

YourTube

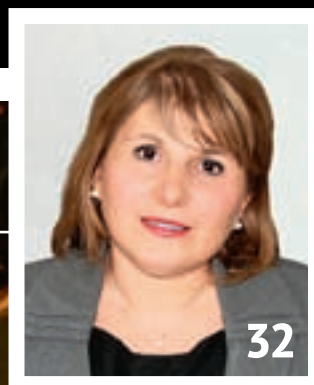
Technology Motion Knowledge

04 • 2011
No 1 (04)

18 TMK a pornit în cucerirea
pieței americane

24 Un partener strategic

44 Și-a găsit consoarta
în România



**Întreaga mea
viață a fost
într-o continuă
schimbare**



TMK mizează pe nanotehnologii

Trei reviste destinate unor audiențe diferite, din țări și continente diferite, publicate în limbile rusă, română și engleză. Fiecare divizie, ca de altfel fiecare revistă, își are specificul ei. Iată și câteva dintre titlurile edițiilor din Rusia și Statele Unite



Cuprins

2 Actualitate

Vizită

4 Top-managementul TMK, în vizită la unitățile de producție din România

TMK-Artrom și TMK-Reșița au ieșit din criză fără pierderi și au perspective optimiste de creștere

Aniversare TMK: 10 ani de succes

6 Un lider global

Interviu cu Dmitry Pumpyanskiy, Președintele Consiliului de Administrație al TMK

10 Istoria TMK: de la producător local la mare companie internațională

O strategie bine pusă la punct a ajutat TMK să devină un lider al industriei de profil și una dintre cele mai importante companii de pe piața mondială a țevelor

12 Prima în Rusia

Producția și tehnologiile unice ale TMK

Tema ediției

14 TMK mizează pe nanotehnologii

«TMK-INOX» – un proiect comun realizat de TMK și compania de stat Rosnano

Piață

18 TMK-Artrom cucerește America

Pentru a ocupa un loc onorabil pe piața americană, a trebuit să schimbăm procedurile de lucru, să modernizăm producția

Partenerii noștri

24 GERO: un partener de cursă lungă

Parteneriatul cu firma germană GERO a ajutat TMK-Artrom să devină un jucător cheie pe piața europeană

26 Contribuția TMK la proiectul „Nord Stream”

Țevi speciale fabricate de TMK au fost utilizate la construcția unor componente cheie ale proiectului Nord Stream

Schimburi științifice

30 Magia metalurgiei

TMK a participat la un program internațional al Uniunii studenților din universitățile tehnice din Europa – BEST



Personalități

31 Doamnele de oțel

Femeile care au făcut istorie pentru grupul TMK

32 „Sunt o persoană iremediabil optimistă”

Directorul financiar și economic al TMK-Artrom, Cristiana Văduva destăinuie principiile din viața personală și profesională

36 „Perla” TMK din Voljski

Elene Blagova, director general al VTZ, demonstrează că un bun manager trebuie să știe să coordoneze oamenii și nu procedurile

40 „Nu forțați niciodată o ușă încuiată”

Flexibilitatea și intuiția au ajutat-o pe președinta TMK IPSCO, Vicki Avril, să descopere mereu noi oportunități

Time out

44 Andrei & Andreea

Directorul de planificare a producției din cadrul întreprinderilor TMK din România, Andrei Avdiukov, și-a găsit consoarta în România



Delegația UIAR în vizită la unitatea TMK IPSCO din Baytown

Houston vorbește rusește

Delegația Uniunii Industriașilor și Antreprenorilor din Rusia (UIAR) a vizitat orașul Houston. Delegația rusă a participat la o conferință de două zile având ca temă „Inovațiile în industria de petrol și gaze” organizată de Camera de comerț a Rusiei din Texas și s-a întâlnit cu reprezentanții mediului de afaceri autohton și cei guvernamentali. La Houston TMK a fost reprezentat de mai mulți manageri, inclusiv de președintele Consiliului de Administrație al TMK IPSCO Petr Galițan. A doua zi după conferința din Houston, delegații UIAR au vizitat unitatea TMK IPSCO din Baytown (Texas). Oaspeții au vizitat utilajele de tratare termică a țevelor de extracție fără sudură și a burlanelor de tubaj puse în funcțiune la începutul anului 2009. Acesta este locul unde se face tratamentul termic a celei mai mare părți din țevele „verzi” importate în SUA de la uzinele TMK din Rusia.



Vice-președintele și directorul comercial al TMK IPSCO, Scott Barnes

Lobbyist la TMK IPSCO

Fie că este vorba despre apărarea împotriva concurenței neloiale din țările emergente sau convingerea autorităților că tehnologiile companiei nu dăunează mediului înconjurător, fiecare mare companie are nevoie de un bun profesionist care să mențină un dialog constructiv cu guvernul și să participe în organizațiile și asociațiile profesionale. Scott Barnes este acel profesionist pentru TMK IPSCO. Vice-președinte și director comercial, el este convins că „este nevoie de o asistență activă a reprezentanților în politica de vârf”. Lobbyștii trebuie întotdeauna să-și urmeze intuiția, pentru că „altfel, în mediul concurențial în care lucrăm, va avea de pierdut întreaga industrie de profil”.

YourTube
Technology Motion Knowledge
Nr. 1(04) aprilie 2011

Fondator



Coordonator proiect:
Svetlana Bezylichik, TMK
BazylchikSI@tmk-group.com

Adresa redacției: Str. Pokrovka
nr. 40/2a 105062 Moscova, Rusia
Tel: +7 (495) 775 7600
Fax: +7 (495) 775 7601
E-mail: pr@tmk-group.com
www.tmk-group.ru

Tipărit de OOO Print Market
Tiraj: 4.700 exemplare

Certificat PI Nr. FS77-40128 din 11
iunie 2010

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

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

людиpeople

Editor: ЛЮДИPEOPLE
Bd. Zvezdnyi nr. 21/1, biroul 18
129085 Moscova, Rusia
Tel.: +7 (495) 988 1806,
ask@vashagazeta.com

Redactor șef: Elena Kostiuk Tehnoredactare: Maksim Ghelik
Design: Aleksandra Marochkova Corespondenți: Klim Paleha (Rusia),
Octavia Neag & Radu Trifan (România), Yvonne Baev & Adam Fuss (SUA)
Director producție: Oleg Merocikin Editare foto: Serghei Suslov
Corectură și traducere: Leximark



» ÎNTÂLNIREA REPREZENTANȚILOR DE VÂNZĂRI AI DIVIZIEI EUROPA A TMK LA SLATINA A COINCIS CU ZIUA MĂRȚIȘORULUI

În România, 1 martie este ziua Mărțișorului, sărbătoare tradițională dedicată sosirii primăverii, când oamenii își dăruiesc unii altora mărțișoare alb-roșii care simbolizează victoria primăverii asupra iernii. Cu acest obicei a început și cea de a patra ediție a reuniunii de lucru a echipei multinaționale de vânzări din cadrul Diviziei Europa, coordonată de Directorul General al Diviziei Europa, domnul Adrian Popescu. Oficialii români i-au întâmpinat pe colegii lor la Slatina urându-le un an bun și dăruindu-le tradiționalele mărțișoare. Echipa Diviziei Europa are de îndeplinit o sarcină dificilă și ambițioasă, în spiritul companiei. Din acest motiv, la discuțiile legate de planul de vânzări pentru 2011 la nivel de divizie au participat reprezentanții din toate departamentele unităților românești,

fiind evident că armonizarea muncii acestora influențează decisiv atât atingerea principalilor indicatori de performanță cât și asigurarea calității produselor, calitate corespunzătoare poziției deținute de TMK pe piața internațională.

Au fost două zile de discuții fierbinți în care au fost analizate sub toate aspectele rezultatele obținute în 2010, cu greșelile și reușitele acestei perioade.

Pe parcursul discuțiilor au fost prezentate principalele priorități în conformitate cu tendințele piețelor conservatoare din Europa, cărora le revine cel mai mare procent din producția realizată de întreprinderile românești TMK. Odată cu informațiile oferite în mod obișnuit despre procesele de producție și vânzare, reprezentanții TMK Europe, TMK Italia și departamentul comercial de la TMK-Artrom s-au familiarizat mai în detaliu cu sarcinile și obiectivele corporatiste, care nu sunt nici abstracte, nici nerealizabile, ci sunt direct legate de succesul individual și de munca în echipă.

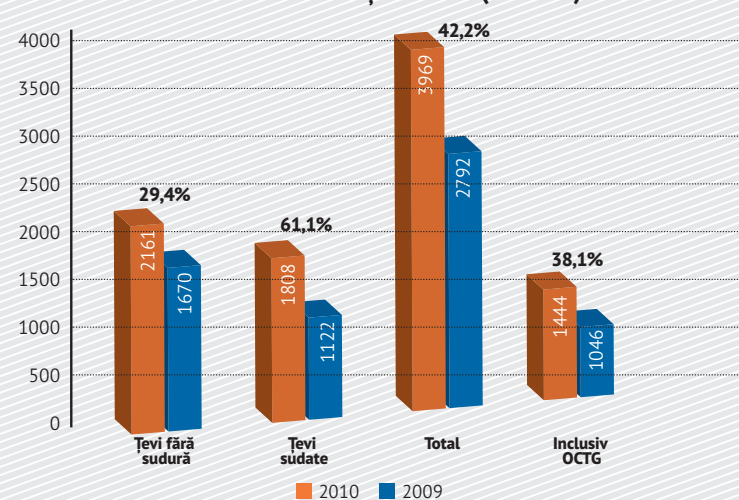
Programul de două zile s-a încheiat cu o vizită la liniile de producție de la TMK-Artrom, unde personalul din vânzări a avut posibilitatea să vadă întregul proces de producție a țevelor pe care ei le promovează pe piață. Următoarea reuniune și prezentarea rezultatelor parțiale este prevăzută pentru toamna lui 2011, iar locul întâlnirii va fi de această dată la TMK-Reșița. ■



» PARTENERIAT TMK-LUKOIL

Compania Lukoil a încheiat un parteneriat cu TMK pentru furnizarea de țevi sudate de mare diametru pentru construcția sistemului de conducte de la zăcămintul Piakiahinsk. Volumul primului lot a fost de peste 15 mii tone de țevi sudate longitudinal cu diametru mare de 1.020 mm și 1.220 mm, cu grosimea peretelui de 14mm și 16,5 mm, grupa de rezistență K60, cu acoperiri cu strat triplu de polimeri și cu strat anticorrosiv din polietilenă la exterior, produse de Uzina de țevi Voljski. Livrările de țeavă cu diametru mare pentru proiectul Lukoil de la Piakiahinsk se vor încheia în luna octombrie a acestui an și vor depăși 25 mii tone. O primă conductă cu lungimea de 126 km va deschide calea către zăcămintul Nahodkinsk, prin care gazul extras va fi tranzitat la sistemul de transport al gazelor Gazprom. A doua conductă, de 160 km, este destinată transportului de petrol și etan condensat către conducta petrolieră a zăcămintului Vankorsk deținut de Rosneft, fiind ulterior livrat către conducta principală a companiei. ■

Volumul livrărilor de țeavă TMK (mii tone)



» AU CRESCUT VÂNZĂRILE DE ȚEAVĂ

Pentru anul 2010 cifrele de producție ale TMK arată o creștere economică pe toate segmentele importante a afacerilor cu țeavă. Anul trecut, piața țevelor a arătat o tendință pozitivă de revenire din criză, asta și datorită programelor ample de investiții realizate de Gazprom și Transneft pe parcursul anului trecut. Implicit a crescut puternic și cererea venită dinspre piața rusă pentru țevele de mare diametru. Cantitățile de țevi destinate extracției de petrol și gaze achiziționate de marile companii petroliere au generat și o creștere a livrărilor acestui tip de țeavă efectuate de TMK. Ca urmare, în anul 2010 cota companiei TMK pe piața rusă a țevelor petroliere OCTG fără sudură s-a ridicat la circa 60%. De asemenea, TMK a livrat 397 mii de tone de țevi cu îmbinări premium fabricate la unitățile TMK din Rusia și America (ULTRA), reprezentând o creștere de 27,2% față de anul 2009. ■

» DE 15 ANI LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

TMK-Artrom este recunoscută de către Bursa de Valori București ca fiind unul dintre emitenții de top din România. Diploma BVB a fost înmănată Directorului economic și financiar, Cristiana Văduva, la sfârșitul lui 2010.

Anul trecut Bursa de Valori București a împlinit 15 ani de la înființare. Artrom a fost printre primele șapte companii pilot, ale căror acțiuni au fost listate la bursa românească. Acești „șapte curajoși” au fost de fapt companii de stat, pachetul majoritar de acțiuni fiind deținut de statul român. În cazul Artrom, Fondul Proprietății de Stat (FPS) deținea un pachet de 56%. Acest lucru a îngreunat foarte mult activitatea bursieră, care și așa cauza o mulțime de dificultăți managerilor și companiilor formate într-o economie socialistă. „Este adevărat că ne-am aruncat în necunoscut, pentru că nu aveam nicio experiență cu tot ce înseamnă o bursă”, își amintește directorul general al TMK-Artrom, Adrian Popescu. Multă vreme Bursa a funcționat doar cu acțiunile celor 7 companii și activitatea de vânzare și cumpărare a fost minimă. Cifra de afaceri și, respectiv, importanța Bursei pentru economie a crescut semnificativ mult mai târziu, după ce în România s-au declanșat pe scară largă privatizările. BVB a înregistrat în sfârșit noi emitenți și investitori.

În a doua jumătate a anilor 90, Artrom participa și el activ în procesul de privatizare. „Noi am vrut să scăpăm de sub tutela statului, povestește Adrian Popescu. În anul 1994, am fost printre primele companii la care salariații au cumpărat un pachet de acțiuni prin intermediul Asociației Salariaților. Reușisem atunci să obținem 8% din companie, care reprezenta un capital mare pentru acea vreme pentru puterea noastră de cumpărare. Practic, după stat și Fondul de Investiții FPP Oltenia, noi, angajații, eram al treilea acționar. Visam să cumpărăm fabrica cu Asociația Salariaților, să ne croim destinul singuri, însă lucrurile s-au încurcat și inițiativa nu a mers mai departe”. A urmat apoi primul contract de privatizare semnat de statul român în 1998 cu niște persoane fizice care au dispărut a doua zi. Procedura a stat blocată mult timp, iar următoarea licitație a avut loc un an mai târziu, după cum prevedea legea.

Astăzi TMK-Artrom este lider în producția de țevi din România cu o capacitate de 200 mii de tone de țevi pe an. Peste 80% din producție este exportată, cu precădere în țările UE, SUA și Canada. În 1995, la momentul înscrierii la Bursă, Artrom avea un capital social de 5.653.157 acțiuni la un preț de 25 lei/acțiune. De atunci compania a evoluat foarte mult, iar astăzi capitalul ei social este de 116.251.294 acțiuni, din care 92% sunt deținute de TMK Europe GmbH. „Alte 7,3% de acțiuni sunt deținute de alți acționari”, ne explică Directorul economic și financiar, doamna Cristiana Văduva, cea care s-a ocupat personal de procedurile de listare în 1995 și care în prezent reprezintă compania la bursă. ■



» O NOUĂ LINIE ULTRA PUSĂ ÎN FUNCȚIUNE LA BROOKFIELD

La unitatea din Brookfield (Ohio, SUA) din cadrul Diviziei americane TMK IPSCO a fost pusă în funcțiune cea de a doua linie destinată producției de țevi cu îmbinări premium ULTRA. Noua linie va permite companiei să taie țevele cu diametrul de până la 13 5/8 țoli, ceea ce depășește gama dimensională a primei linii de până la 7 5/8 țoli. Fiecare linie este capabilă să producă peste 40 mii de tone de țevi cu îmbinări ULTRA-SF™, ULTRA-FJ™, precum și ULTRA-DQX™, care are o valoare deosebită pentru forajele de la adâncimi mari și presiuni ridicate. Punerea pietrei de temelie a celei de a doua linii a avut loc la începutul lunii octombrie 2010 în timpul vizitei făcute de Consiliul de Administrație al TMK la companie. „Lansarea noii linii reprezintă capacitatea companiei de a răspunde și mai rapid nevoilor în creștere a zăcămintului Marcellus, unul dintre cele mai mari zăcămante de șist”, a declarat Petr Galițan, președintele Condiliului de Administrație al TMK IPSCO. ■

» MĂSURI ANTI-DUMPING PE PIAȚA MONDIALĂ A ȚEVELOR

Comisia de comerț internațional din SUA a stabilit un nivel record al taxelor pentru țevele de foraj provenite din China: până la 450%. În urma unei minuțioase anchete anti-dumping, comisia a constatat că prețurile mici la țevele importate din China aduc prejudicii majore producătorilor din SUA. Trebuie subliniat faptul că nu toate companiile chinezești au fost vizate, producătorii Baoshan Iron & Steel și Shanxi Yida Special Steel fiind scoși de sub incidența anchetei. Cu toate acestea, analiștii internaționali nu exclud ca în 2012 aceștia să fie, la rândul lor, supuși unor sancțiuni similare. Petiția împotriva importurilor ieftine a fost depusă de producătorii americani de țevi: VAM Drilling USA Inc., TMK IPSCO, U.S. Steel Corp și sindicatul United Steelworkers.

În Federația Rusă, Guvernul a prelungit până în luna ianuarie 2016 aplicabilitatea taxelor de protecție la importurile de țevi din oțel din Ucraina livrate în afara contingentului. În același timp, actualul nivel de taxe pentru burlanele de tubaj a fost mărit de la 11,4% la 18,9%, iar la țevele de extracție de la 18,1% la 19,9%. Taxa pentru livrările în afara contingentului la conductele pentru petrol și gaze a crescut de la 8,9% la 19,4% pentru trei companii ale holdingului „Interpipe” și la 37,8% pentru țevele livrate de alte întreprinderi ucrainene. În schimb au fost eliminate tarifele la țevele pentru rulmenți și țevele de cazane. Cota țevelor livrate fără taxe Rusiei de către Ucraina este de 300 mii tone. ■



TOP MANAGAMENTUL TMK, ÎN VIZITĂ LA UNITĂȚILE DE PRODUȚIE DIN ROMÂNIA

Delegația rusă s-a întâlnit cu managementul Diviziei Europa pentru a trasa obiectivele pe termen scurt ale uzinelor TMK din România. Atât TMK-Artrom cât și TMK-Reșița au ieșit din criză fără pierderi și există previziuni optimiste cu privire la perspectivele de creștere.

