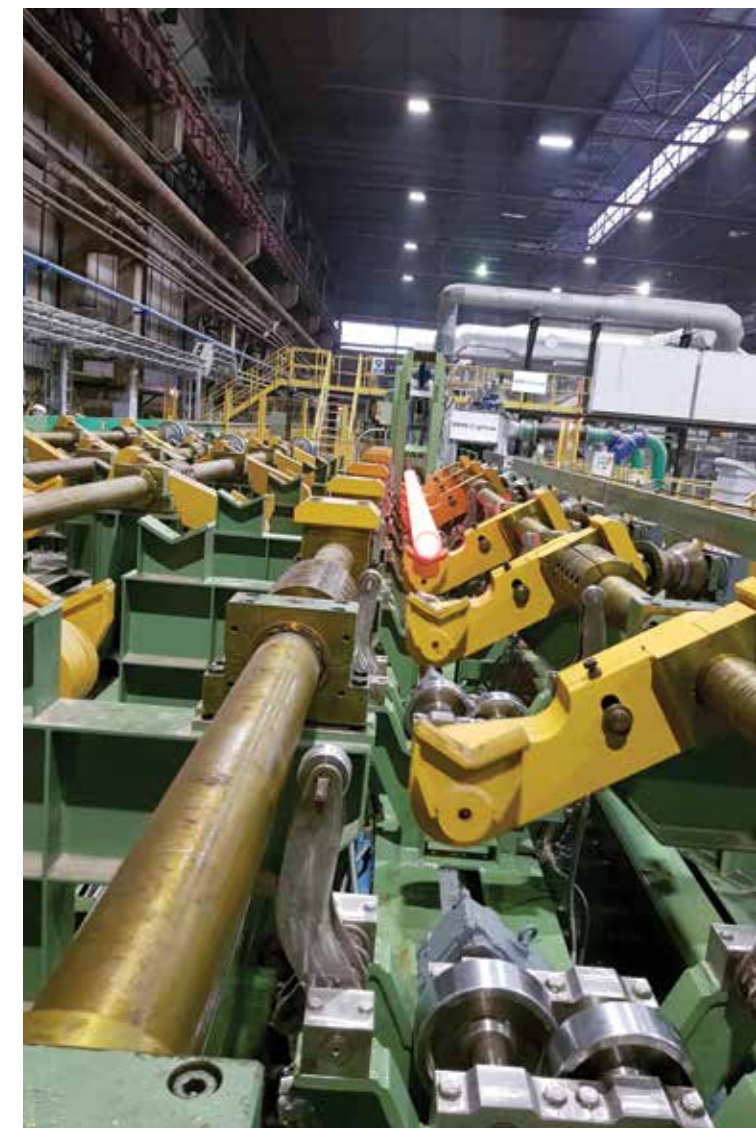
producție finită utilizată ulterior în construcția de mașini pentru fabricarea de cilindri hidraulici și telescopici, în industria auto, aviație și alte ramuri. Următorul pas în creșterea capacităților de finisare – construirea unei linii complexe de tratament termic al țevelor fără sudură. Acest proiect de investiții, precum și unul analogic, implementat în Rusia, la Uzina de țevi Seversky (STZ), este unul dintre cele mai ample la nivelul Companiei în prezent. La

întreprinderea rusă, inaugurarea atelierului de tratamente termice este preconizată pentru 2019. La TMK-ARTROM, încercările la cald pe noua linie au avut loc deja în decembrie 2017. Producător și furnizor de echipamente pentru aceste proiecte – SMS group. Tratamentul termic, care asigură rezistența înaltă a țevelor, devine deja o cerință obligatorie a clienților. Necesitatea acestei operațiuni fie este inclusă inițial în comandă, fie se constată în timpul analizei

proprietăților mecanice necesare producției, în funcție de cerințele specifice. În 2017, până la 75% din producția TMK-ARTROM era supusă cel puțin unei operațiuni de tratament termic, în condițiile utilizării capacităților de tratament termic existente. Întreprinderea avea însă capacități insuficiente de călire și revenire. Pe linia de tratament termic, existentă până acum la TMK-ARTROM, erau folosite trei cuptoare, pentru normalizare, călire, recoacere, iar

productivitatea acestora, consumul de gaz, precum și nivelul de menținere a preciziei temperaturii nu mai corespund cerințelor actuale. În plus, cuptoarele instalate în 2003 nu sunt concepute pentru tratamentul termic al țevelor cu pereți groși, ceea ce limitează semnificativ portofoliul de comenzi. Înlocuirea capacităților vechi de tratament termic cu un complex modern rezolvă problemele existente în momentul de față. Pe noua linie vor fi efectuate toate tipurile

ECHIPAMENTUL LINIEI DE TRATAMENT TERMIC:
Cuptor de călire
Instalație de călire
Cuptor de revenire
Stație de tratare a apei
Mașină de îndreptat cu 10 role
Sistem de încărcare-transport
Instalație de control cu ultrasunete





de tratament termic necesare: călirea și revenirea, normalizarea, recoacerea moale, îndreptarea la cald. În același timp, noul complex prevede îndreptarea la cald într-un singur flux tehnologic, comparativ cu tehnologia de tratament termic existentă. „Circulația neîntreruptă a țevelor supuse tratamentului, cu manevrare minimă, permite obținerea unui randament de până la 120 bucăți/oră, iar instalația

de îndreptare la cald, integrată în fluxul tehnologic, rezolvă problema legată de tensiunea remanentă și necesitatea efectuării tratamentului termic suplimentar pentru eliminarea stresului”, - relatează Cristian Drînciu, Director general adjunct operațiuni TMK-ARTROM și TMK-RESITA. Prin utilizarea echipamentului de înaltă tehnologie, se va putea obține un tratament termic de calitate

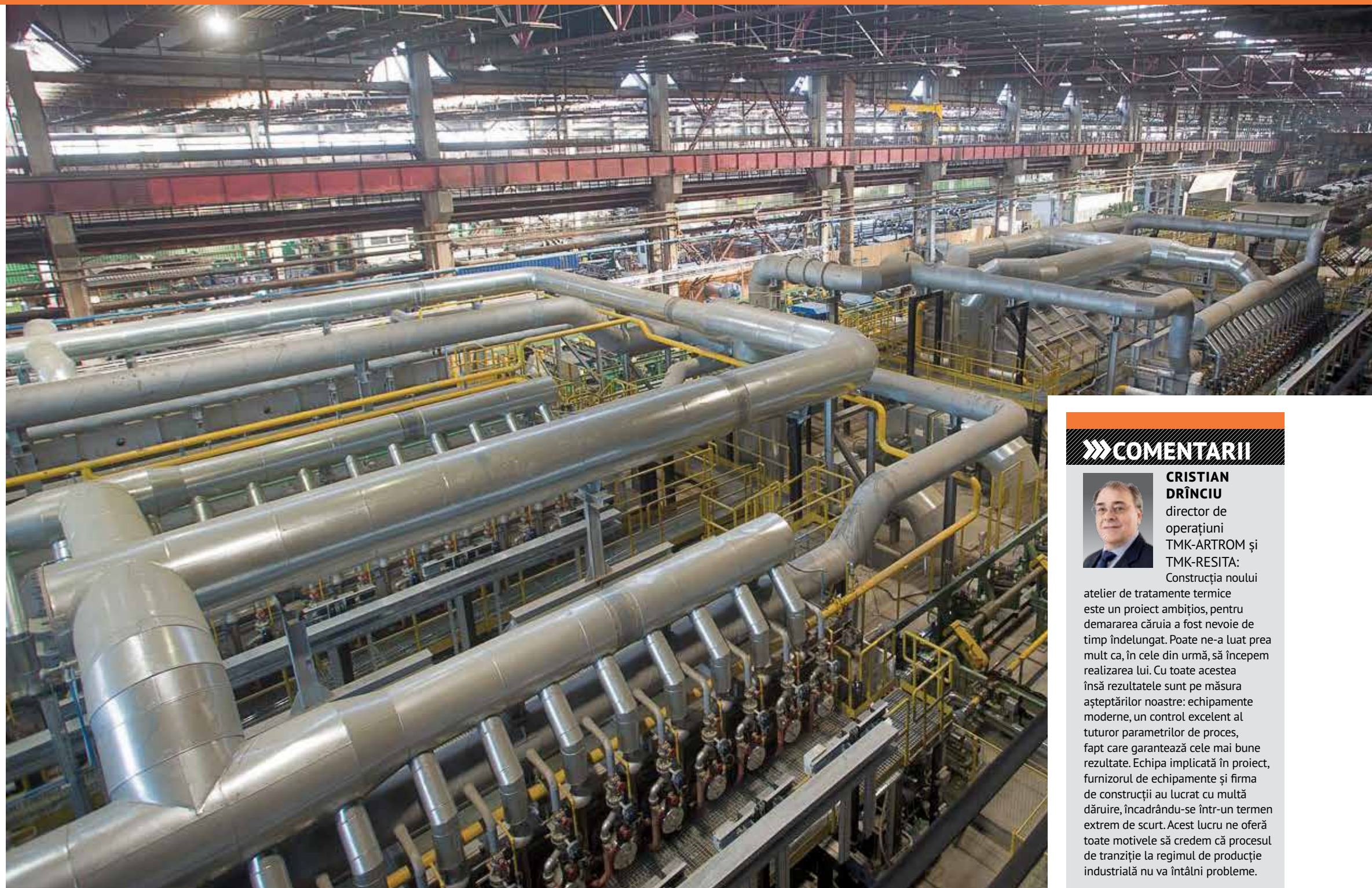
superioară, uniformitatea necesară și o transformare martensitică ridicată, oferind o producție cu proprietăți mecanice îmbunătățite. Linia permite controlul procesului de tratament termic cu cea mai mare precizie și urmărirea individuală a parametrilor de procesare a țevelor. „Unul dintre cele mai importante beneficii pe care le va aduce noua linie de tratament termic este

