

YourTube

Technology Motion Knowledge

07-2010
No 1 (01)

04 Potențialul de dezvoltare
la nivel global

12 Start în cursa pentru exploatarea
gazelor neconvenționale

14 LUKOIL, un partener strategic



**Pași de gigant
pe piața
mondială
a țevelor**

16 Investițiile TMK
în România

20 Expoziția Wire&Tube
2010

Efectele
sinergiei





În acest moment, în mâna dumneavoastră se găsește primul număr al revistei "YourTube". Mă simt onorat să vă prezint acest nou proiect media al TMK, care a apărut ca un rezultat firesc al dezvoltării companiei noastre și ca urmare a proceselor care au condus-o către actuala sa poziție în lume. Prin creștere și perfecționare continuă am ajuns să avem o afaceri la nivel global, cu recunoaștere internațională, devenind una dintre cele mai mari companii producătoare de țevi din lume.

Dacă priviți harta din revistă și vă uitați la modul în care au fost amplasate întreprinderile TMK, veți constata că diferențele geografice și lingvistice nu mai sunt de mult un impediment în atingerea scopului nostru comun. Ne-am unit forțele de pe ambele maluri ale Atlanticului pentru a produce cele mai bune țevi din lume. Comunicăm între noi și cu partenerii noștri într-o singură limbă de circulație internațională – cea a Țevilor Dumneavoastră, de care noi suntem mândri ca profesioniști și de care dumneavoastră, stimați consumatori, aveți nevoie.

Ne propunem ca în paginile acestei reviste, să se regăsească același spirit de unitate. Numărul persoanelor care au tangențe cu TMK, crește cu fiecare zi, unii găsimu-și aici un loc de muncă interesant și cu perspective, alții, un partener de încredere pe termen lung. Avem multe de împărtășit și de discutat. Îi invităm pe fiecare să participe la un dialog activ, la un schimb de idei și de noutăți, atât cu membrii TMK din celelalte țări, cât și cu cei care abia descoperă lumea companiei noastre. Dorim ca prin intermediul acestei publicații să promovăm colaborarea cu partenerii noștri internaționali, cu atât mai mult cu cât revista este editată în trei limbi: rusă, engleză și română.

Astfel, suntem siguri că ne vom bucura de efectele sinergiei nu doar la nivelul afacerilor noastre ci și la nivelul schimbului de informații. Acestui subiect – „Sinergia în TMK” – îi dedicăm primul număr al revistei noastre. Suntem convinși că, pe măsură ce vom evidenția experiența acumulată în timpul colaborării noastre corporatiste și punând în valoare oportunitățile de inter-relaționare, vom deveni din ce în ce mai apropiați. Sperăm că ceea ce veți descoperi în acest număr și în numerele viitoare, vă va capteze interesul, să vă prezinte informații noi sau să vă atragă atenția asupra diferitelor probleme comune. Sunt siguri că apariția revistei YourTube va beneficia de atenția publicului multinațional al colaboratorilor și partenerilor TMK. Haideți să comunicăm fără limite, așa cum se întâmplă într-o adevărată companie de talie mondială.

**Cu cele mai bune urări,
Preşedintele Comitetului Director OAO «TMK»
Dmitriy Pumpyanskiy**

Cuprins



2 Actualitate

4 **Interviu** **Sinergia dintre tehnologie și cunoaștere**

Aleksandr Shiryayev, Director General al TMK – despre
strategia de dezvoltare a companiei la nivel global

6 Producție

În vreme de criză, TMK rămâne pe plus

Interviu cu Adrian Popescu, Director General al Diviziei
Europa

12 Investiții

Investițiile TMK în România

14 **Mediu** **Drumul anevoios către standardele europene de mediu**



16 Tehnologii

Gazul de șist, un succes al Americii

TMK țintește poziția de lider pe piața americană de echipamente pentru extracția de gaze neconvenționale

18 Parteneri Țevi pentru Marea Caspică

Cooperare intensă între TMK și compania petrolieră LUKOIL

20 Expo **Optimism și excelență la Düsseldorf**

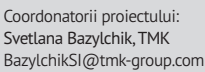
Prezentarea companiei TMK a fost unul din cele mai importante momente de la Wire&Tube 2010, cel mai mare târg de profil din lume