Președintele Consiliului de Administrație, Dmitry Pumpyanskiy, a mai fost la TMK-Artrom în urmă cu un an și jumătate, când uzina a primit și vizita primului-ministru al României, Emil Boc. Cu ocazia vizitei, primul-ministru a mulțumit managementului companiei pentru faptul că a reușit să depășească efectele crizei cu operativitate și cu pierderi nesemnificative,

evitând stoparea forțată a producției și disponibilizarea în masă a personalului. În ciuda unor dificultăți obiective, cele două companii românești au finalizat principalele lucrări prevăzute în programul de investiții. În companie au avut loc și schimbări structurale: blocul de producție și comercial, în componența căruia au intrat unitățile românești și societățile comerciale europene,

a stat la baza formării Diviziei Europa (DE) a TMK. Potrivit spuselor directorului general al TMK, Alexander Shiryayev, consolidarea a permis o reacție mai rapidă la schimbările de pe piață și o mai bună rezistență la factorii externi negativi.

Actuala vizită a început cu o vizită la TMK-Reșița, unde pe parcursul ultimilor 5 ani a avut loc un amplu program de modernizare



Blocul de producție și comercial, în componența căruia au intrat unitățile românești și societățile comerciale europene, a stat la baza formării Diviziei Europa (DE) a TMK. Consolidarea a permis o reacție mai rapidă la schimbările de pe piață și o mai bună rezistență la factorii externi negativi

a producției de oțel. Delegația a urmărit tot fluxul de producție, în special echipamentele noi, care au făcut „vechea” uzină de nerecunoscut. Top-managerii au apreciat mult rezultatele re tehnologizării, activele românești ale TMK răspunzând acum celor mai avansate cerințe europene în producția de oțel și țevă, în mare parte datorită acestui program investițional. TMK-Artrom este unul dintre cei mai importanți producători de țevi fără sudură pentru uz industrial, iar TMK-Reșița este echipată și pregătită să intre pe o capacitate de producție de 450 mii de tone pe an.

Pentru Divizia Europa a TMK, anul trecut a fost unul de cotitură, deoarece au început să crească volumele de producție și vânzările. Potrivit directorului general al Diviziei Europa, Adrian Popescu, anul 2010 a fost marcat de o volatilitate accentuată a cursului leu/dolar care a produs „ajustări negative”. Cu toate acestea, compania a reușit să contracareze acest efect printr-un sistem flexibil de producție și o politică agresivă în domeniul vânzărilor.

„Cunoașterea pieții ne-a permis să beneficiem la timp de creșterea prețurilor: numai în trimestrul III, acestea au crescut cu peste 10% față de trimestrul I al anului trecut”, a mai adăugat dl. Popescu.

Directorii companiei au discutat despre planurile de viitor și în special despre utilizarea mai rațională a resurselor și a platformelor întreprinderilor românești. Combinatul TMK-Reșița, a cărei capacitate de producție ajungea la un moment dat la un milion de tone de oțel pe an, ocupă un teritoriu imens și multe din obiectivele sale nu mai sunt funcționale. În consecință, s-a întâlnit luat decizia de a elabora



un program de utilizare eficientă a acestor zone. Modificări vor avea loc și la uzina din Slatina, unde TMK-Artrom a planificat pentru acest an construirea unui Depozit de Produse Finite, care va optimiza fluxul tehnologic și logistica uzinei. De asemenea, planul de investiții prevede îmbunătățirea capacităților existente pentru operațiunile de finisare și personalizare, precum și a celor de control al calității. În jur de 3,17 milioane de dolari vor fi alocate de către TMK pentru îmbunătățirea condițiilor de mediu atât la Slatina cât și la Reșița. După vizita de la TMK-Reșița, delegația moscovită, împreună cu reprezentanții DE, s-a deplasat la TMK-Artrom Slatina, unde a avut loc o reuniune la care managerii DE au prezentat conducerii TMK propunerile pentru creșterea volumelor de vânzare și îmbunătățirea indicatorilor financiari pentru anul 2011. Aceste planuri sunt considerabil mai ambițioase decât anul trecut, iar potrivit conducerii DE, în anul 2011 se așteaptă un progres real pentru Divizia Europa. „Semnalele pozitive care vin de pe piață ne îndreptătesc să fim optimiști” a declarat Adrian Popescu. Dmitry Pumpyanskiy a fost mai rezervat în privința prognozelor, dar a sprijinit atitudinea pozitivă a colegilor români și a felicitat managementul Diviziei Europa pentru succesele obținute. ■



“

COMPANIA NOASTRĂ ACOPERĂ O COTĂ DE PIAȚĂ SEMNIFICATIVĂ PE TOATE SEGMENTELE DE ȚEAVĂ CU VALOARE RIDICATĂ ȘI FACE PARTE DIN CLUBUL DE ELITĂ AL PRODUCĂTORILOR PREMIUM-OCTG

UN LIDER GLOBAL

În urmă cu șase ani, TMK și-a stabilit o strategie de dezvoltare prin care și-a propus să devină un adevărat jucător global pe piața țevelor. Astăzi, compania și-a atins obiectivul și este lider mondial în industria de profil. Dar și mai important, ascensiunea companiei nu se oprește aici. Dmitry Pumpyanskiy, fondatorul companiei și Președintele Consiliului de Administrație, ne-a acordat un interviu în care ne dezvăluie culisele poveștii de succes a TMK.

Domnule Pumpyanskiy, sunteți persoana care a transformat TMK într-unul din principalii jucători de pe piața mondială a țevelor. Ne puteți face o radiografie a acestei creșteri spectaculoase?

Ideea care a stat la baza înființării TMK a fost de la bun început una extrem de ambițioasă. Compania și-a stabilit obiectivul de a ajunge printre cei mai mari producători de pe piața mondială de țevi și de a deveni lider în domeniu. Hotărâtor a fost punctul de pornire constituit din unitățile de producție de primă clasă din Rusia. Dar pentru a-și pune în aplicare planul, compania a trebuit să parcurgă o cale lungă de la simpla achiziție de active și până la o abordare integrată, publică și internațională a companiei, care astăzi realizează produse cu valoare adăugată mare, folosite în peste 70 țări din lumea întreagă. Ne-am dat seama foarte repede că fără o modernizare radicală și o re tehnologizare a capacităților existente, fără o bază științifică și tehnologică proprie, precum și

» FIȘĂ BIOGRAFICĂ

Dmitry Pumpyanskiy este președinte al Consiliului de Administrație al OAO Compania Metalurgică de țevi – TMK. S-a născut în 1964 și a absolvit Institutul Politehnic Ural (în prezent Universitatea Federală Ural din Ekaterinburg). Doctor în economie și candidat în științe tehnice, este autor a peste 70 de lucrări științifice.

Din 1991 până în 1998 a deținut funcții de conducere la mari uzine metalurgice din Ural. În 1999 a fost ales președinte al Consiliului de Administrație al OAO „Uzina de țevi Sinarski”, iar în februarie 2002 a preluat conducerea Companiei Metalurgice de Țevi. Începând cu 2005 este președinte al Consiliului de Administrație al OAO „TMK”.

Dmitry Pumpyanskiy este membru al Biroului de Consiliu al Uniunii ruse a Industriașilor și Antreprenorilor (URIA), șeful Comitetului (URIA) de reglementări tehnice, de standardizare și evaluare a conformității, membru al consiliului de conducere al Camerei de Comerț și Industrie a Federației Ruse, președinte al Uniunii Industriașilor și Întreprinzătorilor din regiunea Sverdlovsk, precum și membru al consiliului de administrație al World Steel Association

o vastă rețea de distribuție, riscam să rămânem la marginea pieței. Ca urmare, în anul 2005, Consiliul de Administrație a aprobat strategia de dezvoltare a TMK prin care viza transformarea ei într-un jucător global pe piața mondială de țeavă. Printre altele, strategia avea în vedere creșterea vânzărilor de produse de înaltă tehnologie, în primul rând către companiile de petrol și gaze. De corectitudine a acestei abordări ne-am putut convinge atât în perioadele de creștere economică cât și în cele de criză, segmentul în cauză arătând cea mai mare stabilitate. În paralel, în toți acești ani am continuat să extindem gama de produse și pentru alte industrii: energetică - inclusiv sectorul nuclear – pentru construcții civile, construcții navale, tehnologiile spațiale și de aviație, agricultură etc. În ceea ce privește diversitatea gamei de produse și varietatea consumatorilor, TMK nu are egal.

Astăzi, TMK este unul din actorii cheie de pe piața mondială din domeniu, o companie globală, care deține unități de producție și are o rețea comercială în toate regiunile cheie ale consumatorilor de țeavă din lume. De doi ani suntem pe primul loc în lume în privința volumului de producție. Acoperim o cotă semnificativă în toate segmentele de țevi cu valoare ridicată de pe piață și, mai adaug un lucru remarcabil, compania este „înregistrată” în clubul de elită al producătorilor PREMIUM-OCTG (produse tubulare pentru exploatarea petroliere). TMK are o reputație bună în comunitatea de afaceri și o istorie bazată pe încredere a parteneriatelor cu marile firme. Desigur, rezultatele de astăzi au fost ținte prevăzute în strategia de dezvoltare a TMK, dar mai important este faptul că dezvoltarea companiei nu se oprește nicidecum aici. Planurile noastre de viitor prevăd consolidarea rezultatelor obținute și îmbunătățirea activității companiei.

Ce schimbări majore au avut loc pe piață în decursul acestor 10 ani? Cum au influențat ele evoluția TMK? Schimbările au fost drastice și per ansamblu au dus la creșteri multiple ale nivelului de concurență de pe piață. În timpul perioadei de expansiune economică,



Consiiliul de administrație al TMK

care a precedat criza din ultimii ani, mulți producători din întreaga lume au reușit să reutilizeze capacitățile de producție și să creeze noi întreprinderi. Industria de țeavă s-a modernizat, a crescut semnificativ nivelul de producție și s-a extins oferta. Schimbări importante au avut loc și în componența principalilor jucători din industria de profil.

Apoi, să nu uităm de ascensiunea Chinei. Ca și în alte sectoare ale economiei, ea și-a făcut simțită prezența din plin, fiind o țară cu imense resurse umane și un potențial de creștere imens. La ora actuală, fiecare a treia țeavă din lume este de origine chinezească. Presiunea din partea concurenței chinezești a contribuit la înăsprirea regulilor de joc, iar multe țări au optat să își protejeze piețele prin introducerea de bariere tarifare și dând prioritate producătorilor autohtoni. Astăzi, TMK se află într-o concurență acerbă nu doar cu marile companii occidentale de țeavă, dar și cu principalii producători din China, Rusia și alte state. Modul în care vor acționa principalii jucători ai lumii va forma noua imagine a industriei mondiale de țevi.

Cum caracterizați consumatorul modern și ce așteptări are acesta de la producătorul de țeavă? Cum credeți că trebuie reacționat la cerințele tot mai mari ale pieței?

Nivelul actual de dezvoltare din sectoare importante cum ar fi industria petrolieră, chimică, termică și nucleară, construcțiile navale și tehnologiile spațiale, face ca producătorii de țevi să fie obligați să îndeplinească indicatori similari de calitate. Cerințele au crescut semnificativ și în ceea ce privește calitatea țevelor destinate segmentului extracției de petrol și gaze, domeniu de interes major pentru TMK. Trebuie să conștientizăm că era petrolului „ușor” de obținut se apropie de sfârșit. Așadar, fiecare tonă de hidrocarburi produsă necesită eforturi din ce în

Încercăm întotdeauna să fim cu un pas înainte, să fim în măsură să oferim partenerilor noștri nu doar niște instrumente de încredere pentru rezolvarea provocărilor de zi cu zi, ci să ne concentrăm și asupra așteptărilor lor pe termen lung

”

ce mai mari și costuri tot mai ridicate. Valorificarea noilor rezerve naturale de petrol și gaze presupune creșterea adâncimilor și a complexității profilului sondelor, precum și înăsprirea condițiilor de exploatare a țevelor. Având în vedere aceste realități, marile companii de petrol și gaze solicită producătorilor de țeavă ca produsele să nu fie doar fiabile, ci și unice, corespunzătoare unui anumit set de proprietăți. Literalmente, pentru fiecare sondă în parte se cer produse exclusive. Pentru a-și menține întâietatea și cota de piață, producătorii de țevi trebuie să dezvolte și să lanseze în producție în timp real noi tipuri de produse, să dețină know-how în domeniul logisticii, să organizeze sisteme eficiente de vânzare și suport tehnic. În fața unei concurențe feroce, vor putea să își mențină poziția doar acei producători care oferă produse de cea mai bună calitate, la cele mai accesibile prețuri și în cel mai bun timp.

Cheia succesului în afaceri este abilitatea de a răspunde în timp util nevoilor reale ale pieței. Cum face față TMK provocărilor pieței?

Încercăm întotdeauna să fim cu un pas înainte, să fim în măsură să oferim partenerilor noștri nu doar niște instrumente de încredere pentru rezolvarea provocărilor de zi cu zi, ci să ne concentrăm și asupra așteptărilor lor pe termen lung. În ce privește oferta de produse unicat, TMK are la activ multe debuturi de succes. Noile produse ale unităților TMK au fost elaborate la cererea consumatorilor. Printre acestea se găsesc țevele cu diametre mari sudate longitudinal

“

Avem la ora actuală cele mai mari capacități de producție de țeavă din lume, însoțite de posibilități unice de a realiza produse pentru cea mai largă gamă de cereri cu putință

destinate conductelor de ultimă generație de petrol și gaze; prăjinele de foraj, burlanele de tubaj, țevele de extracție și conductele pentru petrol și gaze de înaltă rezistență utilizate în construcția sondelor și în producția și transportul de hidrocarburi în medii extreme, inclusiv în zone de îngheț veșnic, în prezența unor medii coroziv-agresive și a unor temperaturi de exploatare crescute, atât pe uscat, cât și pe mare.

TMK este singura companie din Rusia care oferă pieței îmbinări cu grad sporit de etanșitate. Acum, compania a dezvoltat linia rusească de îmbinări premium din familia TMK-Premium, dar mai există și grupa americană de îmbinări, produse sub marca ULTRA și întrebuițate pe larg în SUA și Canada, inclusiv la extragerea gazelor din straturile de șist și a petrolului din așa-numitele nisipuri bituminoase. În prezent TMK are o Divizie premium globală, care interacționează în mod activ cu consumatorii din întreaga lume, oferind o gamă largă de soluții inovatoare de conducte.

Nu am oprit nici un moment activitatea de creare a unor noi produse. Acum, de exemplu, suntem în ultima etapă de dezvoltare a producției țevelor de extracție termoizolante, caracterizate printr-un sistem unic de izolare în mai multe straturi. Aceste țevi pot rezista cu succes în straturile de sol veșnic înghețate (permafrosturi), lucru extrem de important, de exemplu, pentru grupul de platforme din Urengoi aparținând zăcămintelor Gazprom. Compania a dezvoltat tehnici de fabricație a țevelor cu filet din oțel 13Cr, caracterizat de o înaltă rezistență în mediile agresive. În cadrul companiei „TMK-INOX” creată în colaborare cu ROSNANO am început producția țevelor de precizie din oțeluri și aliaje inoxidabile realizate folosind nanotehnologii.

Pentru a crește capacitățile noastre în materie de inovații pe diferite continente, în paralel cu dezvoltarea RosNITI, am demarat înființarea unui centru de cercetare în Statele Unite, la Houston, unde vor fi elaborate și testate cele mai noi tipuri de produse premium înainte ca acestea să fie introduse în producția industrială.

Cât de mult au avansat procesele tehnologice ale TMK în producția de țevi?

Nivelul tehnic al TMK este în prezent foarte ridicat și este o consecință a Programului strategic de investiții în modernizarea producției, la care au fost supuse toate etapele procesului tehnologic, de la topirea oțelului și laminare, până la operațiunile de finisare, controlul calității, etichetare și ambalare. Prin urmare, compania deține o serie de avantaje majore și este deosebit de competitivă în ceea ce privește capacitățile de producție. Avem la ora actuală cele mai mari capacități de producție de țevi din lume, însoțite de posibilități unice de a realiza produse pentru cea

“

ACUM, CÂND ANIVERSĂM 10 ANI DE LA ÎNFIINȚARE, VREAU SĂ FELICIT ÎNTREGUL COLECTIV AL TMK! SUNTEM O ECHIPĂ MULTINAȚIONALĂ, ALCĂTUITĂ DIN MII DE OAMENI DIN DIFERITE ȚĂRI ȘI DIFERITE CULTURI. ÎNTÂMPINĂM ACEST EVENIMENT CU ÎNCREDEREA ABSOLUTĂ ÎN PLANUL NOSTRU DE A DEVENI LIDER ÎN INDUSTRIA MONDIALĂ DE ȚEVI. VĂ UREZ DIN TOT SUFLETUL MULT SUCCES ÎN TOT CEEA CE FACEȚI, OPTIMISM ȘI CÂT MAI MULTE REALIZĂRI PROFESIONALE! COLECTIVUL TMK ESTE CARACTERIZAT DE UN PROFESIONALISM EXEMPLAR ȘI MUNCEȘTE CU SUCCES ÎN DIFERITE COLȚURI ALE LUMII. DE ACEEA, SUNT ÎNCREZĂTOR CĂ OBJECTIVELE PE CARE NI LE-AM PROPUȘI SUNT PERFECT REALIZABILE

mai largă gamă de cereri cu putință. Iar în ce privește sortimentul principal de țevi destinate extracției de petrol și gaze, TMK arată mult mai bine decât concurenții săi, mai ales datorită calității produselor, asigurată prin nivelul tehnologic ridicat utilizat la toate unitățile sale de producție.

Pentru a demonstra avantajele noastre tehnologice din acest moment, voi da următorul exemplu: laminorul modern PQF care este instalat la uzina TAGMET prevede devieri ale grosimii peretelui țevei în limita de numai +/-6%. Această marjă este de două ori mai mică decât cea prevăzută în certificările GOST existente în Rusia. De fapt, este o revoluție în tehnologia țevelor fără sudură laminate la cald, care face posibilă obținerea producției de țevi fără sudură cu o geometrie identică celei de la producția de țevi sudate. Aceste tehnologii ne deschid calea spre dezvoltarea producției de serie, inclusiv pentru forajele maritime la mare adâncime. Doar două companii din lume dețin în prezent aceste tehnologii.

În ultimii ani noi am reușit să modernizăm în mod radical capacitățile de producție atât la întreprinderile din Rusia cât și la cele din România. Cu toate acestea, procesul de îmbunătățire a tehnologiilor este unul continuu și bineînțeles nu ne vom opri aici. În planurile actuale sunt prevăzute investiții pentru laminorul de turnare continuă FQM de la Uzina de țevi Sinarski și introducerea metodei de topire electrică a oțelului la TAGMET. Dorim să accelerăm transformările la capacitățile de producție ale produselor premium, și de aceea vreau să subliniez că, în următorii ani, vom avea ca sarcină punerea în aplicare a unui amplu program de investiții la uzinele noastre din SUA, un partener solid cu o foarte bună reputație pe piața consumatorilor locali. ■

aniversare TMK: 10 ani de succes



2001

Sunt înființate: Compania Metalurgică de Țevi (TMK), ca o companie de investiții în domeniul țevelor și Casa de Comerț TMK.