extinderea gamei dimensionale de țevi care vor fi supuse călirii și revenirii, inclusiv cu pereți groși, - precizează Cristian Drînciu. - Posibilitatea de a procesa țevi cu diametrul între 60 și 273 mm și grosimea peretelui de 5 - 60 mm sporește în mod semnificativ avantajele noastre de piață în segmentul de produse Premium pentru construcția de mașini cu valoare adăugată ridicată”.

În afară de îmbunătățirea calității și creșterea productivității, față de capacitățile existente, noua secție de tratament termic va reduce substanțial consumul de gaze, precum și impactul asupra mediului. Datorită utilizării echipamentelor moderne, va fi redus semnificativ nivelul emisiilor de oxizi de azot și dioxid de carbon. Noile cuptoare vor fi calificate conform standardelor API 6A, SAE AMS-H-6875B și

SAE AMS 2750E.

Noul complex de tratament termic ocupă o suprafață de peste 12 mii de m². Acesta include linia de bază în secția №1 ASSEL, precum și stația de tratare a apei și stația electrică principală, amplasate în structuri separate în proximitatea halei. Complexul este destinat procesării a 165 de mii de tone de țevi anual, indiferent de combinația de operațiuni termice. ■



COMENTARII



CRISTIAN DRÎNCIU
director de operațiuni
TMK-ARTROM și
TMK-RESITA:
Construcția noului

atelier de tratamente termice este un proiect ambițios, pentru demararea căruia a fost nevoie de timp îndelungat. Poate ne-a luat prea mult ca, în cele din urmă, să începem realizarea lui. Cu toate acestea însă rezultatele sunt pe măsura așteptărilor noastre: echipamente moderne, un control excelent al tuturor parametrilor de proces, fapt care garantează cele mai bune rezultate. Echipa implicată în proiect, furnizorul de echipamente și firma de construcții au lucrat cu multă dăruire, încadrându-se într-un termen extrem de scurt. Acest lucru ne oferă toate motivele să credem că procesul de tranziție la regimul de producție industrială nu va întâlni probleme.

Ponderea Diviziei Europene a
TMK pe piața est-europeană
constituie 25%

DE LA STANDARD LA PREMIUM

Piața europeană este una dintre cele mai complexe piețe: un număr mare de concurenți, clienți exigenți, reglementări stricte, o dinamică nu prea “interesantă” în ultimii ani. Pe de altă parte – una dintre cele mai mari și dezvoltate din punct de vedere economic regiuni ale lumii, unde e și profitabil, și prestigios să câștigi. Nu este primul an când Divizia europeană (DE) TMK își menține cu succes cota de piață, extinzându-și treptat prezența geografică și oferta de produse.

Piața europeană rămâne pentru TMK una din regiunile cheie. Compania se simte încrezătoare în segmentul de țevi fără sudură pentru uz industrial, deținând, conform prognozelor pe 2017, circa 7% din piață. Anul trecut, volumul vânzărilor Diviziei a fost de 175 de mii de tone de țevi în diverse sectoare ale economiei. Și, cu fiecare an, în funcție de nevoile clienților, TMK actualizează în mod activ oferta de produse.

OFERTA DE PIAȚĂ

Uzina TMK-ARTROM era specializată în fabricarea țevelor de uz general pentru construcția de mașini utilizate în industria auto, construcții, energetică și altele. Cu toate acestea, concurența acerbă pe piața europeană în acest segment, din partea producției de import fabricate în țări cu forță de muncă și resurse mai






ieftine, cerințe mai puțin stricte în domeniul protecției mediului, a determinat managementul DE să caute noi oportunități pentru păstrarea și consolidarea pozițiilor pe piață prin îmbunătățirea ofertei de produse. Divizia Europeană dezvoltă producția și vânzarea de produse Premium care îndeplinesc condițiile tehnice complexe ale clienților în materie de toleranțe dimensionale și caracteristici mecanice. “Acum cinci ani, uzina TMK-ARTROM s-a concentrat pe dezvoltarea sortimentului de țevi din oțel fără sudură pentru uz industrial supuse tratamentului termic și țevi la rece utilizate pentru fabricarea de cilindri hidraulici și echipamente în industria auto”, - relatează Constantin Neacșu, Director executiv TMK-ARTROM. Astăzi TMK-ARTROM produce țevi din oțel fără sudură cu un diametru

exterior de 15,88 mm - 250,825 mm și grosimea peretelui de 1,5–60 mm utilizate în diverse ramuri: construcția de mașini, industria de automobile, construcția de mașini pentru industria chimică, sectorul petrolier, construcții. Cu alte cuvinte – peste tot unde există condiții extreme de exploatare. Practic, toate țevele produse sunt clasificate ca țevi destinate construcției de mașini. Capacitatea de proiectare a întreprinderii este de 220 de mii de tone pe an. Principala sursă de țagă pentru întreprinderea românească este TMK-RESITA, care acoperă integral necesarul producției de țevi laminate pentru TMK în România. TMK-RESITA oferă țagă pentru fabricarea țevelor cu diametrul de 177, 220, 280 și 350 mm și blum cu diametrul de 260 x 340 mm. Dinamica și structura vânzărilor pe piața europeană se schimbă în mod constant. “De exemplu, în ultimii

cinci ani, în Germania, volumul de vânzare a țevelor de uz general de către TMK a scăzut ca urmare a creșterii concurenței din partea producătorilor din Ucraina și Europa Centrală, - constată Directorul comercial TMK-ARTROM Costinel Bărbulescu. În schimbul producției cu marjă redusă, oferim pe piața germană țevi tratate termic”. În Italia, volumul total al vânzărilor TMK-ARTROM pe aceeași perioadă a crescut ușor datorită unei activități intense a distribuitorilor, care au reușit nu numai să crească vânzările în Peninsula Apeninică, dar și să-și extindă prezența pe piață în Africa de Nord și Asia. Vânzările TMK-ARTROM pe piața internă au scăzut în perioada 2012-2016 cu 2%. Acest lucru se explică însă prin faptul că, în ultima vreme, întreprinderea a început să vândă mai multă producție direct

clienților săi, ocolind distribuitorii. Dacă în urmă cu cinci ani, în țările vecine (Bulgaria, Ungaria, Serbia și Turcia), producția TMK era livrată de către partenerii companiei, astăzi, volumul livrărilor directe către clienți a crescut în mod semnificativ. “De exemplu, în 2012, am livrat 107 tone în Turcia, iar în 2017 vânzările directe vor depăși 4,5 mii de tone; în Ungaria, în 2012, au fost livrate puțin peste 1,8 mii de tone, iar anul acesta – mai mult de 4 mii de tone etc.”, - afirmă Costinel Bărbulescu.. Pe piața est-europeană, Divizia deține 25%, și, conform prognozelor TMK, nivelul respectiv va putea fi menținut cel puțin în următorii ani. Volumul livrărilor către America de Nord și pe o serie de alte piețe a rămas relativ stabil în ultimii cinci ani. Structura produsului Diviziei în ultimii cinci ani reflectă strategia de management pentru creșterea

Țevi de uz industrial TMK-ARTROM

Mecanice		Construcția de mașini Industria auto Construcție Industria chimică
Pentru boilere și utilizări la Temperaturi ridicate		Energetică Industria chimică Petrochimie
Pentru uz general		Construcție Locuințe și utilități
De precizie		Construcția de mașini Industria auto
Pentru cilindri telescopici		
Pentru cilindri hidraulici Alezate și roluite		Construcția de mașini Industria auto (echipamente)
Pentru cilindri hidraulici șlefuite la exterior		
Țevi de lungime fixă		Construcția de mașini Industria auto (componente auto)
Altele		

Din integrarea liniilor de produse ale diviziilor TMK a rezultat o ofertă-pachet

cotei producției Premium. O creștere semnificativă s-a înregistrat în segmentele de țevi pentru construcția de mașini și industria energetică destinate fabricării de boilere, instalații utilizate la temperaturi înalte, schimbătoare de căldură. În această perioadă, TMK-ARTROM a crescut volumul producției fabricate din oțeluri aliate și slab aliate cu tratament termic, a asimilat producția din noi mărci de oțel (cum ar fi 10CrMo9-10, P11 și altele). “În segmentul de țevi-conducte pentru construcția rețelelor de alimentare cu apă și gaze, așa cum s-a estimat, a existat o scădere semnificativă. Această piață se caracterizează printr-o concurență acerbă atât cu producătorii europeni, cât și cu companii din Ucraina și India. În plus, secția №1 ASSEL nu este destinată pentru producția de țevi-conducte, fabricarea lor fiind asociată cu costuri mai mari și o productivitate mai mică decât la concurenții noștri, ai căror unități de producție

sunt specializate în producția de țevi-conducte. TMK-ARTROM însă continuă să producă țevi din sortimentul dat în cadrul prestării de servicii complexe pentru clienți”, - subliniază domnul Bărbulescu.. Se observă o creștere a vânzărilor de țevi pentru industria petrolului și gazelor – în special, conducte din oțeluri aliate cu tratament termic, călire și revenire. Cu toate acestea, capacitatea insuficientă a liniei de tratament termic existente nu permite deocamdată o creștere semnificativă a vânzărilor.