24 **Timp liber**
Gărâna: festivalul care sparge toate tiparele



YourTube
Technology Motion Knowledge

Nr.1 (01), iulie 2010
Fondator



Natalia Svyatoslavskaya, Media-Service
svyatoslavskaya@mail.ru

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

Tipărit de Print-Market
Tiraj: 400 exemplare

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

Certificat PI Nr.FS77-40128 din 11 iunie 2010
Reproducerea oricărui material, scris sau ilustrativ,
fără consimțământul redacției, este interzisă

Au fost consultați:
Adrian Popescu, director general SC TMK-Artrom
SA și SC TMK-Reșița SA
Aleksand Shiryayev, director general TMK
Vladimir Shmatovich, director general adjunct
TMK pe dezvoltare și strategie
Piotr Galtzin, președintele Comitetului Director
TMK IPSCO

Editor: Media-Service
Str. Nikoloyamskaya nr. 29/3, Moscova
109004 Rusia
Tel: +7 (495) 988 1806

Colectivul de redacție
Redactor șef: Mihail Semenov
Tehnoredactare: Maksim Ghelik
Responsabil de versiunea română: Octavia Neagu
Correspondenți: Radu Trifan (România),
John Mandel (Statele Unite ale Americii)
Design: Aleksandra Marochkova
Editare foto: Mihail Sayanov
Corectură și traducere: MashBuro16



»» DIVIZIA EUROPA ARE UN NOU PREȘEDINTE

Josef Marous a preluat funcția de Președinte al Diviziei Europene a TMK. El a fost ales Președinte al Consiliului de Administrație TMK Europe GmbH, precum și Președinte al Consiliului de Administrație al companiilor din cadrul diviziei – SC TMK-Artrom SA, SC TMK-Reșița SA și TMK Italia SRL. Josef Marous este director independent în Consiliul de Administrație al OAO «TMK». Experiență profesională: Șeful Reprezentanței „Thyssen Krupp AG” din Rusia, membru în Comitetul Director al OOO „ThyssenKruppElevator”, Președintele Comitetului producătorilor de piese auto în cadrul Asociației businessului european în Federația Rusă. În 1976 a absolvit Universitatea Johann Wolfgang Goethe din Frankfurt pe Main, Germania. ■



»» LA BROOKFIELD A FOST DESCHISĂ O FABRICĂ DE ULTIMĂ GENERAȚIE

La începutul lunii mai, TMK IPSCO a inaugurat cu mare fast noua unitate de producție de ultimă generație, la Brookfield, Ohio. La ceremonia de tăiere a panglicii au participat conducerea companiei TMK IPSCO, guvernatorul statului Ohio – Ted Strickland și alți reprezentanți ai autorităților locale și de stat.

Amplasamentul fabricii a fost selectat în urma unui proces riguros de identificare a unei locații potrivite în zona zăcămintului de șisturi Marcellus Shale, situat în zona de est a statului Ohio. Datorită apropierii sale de zăcămint, TMK IPSCO se așteaptă la o creștere a cotei de piață. Noua instalație din Brookfield va produce filete pentru îmbinările filetate de tip „Premium” din gama ULTRA™, care sunt utilizate în extracția gazelor din șisturi. Ea are o capacitate de producție anuală de până la 100.000 de tone de îmbinări. Fabrica are în prezent 30 de angajați și planifică să angajeze până la 120 de persoane, de îndată ce zăcămintul Marcellus Shale va ajunge la capacitatea optimă de producție. ■

»» TMK INTRĂ PE CEL MAI ÎNALT NIVEL DE LISTARE DE PE PLATFORMA OTCQX

Certificatele TMK de acțiuni de tip ADR (American Depositary Receipts) au fost listate pe platforma OTC din Statele Unite. Fiecare certificat ADR al TMK, reprezentând patru acțiuni ordinare, va fi comercializat pe platforma OTCQX International Premier, cel mai înalt nivel pentru piața OTC și va purta simbolul „TMKXY”. Banca New York Mellon Corp. depozitarul TMK pentru programul de acțiuni tip ADR, va funcționa pe post de agent de legătură american (Principal American Liaison – PAL) pe platforma OTCQX și va fi responsabilă cu îndrumarea companiei în legătură cu cerințele de listare.