CAMANCHE, Iowa
GENEVA, Nebraska
TULSA, Oklahoma
ODESSA ULTRA, Texas
HOUSTON ULTRA, Texas
TMK IPSCO, Illinois
BROOKFIELD ULTRA, Ohio
KOPPEL, Pennsylvania
AMBRIDGE, Pennsylvania
WILDER, Kentucky
BLYTHEVILLE, Arkansas
BAYTOWN, Texas
TMK North America, Texas



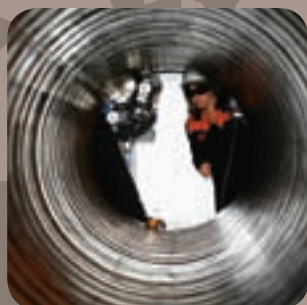
2006

TMK și-a plasat titlurile de valoare la Bursa de Valori din Londra. Uzinele românești TMK-Artrom și TMK-Reșița, precum și Uzina constructoare de mașini Orsk din Rusia, intră în componența TMK. În același an este înființată societatea comercială TMK Middle East.



2002

Uzinele de țevi Severski și Voljski și Uzina metalurgică Taganrog trec sub conducerea TMK. Se deschide prima reprezentanță a companiei în Azerbaidjan (Baku).



2003

Uzina de țevi Sinarski trece sub conducerea TMK. Se înființează filiala „TMK-Kazakhstan”.

2007

Compania înglobează societățile de service „Truboplast”, „Departamentul de reparații țevi” și „Depozitul central de țevi”, precum și singurul institut de cercetare în domeniu din Rusia – RosNITI. Sunt create „TMK-KPV” și „TMK-Premium Service”. Acțiunile TMK încep să fie tranzacționate la Bursa de Valori MMVB. Se deschid reprezentanțe în Turkmenistan și Singapore.



2004

TMK se extinde înglobând uzinele de țevi Voljski, Severski, Sinarski și Uzina metalurgică Taganrog. Se înființează „Depozitul central de țevi TMK”.



2005

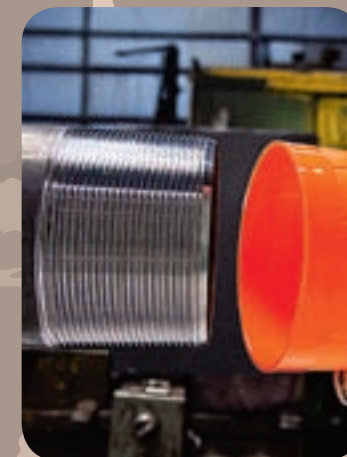
Compania TMK Global intră în componența TMK. Se înființează firma de comerț TMK North America și se deschide o reprezentanță în China (Beijing).

UpoRT, Nijnevartovsk
TMK Neftgazservis, Truboplast, Ekaterinburg
SinTZ, Kamensk-Uralski
RosNITI, Celiabinsk
OMZ, Orsk
TMK-Kaztrubprom, Uralsk
TMK-Kazakhstan, Astana
filiala Casei de Comerț TMK, Turkmenistan
filiala Casei de Comerț TMK, Azerbaijan
VTZ, Voljsk
TAGMET, Taganrog
TMK-Artrom, Slatina
TMK-Reșița, Reșița
TMK Global, Geneva
TMK Italia, Lecco
TMK Europe, Koln
TMK Middle East, EUA
filiala Casei de Comerț TMK, China

2009

Se constituie Divizia Europa a TMK, formată din TMK Europe, TMK Italia, TMK-Artrom și TMK-Reșița. De asemenea, se înființează compania „TMK-INOX” a cărei activitate este axată pe producția și vânzarea țevelor din oțel inoxidabil.

filiala Casei de Comerț TMK, Singapore



TMK Africa, Cape Town

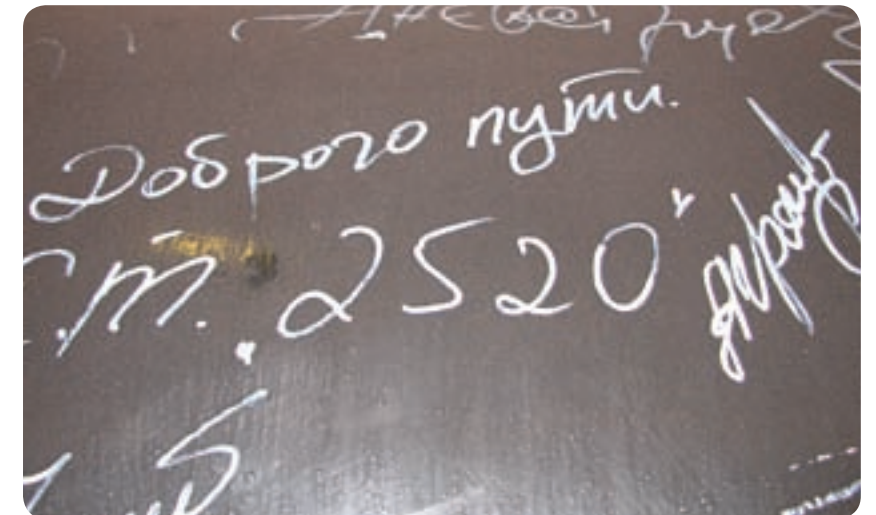
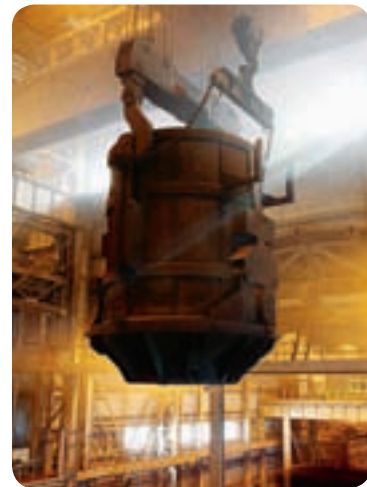
2008

Sunt achiziționate active americane de țevi și în baza lor se creează divizia TMK IPSCO. De asemenea, se înființează divizia „TMK Neftgazservice”. Compania „TMK-Kaztrubprom” (Kazakhstan) intră în componența TMK.



2010

Se înființează filiala TMK Africa Tubulars în Africa de Sud (Cape Town) și un birou de vânzări în Canada (Calgary). Acțiunile TMK încep să fie listate pe platforma electronică OTCQX la Bursa de Valori din New York.



**A FOST PRIMA
DIN RUSIA CARE...**

» a început să producă și să furnizeze pe piața din Rusia îmbinări cu filet din clasa „Premium” cu grad sporit de etanșeitate. În prezent, TMK are o linie proprie extinsă de îmbinări premium brevetate și de îmbinări ULTRA (TMK IPSCO). Până în acest moment, TMK este singurul producător al acestui tip de produse de înaltă tehnologie din Rusia.

» În 2002 a început să producă la Uzina de țevi Vlijski (VTZ) țevi sudate elicoidal cu diametre de 1420x15,7-18,7mm pentru magistrale de gaz. Până în 2006, VTZ a fost singurul producător de țevi de diametre mari din Rusia, jucând un rol important în construcția sistemului de transport de gaze din țară și în reparația unui producător național de țevi de diametre mari, care să înlocuiască producția din import. Din 2008, după lansarea la VTZ a agregatului de sudură longitudinală, TMK a asimilat producția țevelor de mare diametru sudate longitudinal. Capacitatea totală a TMK la producția țevelor de diametre mari a crescut la 1,2 milioane de tone pe an.

» În 2007 a asimilat la VTZ producția de țevi fără sudură rezistente la frig, de înaltă durabilitate, cu filet tip „Premium” din oțel special PCF 40W pentru construcții navale. Țevile sunt utilizate în construcția instalațiilor plutitoare de foraj autoridicatoare, pentru condițiile din zona arctică, unde există sarcini dinamice directe din partea ghețurilor. Primele țevi cu grad sporit de rezistență la frig au fost folosite în construcția instalației plutitoare de foraj „Arcticeskaia 100” (Gazprom) în Marea Barents.

» a realizat cu succes testele de exploatare a burlanelor de tubaj cu îmbinări de filet „premium” la forajele orizontale, considerate cel mai dificil tip de foraj. Țevile cu diametrul de 168,28mm și grosimea peretelui de 8,94mm, grupa de rezistență C95 cu îmbinări de filet TMK GF, fabricate la TAGMET, au fost testate în 2008 la zăcămintul Sterhova al companiei NOVATEK din regiunea autonomă Yamalo-Nemets.

» a început să folosească o nouă tehnologie de laminare a țevelor fără sudură din gama celor pentru petrol și gaze în cajele cu trei valturi ale laminorului PQF, spre deosebire de laminarea tradițională în caje cu două valturi. Noua tehnologie oferă o mai mare precizie a dimensiunilor geometrice ale țevelor. Complexul de laminare dotat cu laminorul de tip continuu PQF, produs de compania germană SMS Meer, a fost lansat în 2008 la TAGMET. Acesta este conceput pentru a produce țevi cu diametre de 73-273mm și grosimea peretelui de 5-25mm.

» a furnizat țevi OCTG pentru amenajarea sondelor maritime. În 2010 și la începutul lui 2011, la zăcămintul „Iuri Korciaghin” din Marea Caspică (dezvoltat de LUKOIL), au fost livrate burlane de tubaj cu filete TMK GF și țevi de extracție cu filete TMK FMT produse de Uzina de țevi Sinarski. Filetarea a fost făcută de compania „TMK-Kaztrubprom”.

» s-a alăturat Programului de relații industriale din cadrul Institutului Tehnologic din Massachusetts (MIT), unul din cele mai mari centre de cercetare din lume. În acest club de elită sunt în jur de 200 de companii cu notorietate mondială, care în mod activ vin cu inovații. TMK este membru MIT din 2010 și deocamdată este singurul reprezentant al mediului de afaceri din Rusia în această instituție prestigioasă de cercetare.

» a început să producă țevi de precizie din oțeluri și aliaje inoxidabile cu ajutorul nanotehnologiilor. Producția a fost implementată în cadrul întreprinderii mixte OOO „TMK-INOX” înființată cu ROSNANO la începutul anului 2011. Este o producție inovatoare, cu caracteristici performante privind indicatorii de duritate, ductilitate, rezistență la coroziune, geometrie și calitatea suprafeței, destinată întreprinderilor din domeniul nuclear, energetic, auto și chimie.

**10
ANI
DE SUCCES**



TMK mizează pe nanotehnologii

La sfârșitul lunii decembrie 2010, Uzina de țevi Sinarski (SinTZ) a TMK și compania de stat Rosnano au înființat societatea mixtă TMK-INOX, un proiect ambițios destinat producerii de țevi de precizie din oțel și aliaje inoxidabile. Noutatea absolută o constituie utilizarea nanotehnologiilor în tratarea metalelor pentru noua generație de țevi.

La ceremonia oficială de lansare a proiectului de la SinTZ a participat o delegație a Rosnano, condusă de directorul general Anatoli Ciubais și delegația TMK, condusă de președintele consiliului de administrație Dmitry Pumpynskiy, precum și oaspeți de seamă din industria de profil. „Economia țării, piața și noi toți ne-am maturizat, în cele din urmă, suficient de mult încât să realizăm nevoia renașterii printr-o nouă calitate, volume și caracteristici a

unei astfel de producții de înaltă tehnologie cum este cea a țevelor de precizie din oțel inoxidabil”, a declarat Președintele Consiliului de Administrație al TMK, Dmitriy Pumpynskiy, la ceremonia de lansare a noului proiect. În aceeași notă, directorul general al TMK, Alexander Shiryaev este de părere că „TMK-INOX este cel mai important proiect, fiind pus în aplicare în cadrul politicilor de stat pentru a sprijini producătorii ruși în materie de produse inovatoare”.

Potrivit directorului Rosnano, fostul vicepremier al Rusiei, Anatoli Ciubais, compania de stat „monitorizează îndeaproape evoluția industriei țevelor” și alegerea partenerului TMK nu a fost deloc întâmplătoare. „Dinamica, eficiența, ritmul de modernizare, bazate pe cele mai desăvârșite tehnologii, fac din TMK un lider în domeniu”, a subliniat domnul Ciubais. „Iar faptul că am reușit în timpi record să luăm toate deciziile privind acțiunile comune cu TMK, vădesc

un profesionalism de excepție a colegilor noștri”, a mai spus acesta. Dacă la începutul lunii decembrie 2010 cele două părți au căzut de acord pentru înființarea noii companii mixte, până la sfârșitul lunii părțile aveau deja semnate întregul set de documente.

POTENȚIAL MARE PE PIAȚA ȚEVELOR DIN OȚEL INOXIDABIL

Până de curând, producătorii din Rusia rămăseseră mult în urmă față de concurenții străini la segmentul de țevi din oțel inoxidabil. Astăzi, în Rusia, 70% din această piață este ocupată de furnizorii din Ucraina, China și Italia. Conform noilor realități din industria rusească, există șanse reale de a substitui importatorii de pe piața țevelor specializate pentru industria nucleară, aeronautică și cea a înaltelor tehnologii. În acest scop, noile produse ale TMK-INOX vor duce la acoperirea unei noi nișe de piață a țevelor cu aplicații speciale. Reacțiile au fost imediate și primul acord de cooperare a fost semnat cu firma rusească producătoare de componente nucleare „Atomenergomash”.

Cererea pentru producția de țevi de înaltă tehnologie este într-o continuă creștere și forțează întreprinderile să desfășoare ample programe de modernizare. Practic, fiecare industrie, fiecare client, necesită țevi cu caracteristici și calități specifice lor. Pentru industria nucleară și cea energetică este importantă rezistența la acțiunile radioactive și la temperaturile ridicate, pentru industria de petrol și gaze – rezistența la influențele de mediu (coroziuni și altele) și la frecare. Iar producția trebuie să fie suficient de avansată și flexibilă pentru a satisface rapid și calitativ toate cerințele clienților.

Pentru a-și menține și a-și consolida poziția de lider în acest segment promițător, anul trecut, TMK a separat producția și distribuția țevelor de precizie din oțel inoxidabil într-o afacere specializată și independentă. Principala noutate a fost utilizarea nanotehnologiilor în tratarea

CUM A REUȘIT PROIECTUL TMK SĂ ATRAGĂ INTERESUL ROSNANO



**Gheorghii
Kolpaceov**
Directorul
executiv
Rosnano

La examinarea proiectului s-au făcut analize aprofundate și concluzia experților

independenți a fost că nanotehnologiile joacă un rol cheie în atingerea parametrilor de rezistență și netezime a produsului finit, obținute cu ajutorul tehnologiei implementate prin acest proiect. Am examinat cu cea mai mare atenție potențialul de dezvoltare a aplicațiilor comerciale și în ce măsură pot fi create produse care să întrunească cerințele diferitelor segmente de

pieță, indiferent dacă vorbim de construcția de mașini pentru sectorul energetic, construcția de mașini din sectorul nuclear pentru complexele energetice, industria de petrol și gaze sau oricare alt sector. Consiliul de supraveghere Rosnano a decis să sprijine proiectul, iar acest lucru arată gradul înalt de apreciere a potențialului de care se bucură acesta. Sperăm că, odată cu participarea noastră, pe piața rusă va apărea un lider în domeniul producției de țevi de precizie din oțel inoxidabil. Ne propunem să intrăm cu produsele noastre atât pe piața din Rusia cât și pe piețele internaționale. Conform estimărilor noastre, compania are un potențial ridicat pe piețele din statele CSI și din Europa. Desigur, ca în orice proiect de investiții, există și riscuri, dar înțelegem foarte bine cum să le minimizăm. Lucrând în echipă cu TMK, avem ambiția de a propulsa TMK-INOX în rândul celor mai mari jucători de pe piață.

metalelor pentru noua generație de țevi și aici a intervenit parteneriatul cu compania de stat Rosnano.

CE ESTE „ROSANO”?

Societatea pe acțiuni Rosnano, deținută în proporție de 100% de guvernul rus, a fost înființată în 2007 cu scopul de a pune în aplicare politicile de stat în domeniul nanotehnologiilor. Obiectivul corporației este de a stimula creșterea industriei ruse de nanotehnologii, care să atingă până în 2015 un nivel de producție de 900 miliarde ruble (cca 22,5 miliarde euro). Modul în care Rosnano operează este prin participarea ca și co-investitor la proiecte bazate pe nanotehnologii și care au mare potențial economic și social.

La nivelul lunii februarie 2011, corporația avea deja 1.891 de cereri de finanțare. Consiliul de supraveghere „Rosnanoteh” a aprobat 104 proiecte cu un buget total de 347 miliarde de ruble (8,6 miliarde euro) care include și co-finanțarea din partea corporației în valoare de 140,1 miliarde de ruble. Dintre proiectele eligibile, 92 sunt pentru investiții, 8 pentru

TMK-INOX

În componența societății au intrat Secția de laminare Nr.2 de la Uzina de țevi Voljski și Secția Nr.3 de la Uzina de țevi Sinarski.

În cadrul societății, TMK deține pachetul majoritar de 51% din acțiuni, în timp ce Rosnano deține 49%. Capitalul social este de 2,6 miliarde ruble, iar investițiile totale însumează 3,7 miliarde ruble.

Volumul total de producție a țevelor fără sudură din oțel inoxidabil și a țevelor realizate din aliaje va fi de până la 7-8 mii tone pe an. Iar a celor sudate (această producție încă nu se execută aici, dar este în lucru) va ajunge până în 2015 la 10 mii de tone.

Președinte a Consiliului de Administrație al TMK-INOX a fost ales directorul executiv de la Rosnano, Gheorghii Kolpaceov, iar director general a fost desemnat Leonid Marcenko.



PREȘEDINTELE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE AL TMK, DMITRY PUMPYANSKIY:

„Întărirea metalelor și aliajelor prin metoda deformării plastice și a tratamentului termic este o tehnică cunoscută de foarte multă vreme. Dar iată, realizarea ei sub forma unei noi scheme tehnologice, este un nou know-how pe care ni l-am însușit. Metoda constă în a dirija formarea nanostructurilor în toate etapele de producție din cadrul deformării plastice la cald, laminării la rece, prelucrării tehnice, controlând parametrii structurii metalului și substructurii la nivel nano. Per ansamblu, combinația de tratamente duce la crearea unei nanostructuri speciale care conferă materialului un nou set de proprietăți. Tehnologia aceasta este rezultatul unei munci de cercetare de trei ani, finanțată de Ministerul Industriei și Comerțului, finanțarea extra-bugetară fiind făcută de TMK. De cercetare s-a ocupat RosNITI (Institutul Rusesc de Cercetare în Industria de Țevi și Conducte) cu participarea VNIICermet (Institutului Central de Cercetări Științifice în domeniul metalelor feroase I.P. Bardin) din Moscova. Ca urmare, au fost elaborate noi tipuri de oțel și aliaje inoxidabile pe bază de nichel și noi metode de tratament pe care le vom realiza în practică”.