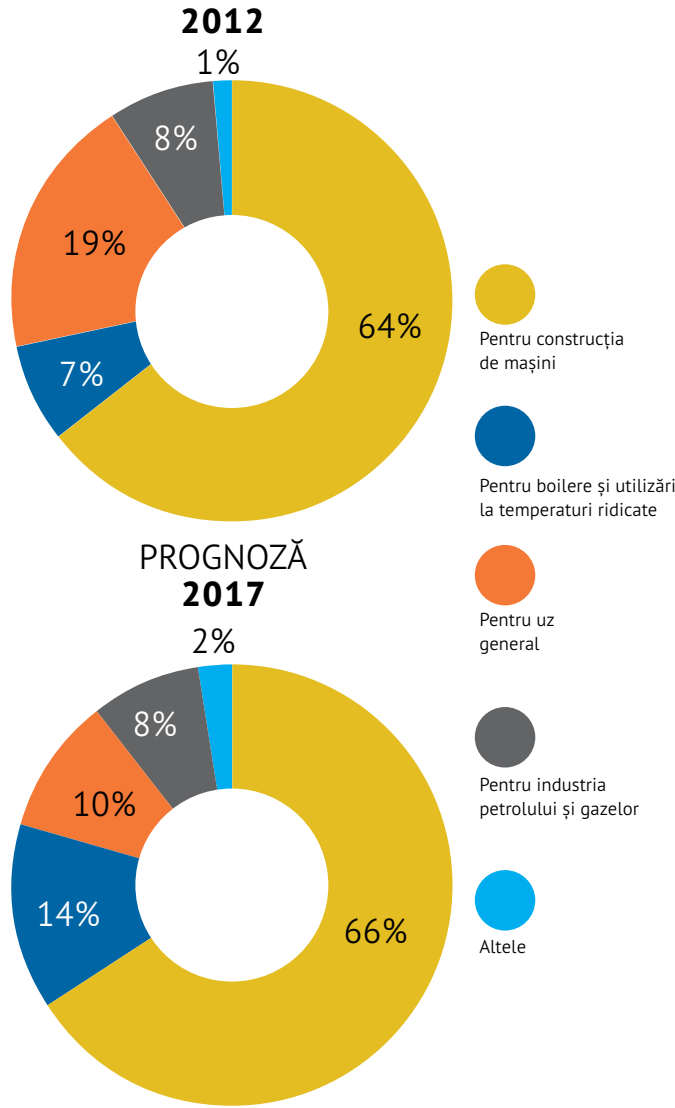
PE PIAȚA GLOBALĂ
O parte integrantă a gamei de produse a Diviziei Europene TMK sunt țevile fabricate la uzinele rusești ale companiei: țevi pentru rulmenți; țevi rezistente la coroziune pentru cazane, instalații pentru rafinării de țiței și industria alimentară; țevi

de precizie pentru industria de automobile și energetică, țevi mecanice și țevi pentru fabricarea de fittinguri, coturi, adaptoare etc. Din integrarea liniilor de produse ale diviziilor TMK din Rusia, America și Europa a rezultat o ofertă-pachet pentru clienții existenți și cei potențiali, nu doar pe teritoriul Uniunii Europene. Crearea unei noi unități a Diviziei Europene în 2016 – TMK Industrial Solutions, în vederea promovării țăvilor industriale pe piețele din SUA, deschide noi perspective pentru TMK. Deja astăzi întreprinderile europene ale companiei își comercializează producția în America de Nord și de Sud. Compania a atras, spre exemplu, câțiva clienți în Brazilia, către care livrează constant țevi pentru construcția de mașini și țevi alezate și roluite. “Sunt convins că, împreună cu

colegii noștri din TMK Industrial Solutions, ne vom extinde prezența în această parte a lumii”, - a spus Costinel Bărbulescu. O altă direcție de activitate în domeniul promovării producției și serviciilor companiei este obținerea statutului de furnizor autorizat la cei mai importanți clienți, atât în Uniunea Europeană, cât și în afara acesteia, în special, în SUA. TMK-ARTROM are deja o experiență pozitivă în ceea ce privește parteneriatul de afaceri cu marii producători de automobile. Întreprinderea este furnizorul autorizat al companiei Dacia (parte a conglomeratului Renault), inclusiv pentru noul proiect Dacia Duster 2017. Producția TMK-ARTROM a fost calificată de compania Toyota, a început procesul de calificare a producției de către Mitsubishi. Uzina își livrează, de asemenea, producția către firma Branto București, calificată până în 2022 ca furnizor oficial de țevi pentru producătorul de automobile german Daimler AG.

ÎN PREAJMA SCHIMBĂRILOR
În conformitate cu Strategia Companiei, DE TMK se concentrează pe consolidarea pozițiilor pe piața europeană, propunându-și să ofere clienților produse inovatoare unice în segmentul industrial. Acest lucru va fi posibil datorită lansării unei linii moderne de tratament termic la TMK-ARTROM (mai multe informații - la p. 18.), precum și prin modernizarea echipamentelor Secției №5 din cadrul TMK-ARTROM, fapt care va permite efectuarea operațiunilor suplimentare cerute de client: debitarea țăvilor la lungimi fixe cu precizie ridicată, cu o toleranță limitată de 1–2 mm, alezarea și roluirea suprafeței interioare, șlefuirea suprafeței exterioare a țăvilor, găurirea peretelui țevii și altele. “O astfel de abordare a asigurat deja extinderea cercului de clienți, printre aceștia numărându-se producători de automobile, mașini agricole, camioane, cilindri hidraulici etc.”, - a subliniat domnul Costinel Bărbulescu.

Structura vânzărilor producției de țevi a DE TMK



Geografia aprovizionării DE TMK

Țări și regiuni	cote-părți,%	
	2012	2017
Germania	22,2	18
Italia	14,5	20
România	17,6	15
Bulgaria, Polonia, Olanda, Spania și Turcia	15	15
Franța, Ungaria, Belgia, Republica Cehă, Anglia și Grecia	14,3	12
Restul Europei	3	5
TOTAL (Europa)	86,6	85
America de Nord	12,8	13
Alte țări (America de Sud, Orientul Mijlociu, Africa de Nord, CSI)	0,6	2



Tendințe de creștere în Europa

Într-un mod neașteptat pentru mulți, piața europeană a demonstrat în 2017 o tendință constantă de creștere. O serie de factori au dus la creșterea producției de către companiile europene care au reușit să profite de conjunctura favorabilă. În 2018, dinamica pozitivă va continua, spun experții, deși ritmul va încetini.

Geografia importului

ȚEVI SUDATE

Principalele țări europene importatoare

Germania
Marea Britanie,
Franța, Polonia,
Belgia, Italia

Principalele țări – producătoare de țevi

Turcia } > 50%
Elveția, Macedonia, India,
Rusia, Ucraina

ȚEVI FĂRĂ SUDURĂ

Principalele țări europene importatoare

Italia, Germania,
Franța, Olanda, Marea Britanie

Principalele țări – producătoare de țevi

Ucraina,
China
Belarus } 50%

Factorul american

După câțiva ani de dinamică mai puțin pronunțată, piața europeană a demonstrat în 2017 o creștere notabilă în mai multe segmente deodată. Astfel, redresarea pieței americane, în special, în segmentul de țevi OCTG, datorită creșterii extracției de hidrocarburi, precum și redresarea complexului gazo-petrolier din regiune după o serie de uragane devastatoare, a determinat cele mai multe companii din estul și vestul Europei să-și orienteze exporturile de țevi fără sudură peste ocean. Spre sfârșitul anului în curs, cererea tot mai mare de țevi pe piața americană le-a asigurat producătorilor de țevi fără sudură din Europa încărcarea optimă a capacităților de producție cu comenzi cu termen de livrare de 3-4 luni de la data comenzii, față de 1-2 luni la începutul anului. Piața europeană rămasă liberă a fost ocupată treptat de alți producători din UE, precum și din țările învecinate, cu capacități necesare și posibilitatea de a oferi produse competitive. În prima jumătate a anului 2017, producția de țevi fără sudură în Europa a crescut într-un ritm mai rapid decât consumul, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Factorul american n-a fost singurul driver pentru producătorii euro-

peni. Realizarea unor proiecte de amploare în construcția de conducte pe teritoriul Uniunii Europene a dus la cererea suplimentară de țevi, - se menționează în raportul Eurofer (Asociația Europeană a Oțelului). Întreprinderile aflate pe teritoriul UE au reușit să beneficieze de o serie de proiecte europene, inclusiv proiectul „Nord Stream-2”. Rezidența europeană oferă, în mod automat, avantaje față de concurenții din străinătate prin lipsa accizelor, impozitelor și taxelor, dat fiind faptul că pentru ei piața UE înseamnă vânzările interne.