Intrarea pe această platformă vine să sprijine eforturile TMK legate de creșterea gradului de transparență a companiei și a lichidităților sale. Certificatele TMK de tip GDR sunt comercializate la bursa de la Londra cu semnul TMKS, iar acțiunile ordinare sunt cotate pe piața de acțiuni Russian Trading System cu simbolul TRMKG și pe piața moscovită MICEX cu simbolul TRMKG. ■



»» TMK IPSCO INAUGUREAZĂ UN BIROU DE VÂNZĂRI ÎN CANADA

TMK IPSCO a anunțat că va deschide în curând un Birou de vânzări în Calgary, provincia canadiană Alberta. Noul birou va fi centrul canadian pentru vânzările TMK IPSCO și vine să sprijine angajamentul luat de TMK IPSCO de a oferi servicii mai bune clienților săi internaționali, furnizându-le produse speciale de înaltă profitabilitate, destinate producției și extracției de hidrocarburi, atât prin metode tradiționale, cât și din surse neconvenționale.

Biroul de vânzări, a cărui inaugurare este programată pentru 1 august 2010, va fi condus de domnul Dmitry Butorin, Director de vânzări pentru Canada, care are o experiență îndelungată în cadrul companiilor TMK din Statele Unite și Rusia.

“Noul Birou din Calgary constituie un pas important în dezvoltarea continuă a TMK ca o companie cu acoperire globală și ca un producător de țevi de talie internațională. Cu ajutorul acestui birou, capacitatea firmei noastre de a ne sprijini clienții în exploatarea nisipurilor petroliere din vestul Canadei, va fi mult îmbunătățită”, a afirmat Piotr Galitzin, președintele Consiliului de Administrație al TMK IPSCO.

Vicki Avrii, președintele executiv al TMK IPSCO, a adăugat: “Compania noastră va fi acolo unde clienții noștri au nevoie de noi. Acest birou de vânzări este o dovadă în plus a faptului că TMK IPSCO își poziționează întotdeauna activitatea cât mai aproape de clienții săi. Ne-am luat angajamente față de piața canadiană și suntem încântați să aducem numele IPSCO înapoi în Canada, în țara sa de origine”. ■

»» CONDUCTELE DIN SIBERIA SE CONSTRUIESC CU ȚEVI TMK

TMK continuă să furnizeze conducte pentru punerea în aplicare a marilor proiecte de extracție și transport de petrol și gaze pe teritoriul Siberiei. Printre cei mai mari clienți se numără „Gazprom”, „Transneft” și „Severneftegazprom”. Pentru „Gazprom” au fost livrate peste 15 mii de tone de țevi sudate longitudinal cu diametru mare (TBD) produse de Uzina de țevi Voljski. Acestea sunt destinate pentru construcția conductei magistrale de gaze Bovanenkovo – Ukhta, cu o lungime de aproximativ 1100 km, care face parte din sistemul de conducte al “Gazprom” Yamal – Europa. În 2010, volumul livrărilor TMK pentru conducta Bovanenkovo – Ukhta va depăși 70 de mii de tone de țevi longitudinale TBD.

O partidă de țevi TBD, în cantitate de aproximativ 4,8 mii tone, a fost livrată companiei „Transneft” și va fi utilizată pentru construcția sistemului de conducte Purpe-Samotlor, care va asigura transportul petrolului de la zăcămintele din Vankor și Urengoy. Până la sfârșitul anului, volumul livrărilor pentru conducta Purpe-Samotlor va urca la 32 mii tone de țevi longitudinale TBD.

Pentru compania „Severneftegazprom” care prospectează zăcămintul de petrol și gaze din sudul Rusiei, situat în regiunea autonomă Zamalo-Nemetsk, compania „TMK-Premium Service” a expediat burlane de tubaj din producția Uzinei de țevi din Voljski cu îmbinări filetate tip „Premium”. ■

»» A AVUT LOC ADUNAREA GENERALĂ ACȚIONARILOR

Întâlnirea anuală a acționarilor OAO «TMK» a avut loc în data de 22 iunie 2010 la Moscova. În cadrul reuniunii, acționarii au aprobat raportul anual și situațiile financiare, inclusiv contul de profit și pierdere al societății pentru anul fiscal 2009 și au ales un nou consiliu de administrație. De asemenea, adunarea generală a acționarilor a fost de acord cu desemnarea companiei Ernst & Young drept auditor al TMK. În ce privește plata dividendelor pe anul 2009, acționari au votat împotriva acordării acestora.