CU UN PAS ÎN VIITOR

„Nou-înființata companie trebuie să devină un model în cultura corporativă, un model de punere în aplicare a inovațiilor tehnologice și în sfârșit, un model de bunăstare materială a angajaților”, a declarat domnul Pumpyanskiy. Per ansamblu, proiectul se încadrează în strategia de reconstrucție și modernizare a capacităților de producție pe care TMK o întreprinde consecutiv la toate întreprinderile sale. În secția V-3 de la SinTZ vor fi instalate echipamente ultramoderne care au fost proiectate după unele din cele mai avansate studii ale oamenilor de știință din Rusia și străinătate. Tot aici a fost pus în funcțiune noul laminor de la uzina „Elektrostal” pentru fabricarea țevelor lungi și este în curs de instalare un al doilea laminor de producție. De asemenea, a fost pusă în funcțiune și noua instalație pentru șlefuirea suprafeței exterioare a țevelor.

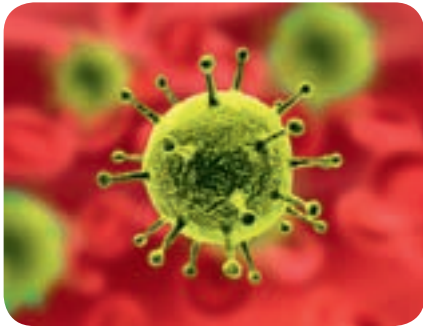
În viitorul apropiat se intenționează achiziția și instalarea cuptoarelor cu atmosferă de protecție pe bază de hidrogen cu grad înalt de puritate, a bancurilor de curbat țevi, care vor permite modelarea țevelor lungi sub formă de V solicitată de clienți. În plus, vor fi puse în funcțiune echipamente moderne pentru controlul nedistructiv al țevelor, agregate pentru lustruirea electrochimică a suprafețelor exterioare și interioare, echipamente de marcare și ambalare, care vin să îmbunătățească proprietățile țevelor.

Compania este sigură că noua întreprindere va fi o sursă de noi

formarea fondurilor naționale și internaționale cu capital de risc, precum și 4 centre de nanotehnologii. Din numărul total de proiecte aprobate, 28 sunt cu participarea capitalului străin. Până în prezent au fost finanțate proiecte în valoare totală de 64,2 miliarde ruble.

Proiectele Rosnano sunt grupate pe următoarele domenii:

- energia solară și conservarea energiei,
- materiale nanostructurale,
- medicina și tehnologiile bio,
- construcții auto și prelucrarea metalelor,
- optoelectronica și nanoelectronica,
- proiecte de infrastructură.



ori a rezistenței la deformare plastică. Totodată, efectul se amplifică mult atunci când dimensiunea medie a particulelor se reduce de la câteva zeci la câțiva nanometri.

MINUSCULUL NANO

„Nano” este un prefix care reprezintă o miliardime dintr-un metru, adică un nanometru – o miime de micron. Formarea microstructurii oțelului la o asemenea dimensiune permite o utilizare maximă a diferitelor compoziții chimice a oțelului sau aliajului. De exemplu, separarea nanoparticulelor din carburi, nitruri și intermetalide cu fracția volumetrică mult mai mică de 1% asigură creșterea de câteva



locuri de muncă. Cheia acestui succes o constituie cererea mare pentru acest gen de produse confirmată de toți participanții la eveniment. „Sunt sigur că produsele TMK-IPSCO, unice de altfel, se vor bucura de o cerere enormă”, a declarat ministrul adjunct al Industriei și Comerțului din Federația Rusă,

Vladimir Salamatov. Anatoli Ciubais, ca fost principal energetician al țării (înainte de Rosnano el a condus cea mai mare companie de energie din Rusia – RAO „EES Rusia”), a spus că noua țeava de precizie este de mare utilitate complexului energetic. Potrivit acestuia, întreaga strategie energetică a Rusiei este legată

de trecerea la „supersupracritică” (temperaturi ridicate și alte sarcini) „Este vorba nu doar de temperaturi obișnuite de 500-300 °C și 130 atmosfere, ci de abur direct la 600-650 °C, motiv pentru care, pe viitor, în domeniul energetic va fi nevoie de un nou tip de țeavă de precizie”, a subliniat dumnealui. Asta pentru că țevile de precizie reprezintă un produs cu limite de abateri foarte stricte în ceea ce privește dimensiunile, forma, compoziția chimică și proprietățile mecanice.

Ca o confirmare a celor spuse, a fost semnat primul acord de cooperare între TMK-INOX și consumatorul principal a produselor sale, compania „Atomenergomash”. Documentul a fost semnat de directorul general al TMK-INOX, Leonid Marcenko, și directorul general al „Atomenergomash”, Vladimir Caschenko. „Pentru noi începe o viață nouă”, a declarat Dmitry Pumpyanskiy la ceremonia de lansare a proiectului. Și acest lucru nu poate fi combătut. Noua viață se va remarca nu doar prin echipamente performante, noi locuri de muncă și noi nișe de piață câștigate de companie. Aceasta va fi o nouă viață la scară nanometrică. ■



Unul din cele mai importante proiecte metalurgice în portofoliul Rosnano este proiectul „Placart”, specializat în implementarea tehnologiilor moderne de aplicare a straturilor funcționale de protecție. Bugetul total al proiectului este estimat la 4 miliarde ruble (cca 100 milioane euro), din care investițiile Rosnano reprezintă 1,2 miliarde ruble.

Straturile de protecție „Placart” sunt destinate protecției anticorozive a platformelor de foraj, a podurilor și construcțiilor metalice, protecției împotriva uzurii robinetelor pentru conducte și a celor de extracție, utilajului de foraj, de extracție a petrolului și gazului și a celui de prelucrare. Tehnologia proiectului – pulverizare gazotermică și pulverizare magnetronică cu ioni și plasmă – înlocuiesc tehnologiile învechite și neecologice, în particular cele galvanice.

Noile tehnologii permit obținerea unor proprietăți complet noi a straturilor de protecție. Un exemplu ar fi mărirea

duratei de funcționare a componentelor motoarelor de tip turbine cu gaz, pe baza depunerii de diferite nanopelicle, ceea ce va permite creșterea randamentului și puterii motoarelor de generația a cincea. Acest lucru oferă posibilitatea de a îmbunătăți în mod semnificativ caracteristicile tehnice ale aeronavelor rusești.

Acoperirile gazotermice și-au validat superioritatea în protecția suprafețelor de lucru a cristalizoarelor Mașinilor de Turnat Continuu (MTC), a rotelor din cuptoare, a elementelor sistemelor de transport ale liniilor continue, ale sculelor de prelucrat.

Folosirea tehnologiilor nano pentru straturile de protecție va contribui la apariția în mai multe sectoare ale economiei ruse a produselor extrem de competitive, cu proprietăți noi. În același timp, poate fi vorba despre noua generație de echipamente pentru navele maritime, ale căror corpuri vor rezista mai bine atât în mediile agresive din mări și oceane cât și în multe alte aplicații.



TMK Artrom cucerește America

O piață imensă, unde numai cei mai puternici supraviețuiesc: așa s-ar putea descrie cel mai simplu piața nord-americană. „Artrom a dezvoltat în America o filosofie proprie. Piața americană este cea mai mare din lume, dar peste 90% o reprezintă țeava pentru aplicații petroliere. Noi mergem pe o zonă de nișă, care reprezintă doar câteva procente”, explică directorul Adrian Popescu. Politica de extindere a ariei vânzărilor peste ocean a început în anii 1990, astfel că, în prezent, un sfert din producția de țeavă mecanică a TMK Artrom este livrată către piața americană. Dar lucrurile nu au stat întotdeauna așa.

UN ÎNCEPUT EZITANT

Primele tentative de a vinde pe piața Americii de Nord au fost, puțin spus, „dificile”, și cu rezultate slabe. Acest lucru s-a datorat faptului că și aici, ca și în alte zone, debutul Artrom s-a făcut în umbra celorlalți producători de țevi din România, Silcotub Zalău (azi Tenaris) sau Petrotub (azi Arcelor Mittal) Roman, consacrați deja pe piețele OCTG (Oil Country Tubular Goods - conducte, casing, tubing, utilizate ca atare în câmpurile petroliere). În acest timp, dotarea de care fabrica de la Slatina dispunea pentru acest segment de produse era una foarte sumară

» Semnarea unui contract de distribuție cu firma Crispin Inc din Houston și combinatul Silcotub Zalău. De la stânga la dreapta: Gheorghe Terhes, director general Silcotub; Andre Crispin, proprietarul Crispin; Adrian Popescu, director general Artrom. Foto: 1995.



sau lipsea în totalitate. Profilul liniilor de fabricație era unul nou pentru industria de țevi a României anilor 80-90 și se orienta către țevi mecanice fără sudură care, prin prelucrări mecanice, pot fi utilizate pentru obținerea de piese sau componente ce intră în componența mașinilor, motoarelor, a cilindrilor hidraulici etc.

La mijlocul anilor 90, Artrom a intrat în contact cu firme de trading care au înțeles profilul ei de fabricație și au condus la o aliniere a companiei către segmentul de piață specific acesteia. „În tot acest timp, pe piața nord-americană, toate canalele comerciale care funcționau erau axate și focalizate pe produse OCTG, singurele produse în conformitate cu profilul nostru fiind țevile destinate prelucrării mufelor de tubing și casing”, povestește Alexandru Neamțu.

HOUSTON, WE HAVE A PROBLEM

Echipa Artrom a plecat pe acest drum deși intuia că obstacolele vor fi enorme, dar avea convingerea că trebuie să insiste, iar mirajul pieței nord-americane era prea puternic pentru a renunța. În plus, compania avea nevoie acută de încasări în moneda americană pentru a-și desfășura operațiunile. Și unde altundeva puteau să ducă drumurile comerciale decât la Houston, care, pe lângă statutul de capitală a misiunilor spațiale americane este și capitala țevelor în America.

„Am făcut primii pași forțând lucrurile către limita posibilităților fluxurilor de fabricație. Așa s-au demarat primele exporturi către piața americană pe la mijlocul anilor 90”, spune Alexandru Neamțu. Ce s-a întâmplat după aceea, ține deja de legendă. „Am avut parte de reacția specifică unei piețe

cum este cea americană, adică una dintre cele mai selective din câte există. Produse la care noi am făcut eforturi maxime au adus acolo satisfacții mult sub cele așteptate de noi. Produsul nostru nu era pentru tubing, ci pentru foraj și tubajul puțurilor de foraj, pentru care Artrom nu avea nici cea mai mică dotare și experiență, intrând în concurență cu capacități mai performante decât ale noastre”. O vreme lucrurile au mers bine, dar numai din inerția și profesionalismul inginerilor români, riscul producției fără dotare tehnică planând asupra lor. Și riscul asumat și-a arătat colții: după circa 3 ani de livrări în SUA, un accident tehnic într-o sondă din statul Texas a adus Artrom cu picioarele pe pământ. America nu avea de gând să se lase cucerită dacă în cadrul companiei nu avea loc o schimbare fundamentală de optică.

ARTROM REVINE ÎN FORȚĂ

Anii 2000 au debutat sub auspiciile privatizării, moment în care Artrom a revenit timid pe piața americană, cu aceeași gamă de produse. În paralel, a fost deschis un canal de vânzare în Canada, către un producător de componente auto și air-bag-uri care a sesizat potențialul țevelor mecanice. Acest lucru a fost făcut și în SUA, cu un distribuitor de talie mijlocie și un bun cunosător al industriei auto din America de Nord. „Am ajuns astfel să trimitem primele cantități de țevi mecanice în America de Nord, în SUA și în Canada. Clienții noștri consumau o parte din produse în ateliere proprii, unde produceau componente auto, iar o parte din produsele noastre o vindeau în regiune și

În zona de nord a SUA, o zonă cu puternice centre de producție de autovehicule”, explică domnul Neamțu.

Între timp, în Houston, creșterea volumelor pe produse OCTG a condus inevitabil la apariția unor probleme. Atunci, tehnicienii și vânzătorii Artrom au mers la fața locului, oferind soluțiile potrivite, dar mai important, au dus la înțelegerea problemei de fond: profilul cel mai potrivit pentru Artrom în America de Nord erau țevile mecanice și nu țevile OCTG. „Explicațiile noastre și o serie de vizite la utilizatori de țevi mecanice le-au schimbat optica și ne-au pus pentru prima dată în situația de a promova produsele pe care noi știam să le facem”.

Dar nici acest nou început nu a fost unul ușor. Clienții își doreau perfecțiunea, iar Artrom avea de „curățat” un nume care era cunoscut în zonă ca al unui producător de țevi OCTG cu ceva probleme. „Lucrurile au început an de an să se dezvolte și noi am învățat lecția americană tot mai bine. Abia din acest moment putem spune că s-a lansat afacerea americană. Doar atunci când ne-am găsit locul, am putut efectiv să ne dezvoltăm”, a concluzionat Alexandru Neamțu.

2004: TMK NORTH AMERICA INTRĂ ÎN ACȚIUNE

Odată pus piciorul în America, afacerea necesita un punct de sprijin solid pentru a se putea dezvolta. În 2004 lucrurile s-au așezat definitiv pe făgașul dorit de Artrom, atunci când a fost



înființată „TMK North America”, în cadrul căreia au fost create direcții specializate în vânzarea țevelor mecanice. Experiența din România, pusă în mână unor vânzători capabili să meargă direct pe segmentul de piață care avea cel mai mare potențial pentru

Artrom, a dus la dezvoltarea cererii și o explozie a vânzărilor. Piața americană a impus fabricii de la Slatina adaptarea la nevoile specifice de peste ocean, prin dezvoltarea de capacități noi de tratamente termice și asimilarea unor produse noi cu valoare

adăugată mare. Astfel, între 2004 și 2008, vânzările au crescut cu 250%, de la 10.000 de tone la 25.000 tone.

ÎN PREZENT, UN SFERT DIN ȚEAVA MECANICĂ AJUNGE ÎN AMERICA

Astăzi, 60% din producția TMK Artrom o reprezintă țevelile mecanice. Din acestea, mai bine de un sfert merge către clienții din America de Nord. Recesiunea economică a diminuat volumele în 2008 și începutul lui 2009, dar acest segment de piață este și primul care a revenit la nivelul de dinainte de recesiune. Astăzi, o treime din produsele secției ASSEL (specializată în producerea țevelor mecanice) este exportată acolo.

Experiența acumulată de TMK Nord America, puntea de legătură cu clientul final, a dus la o cerere care depășește capacitățile de



care TMK dispune pentru această piață. Din acest motiv, s-a recurs la o strategie de selecție a doar câtorva clienți strategici, dar care, la rândul lor, au cerințe deosebit de ridicate. „Numai anul trecut au venit la noi mai multe delegații din America pentru audituri și certificări foarte riguroase. Au mers de la colectarea fierului vechi și până la producția finită”, povestește doamna Magdalena Popescu, Directorul Departamentului „Sistem Integrat de Management al Calității Mediului și Securitatea în muncă”.

Clienții americani au reguli foarte simple, dar în același timp foarte riguroase. Ei se folosesc la maxim de statutul de client pentru a alege din oferta generoasă, tot

ce este mai bun și mai aproape de nevoile lor. Pentru a face față concurenței, TMK-Artrom a ales să meargă pe o nișă de piață unde este cea mai competitivă în raportul preț/calitate și în care doar elita producătorilor de țevi mecanice se încumeta să pătrundă.

CUM SE CÂȘTIGĂ ÎNCREDEREA AMERICANILOR

TMK Artrom a trebuit să parcurgă un drum sinuos pentru a câștiga încrederea unor companii care cer nici mai mult, nici mai puțin decât perfecțiunea. „Auditurile și certificările sunt cele două căi prin care îți poți convinge partenerii americani. În general, ei preferă

COUPLING STOCK

Țeava pentru coupling stock este unul dintre produsele specifice pieței americane. Este vorba despre tuburi care prezintă la capăt o mufă, utilizată pentru îmbinarea țevelor de extracție utilizate în industria petrolieră. TMK Artrom execută două variante: cu diametru exterior normal și fața de reazem normală sau specială și cu diametru exterior redus, cu fața de reazem specială. Mufele

se livrează în următoarele clase de rezistență: J55, K55, N80, L80, P110 și sunt destinate țevelor de extracție cu capete fie îngroșate, fie neîngroșate la exterior. Dimensiunile, toleranțele de execuție și caracteristicile mecanice ale țevelor destinate fabricării mufelor se asigură conform specificației API 5CT / ISO 11960: „Petroleum and natural gas industries - steel pipes for use as casing or

tubing for wells”. Țevile de mufă sunt țevi fără sudură și se obțin printr-un proces de laminare la cald din țagă rotundă din oțel cu granulație fină. Pentru asigurarea caracteristicilor mecanice, ele sunt supuse tratamentelor termice de normalizare sau călire și revenire, în funcție de clasa de rezistență solicitată. Toate sunt apoi verificate prin metode nedistructive, în scopul asigurării calității.

auditurile de client, prin care ne evaluează personal”, explică Magdalena Popescu, director responsabil cu managementul calității. „Procesul a fost lent și solicitant pentru noi. Pentru a fi convinși de calitatea țevelor TMK Artrom, clienții americanii au comandat un preaudit din Anglia, atât la Reșița cât și la Slatina, și doar după ce au primit rezultatele, s-au deplasat ei personal”, ne-a mai spus doamna Popescu.

După ce echipa americană s-a convins la fața locului că au de a face cu un producător valid, a recomandat ca TMK să fie inclusă în lista furnizorilor aprobați. „Este vorba despre o listă foarte selectă de furnizori, evaluați periodic, în modul cel mai riguros, care este recomandată clienților finali. Aceștia sunt extrem de exigenți și nu cumpără de la furnizori neaprobați. Pentru noi, includerea în această listă înseamnă cea mai bună validare a capacității noastre de a fi performanți”, a concluzionat Magdalena Popescu.

Odată câștigați, clienții americani trebuie și menținuți. Domnul Alexandru Neamțu ne povestește că americanii țin foarte mult la legăturile personale. „Recent am fost în delegație în America și după ce ne-am întors de acolo au început să curgă comenzile. Explicația noastră este că, din cauza distanțelor mari, ei au nevoie de siguranța pe care o presupune contactul personal. Pentru ei este un semn foarte important. După ce ne-am câștigat clienții, trebuie să fim pregătiți să colaborăm cu ei, să le oferim asistență dacă au nevoie. Iar dacă din punct de vedere tehnic suntem preferați multora, calitatea și termenul de livrare trebuie să ne recomande. Americanul se uită la preț, dar se uită mai mult la calitate. Este dispus să plătească un preț mai mare numai ca marfa să fie de calitate”.