Măsurile de îngrijire au dus la scăderea exporturilor de produse din China, înlocuirea acestora fiind asigurată atât de producători din alte țări, cât și de companii europene. Potrivit raportului Eurofer, o creștere accentuată a producției s-a înregistrat deja în trimestrul II al anului 2017. Volumul producției de țevi din oțel în UE a crescut în această perioadă cu 7%, față de aceeași perioadă a anului trecut. Creșterea finală însă a volumului de producție în prima jumătate a anului a fost de 9%, față de perioada similară a anului precedent. Cel mai mult au contribuit producătorii din Germania, Spania și Franța.

Situația creată i-a constrâns pe jucătorii conservatori și prudenți din Europa să-și completeze stocurile de producție pentru menținerea și asigurarea competitivității. Pe fondul creșterii cererii pentru țevile fără sudură, au crescut și costurile cu materia primă, iar odată cu acestea și prețurile la producția de țevi. Producătorii și vânzătorii de țevi fără sudură de precizie și la rece nu au fost vizați de aceste tendințe. De regulă, aceasta este achiziționată de clienți prin contracte pe termen lung. Astfel, utilizatorul final este protejat de fluctuația bruscă a prețurilor.

9%

creșterea
producției de
țevi din oțel
în UE în prima
jumătate a
anului 2017

În prima jumătate a anului 2017, cererea de țevi sudate cu diametru mic și mediu, de asemenea, a crescut pe fondul valorii pozitive a ritmurilor de creștere în construcția de mașini și industria construcțiilor. O asemenea dinamică este legată de creșterea economică totală a zonei euro. Potrivit estimărilor Comisiei Europene, în 2017, creșterea PIB în zona euro va ajunge la 2,2%, de la 1,7% estimat pentru luna mai, în 2018 – de la 1,8% la 2,1%.

Revenirea stabilității

Așa cum notează experții Eurofer, este puțin probabil ca în 2018 piața europeană să reușescă să mențină o astfel de dinamică. Se estimează că volumul de producție de țevi din oțel cu diametru mare în UE va scădea ușor din cauza saturării pieței și stabilizării cererii pentru producție din partea companiilor-operatoare în domeniul construcției de conducte. În același timp, cererea pentru țevi sudate cu diametru mic va crește în continuare, lucru la care va contribui conjunctura de piață relativ favorabilă în principalele ramuri de prelucrare și comercializare care utilizează țevi. În 2018, volumul total al producției de țevi în UE va rămâne, probabil, la același nivel, în limita unor fluctuații nesemnificative.

Piața europeană este o piață formată și dezvoltată, în special, sub influența utilizatorilor de țevi industriale concentrați pe asigurarea industriilor de înaltă tehnologie din cele mai importante țări europene. Într-o măsură mai mică, aici este solicitată producția destinată sectorului de

petrol și gaze. O creștere generală însă a activității în acest domeniu este observată și în Europa.

Conform previziunilor Spears & Associates („Proгноza privind forarea și extragerea de hidrocarburi”, decembrie 2017), după trei ani de declin în segmentul de foraj pe piața europeană, când volumul de foraj a scăzut cu peste 35%, numărul de instalații de foraj funcționale va crește cu 5 % până la sfârșitul anului 2017 (până la 70).

Se estimează că volumul de foraj va rămâne în continuare la același nivel, cu o ușoară creștere a forajului marin. Volumul de explorare și asimilare a zăcămintelor de șisturi sunt încă limitate la doar câteva sonde. Se preconizează o scădere a volumului de lucrări de asimilare a rezervelor de gaze de șist în Polonia. În ceea ce privește structura internă a pieței de țevi, dezvoltarea se va baza pe orientarea într-o măsură și mai mare a producătorilor spre client, oferirea de soluții. Astăzi, cel mai mare volum de producție în UE se vinde prin intermediul distribuitorilor, care sunt principalii jucători. Direct către producătorii finali sunt livrate cantități mai mici, deseori în strictă conformitate cu nevoile lor, cu precădere, de către producătorii de țevi autohtoni. Anume aici, potrivit estimărilor experților, se creează o valoare adăugată mai mare a producției de țevi obținută ca urmare a unor procese de producție suplimentare. ■

FIECARE CLIENT CONTEAZĂ

La mijlocul anului 2016, TMK a anunțat înființarea companiei TMK Industrial Solutions (TMK IS), ca subsidiară 100% a TMK-ARTROM, responsabilă de promovarea țevelor industriale pe piețele americane. Încă în primele șase luni de activitate, aceasta a reușit să obțină comenzi în valoare de peste 28 de mii de tone de producție, iar în anul 2017 a plasat la uzinele TMK din România, Rusia și SUA peste 70 de mii de tone.

Țevile de oțel pentru uz industrial sunt utilizate în industria chimică, petrochimică, alimentară, nucleară, precum și în fabricarea cazanelor cu abur, rulmenților, pieselor și ansamblurilor pentru diverse mașini și mecanisme. Este unul dintre principalele tipuri de producție TMK: ponderea țevelor industriale fără sudură în portofoliul Companiei este de cca 14%, cea a țevelor industriale sudate - 7%.

Exportarea experienței

Țevi industriale se produc, în principal, la TMK-ARTROM, la unele uzine din Rusia și SUA. Principala platformă de producție se află în România, unde există un complex industrial integrat – fabrica de țevi TMK-ARTROM și producătorul de oțel TMK-RESITA dedicate producției de țevi industriale. Aceste întreprinderi formează nucleul Diviziei Europene a TMK, care include, de asemenea, societățile comerciale în Germania și Italia. În iunie 2016, funcția comercială a Diviziei a fost

extinsă prin înființarea firmei TMK Industrial Solutions (TMK IS) de către TMK-ARTROM în SUA. În această situație, apare întrebarea logică: de ce Divizia Europeană, doar în SUA există Divizia Americană TMK IPSCO? „De fapt, totul este destul de simplu, - explică Directorul general al Diviziei Europene Adrian Popescu. TMK IPSCO lucrează, cu precădere, pentru industria de petrol

și gaze, în timp ce Divizia Europeană are o vastă experiență de colaborare cu alte industrii, în special, cu companiile constructoare de mașini. TMK-ARTROM a obținut diverse calificări pentru țevi utilizate la mari producători de automobile. Uzina

dezvoltă, în mod activ, cooperarea cu Dacia (parte a concernului Renault) în asimilarea unor componente pentru modelele Dacia 2017-2018”. „Conceptul de vânzare a țevelor pentru uz industrial diferă foarte mult de lucrul cu țevile pentru industria de petrol și gaze, - subliniază domnul Popescu. Asta presupune un număr mare de comenzi, deseori, în cantități reduse, dar diferite ca sortiment și specificație a producției livrate. Sarcina vânzătorului, în acest caz, este să stabilească exact care

sunt necesitățile tehnice și comerciale ale fiecărui client pentru a găsi cele mai bune soluții. De aici și denumirea noii companii – Industrial Solutions”. E greu de spus că pentru Divizia Europeană a TMK piața americană este nouă: TMK-ARTROM a intrat pe această piață în urmă cu peste 20 de ani, producția uzinei fiind binecunoscută în SUA și Canada marilor distribuitori care lucrează cu clienții în domenii precum producția de automobile și altele, unde țevile sunt

» OFERTA

TMK INDUSTRIAL SOLUTIONS:

- țevi pentru aplicații mecanice;
- țevi alezate și roluite, șlefuite la exterior pentru cilindri hidraulici;
- țagă pentru țevi de foraj cu greutate mare (UBT) și țevi de foraj;
- țevi boiler;
- țevi pentru schimbătoare de căldură și condensatoare;
- produse aliate cu conținut de nichel pentru utilizare în medii cu temperaturi scăzute și ridicate;
- țagă pentru mufe;
- țagă cu secțiune rotundă și rectangulară.