Noul consiliu de administrație al TMK va fi compus din: Mukhadin Eskindarov, Andrey Kaplunov, Igor Khmelevskiy, Josef Marous, Sergey Papin, Thomas R. Pickering, Dmitriy Pumpyanskiy, Geoffrey Townsend, Alexander Shiryayev și Alexander Shokhin. ■

»» LA SEVERSKY AU FOST PRODUSE UN MILION DE TONE DE OȚEL

La Uzina de țevi Severski (STZ), din momentul punerii în funcțiune a noii linii pentru elaborarea electrică a oțelului, au fost topite deja un milion de tone de oțel. În urmă cu un an și jumătate, la STZ a fost lansat cuptorul cu arc electric – EBT (Eccentric Bottom Tapping), care reprezintă piesa de bază a liniei pentru elaborarea electrică a oțelului din cadrul uzinei. Ca urmare, durata de elaborare a unei șarje a fost redusă în medie de 10 ori. Volumul total de investiții în crearea acestei linii a fost de aproximativ 15 miliarde de ruble (380 milioane de euro).

Astăzi, linia pentru elaborarea electrică a oțelului acoperă pe deplin cererea pentru țagla țeavă din oțel, care este livrată Uzinei de țevi Sinarski (SinTZ). Capacitatea anuală de producție este de 1 milion de tone de oțel electric sau 950 de mii de tone de țagă turnată continuu.

Dmitriy Pumpyanskiy, Președintele Consiliului de Administrație al TMK, a afirmat că modernizarea uzinei nu este nici pe departe finalizată, în viitorul apropiat urmând a se pune în aplicare, printr-un proiect dificil și amplu, modernizarea fluxului de producție a țevelor laminate. ■

»» TMK ÎȘI ÎNTĂREȘTE PREZENȚA GLOBALĂ PRIN ÎNFIINȚAREA TMK AFRICA TUBULARS

Compania TMK a deschis un birou comercial la Cape Town, în Africa de Sud. Înființarea „TMK Africa Tubulars” la Cape Town, unul din cele mai mari centre logistice și de afaceri de pe continentul african, este un pas important în dezvoltarea rețelei globale de vânzări a TMK. Sarcina principală a noii structuri este de a consolida prezența companiei pe piețele Africii Sub-sahariene care au cele mai promițătoare sectoare în domeniul petrolului și a gazelor naturale. În prezent, TMK face livrări în peste 65 de țări, inclusiv în CSI, UE, Orientul Mijlociu, China și Statele Unite ale Americii. ■



SINERGIA DINTRE TEHNOLOGIE ȘI CUNOAȘTERE

În 2009 Grupul TMK și-a unificat activele europene, la un an după momentul în care în structura sa a fost înființată compania TMK IPSCO, constituită pe baza achiziției unităților de producție din SUA. Prin aceasta, TMK a încheiat repartizarea geografică a afacerilor sale în trei divizii principale: rusă, americană și europeană, stabilind astfel o nouă direcție a companiei. Cum se dezvoltă afacerea la nivel global ne spune directorul general al companiei Aleksandr Shiryayev.

Prin ce schimbări a trecut TMK odată cu ieșirea sa pe plan internațional?

TMK ocupă de mult timp poziția de lider în producția de țevi din Rusia, iar acum are șanse reale în atingerea obiectivului ambițios de a deveni lider pe plan mondial. În prezent, compania reunește 22 de unități de producție situate în Rusia, SUA, România și Kazahstan. Rețeaua extinsă de filiale, reprezentanțe și societăți comerciale ale Casei de Comerț TMK, îi asigură prezența masivă în întreaga lume, cu vânzări în peste 65 de țări. Efectul sinergiei pozitive apărute în urma unificării unităților din structura companiei, a practicilor de conducere, a potențialului intelectual, tehnic și tehnologic sunt deja vizibile. TMK are astăzi cea mai mare capacitate de producție a întregului spectru de țevi din oțel. Aproximativ jumătate din această capacitate este axată pe producția de țevi petroliere de înaltă profitabilitate de tip OCTG (Oil Country Tubular Goods) – țevi cu filet pentru producția de petrol și gaze. Succesul obținut în această activitate confirmă orientarea strategică a TMK către asigurarea nevoilor mondiale de petrol și gaze. Compania noastră este bine poziționată în clubul de elită al producătorilor de țevi fără sudură OCTG. Conform rezultatelor pe 2009 deținem 13% din piața mondială și 69% din piața rusă de producție a acestor țevi de înaltă profitabilitate. De asemenea, TMK crește constant volumul vânzărilor de produse "Premium", precum și cota de piață la acest sortiment, solicitat pentru o tehnologie tot mai des întâlnită - extracția hidrocarburilor în condiții dificile. Aprofundarea cooperării în

cadru companiei, stabilirea unor legături eficiente pe toate planurile, utilizarea imensului potențial de sinergie intercontinentală ne va permite să consolidăm și mai mult competitivitatea.