OFERTĂ PE MĂSURA CERERII

Cele două tipuri principale de produse vândute în America sunt țeava mecanică și țeavă coupling stock (pentru mufe), dintre care ponderea cea mai



PERFORATING GUNS

În ultimul an au fost făcuți pași importanți pentru asimilarea țevelor utilizate pentru producerea de “Perforating Guns”- țevi utilizate în anumite tehnici speciale din industria petrolieră. Principiul după care funcționează este simplu: atunci când forajul se blochează într-o rocă foarte dură și nu există soluții de ocolire a acesteia, petroliștii

recurg la explozibil pentru dislocarea ei. Țeava care se folosește în capul forajului este predispusă la introducerea de explozibil și trebuie să fie suficient de rezistentă pentru a rezista șocului. Aceste țevi vor fi produse în secția CPE, iar pentru început se dorește realizarea lor în cooperare cu colegii de la uzinele IPSCO din SUA.

mare o reprezintă țeava mecanică. Dimensiunile lor acoperă o gamă largă, cu diametre exterioare cuprinse între 60,3 și 230 mm, iar grosimile de perete variază între 10 și 60 mm. „Am păstrat în portofoliul de comenzi în principal oțelurile aliate, unde reușim să păstrăm o marjă de profit în conformitate cu așteptările noastre, lucru care este greu de obținut cu gama produselor din oțeluri carbon uzuale, unde și competiția mare îți spune cuvântul atunci când vine vorba de prețurile de vânzare”, afirmă Alexandru Neamțu.

Începând cu anul 2011, în portofoliul de produse destinate Americii de Nord vor intra țevi utilizate în confecționarea prăjinilor de foraj cu aplicații speciale, destinate unor producători consacrați în domeniu. De asemenea, compania a făcut pași importanți pentru asimilarea țevelor utilizate pentru producerea de “Perforating Guns”- țevi utilizate în anumite tehnici speciale din industria petrolieră. Aceste țevi vor fi produse în secția CPE, iar pentru început se dorește realizarea lor în cooperare cu colegii de la uzinele IPSCO din SUA, deoarece capacitățile de tratament termic sunt suprasolicitate.

ACCENT PE TRATAMENTUL DE CĂLIRE ȘI REVENIRE

La fabrica din Slatina se iau măsuri pentru a adaptarea producției la piața americană, pentru a crește ponderea produselor cu valoare adăugată ridicată. Unul din procesele cheie este tratamentul de călire și revenire, mai puțin practicat în Europa. Dar aici există o serie de limitări, pe care managementul TMK vrea să le înlăture, pentru că astăzi Slatina nu deține suficiente capacități pentru a satisface cererea care vine de pe piața SUA. Dar acest lucru implică și noi investiții care să stabilizeze poziția TMK Artrom pe acea piață. „Vrem să construim o instalație de călire prin care să creștem tratamentul la țevi cu grosimi de perete mai mari, de peste 1 inch. Am instalat și un nou cuptor și pregătim un flux separat dedicat călirii și revenirii. Mai mult, planificăm și alte

Evoluția livrărilor în America de Nord (Statele Unite și Canada)	
Anul	Cantitate (tone)
2001	808
2002	4.488
2003	7.979
2004	9.710
2005	12.616
2006	15.360
2007	19.913
2008	24.551
2009	6.241
2010	21.968

investiții importante în următorii trei ani, investiții care să ne dea o flexibilitate mai mare în producția de țevi mecanice”, ne explică Alexandru Neamțu.

Motivul pentru care se aplică acest tratament este că aplicațiile la care sunt folosite țevele TMK sunt extraordinar de dure, au un grad extrem de ridicat și solicită produsul la maxim. Aici nu există loc pentru erori: cel mai recent exemplu ar fi dezastrul din golful Mexic, care a pornit de la fisura unei vane.

America nu avea de gând să se lase cucerită dacă în cadrul companiei nu avea loc o schimbare fundamentală de optică

Un client foarte important este compania Smith, parte a grupului Schlumberger, unul dintre principalii producători de piese pentru industria petrolieră, care face prăjini de foraj la mare adâncime. În urma evaluărilor, Smith a apreciat că produsul TMK are o calitate comparabilă cu cea a principalului concurent, compania Timken. TMK a reușit să convingă cu produse de clasă, precum țeava P110, cea mai dură din portofoliu, care poate fi folosită la foraje de peste 15.000 m adâncime.

LUNGUL DRUM DE LA SLATINA LA HOUSTON

Cine vinde peste ocean știe că drumul de la fabrică până la utilizatorul final este de două ori mai complicat decât de obicei. După ce ies pe poarta fabricii, țevele

Artrom sunt transportate pe cale ferată până în portul Constanța, iar de acolo sunt imbarcate pe un vapor al Western Bank Union, care vine o dată pe lună și care ajunge la Houston în circa 25-35 zile, în funcție de traseul pe care îl urmează. Când o comandă urgentă nu ajunge la timp pentru a prinde vaporul, marfa se încarcă în container și se trimite cu orice navă disponibilă. Dar acest lucru se întâmplă mai rar. Motivul: dacă în Europa clienții lucrează mult mai mult cu termene de livrare scurte, americanii sunt mai flexibili la acest capitol, întrucât dispun de mai multe lichidități. Spre deosebire de europeni, în domeniul țevelor, americanii lucrează cu stocuri foarte mari.

„Costul transportului către piața americană se situează în jurul a 10% din prețul final. Dar raportul calitate/preț este suficient de bun încât costurile de transport din Europa în America să nu influențeze prea mult prețul final”, ne-a declarat directorul comercial al TMK Artrom, domnul Costinel Bărbulescu. În plus, țările NAFTA au o politică antidumping care protejează piața țevelor de concurența neloială care vine din țări precum China sau India.

UN VIITOR PROMIȚĂTOR PESTE OCEAN

Viitorul TMK Artrom în America depinde de continuarea procesului de îmbunătățire continuă, care a început acum mai bine de 15 ani și a ajuns azi într-un stadiu de relativă maturitate. Capacitatea de reacție rapidă, cuplată cu măsuri punctuale de adaptare a producției față de cererile specifice care vin de peste ocean, vor fi în viitor piatra unghiulară a construcției americane. Dar provocările viitorului nu sunt deloc pentru cei slabi de inimă, după cum ne mărturisește și directorul Adrian Popescu. „Piața pe care am intrat noi este într-atât de dezvoltată tehnologic încât se ajunge practic ca țeava să nu mai fie simplă țeavă. Poate că și din acest motiv, America este singura țară care a standardizat țeava mecanică separat. Noi credem că într-un viitor se va ajunge să nu se mai numească „țeavă”, va fi pur și simplu...altceva”. ■



» PROFIL

GERO (Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft mbH) a fost înființată în 1977 la Gelsenkirchen, în regiunea germană a Ruhr-ului. GERO stochează la Gelsenkirchen aproximativ 16.000 tone de țevă standard și mecanică. Compania deține aici un depozit de circa 22.000 mp, în care sunt înmagazinate țevile cu diametru între 10,2 și 610 mm și cu o grosime a peretelui între 1,6 mm și 100 mm. Prima comandă de la Artrom a fost efectuată în 1995, GERO fiind și primul client din Germania al companiei.

GERO: un partener de cursă lungă



Seriozitate, siguranță, cooperare și încredere reciprocă. Acestea sunt coordonatele pe care s-a construit relația de afaceri cu compania germană GERO, parteneră a TMK-Artrom de mai bine de 15 ani.

SUB SEMNUL COLABORĂRII

Germania este principala piață europeană pentru țevile mecanice. Pentru TMK-Artrom, prezența pe această piață are o importanță strategică și de aceea, încă de la început au existat eforturi susținute pentru a intra pe această piață. În 1995 aveau loc primele tatonări pentru a pune piciorul în Germania. „Șansa noastră a fost că am cunoscut firma GERO, specializată în vânzarea țevilor mecanice atât în Germania cât și în toate țările nordice, cu

specialiști în comercializarea țevilor mecanice” ne-a declarat directorul executiv al TMK-Artrom, Adrian Popescu. „Pentru noi colaborarea cu firma GERO a fost o adevărată școală de comerț și marketing la care am învățat secretele vânzării în această piață a produselor noastre” apreciază acesta.

Pe de altă parte, GERO a găsit atunci la Slatina un partener viabil, serios și cu multă ambiție. „De-a lungul anilor am dezvoltat o bună relație bazată pe încredere, ceea

ce a constituit temelia unei afaceri solide și în permanentă creștere. Încă de la începutul relațiilor noastre de afaceri, am observat modul îngrijit cu care a fost tratată fiecare achiziție a noastră și dorința de a asigura siguranța livrărilor și îmbunătățirea calității”, ne-au transmis reprezentanții companiei într-un comunicat. Partenerul german mai apreciază modul în care Artrom a îmbunătățit continuu procesul de fabricație, în timp ce materia primă de calitate asigurată

Seriozitate, siguranță, cooperare și încredere reciprocă. Acestea sunt coordonatele pe care s-a construit relația de afaceri cu compania germană GERO, parteneră a TMK-Artrom de mai bine de 15 ani

de TMK-Reșița este o garanție în plus pentru calitatea țevilor. „Pentru GERO, Artrom înseamnă înaltă calitate. Apreciem în mod deosebit cooperarea noastră deschisă și bazată pe încredere. Scopul companiei noastre este de a continua succesul relațiilor noastre de afaceri și de a crește în viitor volumul de afaceri”, ne-a mai transmis compania.

UN CLIENT CONSTANT

GERO este principalul client al Artrom în Germania. Colaborarea a început în 1995, cu cantități mici, de circa 400-500 tone/an și în timp s-a dezvoltat tot mai mult, ajungând să se stabilizeze la un volum de vânzări de 4.000 – 5.000 tone/an. Singurele excepții au fost anul 1997, ca urmare a unor schimbări la nivelul managementului companiei și anul 2009, marcat de criza economică mondială care a afectat nu doar piața internațională ci și vânzările către toți stochiștii cu care TMK-Artrom desfășoară relații comerciale.

GERO este unul dintre cei mai mari stochiști din Germania iar comenzile lansate acoperă în general întreaga gamă dimensională a TMK-Artrom. Comandă în principal țevă mecanică din oțel St 52 și St 37 și în cantități mai mici țevă pentru boilere din oțel St 35.8 I, în două

intervale de lungimi: 5 – 7 metri și 10 – 12 metri. În prezent cea mai mare parte a cantităților comandate este pentru secția ASSEL (aprox 75% ASSEL și 25% CPE, în 2010).

„Pentru anul 2011 așteptările legate de volumul de țevi livrate

către GERO sunt foarte mari, având în vedere că solicitările de țevă mecanică sunt în creștere pe piața Germaniei. În plus, industria constructoare de mașini, care este o mare consumatoare de țevă mecanică este în creștere, ceea ce încurajează și mai mult așteptările noastre privind un volum mare de livrări în 2011 către GERO”, declară Adrian Popescu.



» EVOLUȚIA MODALITĂȚILOR DE LIVRARE

Pe parcursul colaborării cu GERO, modalitatea de livrare a produselor a cunoscut diferite etape. La început, livrările s-au realizat cu camioane de 20 t. Treptat, pe măsura creșterii volumelor, s-a trecut la transportul pe cale ferată și la expedierea țevilor în grupuri de vagoane de 400-500 tone sau trenuri complete de minim 1.000 t. Această modalitate de livrare a fost benefică atât pentru TMK-Artrom ca furnizor, pentru că disponibiliza din stoc o cantitate mai mare într-un timp scurt, cât și pentru GERO, care poate să descarce un număr nelimitat de vagoane pe zi în comparație cu doar două camioane zilnic.

Pe fondul creșterii continue a volumelor derulate, a fost adoptat transportul naval, prin intermediul barjelor, întrucât acesta prezintă un cost mai redus. Țevile au fost transportate în vagoane de la Slatina la Drobeta Turnu-Severin, iar de aici luau drumul Germaniei pe Dunăre. Eficientă la început, această modalitate de transport și-a arătat la scurt timp limitele. În ciuda costurilor mici, principalul obstacol îl reprezenta timpul mare de tranzit, ceea ce nu putea fi acceptat de client, care necesita livrări urgente, pentru menținerea stocurilor la minim și flexibile la cerințele pieței. În al doilea rând, factorii naturali (îngheț în perioada iernii, nivel scăzut al apei în perioada verii) au împiedicat derularea transporturilor în mod constant, cu timpi predictibili.

În prezent, livrările se derulează pe camioane, care nu sunt afectate de condițiile atmosferice și astfel răspunzând necesităților clientului de livrare urgentă a anumitor comenzi.

EVOLUȚIA LIVRĂRILOR TMK ARTROM CĂTRE GERO (2001-2010)

Livări către Gero Gelsenkirchener	
Anul	Cantitatea (tone)
2001	4280
2002	5555
2003	4677
2004	4313
2005	4888
2006	4036
2007	909
2008	6935
2009	1668
2010	4046

Sursa: TMK-Artrom

CONTRIBUȚIA TMK LA PROIECTUL „NORD STREAM”

Construit pe fundul Mării Baltice, gazoductul „Nord Stream” va livra gazul rusesc direct în Europa. Conducta va porni de la stația de compresoare „Portovaia” de lângă Portul Viborg, o stație unică prin faptul că va asigura livrarea gazului la mare distanță fără a avea nevoie de compresoare cu capacități suplimentare. La construcția stației Portovaia au fost folosite țevile speciale fără sudură produse de TMK.

Text: Marina Litvinenko, SinTZ



Stația de compresoare „Portovaia” reprezintă un unicat în industria mondială a gazelor, prin capacitatea sa totală, presiunea de funcționare (220atm.), distanța de transport al gazelor și volumul zilnic de gaz deshidratat. În construcția sa, Gazprom folosește cele mai noi echipamente și cele mai avansate tehnologii. Pentru această stație de compresoare au fost elaborate cerințe tehnice speciale, iar TMK este singura companie de țevi din Rusia ale cărei capacități de producție s-au dovedit a fi pregătite să asigure produse specializate pentru o instalație atât de complexă și de performantă. Țevile concepute pentru stația de compresoare „Portovaia” - unică

prin caracteristicile sale tehnice și de exploatare - au fost fabricate la uzinele de țevi Sinarski și Voljski, iar stratul rezistent la coroziune a fost aplicat pe conducte la uzina „Truboplast”. În total, Gazprom-ului i-au fost livrate circa 800 tone de țeavă fără sudură cu diametre cuprinse între 60,3 și 406,4 mm, grosimea peretelui de 4,4 – 20,62 mm și grupa de rezistență de la X56 la X70 la presiune de funcționare înaltă, de 22,15 Mpa. Țevile vor fi folosite la montarea conductei de conectare care leagă ansamblurile tehnologice individuale ale stației, inclusiv agregatele de pompare a gazului, la instalația de pregătire a gazului pentru transport, precum și în alte sectoare.

SELECȚIA NATURALĂ

Având în vedere unicitatea și complexitatea tehnologică a stației „Portovaia”, Gazprom a selectat cu foarte multă atenție compania și uzina careia să îi plaseze comanda. Personalul serviciilor tehnice ale concernului de gaze au vizitat unitățile TMK, inclusiv Uzina de țevi Sinarski (SinTZ) unde au realizat un audit tehnic și au făcut cunoștință cu întregul flux de producție, examinând atât fiecare secție în parte cât și întreprinderea per ansamblu. Cu această ocazie au putut vedea personal cum lucrează echipa și care sunt caracteristicile tehnice și capacitățile utilajelor.

TMK este singura companie de țevi din Rusia ale cărei capacități de producție s-au dovedit a fi pregătite să realizeze produse specializate destinate unei instalații de o asemenea complexitate și atât de performantă

Este de remarcat faptul că Uzina de țevi Sinarski s-a prezentat exemplar în fața reprezentanților concernului Gazprom. Întreprinderea are tot de ce este nevoie pentru a fabrica cele mai sofisticate tipuri de produse, majoritatea utilajelor fiind modernizate în ultimii cinci ani în cadrul programului strategic de investiții desfășurat de TMK la SinTZ. Astfel, în secția V-3 s-a pus în funcțiune sectorul de tratamente termice, în T-3 laminorul degrosisor, în T-2 presa hidraulică și multe altele. În plus, printre angajații



Nadejda Tihonțeva, șeful Laboratorului Central al uzinei SinTZ:

„Multe dintre operațiuni au fost realizate în premieră în uzina noastră. Tehnologia de fabricare a țevilor a fost pusă la punct pe parcursul fiecărei prelucrări”

întreprinderii se găsesc numeroși muncitori și specialiști de înaltă calificare.

Impresia lăsată de uzină delegației Gazprom a corespuns așteptărilor, rezultatul fiind că, la scurt timp după vizită făcută la SinTZ, TMK a primit comanda de țevi pentru „Portovaia”. Pentru Sinarski acesta a fost startul unei perioade extrem de dificile, deoarece echipa trebuia să fabrice un lot de produse absolut unice, pe care nu doar ei, ci nimeni altcineva în Rusia nu le mai făcuse până atunci.

CONDIȚIILE CERUTE DE CLIENT

SinTZ a avut de produs 143 tone de țevi fără sudură cu șanfren pentru sudura pe capete. Pentru aceste țevi Gazprom a avut o serie de cerințe cu mult peste cele standard. Pe baza acestora, RosNITI a elaborat niște norme tehnice speciale: TU 14-3P-113-2010 „Țevi din oțel fără sudură pentru conductele de gaze cu presiuni de funcționare de până la 22,15 Mpa inclusiv”. În comparație cu API 5L, standardul TU prevede cerințe mai ridicate pentru: compoziția chimică a metalului, calitatea suprafețelor exterioare, proprietățile mecanice și parametrii geometrici, efectuarea controlului nedistructiv. De asemenea, a crescut timpul de testare hidraulică și presiunea de încercare aplicată.

Înainte de a începe producția, directorul tehnic, prim-directorul

GAZODUCTUL „NORD STREAM”

Gazoductul „Nord Stream” este o rută complet nouă pentru exportul de gaze rusești spre Germania, Marea Britanie, Olanda, Franța, Danemarca și alte țări europene. Capacitatea celor două tronsoane componente este de 27,5 miliarde de metri cubi pe an. „Nord Stream” va trece pe sub Marea Baltică și va lega coasta rusească a Mării Baltice de lângă Viborg de coasta germană a Mării Baltice de lângă Greifswald. Lungimea părții subacvatice a gazoductului va fi de 1.224 km. Proiectul „Nord Stream” este realizat de compania North Stream AG, ai cărei acționari sunt: Gazprom (51%), Wintershall Holding (filială a BASF SE) și E.ON Ruhrgas (câte 15,5%), N.V. Nederlandse Gasunie și GDF Suez S.A. (câte 9%). Construcția gazoductului a început în aprilie 2010. În 2011 va fi finalizată construcția primului tronson și tot atunci va începe montarea celui de-al doilea. În 2012 tronsonul doi va ajunge la țărmul Germaniei.

executiv adjunct al SinTZ Dmitri Ovcinikov, a avut mai multe întâlniri cu reprezentanții secțiilor implicate în executarea lucrării. Specialiștii au discutat toate situațiile care pot apărea în timpul procesului de fabricație și au identificat momentele „cheie” cărora trebuie să li se acorde o atenție specială.