TMK IS comercializează producție fabricată la uzinele Companiei din Rusia, România și SUA

utilizate pentru aplicații mecanice. Acest lucru însă nu înseamnă că TMK IS își concentrează activitatea doar pe promovarea producției întreprinderii românești. Compania comercializează și produse tubulare provenite de la uzinele Grupului TMK în Rusia (VTZ, SinTZ, TAGMET, STZ, TMK-INOX) și SUA (Ambridge, Koppel).

Managementul vânzărilor în America revine Diviziei Europene, ceea ce permite TMK IS să rămână agent. Acest lucru îi oferă posibilitatea să lucreze într-un mod flexibil, răspunzând eficient solicitărilor clienților și schimbărilor condițiilor de piață. „Experiența îndelungată a cooperării TMK-ARTROM cu casele de comerț europene ale TMK a demonstrat eficiența organizării activității pe baza schemei de agenți ca răspuns la procesele care au loc pe piață. Înființând TMK IS, pur și simplu, am exportat experiența pozitivă peste ocean și am adaptat-o la legislația locală”, - afirmă Adrian Popescu.

Ofertă „la pachet”

Director general TMK IS a fost numit Mike Christopher, cu o vastă experiență pe platformele de producție

» Echipa TMK IS în frunte cu Adrian Popescu (stânga) și Mike Christopher (centru)



Geografia livrărilor acoperă peste 900 de orașe americane

din Japonia, SUA și Europa. Locația pentru sediul central – orașul Houston – nu a fost aleasă întâmplător. Este una dintre capitalele industriei americane. Aici își au sediul central TMK IPSCO și Centrul R&D TMK, care, în afară de activitatea

de cercetare pe care o desfășoară, acordă suport tehnic pentru clienți și service pe teren. „Clienții au salutat apariția companiei noastre, mulți dintre ei considerând că este un alt pas în întâmpinarea nevoilor clienților, deoarece TMK nu vinde doar țevi, ci oferă soluții cu adevărat interesante”, - a spus Mike Christopher. TMK IS a stabilit deja relații de colaborare cu 65 de companii, geografia livrărilor acoperă peste 900 de orașe americane. „Majoritatea beneficiarilor sunt clienții noștri tradiționali, familiarizați deja cu producția întreprinderilor diviziilor TMK din Rusia și Europa. Există însă și alte companii care caută oportunități de a-și diversifica sursele de achiziție a țevelor într-un mediu de piață dificil, și în fiecare lună adăugăm în portofoliu noi nume”, - afirmă șeful TMK IS. În 2016, compania a lucrat doar o jumătate de an, reușind, cu toate

TMK Industrial Solutions este responsabilă de promovarea și comercializarea țevelor industriale de fabricație TMK pe piețele americane.

Mike Christopher a menționat că volumul de vânzări ar trebui să crească odată cu inaugurarea noului atelier de tratamente termice la uzina TMK-ARTROM. „Am făcut prezentări pentru clienți și am realizat că mulți dintre ei sunt interesați, se așteaptă să poată cumpăra mai multe țevi fără sudură supuse unui tratament termic modern (Q + T)”, - spune acesta. Trebuie de subliniat însă că TMK IS nu lucrează numai cu producție importată. „Compania utilizează la maximum prezența unei părți semnificative a Grupului TMK pe piața americană, prin urmare, producția de țevi industriale a uzinelor TMK IPSCO constituie parte integrantă a ofertei noastre”, - specifică Mike Christopher. Piața americană de țevi de uz industrial se redresează. Anul acesta,

volumul de țevi utilizate se estimează la 500-700 de mii de tone metrice. „Suntem în top 5 furnizori pe piața din America de Nord printre jucătorii din țară și străinătate. În unele cazuri, ocupăm prima sau a doua poziție printre furnizori pentru anumiți clienți. Dacă prețul petrolului va fi stabil peste 50 de dolari pe baril, volumul pieței de țevi fără sudură pentru construcția de mașini și industria de petrol și gaze va crește”, - este convins directorul general TMK IS. Motto-ul companiei: „Fiecare client contează”. „Când ne întâlnim cu potențiali clienți, încercăm să le prezentăm cât mai bine avantajele TMK, să-i ajutăm să înțeleagă ce o face să fie lider mondial și cum pot beneficia ei de pe urma acestui lucru”, - remarcă Mike Christopher.

acestea, să plaseze la uzinele TMK comenzi de 28 de mii de tone de țevi industriale. În anul 2017, volumul de vânzări a fost de peste 70 de mii de tone, planurile pentru 2018 sunt și mai ambițioase.



Strategie actualizată

În cadrul celei de-a cincea întâlniri anuale cu investitorii în Londra, TMK și-a prezentat Strategia de dezvoltare până în anul 2027.

La fel ca anul trecut, Ziua investitorului a avut loc la Bursa de Valori din Londra (LSE), la eveniment participând circa 40 de investitori și analiști ai băncilor de investiții, printre care reprezentanți ai Barclays Capital, Macquarie, Morgan Stanley, JP Morgan și alții. Încă aproximativ 50 de persoane au putut urmări transmisia live pe site-ul Companiei. Agenda investitorului a inclus discursurile vorbitorilor și o sesiune de întrebări și răspunsuri. De asemenea, top managementul TMK a acordat în cadrul evenimentului interviuri unor importante publicații (CNBC, Financial Times, Bloomberg și altele). O discuție informală a avut loc în timpul unui prânz de afaceri. Tot în atrium, oaspeții au putut viziona o expoziție multimedia unicat a Uzinei de țevi Volzhsky cu genericul „Simfonie pentru țevi”. În fața reprezentanților comunității de investiții, a luat cuvântul echipa de top management TMK: Președintele Consiliului de Administrație Dmitry Pumpyanskiy, membrul Consiliului de Administrație Alexandr Pumpyanskiy, Directorul general adjunct pentru strategie și dezvoltare Vladimir Shmatovich, Președintele Consiliului de Administrație/Director executiv principal TMK IPSCO Piotr Galitzine și Directorul pentru marketing TMK Sergey Alekseev. Prezentând noua strategie, Dmitry Pumpyanskiy a subliniat faptul că, în următorii zece ani, TMK se va concentra pe menținerea în continuare a unui nivel înalt de performanță și dezvoltarea afacerii, pe crearea de valoare pentru acționari pe termen lung și reducerea poverii datoriei. Compania intenționează să-și mențină poziția de cel mai important furnizor de țevi pentru industria de petrol și gaze în Rusia în segmentul OCTG și țevi-conducte, precum și să

rămână printre primii trei producători de țevi OCTG în SUA. Asigurarea securității industriale, preocuparea pentru mediu, implementarea de noi tehnologii digitale pentru dezvoltarea de soluții complexe de proiectare pentru clienți și creșterea eficienței operaționale vor fi direcții prioritare de dezvoltare a Grupului. Evaluând factorii economici care influențează activitatea TMK, Vladimir Shmatovich a subliniat faptul că, în Strategia sa, compania are în vedere creșterea producției de energie din surse regenerabile. Piața hidrocarburilor însă va rămâne perspectivă în următoarele decenii, iar consumul acestora va spori. Astfel, potrivit domnului Shmatovich, volumul de foraj în Rusia a crescut cu 6,9% între 2010-2016, își revine rapid piața nord-americană. În același timp, extracția de petrol necesită tehnologii tot mai complexe în condiții climatice dure, ceea ce înăsprește cerințele pentru producția de țevi. În acest sens, în Rusia, TMK încearcă să sporească până la 50% ponderea producției de înaltă tehnologie în încasări până în 2022 și să obțină 100 mil. de dolari anual venituri suplimentare din vânzarea de produse inovatoare. TMK este lider mondial în livrarea producției de țevi, iar în următorii zece ani, Compania își propune să-și consolideze poziția în top 2 producători mondiali de țevi în ceea ce privește performanța financiară, să crească nivelul de integrare pe verticală a afacerii cu scopul de a reduce și mai mult costurile și a spori profitabilitatea, să extindă gama de produse și servicii. Aceste planuri presupun dezvoltarea de soluții integrate de proiectare pentru clienți pe baza celor mai recente tehnologii digitale, cu utilizarea producției de înaltă tehnologie a TMK. Potrivit acestuia, TMK va încerca în următorii 10 ani să domine piața fără mari

Participanții la eveniment au fost interesați de situația TMK pe diferite piețe

investiții de capital: „Intenționăm să obținem o performanță financiară mai bună, să atingem un nivel maxim al fluxului de numerar din activitatea operațională și să reducem povara datoriei”. O altă direcție de inovare pentru TMK este dezvoltarea sistemului de vânzări prin introducerea tehnologiilor avansate de distribuție. Compania a lansat deja în 2017 platforma electronică de tranzacționare TMK eTrade. Alexandr Pumpyanskiy a subliniat disponibilitatea TMK de a încheia parteneriate și alianțe strategice cu alți participanți la piață pentru a dezvolta și oferi clienților noi produse și servicii, dar și pentru a se concentra pe digitalizarea maximă a businessului și a genera soluții unice de produs. Anume acesta este obiectivul activității celor două centre tehnico-științifice ale TMK: institutul în domeniul producției de țevi RosNITI (or. Chelyabinsk, Rusia) și Centrul R&D în Houston (Texas, SUA). În plus, în Skolkovo (suburbia Moscovei), se lucrează activ la construcția Centrului de cercetare și dezvoltare TMK, a cărui inaugurare