Ce aduce în plus grupului TMK statutul său de companie publică, ale cărei acțiuni sunt tranzacționate pe bursele internaționale ?

Globalizarea întărește poziționarea TMK pe piața mondială, dându-i un nou impuls în aplicarea strategiei sale. Afacerile bine echilibrate între regiuni, atât în ceea ce privește platformele de producție cât și cele de vânzări și portofoliul de clienți, reducerea riscurilor inerente piețelor emergente, beneficiul utilizării reciproce a celor mai bune practici și experiențe – toate acestea ne caracterizează la nivel global și constituie avantajele noastre competitive, apreciate de către investitori și parteneri.

Cum a decurs unificarea activelor europene ale TMK, ce au avut de câștigat fiecare întreprindere în parte și compania per ansamblu?

După achiziționarea întreprinderilor românești TMK-Artrom și TMK-Reșița, acestea au beneficiat de un amplu program de investiții pentru modernizarea capacităților de producție și a tehnologiilor. Acum, compania reprezintă un complex de producție unitar și respectă toate cerințele actuale privind producția de oțel și țevi. Principala piață de desfacere pentru TMK-Artrom și TMK-Reșița este Europa, iar unificarea cu societățile de comerț TMK din Europa, permite atingerea unei eficiențe superioare în vânzări și marketing. Prin reunirea tuturor activelor TMK într-o singură Divizie s-a dorit alinierea proceselor din cadrul întregului lanț. Acest lucru ușurează planificarea, coordonarea și controlul, scurtând prin urmare timpul de reacție la schimbările de pe piață, atât de critice în zilele noastre. În cadrul Diviziei Europa (DE) stabilim obiective și principii de lucru comune, consecința fiind un proces mai rapid de luare a deciziilor. Unirea capitalului uman, având pregătiri profesionale și naționalități diferite, constituie pârghii de îmbunătățire a capitalului intelectual al companiei noastre și prin urmare, de ajustare a strategiei. Apariția DE a apărut ca un fapt firesc, de vreme ce ani de zile am conlucrat îndeaproape și am împărțit

o cultură și un spirit comun care facilitează cooperarea și dezvoltarea. În consecință, suntem încrezători că reunirea activelor europene ale TMK în DE contribuie la creșterea valorii acționariale pentru grup. Este foarte important și faptul că am reușit să construim o cultură pentru perfecționarea continuă a proceselor din cadrul DE, fapt care ne va permite să avansăm. Pe viitor va fi necesar să facilităm cooperarea cu alte divizii ale TMK în scopul de a împărtăși cunoștințe tehnice și comerciale și de a obține o sinergie mai bună între divizii.

Care sunt avantajele obținute de TMK prin achiziționarea activelor din SUA?

Compania canadiană IPSCO avea o experiență de peste 50 de ani în producția de țevi, ocupa o poziție unică în industria de profil din America de Nord, se baza pe un brand binecunoscut, pe clienți fideli și pe o echipă de management cu experiență. Din acest punct de vedere, înglobarea companiilor americane IPSCO a fost pasul perfect care permitea îndeplinirea obiectivelor noastre strategice. Când spun acest lucru mă refer la faptul că TMK este orientată spre satisfacerea nevoilor din sectorul producției de petrol și gaze, iar unitățile din SUA sunt specializate în producția de țevi sudate și fără sudură din gama celor pentru petrol și gaze, inclusiv a îmbinărilor cu filet tip "Premium", cu grad sporit de etanșeitate, din gama ULTRA. Divizia TMK IPSCO, formată din societățile achiziționate, este bine poziționată în SUA și are o mare bază de clienți. A câștiga teren pe principala piață mondială de țevi reprezintă pentru noi o implicare directă în segmentul american OCTG și un acces la noi tipuri de produse din sectorul de petrol și gaze.