„Multe din operațiuni le-am făcut pentru prima dată, povestește șeful Laboratorului Central al uzinei SinTZ Nadejda Tihonțeva. Tehnologia de fabricare a țevelor a fost pusă la punct pe parcursul fiecărei prelucrări”.

Fiind conștienți de momentul de maximă responsabilitate, am lucrat ca o adevărată echipă: specialiștii serviciului tehnic, Laboratorul Uzinal Central, secțiile de laminare T-2 și T-3, trăgătorie B-3, laboratorul de control nedistructiv și diagnosticare, departamentul de control tehnic.

Potrivit spuselor maestrului compartimentului de tratare termică a țevelor din secția T-2 Eduard Blinov, principala dificultate în laminarea



Eduard Blinov, maestrul compartimentului de tratare termică a țevelor din secția T-2:

„Principala dificultate în laminarea țevelor conform standardului TU a reprezentat-o înăsprirea toleranțelor de diametru”

țevelor în conformitate cu TU a reprezentat-o înăsprirea toleranțelor de diametru. Abaterea limită a diametrului exterior al țevii nu trebuie să depășească $\pm 0,8\%$ din diametrul nominal exterior, iar la capetele țevelor (pe lungimi minime de 100mm de la capăt), nu mai mult de $\pm 0,5\%$.



Instalația de control cu US (ultrasunete) a grosimii de perete



Andrei Illicev, specialist principal pe probleme de calitate, șeful CTC de la SinTZ:

„Este plăcut să realizăm că în „Nord Stream” se regăsește și o mică parte din munca noastră”

Având în vedere cerințele crescute pentru geometria țevelor, în compartimentul de prelucrare termică li s-a aplicat o calibrare suplimentară.

LUCRĂRI DE CONTROL

Condițiile speciale nu s-au referit doar la procesul de fabricație, controlul calității produselor a fost și el unic. Clientul a cerut efectuarea în paralel a trei tipuri de controale nedistructive: cu ultrasunete (control US) pe corpul țevii, cu pulberi magnetice (control PM) pe zonele de capăt și șanfren și testare hidraulică.

Testele la presiune hidraulică au fost efectuate în zona de prelucrări mecanice din secția T-2, unde pe strungurile EMAG s-a executat șanfrenul. Presa hidraulică este instalată pe același flux tehnologic, astfel încât ambele operațiuni au fost efectuate fără a muta țevele din loc.

Specialiștii Gazprom, la rândul lor, au urmărit cu cea mai mare atenție întregul proces de fabricație și au efectuat cu maximă minuțiozitate toate testele de recepție. În etapa inițială au fost marcate mai multe țevi pentru a le supune la final unei examinări suplimentare, de data aceasta la baza „Gazprom VNIIGAZ”, unde urma să se dea verdictul cu privire la calitatea și fiabilitatea țevelor Sinarski – astfel se verifică toate produsele de țeavă achiziționate de companie.

Mostrele pentru efectuarea testelor au fost selectate personal de către reprezentanții Gazprom.



De la coasta rusă a Mării Baltice până la coasta germană de pe partea opusă sunt peste 1200 de kilometri. Stația de compresoare „Portovaia”, de lângă Portul Viborg, constituie punctul de plecare al gazoductului „North Stream” în timp ce punctul final al gazoductului se află în orașul german Greifswald

Din numărul mare de țevi expuse pe masa de control, au ales în mod arbitrar care dintre ele să fie eliminate. Pentru acuratețea experimentului, exemplarele selectate au fost însemnate cu un marcaj propriu, astfel încât acestea să nu poată fi înlocuite. După aceea, ele au fost urmărite îndeaproape pe tot parcursul fluxului tehnologic.

În etapa finală, după ce în fabrică s-au realizat toate testele, aceste țevi au fost identificate, s-au luat probele necesare și specialiștii centrului „Fiabilitatea și duranța obiectelor SUDG (Sistemul Unic de Distribuție a Gazului)” din Moscova, au făcut pe loc în secție testele de calificare. Programul acestor teste prevedea controlul parametrilor geometrici, compoziția chimică și microstructura metalului, încercări pentru determinarea durității metalului, încercări la îndoire prin șoc la temperaturi cuprinse între +20 și -80 °C, precum și alte caracteristici.

Toate testele au fost trecute cu succes și nu s-au înregistrat valori

critice, ci valori medii, așa cum era de dorit. Alte două țevi, care au fost duse la VNIIGAZ pentru examinări suplimentare, au avut de asemenea rezultate bune. În final, clientul a fost mulțumit și de calitatea produselor, și de timpii de execuție, și de standardele de producție de la SinTZ.

Echipa de la Sinarski își amintește cu mândrie de această lucrare, recunoscând în același timp că au

La ceremonia oficială desfășurată la începerea construcției primului tronson subacvatic al gazoductului „North Stream” în aprilie 2010, președintele Gazprom Alexei Miller, i-a făcut cadou directorului muzeului „Ermitaj”, Mihail Piatrovski, un portret al Ecaterinei I, operă realizată de pictorul danez Andreas Moller în 1712 și răscumpărată de Gazprom de la un colecționar particular. După cum s-a descoperit, North Stream și Ekaterina au în comun orașul Greifswald, locul unde a fost imortalizată împărăteasa rusă și unde va ieși la mal conducta gazoductului. Domnul Miller a promis să păstreze o copie a portretului la stația de compresoare „Portovaia”. Până în 2012, șeful Gazprom intenționează să emită un timbru pe care vor figura imaginea Ecaterinei I și a gazoductului pe fundalul hărții Mării Baltice din secolul XVII.

avut de depășit multe dificultăți. „Este plăcut să realizăm că în „North Stream” se regăsește și o mică parte din munca noastră, subliniază specialistul principal pe probleme de calitate a produselor, șeful CTC de la SinTZ Andrei Illicev. Compania ne-a încredințat o lucrare deosebit de importantă, iar noi ne-am achitat cu succes, îndeplinind toate dorințele unui partener atât de important al TMK, cum este Gazprom”. ■

STAȚIA DE COMPRESOARE „PORTOVAIA”

Stația de compresoare „Portovaia” se află în golful cu același nume din regiunea Viborg, fiind capătul conductei terestre de gaz Griazovet – Viborg și începutul conductei „Nord Stream”. Punerea în funcțiune a primelor capacități de compresie este prevăzută pentru 2011. Stația „Portovaia” este unică prin aceea că va avea șase agregate de pompă a gazului cu o capacitate de 52 MW și două cu 27 MW. Agregatele de 52 MW vor fi utilizate pentru prima dată în istoria Sistemului Unic de Distribuție a Gazului din Rusia. Unică este și instalația de pregătire a gazului în vederea transportării: la ora actuală, niciieri în lume nu există o instalație cu performanțe similare: 170 milioane de metri cubi pe zi.



Magia metalurgiei



TMK a participat la programul internațional al Uniunii studenților din universitățile tehnice din Europa – BEST (Board of European Students of Technology). Specialiștii companiei și ai Universității Federale din Ural „Boris Elțin”, au organizat pentru studenții sosiți din 10 țări europene un curs practic, ca parte a proiectului educațional „Magic Metal”.

Programul BEST este în esență o rețea în continuă creștere a studenților din inginerie. Unul dintre centrele sale din Rusia se află la Universitatea Federală din Ural (UFU), acolo unde, în fiecare an, începând cu 2003, se organizează cursuri de instruire pentru studenții ruși și europeni. În acest an, cursul de 10 zile a fost dedicat metalurgiei și, pe lângă cursuri și laboratoare, a avut și o parte practică în care studenții au făcut cunoștință cu procesul de producție din metalurgie.

Reprezentanții UFU au venit la TMK cu propunerea de a primi în unitățile sale studenți din cele mai importante universități tehnice europene. Pentru a le prezenta tehnologiile avansate și agregatele de fabricare a oțelului, organizatorii au optat pentru Uzina de țevi Severski (STZ) din orașul Polevskoi, regiunea Sverdlovsk.

Participanții la proiect consideră Uralii drept centrul industrial al continentului european, iar pentru începătorii din domeniu, experiența metalurgilor de la Severski care practic au construit o nouă fabrică în condițiile de producție existente,

ar trebui să fie ceva unic. În perioada șederii în Polevskoi, studenții s-au întâlnit cu Igor Pășmințev, directorul general al Institutului pentru industria de țevi din Rusia (RosNIT), parte a TMK). „Proiectul internațional cu participarea studenților este important deoarece noi organizăm constant schimburi de experiență între specialiștii unităților noastre din diferite țări și facem studii comune de cercetare cu participarea universităților din străinătate, inclusiv din Europa de Vest”, a declarat Igor Pășmințev.

Multiculturalismul este unul din marile avantaje ale organizației studențești internaționale BEST, înființată în 1989. Membrii ei numără peste un milion de studenți talentați și activi de la 92 de universități din 33 de țări europene.

Pentru a le oferi studenților ocazia de a se convinge singuri de eficiența utilizării noilor tehnologii, ei au fost invitați să vadă linia pentru fabricarea electrică a oțelului din cadrul STZ. „Nu am mai fost niciodată la o astfel de întreprindere”, își exprimă mulțumirea față de cele văzute un

student de la Universitatea Federico II din Napoli, impresionat de mărimea impresionantă a unității de producție și de tehnologia avansată folosită aici. „Metalul se naște chiar în fața ochilor tăi, este extraordinar de frumos!”, ne-a împărtășit el. Un alt student de la universitatea din orașul spaniol Valladolid, Alfonso Esquerdo, a avut o abordare ceva mai pragmatică: „Ural este unul dintre marile centre metalurgice din Rusia și probabil că vizita făcută aici mă va ajuta în viitoarea mea carieră”.

Pentru a putea participa în proiect, viitorii specialiști au fost supuși unei examinări întrucât doritorii au fost foarte numeroși – 10 cereri înscrise pe fiecare loc.

Tendința către multiculturalism se potrivește foarte bine cu strategia TMK. „Prin sprijinirea unor astfel de proiecte, compania noastră contribuie la dezvoltarea schimburilor științifice și culturale și la extinderea unei percepții realiste despre actuala industrie de țevi din Rusia împreună cu performanțele ei deosebite”, a subliniat șefa subunității autohtone a TMK din Ekaterinburg, Natalia Honina. ■

Doamnele de oțel

CRISTIANA VĂDUVA,
director economic și financiar TMK-Artrom

ELENA BLAGOVA,
director general VTZ

VICKI AVRIL,
președinte TMK IPSCO

Egalitatea și crearea unor anumite privilegii pentru femeile aflate în mediul de afaceri, în ziua de azi nu mai este o surpriză. Dar în producție și mai ales într-un domeniu atât de „masculin” cum este metalurgia, succesele lor sunt deosebit de vizibile. Cele trei portrete, pe care le publicăm astăzi, ne conturează trei femei de pe continente diferite, din medii de afaceri și cu experiențe sociale complet diferite care lucrează pentru același viitor. Lucrează în TMK



CRISTIANA VĂDUVA: „SUNT O PERSOANĂ IREMEDIABIL OPTIMISTĂ”

De 17 ani este director economic și financiar (CFO) la Artrom. Principiul ei de bază, atât în viața personală, cât și în cea profesională, este să aibă încredere în oameni. Și cu el, niciodată nu a dat greș.

Doamna Văduva, cum se face că lucrați într-o industrie metalurgică specific masculină?

După absolvirea facultății de Finanțe-contabilitate din cadrul Academiei de Studii Economice din București, am fost repartizată pe postul de economist stagiar la Combinatul de Oțeluri Speciale din Târgoviște, care în prezent aparține grupului rus „Mechel”. Fiind o persoană, din afara metalurgiei, nu mă puteam opri din a privi cum se transformă metalul, atunci când este topit. El arată ca o lavă, vulcan, și apus de soare în același timp. Mie și acum, după atâția ani, acest lucru mi se pare un adevărat miracol și nu ratez niciodată posibilitatea de a vizita secțiile.

La Târgoviște am lucrat trei ani, iar apoi am venit pe urmele soțului, la Slatina, unde tocmai se înființa fabrica de țeavă Artrom.

Așadar faceți parte dintre cei care lucrează la Artrom de la înființarea acesteia?

Da, cred că m-ați putea considera una dintre persoanele cu cea mai multă experiență în companie. Am început în 1985 de jos, cu funcția de economist. În 1989, la



jumătate de an după ce am fost promovată ca șefă a serviciului de contabilitate, în România a avut loc Revoluția. Atunci vechea ordine s-a năruit, iar noi a trebuit din mers să schimbăm totul, să învățăm noi tehnici de lucru și să ne adaptăm noilor condiții.

FIȘĂ BIOGRAFICĂ

Cristiana Văduva s-a născut la 6 noiembrie 1959 în localitatea Amaru, județul Buzău, la 80 km nord-est de București. A absolvit Facultatea de Finanțe-contabilitate din cadrul Academiei de Studii Economice din capitală, apoi a urcat în carieră de la postul de economist stagiar, la cel de șef serviciu contabilitate, pentru a ajunge, în 1994, director financiar și economic (CFO) al TMK Artrom. Este expert contabil din 1990 și a urmat diferite cursuri de perfecționare în contabilitate, management și piețe de capital. Este căsătorită și are două fete.

Se spune adesea că finanțistii au o fire mai conservatoare. Dvs. cum v-ați adaptat la provocările schimbării?

Să te schimbi este uneori dificil, dar pentru mine a fost mai ușor, poate și pentru că întreaga mea viață a fost într-o continuă schimbare. Noi am acumulat experiență în mai multe sisteme de contabilitate: am început în perioada comunistă, apoi am trecut prin perioada dificilă de tranziție, iar acum lucrăm după sistemul european de contabilitate. În istoria Artrom intră și înregistrarea la bursă de acum 15



Este extrem de important ca fiecare dintre noi să își găsească locul potrivit și să muncească cu drag. Altfel viața poate fi un coșmar. Nu mă obosește volumul mare de muncă pentru că îmi place ceea ce fac și vin la lucru cu plăcere

”

ani, și privatizarea, și adaptarea la cerințele Uniunii Europene. Apoi, în 2003 Artom s-a alăturat Grupului TMK. Așadar vorbim despre un proces de transformare radical, care în mod normal necesită foarte mult timp, dar pe care noi l-am parcurs în doar 20 de ani. Și iată, astăzi ne aflăm în fața cerințelor foarte ridicate pe care le presupune munca într-o companie internațională. Într-o companie globală trebuie să fii într-o continuă dinamică. Împreună cu TMK, noi continuăm să evoluăm zi de zi.

Cum interacționați cu colegii din Rusia și SUA?

Pentru mine este foarte important să simt sprijinul colegilor mei din Rusia și Statele Unite. Noi suntem o echipă axată pe punerea în aplicare a unor sarcini dificile și ambițioase. Împreună, întotdeauna găsim soluții pentru a implementa cu succes programele de investiții, pentru

a crește capitalizarea companiei, pentru a dezvolta în continuare Divizia Europa. Ținând seama de cerințele TMK, noi pregătim situațiile financiare conform Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Fără o echipă solidă nu poate avea loc o înțelegere unitară a ceea ce avem de făcut. Iar la noi, toate ies bine! Îmi pare rău că, bariera lingvistică existentă nu-mi permite deocamdată să comunic mai mult cu colegii din Rusia și SUA.

Cum e să fii în topul ierarhiei, iată deja, de 17 ani?

Ca om de conducere, ai mai multe responsabilități decât avantaje. Cred că a fi lider, este atât o vocație, cât și rodul unei munci asidue. Un om de conducere trebuie să înțeleagă ce au de făcut oamenii cu care el lucrează și modul în care aceștia trebuie organizați, cum să se integreze într-o echipă de alți manageri



Vă ghidați după un principiu de management anume? Cum reușiți să faceți față unui volum și sarcini de muncă atât de mari?

Eu sunt o persoană iremediabil optimistă. Am încredere în oameni. Consider că fiecare are ceva bun care trebuie pus în valoare. De aceea cred că fiecăruia îi trebuie acordată o doză de încredere. Apoi, este extrem de important ca

“

Ca om de conducere, ai mai multe responsabilități decât avantaje. Cred că a fi lider, este atât o vocație, cât și rodul unei munci asidue. Un om de conducere trebuie să înțeleagă ce au de făcut oamenii cu care el lucrează și modul în care aceștia trebuie organizați, cum să se integreze într-o echipă de alți manageri



mediu dominat de bărbați. Din fericire, nu am avut situații în care să nu fiu lăsată să fac ceva sau să nu fiu recunoscută doar pentru faptul că sunt femeie. Colectivul de la Artrom se distinge printr-o atitudine respectuoasă față de femei, prin deschidere și profesionalism.

Vă considerați o „doamnă de fier” sau are Cristiana Văduva și o latură diferită față de cea profesională?

Bineînțeles că la un moment dat fiecare are nevoie să se deconecteze pentru a putea fi performant în activitatea profesională. Cel mai bine mă deconectez acasă, când sunt în familie. Mi-am creat și un mic atelier pentru pictură, pentru că îmi place foarte mult să pictez. Desenez natura, dar acestea nu sunt niște peisaje anume, ci pictez după cum simt, după cum îmi șoptesc culorile. Mă bucur că atât soțul, cât și ficele mele îmi susțin și apreciază latura artistică. De asemenea, îmi place să-mi petrec timpul în apropierea apei. Dar nu pot sta prea mult timp fără activitate. Și este foarte important să nu fiu singură, am nevoie de oameni, sunete, mișcare. ■

«Perla» TMK din Vojski



De mai bine de nouă ani, în această întreprindere complexă și unică își desfășoară activitatea Elena Blagova, a cărei biografie se aseamănă cu o călătorie lungă și dificilă prin industria metalurgică: a pornit de la statutul de simplu muncitor și a ajuns la cel de director general al uneia dintre cele mai mari uzine din domeniu. A fost o perioadă cu multe suferințe și coborâșuri, caracterizată de o muncă neobosită și dorința de autodepășire. Elena combină blândețea și feminitatea exterioară cu tăria interioară, perseverența, capacitatea de a-și atinge obiectivele înșuflețindu-i pe cei din jur.