La eveniment au participat circa 40 de investitori și analiști ai băncilor de investiții



este preconizată pentru 2018. După prezentarea Strategiei, reprezentanții TMK au vorbit despre tendințele cheie ale activității Companiei. Astfel, în prezentarea sa, Sergey Alekseev a menționat faptul că TMK ocupă astăzi o poziție cheie pe piața de țevi în Rusia, specializându-se în producția pentru sectorul de petrol și gaze. Aplicarea unor metode de îmbunătățire a randamentului de extracție a petrolului din zăcămintele mature implică o creștere a ponderii forajului orizontal dirijat care a atins deja 40%. Realizarea de noi proiecte de extracție va crește însă cererea la producția de țevi atât pentru forajul tradițional, cât și pentru cel netradițional. Acest lucru formează

Top managementul TMK a prezentat Strategia de dezvoltare a Companiei până în 2027

deja cererea pe termen lung pentru serviciile Premium TMK de exploatare a țevelor în procesul de extracție a petrolului și gazelor. Totodată, pe primele nouă luni ale anului 2017, ponderea TMK în segmentul rusesc de țevi OCTG fără sudură și îmbinări Premium a reprezentat 64%, respectiv 81%. TMK intenționează să majoreze în continuare volumul de elaborare și livrare a unor produse Premium inovatoare, ținând creșterea volumului de livrare a țevelor OCTG fără sudură, precum și a țevelor cu îmbinări Premium TMK UP. Piața europeană rămâne una dintre piețele cheie pentru Companie. TMK urmărește consolidarea pozițiilor în această regiune, intenționând să

ofere produse inovatoare unice în segmentul industrial, focalizându-se pe fabricarea producției Premium de înaltă tehnologie. Pe piața MENA (Orientul Mijlociu și Africa de Nord), TMK și-a mărit semnificativ în ultimii trei ani cota producției cu valoare adăugată ridicată, ocupând 4% în segmentul OCTG. „Dacă în 2015, în volumul total de vânzări al Diviziei din Orientul Mijlociu, aveam doar 18% producție de înaltă tehnologie, acum aceasta constituie deja 50%”, - a subliniat Sergey Alekseev. Întreprinderea TMK GIPI intenționează să-și majoreze în mod activ vânzările în regiunea de origine și pe piața globală ca furnizor strategic al

PDO – una dintre cele mai mari companii în segmentul de explorare și extracție a hidrocarburilor în Oman. Analizând situația pe piața americană, Piotr Galitzine a menționat că TMK IPSCO continuă să demonstreze performanțe: creșterea stabilă a vânzărilor, a indicatorului EBITDA și a rentabilității EBITDA. Potrivit previziunilor, numărul mediu anual de platforme de foraj în America de Nord ar trebui să crească în 2017 cu 70% față de anul precedent. În același timp, conform datelor Spears & Associates, rata medie anuală de creștere (CAGR) a volumului de foraj pe instalație a fost de 11% în ultimii șase ani. În octombrie 2017, ponderea forajului orizontal dirijat a atins 93%, aproape dublându-se în ultimii zece ani. Cererea de petrol și gaze și exportul acestora este în ascensiune, în timp ce prețul rămâne, pe tot parcursul anului, la un nivel suficient pentru menținerea rentabilității extracției. Datorită acestor factori, potrivit experților, rata medie anuală de creștere a cererii totale pentru țevile OCTG va fi de aproximativ 6% în 2017-2022. În aceste condiții, TMK IPSCO rămâne în continuare printre primii trei mari furnizori de țevi OCTG în America de Nord, crescându-și cota de piață, care, în momentul de față, atinge 15%. Totodată, Divizia Americană își mărește activ portofoliul de comenzi. Astfel, începând din ianuarie 2017, clienții noi reprezintă 19% din baza de clienți curentă a Diviziei în segmentul OCTG. În același timp,

Divizia continuă să acorde o atenție specială creșterii indicatorilor de rentabilitate, eficienței costurilor și va asigura în 2017 o majorare a volumului de producție cu 100% față de anul precedent. Toți acești factori ar trebui să contribuie la creșterea capitalizării Companiei și îmbunătățirea indicatorului „Datorii nete/EBITDA” până la 3,0x către sfârșitul anului 2019 și 2,5x către sfârșitul anului 2021. Potrivit managementului superior al TMK,

40%
PONDEREA FORAJULUI ORIZONTAL DIRIJAT ÎN RUSIA

reducerea estimată a indicatorului se va datora maximizării fluxurilor de numerar din activitatea operațională în Divizia din Rusia, precum și unui nivel înalt al EBITDA aferent Diviziei Americane a TMK. După încheierea discursurilor, conducerea Companiei a răspuns la întrebările reprezentanților comunității de investiții. ■



Șase obiective strategice prioritare ale TMK

1

CONSOLIDAREA POZIȚIEI DE LIDER ÎN SEGMENTELE CHEIE ȘI INTRAREA PE NOI NIȘURI DE PRODUȘTE

2

REDUCEREA COSTURILOR ȘI EXTINDEREA GAMEI DE PRODUȘTE ȘI SERVICII PRIN OPTIMIZAREA INTEGRĂRII PE VERTICALĂ

3

DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE VÂNZĂRI ȘI UTILIZAREA DIMENSIUNII GLOBALE A TMK

4

INOVAȚII ȘI TRECEREA LA TEHNOLOGIILE DIGITALE

5

CREȘTEREA EFICIENȚEI OPERAȚIONALE

6

ÎMBUNĂȚĂȚIREA PERFORMANȚEI FINANCIARE ȘI CREȘTEREA ATRACȚIEI INVESTIȚIONALE

TMK2U

DEZVOLTARE PRIN PERFEȚIONARE

În noiembrie, și-a început activitatea Universitatea corporativă a Companiei TMK2U. Ceremonia de inaugurare a avut loc pe platforma Centrului modern de formare profesională al Uzinei de țevi Seversky (orașul Polevskoy, regiunea Sverdlovsk).

IMPERATIVUL TIMPULUI

La ceremonia de inaugurare au participat membrii Consiliului de Administrație și conducerea Companiei, precum și câștigătorii celei de-a 13-a Conferințe științifico-practice a tinerilor TMK și reprezentanții Sinara Group. Evenimentul a fost difuzat online la uzinele Companiei, ceea ce a permis prezența virtuală a managementului și angajaților întreprinderilor. Președinte și director științific al Universității a devenit Directorul general RosNITI, Doctor în științe tehnice, Igor Pyshmintsev. Directorul Direcției proiecte de dezvoltare a personalului TMK, Elena Pozolotina, a fost numită în funcția de Director TMK2U.

«Universitatea corporativă nu este ceva apărut spontan, ci o simbioză de competențe pe care le-am avut și le-am dezvoltat de-a lungul anilor, - a subliniat Dmitriy Pumpyanskiy, Președintele Consiliului

de Administrație al TMK și Sinara Group. Astăzi, în mod oficial, realizăm fuziunea întregului sistem cu „social lift” și „professional lift” după o singură metodologie standardizată, dăm startul unificării studiilor tehnico-științifice, programelor de îmbunătățire a tehnologiei de producție la diferite niveluri. Totul începe să funcționeze ca un întreg, ceea ce este foarte important”.

Potrivit lui Alexander Shokhin, membru al Consiliului de Administrație TMK, Președintele Uniunii industriașilor și antreprenorilor din Rusia, Universitatea corporativă este imperativul timpului. „O companie de înaltă tehnologie care se dezvoltă dinamic, așa cum este TMK, nu mai poate exista astăzi fără astfel de tehnologii educaționale. Prin urmare, este un eveniment oportun, și, foarte curând, beneficiile acestui proiect se vor reflecta în profitul Companiei, în tehnologii,

DIRECȚIILE PRIORITARE

TMK2U

MANAGEMENTUL
COMPETENȚELOR
ANGAJAȚILOR COMPANIEI.

CONSULTANȚĂ
INTERCORPORATIVĂ.

IDENTIFICAREA ȘI
ADAPTAREA TINERILOR
TALENȚAȚI.