Care sunt rezultatele unificării capacităților tehnice și tehnologice ale TMK din Rusia, Europa și America?

Am obținut o creștere semnificativă a capacității operaționale de producție și o mărire a varietății de produse marca TMK. Prin completarea gamei de produse realizate în unitățile din SUA cu produsele din Rusia și România ne-am îmbunătățit oferta destinată pieței nord-americane. Consumatorul are acces la o ofertă variată și echilibrată de țevi sudate și fără sudură destinate industriei petrolului. În plus, datorită bazei solide de clienți deținută de IPSCO în Statele Unite, vom crește vânzările de țevi pentru uz industrial, realizate de unitățile de producție din Rusia și România. De exemplu, din gama actuală a TMK IPSCO lipsesc o serie de produse uzuale pentru acest segment – țevi fără sudură cu diametru mai mare de 5,5 inch, iar pentru dimensiuni mai mici de țevă fără sudură, cererea clienților din baza TMK IPSCO depășește în mod semnificativ capacitățile sale de producție. Preconizăm că rezultatul cel mai important care va fi obținut în urma unificării este creșterea cifrei de afaceri având ca bază îmbinărilor din clasa "Premium". Se dorește creșterea vânzărilor de țevi cu îmbinări ULTRA pe piețele din afara Statelor Unite – inclusiv în Rusia și țările CSI. Intenționăm să realizăm acest obiectiv prin furnizarea unui volum suficient de țevi fără sudură produse de unitățile TMK pe platforma ULTRA, produsele "Premium" fiind ulterior reexportate. A doua direcție constă în

implementarea în unitățile TMK din Rusia a tehnologiilor de producție a îmbinărilor ULTRA. În prezent, compania „TMK-Premium Service” lucrează la optimizarea unei serii de modele de îmbinări clasa "Premium" în întreprinderile noastre din Rusia, inclusiv prin îmbunătățirea procesului de producție la această categorie, pentru care s-a obținut deja licența necesară.

Cum apreciați dezvoltarea afacerii TMK pe segmentul "Premium" și a pieței acestui produs?

Unificarea unităților regionale producătoare de îmbinări tubulare exclusive, fabricate în funcție de specificul zăcămintului și a lucrărilor de întreținere la exploatarea de petrol și gaze din Rusia și SUA a fost una planificată. Ca urmare, vom putea realiza sinergia transferului de tehnologii și a proprietății intelectuale. Experiența unităților TMK IPSCO în fabricarea de țevi, inclusiv a celor cu îmbinări "Premium" utilizate în construirea și exploatarea sondelor de petrol și gaze din surse neconvenționale, are pentru noi o valoare deosebită. De acest produs de înaltă tehnologie sunt interesați și clienții noștri din Rusia – mari companii din domeniul petrolului și gazelor. Potențialul de dezvoltare a producției la categoria "Premium" crește odată cu dezvoltarea zăcămintelor Shtokmanovsk, Vankor, Sahalin și a proiectelor off-shore din Marea Caspică. În același timp, ULTRA este acum cea mai răspândită îmbinare "Premium" de la zăcămintele de șisturi din SUA. Dezvoltarea intensivă a producției gazelor de șist pe continentul nord-american contribuie la creșterea cererii pentru aceste produse de înaltă tehnologie și permite un volum mărit de livrări. Până la sfârșitul lui 2009, cota TMK ULTRA a urcat la 30% din piața îmbinărilor "Premium" utilizate în zăcămintele de șist din Statele Unite. Aceasta a constituit baza pentru investiții suplimentare în extinderea capacităților pentru filetarea îmbinărilor "Premium" ULTRA, în orașul Brookfield (Ohio) fiind construită și pusă în funcțiune o nouă linie de producție cu o capacitate anuală de 100 000 tone. În Rusia, TMK și-a majorat cota de piață a îmbinărilor "Premium" la 70%.

Ce așteptări are TMK pentru anul 2010?