Uzina de țevi Voljski (VTZ) se găsește în centrul industrial al tânărului oraș Voljski, satelit al Volgogradului, practic un oraș format într-un alt oraș. Întinsă pe o suprafață de 450ha, fabrica are toate atributele unei investiții moderne: de la secții de producție re tehnologizate și până la drumuri asfaltate și spații verzi bine îngrijite. În total, întreprinderea are 5 secții de bază (oțelăria electrică, trei secții de laminare, o secție de sudură electrică) și alte 26 de subunități auxiliare și de mentenanță. O particularitate a modelului de uzină existent la Voljski este implicarea în sfera socială. Astfel, complexul cuprinde 11 cantine, una dintre cele mai bune tabere de copii din regiune, facilități turistice, cea mai bună policlinică din regiune, un centru care asigură numeroase servicii sociale, inclusiv salon de înfrumusețare și chiar o florărie. Acum se finalizează lucrările la bazinul de înot „Turcoaz” cu 6 culoare, sală de fitness, saună, săli de arte marțiale, biliard, salon de cofatură, cafenea și magazin alimentar. Toate aceste facilități fac din Uzina de țevi Voljski una dintre companiile cele mai mari și mai responsabile social, nu doar din grupul TMK ci și din întreaga lume. De 10 ani, de când se află în componența TMK, uzina a crescut considerabil nivelul de producție și a îmbunătățit rezultatele financiare. Volumul țevelor livrate s-a dublat, de la 516.000 tone la 1.090.000 tone, producția de oțel a urcat de la 459-000 la 836.000, iar profitul a crescut de 150 de ori. Astfel, Uzina de țevi Voljski este pe bună dreptate considerată o „perlă” a grupului TMK.

La ce fel de carieră ați visat în copilărie? V-ați îndeplinit visul sau l-ați schimbat?

Am visat dintotdeauna să devin medic și chiar am dat examenul de admitere la facultatea de medicină. Încă de pe băncile școlii colegii și profesorii îmi spuneau: vei deveni medic și vom veni să ne tratăm doar la tine. Medicina - aceasta credeam că este vocația mea, doar că soarta m-a dus pe alt tărâm. Mai realiști, părinții mei de profesie metalurgiști, m-au sfătuit să mă înscriu la Institutul Politehnic din Celiabinsk. Competiția a fost mare, dar am reușit să trec cu succes examenele și am intrat la specialitatea „metalurgia metalelor feroase – elaborarea oțelului”. După absolvirea facultății am fost repartizată la Celiabinsk, iar apoi am lucrat la Uzina metalurgică din Zlatoust.

Care au fost evenimentele marcante din viața dumneavoastră care au stat la baza carierei de manager?

Nimic nu este întâmplător, dar pentru a atinge succesul și a-ți face un drum în viață sunt foarte importante calitățile personale: hărnicia și voința. În plus, pentru rolul de manager trebuie să dai dovadă de calitate de lider, de gândire strategică, dragoste și grijă pentru oameni, interes față de ceea ce faci, originalitate, cât și bune cunoștințe

profesionale. La formarea de bază se mai adaugă experiența, precum și dorința de a îmbunătăți orice situație.

La uzina metalurgică din Zlatoust am lucrat timp de 20 de ani. De când eram pe băncile facultății m-am angajat acolo la un laborator. Apoi am lucrat ca ingineră în departamentul de dezvoltare tehnologică, economistă la departamentul de planificare economică, inginer-analist pe planificare și lansare în producție în departamentul de producție, șef al biroului de prețuri, șef-adjunct contabil și șefa departamentului financiar.

Au fost și momente foarte grele. Spre exemplu, nu înțelegeam de ce a trebuit să fiu disponibilizată de cinci ori într-un singur an, în timp ce aveam o fetiță de crescut. La un moment dat, fabrica m-a trimis la studii la Universitatea de stat din Moscova. Acolo am absolvit Facultatea de economie și management în metalurgie și așa a început activitatea mea în sfera economică și financiară.

Momentul care mi-a schimbat radical soarta s-a petrecut în 1999. Atunci am făcut cunoștință cu domnul Dmitry Pumpyanskiy, care atunci era directorul general al Casei de comerț al Uzinei de țevi Sinarski și cu adjunctul său, domnul Alexander Shiryaev. Am ținut legătura și trei ani mai târziu dânsii mi-au făcut o ofertă

neașteptată: să lucrez în cadrul TMK ca director financiar la una dintre uzinele Voljski sau Severski. După ce am vizitat uzina de la Voljski, am decis să rămân acolo.

Acest oraș a devenit cea mai mare provocare a vieții mele, iar uzina și activitatea de acolo au constituit cea mai mare greutate din toți anii de până acum. Mă aștepta un volum enorm de muncă și un colectiv cu totul nou. Mi se părea că oamenii sunt cu totul diferiți, de parcă ar fi fost dintr-o altă țară. Totul aici este dur, de la climă și până la caracterele oamenilor. Director financiar și economic?! – am fost copleșită de frică. Personalul era alcătuit doar din individualități, fără să existe un colectiv ca atare. Șase ani de muncă în această funcție m-au schimbat atât pe mine cât și sistemul de lucru, dar împreună am reușit să creăm actuala Uzină de țevi Voljski.

De unde ați început și care sunt cele mai importante proiecte puse în aplicare sub conducerea dumneavoastră?

Am început prin a pune la punct un sistem eficient de management financiar al companiei. Resursele financiare și responsabilitatea distribuției lor le-am concentrat într-un singur serviciu, lucru care ne-a ajutat mai târziu să supraviețuim



Când am vizitat uzina de la Voljski, am fost surprinsă de mărimea sa impresionantă și am decis să rămân acolo



fără pierderi semnificative crizei mondiale din 2009, când activitatea organizată în mod eficient ne-a permis să obținem profit chiar dacă am fost lipsiți de fonduri. Apoi, o problemă majoră în economia întreprinderii o constituia consumul foarte mare de metal. Am reușit să calculăm un singur indicator de consum a metalului pe tona de țevă livrată incluzând pierderile din tehnologii și neconformitățile de calitate. Pentru a responsabiliza personalul din secții să respecte tehnologiile, calitatea produselor și rezultatul final, a fost creat un sistem cu totul nou de calcul al salariilor pe baza unor indicatori cheie de performanță

Dacă cineva din TMK mi-ar propune acum să implementez sistemul SAP R/3 în VTZ, nu aș accepta pentru nimic în lume, a fost unul dintre cele mai dificile proiecte din viața mea profesională

individuală, incluzând și coeficientul unic de consum a metalului. Am schimbat foarte multe în politica de personal. Problemele legate de personal afectau în mod direct producția. Lipsa specialiștilor pentru oțelăria electrică a constituit o problemă majoră și s-a procedat la o analiză a proceselor de producție și a componenței personalului din oțelăria electrică. Ca urmare, au fost identificate funcțiile unde plecarea specialiștilor ar fi fost critică pentru producție.

Pentru a ne forma personal de rezervă, au fost introduse posturi temporare atribuite specialiștilor cu perspective din secție, care și-au făcut stagiul sub conducerea unei persoane calificate. În vederea obținerii unei pregătiri de profil, unii dintre ei au fost trimiși la studii pe cheltuiala întreprinderii. Un an mai târziu s-a făcut atestarea și rotația personalului. Această metodă a fost aplicată în toate unitățile de producție ale uzinei.

În 2004, compania a decis stabilirea și punerea în aplicare a unui sistem informatic corporatist bazat pe platforma SAP R/3. VTZ a fost aleasă ca întreprindere pilot, iar eu am fost numită director executiv al proiectului. A fost o perioadă dificilă, deoarece trebuia să combin funcția de director financiar și economic cu cea de manager de proiect. Vreme de 2 ani de zile am lucrat la elaborarea sistemului, iar în 2006 programul a fost pus în aplicare. A fost pentru prima dată când într-o întreprindere din Rusia s-a introdus sistemul informatic SAP R/3, care cuprindea concomitent 7 module integrate. Partea cea mai complicată a fost să schimbăm procesele de lucru din întreprindere pentru a le adapta acestui sistem. Ulterior, acest proiect unic a fost reprodus și la celelalte întreprinderi ale TMK. Acum avem cinci ani de la implementare, iar sistemul funcționează cu succes și se dezvoltă.

În calitate de director financiar și economic a trebuit să mă ocup de multe ori de diverse probleme de producție, tehnice sau de personal. În toată această perioadă, uzina a fost condusă de A.G. Lealikov. Au fost cei mai frumoși ani, pentru că, lucrând cu el, am învățat foarte multe. Întotdeauna m-a ajutat și sprijinit și, sub conducerea lui, VTZ a reușit să depășească pragul de un milion de tone de țevă pe an.

În 2007 ați fost numită directorul general al uzinei. Sub conducerea dumneavoastră uzina a fost complet transformată. Care au fost cele mai importante proiecte?

În 2006, TMK a elaborat un program de investiții strategice și uzina a primit sarcina de a moderniza și a restructura în totalitate capacitățile de producție. Între 2006 – 2010 în Oțelăria electrică au fost complet modernizate capacitățile pentru elaborarea oțelului. A fost reconstruit sistemul de curățare a gazelor și s-au modernizat Cuptorul electric cu arc (EBT) și două instalații de turnare continuă a oțelului. Acest lucru a permis creșterea capacității de producție de la 500.000 tone la 900.000 tone, precum și îmbunătățirea calității și reducerea costurilor de producție.

În 2007, în Secția Laminor Nr.1 a fost implementată o tehnologie avansată de laminare pe dron „scurt” pentru fabricarea țevelor petroliere lungi cu pereți subțiri.

În 2008, în Secția de sudare electrică a fost pusă în funcțiune o nouă linie de sudare pentru fabricarea țevelor sudate longitudinal cu diametru mare cu o capacitate anuală de 650 mii tone, cu două ateliere pentru executarea lucrărilor de protecție anticorosivă la interior – exterior.

În anii 2008-2010, în Secția Laminare Nr.3 reconstrucția capacităților de producție a fost realizată în două etape: prima a cuprins construirea noilor linii de producție a burlanelor de tubaj și de tratament termic, a doua - modernizarea completă a fluxului de laminare la cald prin trecerea la un sistem mai avansat de laminare din țagă rotundă .

Fiecare proiect a fost complex și unic, iar eu a trebuit să particip personal la toate. Consider că cel mai important lucru în succesul oricărui proiect este capacitatea de a alege și a construi corect un sistem de gestiune, aceasta reprezintă 70% din succes. Este foarte important să nu greșim în alegerea partenerilor și a antreprenorilor principali. Trebuie alese calitatea, profesionalismul și siguranța. (În Rusia există o vorbă: „zgărcitul plătește de două ori!”). Existența unei echipe de profesioniști cu o viziune comună este o componentă esențială a succesului. La uzină s-a format un colectiv de specialiști care a reușit să soluționeze rapid și eficient orice problemă, oricât de dificilă ar părea. Proiectele noastre au avut succes, au fost finalizate în termen și s-au încadrat în buget, toate capacitățile noi la această oră fiind deja asimilate .

Rezultatele acestei perioade lungi și dificile se văd în indicatorii uzinei pe anul trecut și pe lunile ianuarie-februarie 2011. În 2010 VTZ a livrat către consumatori 1090 mii tone de țevi și 199,3 mii tone de țagă. Aceștia sunt cei mai buni indicatori din ultimii 20 de ani din istoria întreprinderii și arată cel mai profitabil an din istoria TMK-VTZ.

În vederea creării unor condiții cât mai bune de lucru în cadrul uzinei în toți acești ani, conducerea TMK și-a oferit sprijinul pentru a efectua lucrări de modernizare a clădirilor cu servicii sociale. A fost pentru prima dată în 40 de ani de funcționare a VTZ când policlinica uzinei a fost complet renovată și au fost achiziționate echipamente moderne de diagnosticare. Au fost invitați să lucreze cei mai buni specialiști din oraș

Conștientizarea faptului că în spatele întreprinderii stă un imens potențial financiar, de producție și de resurse umane a unei mari companii internaționale, dă multă încredere echipei

și din întreaga regiune. A fost renovată în totalitate tabăra pentru copii, s-au construit parcuri cu pază fără plată, s-a deschis un centru de prestare a serviciilor cu caracter personal, care include și un salon de înfrumusețare, au fost renovate încăperile secțiilor de producție și cantinele din cadrul tuturor unităților, iar în prezent se fac lucrări la construcția bazinului de înot.

Cum se simte VTZ și dumneavoastră ca manager al lui, în cadrul mării familii a companiei internaționale TMK?

Uzina de țevi Voljski a fost prima care a intrat în componența Companiei metalurgice de țevi TMK. I s-a acordat întotdeauna o atenție mai mare, dar și cerințele au fost întotdeauna pe măsură. Probabil că, în fiecare familie, primilor veniți le revin mari responsabilități. Conștientizarea faptului că în spatele întreprinderii stă un imens potențial financiar, de producție și de resurse umane a unei mari companii internaționale, dă multă încredere echipei.

În aprilie TMK aniversează 10 ani de la înființare. Ce sentimente vă trezește acest eveniment?

Nici nu-mi dau seama când au trecut acești 10 ani. Sunt mândră de întreprinderea noastră, care în anii de funcționare în cadrul TMK a putut să-și reînnoiască și să-și crească capacitățile de producție. În următorii 10 ani aș dori să văd compania și mai puternică. Am obținut deja multe avantaje pe piața mondială, dar pentru a ne continua creșterea va trebui să dezvoltăm compania pe orizontală, folosind creativitatea și inițiativa fiecăruia dintre cei 44 mii de angajați din colectiv. Oamenii cu inițiativă sunt cei care vor sta la baza dezvoltării viitoare a companiei.

Ce obiective are de îndeplinit colectivul VTZ și care sunt perspectivele companiei?

Anul acesta este anul calității și al asigurării unei funcționalități constante în producție. Tot ce am construit trebuie să și asimilăm și uzina trebuie să iasă pe profit. Ne mai propunem ca în acest an să dezvoltăm noi produse și tehnologii. Compania ne-a însărcinat cu creșterea volumului de producție și ne-au fost create toate condițiile pentru acest lucru, dar perspectivele întreprinderii depind de piață. Suntem pregătiți să lucrăm și să oferim produse care respectă toate cerințele Gazprom, Transneft

sau ale altor companii naționale și internaționale de petrol și gaze.

Aveți un cod de management personal după care vă ghidați în munca și interacțiunea cu colegii?

A fi manager este o mare responsabilitate pentru că liderul nu răspunde doar pentru sine, ci în primul rând pentru oamenii pe care îi conduce. Managerul nu trebuie să fie indiferent sau dur nici față de oameni, nici față de afacerea pe care o conduce. El este un creator, trebuie să vină întotdeauna cu idei noi. Principala sa sarcină este să descopere potențialul celor din jur și să le creeze condiții pentru a-l pune în valoare. El trebuie să coordoneze, nu să comande, trebuie să gestioneze oamenii și nu procedurile.

Vedeți diferențe majore între stilul de management bărbătesc și cel feminin?

Fără îndoială, bărbații și femeile sunt naturi diferite și prin urmare stilul de conducere este diferit. Femeile, de regulă, se disting printr-o mare disciplină, rigoare, loialitate, intuiție înăscută. La locul de muncă ele își creează o a doua familie, nu agreează conflictele dintre subordonați, ședintele lungi, preferă lucrurile concrete. Bărbații sunt mai pricepuți la strategii, se bazează pe logică, nu sunt emoționali, sunt mai chibzuiți, dar și mai vorbăreți.

Cum vă simțiți între colegii de sex masculin?

Mi-ar plăcea să simt mai mult sprijin și înțelegere, dar, din păcate, de multe ori mă confrunt cu indiferență, încăpățănare, iar uneori chiar rezistență. Dar nu toți bărbații sunt așa și nu întotdeauna.

Credeți că aspectul fizic contează la o femeie – manager?

Nu putem desființa ceea ce a creat natura. Bărbații sunt născuți bărbați, femeile – femei. O femeie, mai ales dacă este într-o funcție de conducere, trebuie să se îngrijească de aspectul ei pentru a arăta onorabil, de altfel ca și bărbatul-manager.

Care sunt calitățile pe care le respectați cel mai mult la colegi și la bărbați și ce vă displace cel mai mult la o persoană ?

La colegi respect onestitatea, diligența, profesionalismul. La bărbați apreciez mărinimia, generozitatea, răbdarea, grija pentru ceilalți. Consider că trăsătura principală a unui bărbat



trebuie să fie bărbăția. În general, la oameni urăsc invidia, lăcomia, lenea și indiferența.

Ce înseamnă ziua de lucru pentru Elena Blagova?

Ziua mea de lucru începe practic la ora 05:00 cu convorbirile telefonice purtate cu dispecerul uzinei și cu directorul de producție, pentru a monitoriza cum a decurs producția pe timpul nopții. La noi, procesul de producție este continuu așa că este necesar să-mi dedic tot timpul muncii. Pentru a avea rezultate, trebuie mereu să fiu la curent cu tot ce se întâmplă.

Cum vă place să vă odihniți, aveți vreo pasiune?

Ca multor altor oameni care lucrează, îmi lipsește timpul liber, pe care mi-ar fi plăcut să-l folosesc pentru a vedea lumea. Mie îmi place odihna activă. Pasiunile mele sunt pictura, florile, designul. Îmi place și știu să gătesc, iar dacă am timp, gătesc singură. Îmi place să primesc prietenii în vizită, să aleg și să fac cadouri, dar îmi mai place la rândul meu să le primesc. Din păcate, multora le lipsesc acum aceste relații inter-umane simple și calde, abilitatea de a-i sprijini pe cei apropiați.

Am putea spune că ați atins în viață tot ce v-ați dorit și sunteți mulțumită cu ceea ce aveți?

Aș vrea și eu să întâlnesc persoana care a atins tot ce și-a propus și este întrutotul mulțumită... ■

VICKI AVRIL: „NU FORȚAȚI NICIODATĂ O UȘĂ ÎNCUIATĂ”

Viața i-a demonstrat în mod repetat lui Vicki Avril, președinta TMK IPSCO, că ușile încuiate nu merită să fie forțate, pentru că întotdeauna există alternative. Flexibilitatea și intuiția au ajutat-o să descopere noi oportunități și să facă o carieră în industria metalurgică uimitoare pentru o femeie.



Probabil că întrebarea noastră nu este prea originală, dar totuși, cum se face că v-ați dedicat unui domeniu de activitate dominat de bărbați?

Vă mulțumesc pentru ocazia de a-mi aminti de tinerețe! Pe atunci eram foarte sportivă și iubitoare de aventură, lucru atipic fetelor tinere din acele vremuri. Toate pasiunile mele: alpinism, speologie și chiar mai puțin exoticul badminton erau considerate activități tipic masculine. Întotdeauna am fost înconjurată de băieți. De aceea, munca într-o industrie specific masculină nu a constituit pentru mine nici o problemă. Profesional am fost atrasă atât de producția industrială cât și de afacerile propriu-zise. Așa că am decis să studiez și una și cealaltă. Doar că, în universitatea la care studiam, la specializările în inginerie care existau la acel moment, nu erau acceptați decât băieții, așa că a fost un calvar pentru mine. Așadar, am urmat câteva cursuri de inginerie, dar specialitatea mea de bază a fost totuși contabilitatea. Pornind de la interesul meu pentru inginerie, mi-am dorit să desfășor o activitate care să nu fie direct legată de contabilitate. Industria metalurgică și cea a țevelor m-au atras din punct de vedere intelectual, dar și pentru faptul că era un domeniu tehnic, industrial. Astfel, combinând interesul meu pentru afaceri și producția industrială cu lejeritatea interacțiunii cu colectivul de

bărbați, devine clar că industria metalurgică este pentru mine domeniul de activitate ideal.