Universitățile corporațiilor

Prima universitate corporativă (UC) se poate considera Engineering and Management Institute, creat de General Motors încă în anul 1927. Un adevărat boom în anii 90 ai secolului trecut a fost deschiderea McDonald's Hamburger University, ale cărei sucursale au apărut în multe țări din întreaga lume. Potrivit experților, numărul acestora a crescut de 4 ori – de la 400 la 1600. În Rusia, primele UC au fost create de companiile occidentale: Coca-Cola, McDonald's, Motorola și altele. Prima companie autohtonă care a creat UC (în 1999) a fost VimpelCom. Nici sectorul metalurgic nu a fost ocolit de această tendință. În prezent, aproape toți jucătorii cheie de pe piață au propriile UC sau își propun acest lucru: ArcelorMittal, Tenaris, Vallourec, POSCO, UMMC, Severstal, NLMK din Rusia și altele. Cu ajutorul lor, producătorii nu completează doar lacunele sistemului de învățământ, ci și implementează practici avansate de producție și

management, atrag noi tehnologii, gestionează schimbările, mențin activitatea inovativă. Funcționalitatea este diversă și se extinde constant. De exemplu, UC a companiei Tenaris – Tenaris University – răspunde de integrarea strategică a subunităților companiei și transferul de cunoștințe pe toate „nivelurile”. Instruirea se bazează pe analiza nevoilor existente și viitoare ale companiei. De îndată ce apare o problemă importantă sau o direcție promițătoare, cadrele universitare încep să adune cunoștințele necesare pentru un răspuns adecvat la cerere, le „împachetează” în programul de formare și transmit informațiile personalului. În mare parte, instruirea se face la distanță. Iar în campusul principal al Universității, în Argentina, se adună cursanți din întreaga lume pentru a participa la instruirea cu frecvență și comunicarea cu top managementul companiei în cadrul programelor de instruire.

precum și prin reducerea timpului necesar pregătirii specialiștilor”, - a menționat A. Shokhin.

CONFORMITATE CU NOILE STANDARDE

Denumirea Universității corporative TMK2U înseamnă „TMK, pentru tine” ca o chintesență a sistemului de formare continuă pentru toți angajații Companiei în diferite părți ale lumii. Campusul Universității va fi Centrul de cercetare și dezvoltare al TMK în Skolkovo, care urmează a fi inaugurat anul viitor. În plus, platforme pentru TMK2U vor deveni centrele de instruire ale întreprinderilor Companiei (STZ, VTZ, SinTZ, TAGMET, OMT).

Datorită unei singure platforme de învățământ electronic și formelor de învățământ la distanță, angajați de toate nivelurile și din toate diviziile TMK vor putea să se perfecționeze continuu, indiferent de fusul orar în care se află. Conducerea TMK2U estimează că, anual, la învățământul cu frecvență vor fi instruiți până la 4 mii de angajați, prin programe de pregătire la distanță - până la 25 de mii.

„În momentul de față, suntem preocupați de atragerea unui personal didactic competent în cooperare cu alte instituții de învățământ”, - a declarat Igor Pyshmintsev. În plus, se preconizează ca, atât managerii, cât și conducerea Companiei, să se implice în programele Universității, fapt care îi va ajuta nu doar pe participanți, ci și pe management să analizeze, o dată în plus, sarcinile pe care le rezolvă la locul de muncă și să înțeleagă importanța acestui lucru pentru TMK. În mod ideal, ne așteptăm să organizăm un dialog direct, de exemplu, cu un specialist principal al Companiei și un angajat de profil de la uzină sau cu viitorii angajați”. Potrivit lui I. Pyshmintsev, TMK2U nu va fi o alternativă la învățământul superior sau secundar profesional. Scopul acesteia este de a deveni un instrument eficient pentru crearea unui spațiu informațional unic pentru angajații Companiei, precum și un centru de răspândire a cunoștințelor științifice la nivelul TMK.

În prezent, TMK2U dezvoltă un set

de programe de formare: în 2018 numărul acestora ar trebui să crească cu cel puțin 30, și până la sfârșitul anului 2020 – cu 100. Principalele domenii sunt: tehnică și tehnologie, management și business, programe de formare pentru unitățile de desfacere, vânzare și aprovizionare. Universitatea corporativă intenționează să construiască un sistem integrat de management al competenței angajaților Companiei. „TMK introduce standarde unificate de competențe pentru diverse profesii, cu accent pe trei domenii importante: vânzarea producției; comunicarea cu clienții noștri, care include nu numai vânzările, ci și dezvoltarea tehnologică; și activități comune pentru elaborarea de noi produse”, - a menționat Dmitriy Pumpyskiy. Personalul competent constituie valoarea esențială a Companiei. „Dacă acesta corespunde cerințelor afacerii, este capabil să rezolve sarcini

ambicioase, să reacționeze flexibil la schimbările care se produc, se perfecționează în funcție de necesități, în final, totul va contribui la creșterea valorii afacerii în general. Și cu cât mai rapid crește nivelul de competență a personalului, cu atât mai eficientă este Compania în lupta pentru clienți. Noi devenim mai rapizi, mai practici, mai utili pentru clienții noștri”- constată Elena Pozolotina. Pe lângă programele de formare, TMK2U va elabora, în cadrul managementului competenței, standarde corporative interne care stabilesc cerințele față de calificările și competențele angajaților, se va ocupa de selecția, adaptarea, atestarea angajaților și managementul carierei. De asemenea, TMK2U urmează să se implice activ în consultanța corporativă internă. Primul proiect în cadrul acestui domeniu de activitate a fost programul de suport pentru trecerea întreprinderilor din Divizia rusă la un

🏆 Ceremonia de inaugurare a Universității corporative TMK a avut loc în incinta Centrului de formare profesională STZ

sistem de salarizare unificat (ECOT). Noul sistem presupune introducerea unor principii generale pentru stabilirea salariilor și a unui sistem unic de premiere la nivelul Diviziei care ar trebui să conducă la modificarea calitativă a sistemului de premiere, să contribuie la creșterea nivelului de implicare a angajaților, să facă sistemul de salarizare mai transparent. Universitatea corporativă a dezvoltat un program de suport pentru implementarea ECOT al cărui scop este formarea abilităților de a gestiona schimbările în rândul angajaților implicați în proiect. Acest program prevede, de asemenea, monitorizarea climatului socio-psihiologic al întreprinderilor și, după caz, luarea deciziilor corective. În plus, una dintre direcțiile de activitate a TMK2U este cea de orientare profesională. În acest caz, important e să fie creat un lanț complet de identificare, susținere și adaptare a

tinerilor talentați, fapt care implică o interacțiune activă cu școlile patronate, instituțiile de învățământ profesional tehnic secundar și superior, în special, cu Universitatea federală din Ural, Centrul Educațional „Sirius” din Soci și altele. TMK2U se focalizează pe crearea de produse educaționale moderne, bazate pe tehnologiile digitale, care și-au dovedit deja eficiența. „Scopul principal este de a face programele mai accesibile pentru cursant, optime din punct de vedere al resurselor consumate și, cel mai important, să poată fi multiplicare în cadrul întreprinderilor și diviziilor Companiei. Astfel, de exemplu, pentru diviziile din străinătate, va deveni relevant accesul la programele de formare profesională”, - susține Elena Pozolotina. „La fel de important este ca TMK2U să asigure instruirea angajaților care sunt dispuși să rezolve sarcini interfuncționale”, - mai afirmă aceasta. ■





ADRIAN POPESCU,
director general
Divizia Europeană

1. Cu un cappuccino la prima oră și verificarea e-mailurilor din SUA.
2. Dimineața este mai înțeleaptă decât seara.
3. Tatăl meu, în viața profesională și de familie.
4. Conversații cu fiica în grădina de acasă, în weekend.
5. Parteneri apropiați și prieteni din România, Germania, Italia, SUA și Rusia. Să vorbim despre familiile noastre, în special, despre copii.
6. Romanul lui Dan Brown «Origini» (Origin.)
7. Italiană. Fructe de mare la grătar.
8. Călătoriile mele în țările din Nordul sălbatic îndepărtat (Laponia), cu pădurile mărețe, tăcute, natura sălbatică și cu o înaltă calitate a vieții.
9. Una dintre insulele sălbatice din Indonezia cu populația indigenă de acolo.
10. Houston. Pentru mine, întruchipează libertatea vieții, gândirii și exprimării.
11. Aș interzice armele și războaiele.
12. Casa și familia mea profesională.

1. Cum începe ziua dumneavoastră de muncă?

2. Semne prevestitoare, superstiții ce țin de meserie.

3. Oamenii din trecutul sau prezentul dumneavoastră care vă inspiră în mod special?

4. Obiceiuri, ritualuri preferate.

5. Pe cine ați invita la o petrecere? Despre ce ați dori să discutați?

6. Ultima carte care v-a impresionat.

7. Mâncarea tradițională preferată.

8. Cea mai vie impresie în ultimul timp.

9. Care este cel mai interesant loc de pe Planetă pe care l-ați vizitat?

10. Orașul preferat. De ce?

11. Dacă vi s-ar oferi șansa să schimbați în această lume un singur lucru, care ar fi acesta?

12. Ce înseamnă pentru dumneavoastră TMK? Descrieți în trei cuvinte.



LUCA ZORZI,
director general
TMK Italia

1. Citirea corespondenței, vizualizarea programului și organizarea priorităților pentru această zi.

2. Nu am așa ceva.

3. Tatăl meu, un om cu inimă mare și perseverent. Și, de asemenea, Julius Caesar, ca un mare strateg și catalizator al schimbării.

4. O cafea espresso, la prima oră, cu colegii și asistenții mei – cel mai bun mod de a începe ziua de muncă discutând și făcând schimb de idei.

5. Papa Romei. Aș discuta cu el atitudinea față de biserică.

6. Cartea motivațională «Cine mi-a furat cașcavalul?» de Spencer Johnson.

7. Parmezanul.

8. «Termenul nostru de livrare - 4 luni», – ceea ce eu n-am putut spune mulți ani.

9. Toate locurile de pe pământ sunt magice, dar Italia rămâne preferată mea.

10. Parisul, istoric și romantic.

11. Aș face să dispară cancerul.

12. Un lider mondial în producția de țevi, o familie mare, un grup etnic fantastic.

Puncte de comercializare a producției TMK



Sediul 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) 350-00, 3-31-61
Fax: +7 (34350) 3-56-98
E-mail: 35000@stwu.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. Zavodskaya 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

Filiala TMK în St. Petersburg

Str. Paradnaya nr. 3, bl.1, A
or. Sankt Petersburg, Rusia 191014
Tel.: +7 (812) 244-04-50
Fax: +7 (812) 244-04-45
E-mail: Spb@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



TOO «TMK- Kazakhstan»

Yesil District, b-dul Mangilik El, or.
Astana
Republica Kazakhstan 010000,
bl.8, n.p.19
Tel: +7 (7172) 57-34-34
Fax: +7 (7172) 57-85-35
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 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

TMK Industrial Solutions LLC

Legacy Park Office Building
10940 West Sam Houston Pkwy
North Suite 325
Houston, TX 77064
Tel: +1 346-206-3790
Toll Free: +1 844-878-4530
Fax: +1 832-688-8801
E-mail: info@tmk-is.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: jkearsey@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

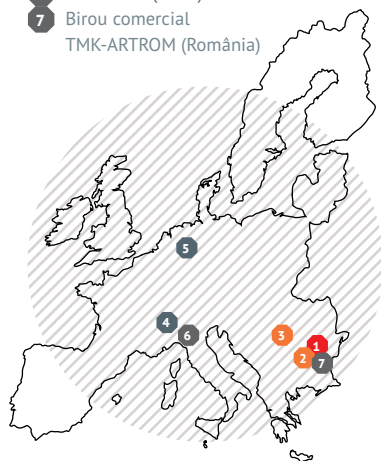


Трубная
Металлургическая
Компания

TMK – producător și furnizor global de țevi

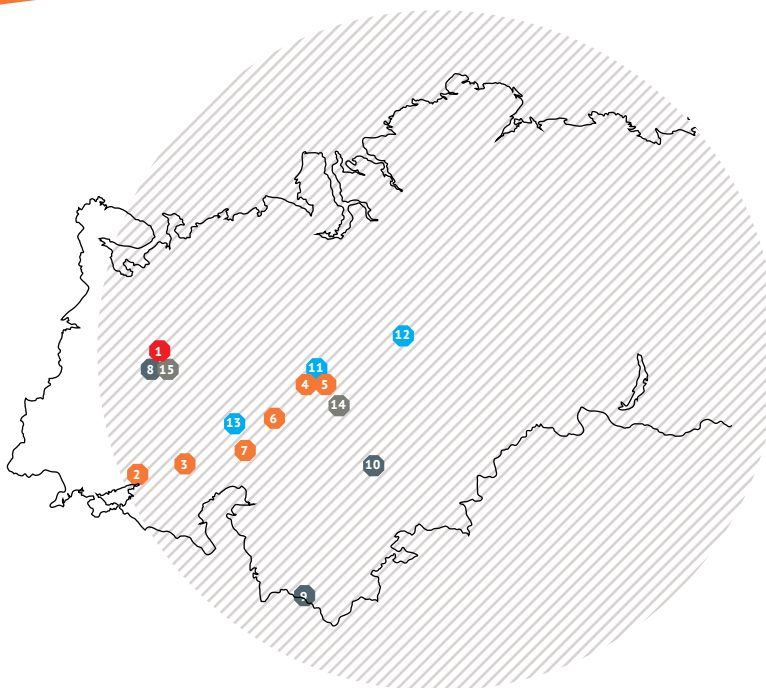
EUROPA

- 1 Sediul TMK-ARTROM (ED TMK)
- 2 TMK-ARTROM
- 3 TMK-RESITA
- 4 TMK Global (Elveția)
- 5 TMK Europe (Germania)
- 6 TMK Italia (Italia)
- 7 Birou comercial
TMK-ARTROM (România)



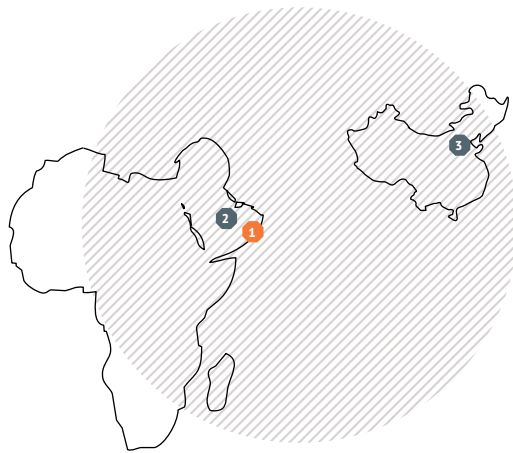
RUSIA & CSI

- 1 Sediul TMK
- 2 TAGMET
- 3 VTZ
- 4 STZ, TMK-KPV
- 5 SinTZ, TMK-INOX
- 6 OMZ
- 7 TMK-Kazrubprom
- 8 Casa de Comerț TMK
- 9 Reprezentanța Casei de Comerț
TMK în Turkmenistan
- 10 TMK-Kazakhstan
- 11 TRUBOPLAST
- 12 TMK NGS-Nizhnevartovsk
- 13 TMK NGS-Buzuluk
- 14 RosNITI
- 15 Centrul tehnico-științific
Skolkovo



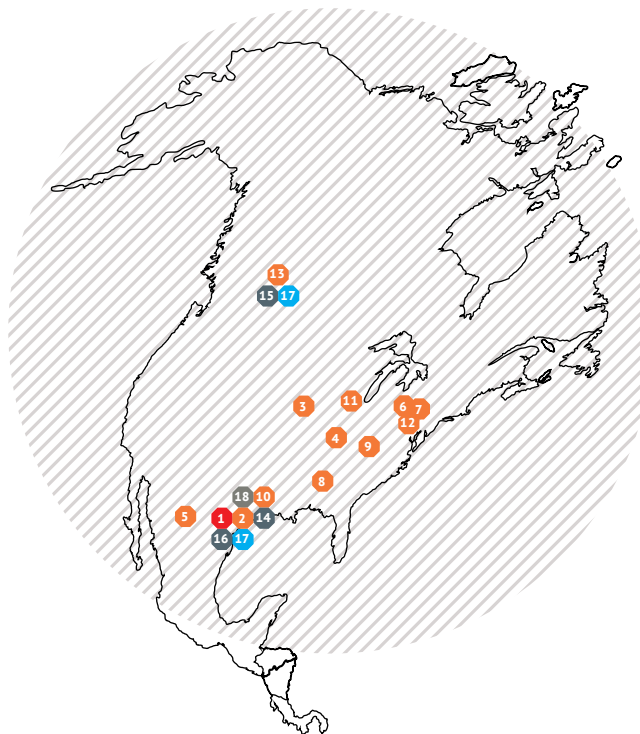
ORIENTUL MIJLOCIU, ASIA ȘI AFRICA

- 1 TMK GIPI (Oman)
- 2 TMK MIDDLE EAST (EAU)
- 3 Reprezentanța Casei de
Comerț TMK în China



AMERICA DE NORD

- 1 Sediul TMK IPSCO
- 2 Houston-TMK Premium
(Houston, SUA)
- 3 Geneva, NE
- 4 Catoosa, OK
- 5 Odessa-TMK Premium, TX
- 6 Brookfield-TMK Premium, OH
- 7 Koppel, PA
- 8 Blytheville, AR
- 9 Wilder, KY
- 10 Baytown, TX
- 11 Camanche, IA
- 12 Ambridge, PA
- 13 Edmonton
- 14 Birou comercial TMK IPSCO
(Houston, SUA)
- 15 Birou comercial TMK IPSCO
(Calgary, Canada)
- 16 TMK Industrial Solutions
- 17 TMK Completions
- 18 Centrul de cercetări științifice
(Houston)



Management

Producție

Vânzări

Service
petrolier

Cercetare și
dezvoltare

TMK

Tel.: +7 (495) 775-76-00 | Fax: +7 (495) 775-76-01

105062, Moscova, str. Pokrovka 40/2a
www.tmk-group.ru | e-mail: tmk@tmk-group.com