Povestiți-ne care au fost primele încercări cu care v-ați confruntat în carieră.

La facultate am avut două specializări dintre care una era ingineria. Unii profesori nici nu mă luau în serios. Unul dintre ei, spre exemplu, îmi cerea mereu să scriu la tablă în timpul cursurilor, deoarece considera că studenților le place mai mult să privească o fată tânără, decât pe el. Din cauză că scriam la tablă, nu aveam conșpecte după care să învăț acasă. Un alt profesor a fixat la un moment dat o notă medie pentru băieți și alta separat pentru fete, în condițiile în care eu eram singura fată din clasă. În final am renunțat la această specializare, pentru că mi-a fost foarte dificil să asimilez programa fără nici un pic de sprijin și într-un mediu atât de ostil. Aș fi putut să continui lupta, dar foarte repede mi-am dat seama că aș avea mai mult de câștigat dacă îmi îndrept eforturile într-o altă direcție. În decursul activității mele am mai primit de multe ori această lecție: nu forțați o ușă încuiată! Țineți minte că în apropiere se află adesea alte uși, ușor de deschis și care nu sunt cu nimic mai prejos.

Ce recomandați fetelor care își doresc să devină inginer?

S-au schimbat multe din anii 70, când mi-am terminat eu studiile. Vechile stereotipuri sunt pe cale de dispariție și tinerele de astăzi au perspective mult mai bune. Din când în când țin prelegeri în acele auditorii unde, pe vremea când eram eu studentă, bărbații dețineau majoritatea absolută. Constat cu o deosebită plăcere că acum sunt mult mai multe fete.

FIȘĂ BIOGRAFICĂ

Vicki Avril s-a născut în orașul Urbana, Illinois. A absolvit Facultatea de Contabilitate la Universitatea din Illinois și a obținut un MBA la universitatea din Chicago. De-a lungul carierei sale de 30 de ani în industria metalurgică, Vicki Avril a deținut mai multe funcții de conducere în domeniul finanțelor, al managementului strategic și al producției. Este căsătorită și are doi copii.



“

Limba și modul de abordare a afacerilor pot fi diferite, dar dorința de a realiza produse de talie mondială există pe ambele continente. De fapt, uneori este chiar uimitor cât de mult ne asemănăm

Și cu toate că la specialitățile de inginerie și industrie femeile sunt încă într-o minoritate evidentă, atitudinea față de ele s-a schimbat semnificativ, prezența lor este binevenită și au chiar anumite privilegii. Este important ca fetele tinere să perceapă în mod rațional ceea ce se întâmplă și să descopere acele persoane, indiferent că sunt bărbați sau femei, pe care să se poată baza în dezvoltarea lor profesională.

În industria metalurgică există vreo asociație sau organizație de femei?

Da, există, un exemplu fiind Asociația Femeilor din Metalurgie (AWMI), din care fac și eu parte. În septembrie anul trecut am făcut o prezentare la conferința anuală a acestei asociații, care s-a ținut la Tucson, Arizona, iar în martie am ținut prelegeri la conferințele regionale din Wisconsin și Ohio. Este o organizație activă, care vine în sprijinul femeilor din industria metalurgică și are o influență puternică.

Mai sunt și alte femei din compania pe care o conduceți, membre ale acestei organizații?

La TMK IPSCO sunt 14 membre ale organizației. Una dintre ele, angajata biroului nostru din Houston, a lucrat cu mine pentru conferința anuală din septembrie,



iar cu câteva săptămâni în urmă, în luna martie, o altă angajată, de această dată de la biroul din Chicago, a participat la un eveniment sponsorizat de AWWI în Ohio.

Existența AWWI, nu vine oare să confirme teza că industria metalurgică este un sector al bărbaților, iar femeilor le este greu să se realizeze aici?

De la formarea sa în 1981, în AWWI au avut loc multe schimbări. Astăzi, printre membrii ei bărbații sunt în număr la fel de mare ca și femeile. Acești bărbați militează pentru drepturile femeilor și le ajută în creșterea lor profesională. În TMK IPSCO o mulțime de posturi sunt ocupate de femei. În producție, bineînțeles, sunt ceva mai puține, dar și acolo femeile sunt prezente.

Când ați început să lucrați în industrie, cât de mult ați fost atrasă de afacerile internaționale?

Când am venit să lucrez în metalurgie, majoritatea companiilor

O bună parte din activitatea mea constă în a stimula toate aceste persoane extrem de diferite să lucreze în mod eficient și armonios în echipă. Trebuie să ne respectăm tradițiile și să dezvoltăm altele noi, internaționale. Este o misiune grea, dar onorabilă

”

americane activau pe plan local. Pe atunci toți erau convinși că este lipsit de sens să se aducă oțel de peste ocean. Din cauza unei astfel de abordări, industria a avut mult de suferit atunci când Japonia a început să facă exporturi masive în Statele Unite. Prețurile s-au prăbușit și cota de piață a companiilor americane s-a redus dramatic. Eu am studiat un an de zile la Londra și am lucrat o perioadă de timp la o școală londoneză de economie. Pe atunci mă pasionau afacerile internaționale, dar nu mi-am putut imagina că și cariera mea se va dezvolta în acea direcție. Compania Inland Steel, unde am lucrat 23 de ani, avea o cifră de afaceri de 5 miliarde de dolari și deținea cel mai mare combinat metalurgic din SUA, precum și alte câteva uzine în Chicago, statul Indiana.

Uzinele formau un flux complet de producție care îngloba atât minele de minereu de fier și de cărbune cât și cea mai mare companie de distribuție din SUA. Dar toate aceste fabrici și mine se aflau pe teritoriul SUA. Inland Steel a jucat un rol foarte important în industria metalurgică a țării, dar numai până în anii 80, când Japonia a început să influențeze industria, iar noi nu am mai făcut operațiuni de import-export. Experiența de la Inland Steel m-a învățat că în industrie trebuie să fii competitiv pe plan mondial, să ții cont de ceea ce se întâmplă în lume. În cele din urmă, compania și-a încetat activitatea și a intrat în componența concernului Mittal Steel, care a înființat prima companie cu capital mixt în SUA. Îmi amintesc cu drag acele vremuri, chiar dacă ulterior, la IPSCO și TMK IPSCO, am avut altceva de făcut,



pentru că experiența de la Inland Steel a contat foarte mult în noua mea activitate.

Cum ați ajuns la IPSCO?

După ce Inland Steel a fost vândută, în 1999, am lucrat mai mulți ani ca director financiar la Wallace Computer Services, o companie de poligrafie și echipamente de imprimare din Lisle (Illinois). Și având în vedere că aveam deja la activ o vânzare, cea a companiei Inland Steel, a trebuit să particip și la vânzarea Wallace Computer Services. În 2003, la scurt timp după ce am acceptat să lucrez la IPSCO, mi-am dat seama de cât de multe lucruri am fost lipsită pe vremea când lucram în industria metalurgică.

A devenit și IPSCO o victimă a globalizării în metalurgie?

Da, desigur. În ciuda faptului că IPSCO deținea uzine metalurgice și de țevi în SUA și în Canada și era totuși o companie americană, ea s-a transformat inevitabil într-o piesă susceptibilă de a fi încorporată unui puzzle mai mare. După doar câțiva ani, în 2007, IPSCO a fost cumpărată de compania suedeză SSAB. Ce a urmat vă este cunoscut: în 2008 TMK a cumpărat activele americane ale SSAB.

Ce ați învățat din scurta experiență la compania suedeză?

SSAB a fost nevoită să schimbe cultura de afaceri. În perioada în care compania absorbea activele din SUA, restul întreprinderilor din componența grupului se găseau în Suedia. Deși unitățile au fost teoretic integrate, integrarea propriu-zisă nu a avut loc pentru că în companie se regăseau culturi de afaceri și stiluri de management diferite. În încercarea de a crește nivelul de integrare, s-au luat cele mai bune lucruri de la fiecare unitate în parte. Din acest punct de vedere, situația este similară cu cea a TMK care are active atât în Rusia cât și în SUA și în România, toate fiind unite printr-o procedură complexă de absorbție.

Ce v-a surprins cel mai mult în modul de lucru al companiei rusești?

Cu toate că am găsit un limbaj comun și lucrăm excelent împreună, bariera lingvistică a fost o problemă mai mare decât m-aș fi așteptat. În plus, a fost dificil să mă obișnuiesc cu un stil mai formalizat de a gestiona afacerea. Dar, vorbind cu toată sinceritatea, probleme serioase nu avem. Și TMK, sunt sigură, consideră că ne descurcăm bine. Limba și modul de abordare a afacerilor pot fi diferite, dar dorința de a realiza produse de talie mondială există pe ambele continente. De fapt, uneori

este chiar uimitor cât de mult ne asemănăm.

Pentru dumneavoastră personal, cu ce diferă actuala poziție de cele avute anterior?

Cu cât este mai mare compania, cu atât este mai mare și nivelul de responsabilitate. Iar acest lucru oferă mai multe posibilități de a aduce propria contribuție la dezvoltarea afacerii. Unic și avantajos în TMK IPSCO nu este doar faptul că avem parteneri în Rusia și în întreaga lume, ci și personalul nostru de aici din SUA. Mulți oameni lucrează cu noi de foarte mult timp. De exemplu, fabrica noastră din Wilder (Kentucky), a împlinit anul acesta 30 de ani. Nu mai puțin de 104 dintre angajați lucrează în fabrică încă de la înființarea ei. Avem și fabrici noi, cum ar fi ULTRA în Brookfield (Ohio), care a fost inaugurată vara trecută. Iar o bună parte din activitatea mea constă în a stimula toate aceste persoane extrem de diferite să lucreze în mod eficient și armonios în echipă. Trebuie să ne respectăm tradițiile și să dezvoltăm altele noi, internaționale. Este o misiune grea, dar onorabilă.

Ce planuri are TMK IPSCO pentru anul 2011?

Avem o mulțime de planuri! Anul trecut am reușit să restabilim activitatea și să depășim efectele crizei din 2009. Compania mărește constant portofoliul de produse, completând gama existentă la întreprinderile din SUA și a celor importate de la întreprinderile noastre din Rusia și România. Cooperăm la nivelul grupului pentru a dezvolta linia de produse premium utilizate în cele mai dificile condiții de foraj. Planificăm să intrăm pe piețele Americii de Sud, întrucât strategia TMK este de a se transforma dintr-o companie ruso-americană într-o companie cu adevărat globală. Se investește mult în dezvoltarea afacerii și în noile tehnologii, pentru că vrem să fim primii pe piață. Vom depune și în continuare toate eforturile necesare pentru ca TMK să devină o companie din ce în ce mai mare și mai puternică. ■

ANDREI & ANDREEA

Destinul rusului Andrei Avdiukov și cel al româncei Andreea Tomiță s-au intersectat pe holurile sediului TMK-Artrom. Acolo s-au văzut pentru prima dată, s-au plăcut și așa a început povestea lor de dragoste, care a spart orice barieră lingvistică sau culturală.



Andrei Avdiukov a absolvit Universitatea Tehnică de Stat Ural din Ekaterinburg, unde a urmat în paralel două facultăți, obținând diploma de inginer în metalurgie, specializat în producția de țevi și pe cea de inginer-economist cu specializarea în managementul întreprinderilor. La doi ani de la absolvirea universității, tânărul specialist a fost cooptat de Compania Metalurgică de Țevi (TMK), care i-a propus să lucreze în România, unde achiziționase noi active. Andrei a acceptat bucuros această provocare, deși pe atunci nu știa practic nimic despre România. Ce-i drept, în casă avea un suvenir din România adus de tatăl său după o excursie pe Dunăre făcută în 1986: o banală monedă de cinci lei. Ușoară, făcută din aluminiu, era neobișnuit de mare pentru un bănuț, așa că, fericit, a pus-o la loc de cinste în colecția sa de numismatică.



ÎNTR-O CONTINUĂ EVOLUȚIE

În 2004 Andrei a fost trimis în România pentru a coordona problemele tehnice și a stabili cooperarea dintre recent achiziționatele fabrici românești și cele din Rusia. A avut ca sarcină să alinieze activitatea unităților românești la standardele grupului TMK, ținând cont de particularitățile legislației românești. Începutul nu a fost deloc ușor, Andrei rămânea la serviciu mult peste program, încercând să intre în toate detaliile. „Le mulțumesc mult colegilor mei români, fără sprijinul lor, nu m-aș fi

descurcat. Cu răbdare, mi-au oferit consultanță ori de câte ori apărea vreo problemă”, spune Andrei. În consecință, sub coordonarea lui au fost puse la punct activitățile legate de întocmirea rapoartelor tehnice, a soldului metalului, analiza structurii costurilor întreprinderilor românești. După doi ani de muncă, Avdiukov a fost numit șef al departamentului de planificare și logistică de la TMK-Artrom, precum și mâna dreaptă a vice-președintelui pe probleme tehnice și de producție. În 2010 Andrei Avdiukov a devenit directorul de planificare a producției întreprinderilor românești TMK. Printre cele mai importante proiecte desfășurate la Slatina, în pregătirea și realizarea cărora Andrei a luat parte, se numără instalarea liniei de laminare ASSEL și lansarea în exploatare a laminorului CPE. În Reșița Andrei a supravegheat lucrările privind

Pentru mine este important să lucrez într-o companie care nu bate pasul pe loc, care introduce cele mai avansate tehnologii în domeniu. Laminorul CPE este unic, unul similar în Rusia, de exemplu, nu există. Și faptul ca sunt implicat în derularea unor astfel de proiecte, desigur, influențează dezvoltarea mea profesională



Când privirea mea s-a intersectat cu privirea celui tânăr șaten, înalt și sportiv, parcă m-au trecut fiorii. M-am îndrăgostit instantaneu

instalarea și lansarea mașinii de turnare continuă, modernizarea cuptorului DSP și punerea în funcțiune a echipamentelor pentru vidarea oțelului. „Pentru mine este important să lucrez într-o companie care nu bate pasul pe loc, care introduce cele mai avansate tehnologii în domeniu, explică Andrei. Laminorul CPE este unic, unul similar în Rusia, de exemplu, nu există. Și faptul ca sunt implicat în derularea unor astfel de proiecte, desigur, influențează dezvoltarea mea profesională. Colegii cu care am studiat la facultate, mă invidiază, în sensul bun al cuvântului”, adaugă Andrei.

IUBIRE FĂRĂ FRONTIERE

Principalul eveniment în viața sa personală, după sosirea în România, a fost întâlnirea cu Andreea. Andreea Tomiță este chiar din Slatina. După absolvirea Facultății de Economie de la Sibiu a venit să lucreze la TMK-Artrom. Pe Andrei l-a cunoscut pe holurile sediului central. „Când privirea mea s-a intersectat cu privirea celui tânăr șaten, înalt și sportiv, parcă m-a pătruns ceva. M-am îndrăgostit instantaneu”, zâmbește Andreea, amintindu-și aceste detalii. Andrei la rândul lui a fost impresionat de ochii ei mari, negri și părul lung, de abanos. În zilele următoare, sub diverse motive își făcea de lucru prin departamentul unde lucra Andreea, au intrat în vorbă și apoi



și-a făcut curajul să o cheme la o primă întâlnire. Pe atunci el nu știa românește, ea nu știa deloc rusește, așadar s-au înțeles în engleză. Acum, Andrei vorbește românește, iar Andreea învață rusește în compania soțului, însă oricine îi vede își poate da seama că se înțeleg din priviri, doar uitându-se unul la celălalt.

În toamna anului trecut, Andrei și Andreea s-au căsătorit. Andrei i-a arătat iubitei Rusia și munții Ural unde a copilărit. La întoarcere din Rusia, Andreea a adus un samovar pentru bunicii ei. „Bunicii locuiesc la țară și la cele mai importante sărbători de Crăciun și Paște, toată familia se strânge acolo. Românii sunt foarte familisti, ei aproape că nu interacționează cu prietenii, tot timpul lor liber îl petrec în sânul familiei, cu rudele. Li respectă foarte mult pe bătrâni. Bunica Andreei face o ciorbă de burtă extraordinar de gustoasă. Iar țuica de casă, este chiar mai bună decât a noastră. Ce-i drept, prietenii mei din Ural, refuză

să mă creadă”, râde Andrei. România a devenit a doua lui casă. Singurul lucru care îi lipsește sunt gerurile din Ural.

Andreea, acum cu numele de Avdiukova, lucrează la o companie de distribuție și este responsabilă de achizițiile de țevă și vânzarea lor pe piața internă a României. Acasă încearcă să nu vorbească despre țevi, dar acest lucru nu le reușește întotdeauna.

În viitorul apropiat, Andrei Avdiukov se gândește să-și continue studiile în domeniul finanțelor, intenționează să se înscrie la MBA la una din universitățile europene. „Pur și simplu, asta este firea mea, trebuie mereu să merg înainte, să-mi stabilesc noi obiective. Este foarte important că compania noastră ne oferă posibilități de a ne dezvolta în cadrul Grupului. Aici sunt perspective excelente pentru tinerii specialiști, consideră Andrei și adaugă „Mii de mulțumiri TMK-ului pentru soție!” ■

Supplying the Globe

TMK IPSKO (Downers Grove)

TMK North America
(Houston)

TMK Europe (Koln)

Casa de Comerț TMK (Moscova)

Casa de Comerț TMK (Astana)

Casa de Comerț TMK (Beijing)

TMK Italia (Lecco)

TMK Global (Geneva)

Casa de Comerț TMK (Baku)

Casa de Comerț TMK (Ashgabad)

TMK Middle East (Dubaj)

Casa de Comerț TMK (Singapore)

TMK este una dintre cele mai mari companii din lume și cea mai importantă companie din Rusia din domeniul producției de țevi. TMK reunește 23 de unități de producție situate în Rusia, SUA, România și Kazahstan și deține cea mai mare capacitate de producție a întregului spectru de țevi din oțel din lume. Jumătate din această capacitate este axată pe producția de țevi petroliere OCTG. Livrările TMK au loc în peste 65 de țări și sunt însoțite de o gamă largă de servicii pentru tratament termic, aplicarea straturilor de protecție și filetarea îmbinărilor „Premium”.

ОАО «ТМК»

Str. Pokrovka nr. 40/2a, Moscova 105062

Tel: +7 (495) 775 7600

Fax: +7 (495) 775 7601

E-mail: tmk@tmk-group.com