Așteptările noastre privind rezultatele acestui an sunt optimiste pentru că avem în vedere tendința crescătoare a pieței și mărirea volumului lucrărilor de forare și extracție de hidrocarburi atât în Rusia cât și în străinătate, inclusiv pe continentul american. Aceste așteptări mai sunt susținute și de rezultatele din prima jumătate a anului când volumul livrărilor a crescut cu 55% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. În contextul tendințelor actuale pozitive de pe piețele noastre cheie și al prețurilor la energie, ne așteptăm la o revenire a cererii pentru produsele de țevă în 2010. Pentru anul în curs ne propunem nu doar să revenim la rezultatele din 2008, anterioare crizei, ci chiar să le depășim. În acest moment, unitățile din Rusia lucrează la capacitatea de dinaintea crizei, unitățile din SUA la 80% din această capacitate, iar cele din România – la 70% din capacitate. Compania intenționează să profite și pe viitor de avantajele sale competitive pentru a mări volumele de producție și sortimentul de produse de înaltă tehnologie, în special la categoria "Premium". ■

“
APROFUNDAREA
COOPERĂRII ÎN CADRUL
COMPANIEI, STABILIREA
UNOR LEGĂTURI
EFICIENTE PE TOATE
PLANURILE, UTILIZAREA
IMENSULUI POTENȚIAL
DE SINERGIE
INTERCONTINENTALĂ
NE VA PERMITE
SĂ CONSOLIDĂM
ȘI MAI MULT
COMPETITIVITATEA

”



ÎN VREME DE CRIZĂ TMK RĂMÂNE PE PLUS

Interviu cu Adrian Popescu, Directorul General al Diviziei Europa

Reporter: Domnule director, TMK deține în România două uzine cu tradiție în domeniul metalurgiei, dar care după 1990 au avut mari probleme. Cum ați reușit modernizarea și rentabilizarea celor două unități de producție?

Adrian Popescu: Vorbim despre un proces care a avut loc în timp, pentru că TMK-Slatina și TMK-Reșița au fost achiziționate în două faze diferite. TMK-Artrom situată în Slatina, a fost achiziționată în 2001, ca uzină cu un flux singular extrem de fragmentat, cu un singur laminor la cald. La vremea respectivă producea 26 mii de tone de țeavă, deși capacitatea ei era de circa 40 mii. Între anii 2001–2004, laminorul a fost modernizat și adus la capacitatea de 120 de mii de tone, astfel că în prezent este cel mai nou laminor de acest tip din Europa. Abia în anul 2004 am putut să punem problema creșterii producției, dar pentru că în România nu existau surse de țagă pe care să ne putem baza, uzina era dependentă de importul de materie primă. Mai mult decât atât, în anii 2003-2004 era deja evident că România va intra în Uniunea Europeană, iar asta presupunea automat o restricție la importurile de semifabricate. Decizia companiei a fost de a asigura pentru TMK-Artrom o sursă proprie de oțel. După ce s-au analizat mai multe variante, inclusiv construcția la Slatina a unei oțelării, a fost găsită soluția achiziționării fabricii de la Reșița, care corespundea capacității de producție de care aveam nevoie și avea o oarecare tradiție în fabricarea țaglei pentru țevi. Fabrica de la Reșița mai avea avantajul că la acea vreme producea țagle pentru țevi de diametre pe care Artrom le putea folosi. Desigur, tehnologia avea costuri uriașe, în schimb avea o gamă de fabricație care permitea utilizarea ei pe perioada modernizării. Investitorii ruși au cumpărat, așadar, Reșița în 2004. De la bun început s-a dorit transformarea ei într-un flux modern de țagă pentru țevi. În perioada 2004-2009, uzinei din Reșița i s-a aplicat un plan de viabilitate negociat și cu Uniunea Europeană ca parte a condițiilor de aderare ale României. La baza acestui plan de viabilitate a stat un întreg proiect, prevăzut pe 5 ani, de modernizare și de eficientizare a uzinei TMK-Reșița. Planul s-a desfășurat în etape, care au însemnat investiții, creștere a nivelului de producție, creștere a calității producției, investiții de mediu și în final,

obținerea după 5 ani a unor indicatori economici care să garanteze viabilitatea pe termen lung a companiei. Programul a fost finalizat la sfârșitul anului 2008, lucru apreciat pozitiv și de către autoritățile române, și de către Comisia Europeană.

Dar în acea perioadă România a aderat la UE. Cum a fost posibilă alinierea la cerințele de mediu europene?

Ne-am confruntat cu o situație neobișnuită. Premergător aderării, Uniunea Europeană a acordat companiilor românești o perioadă de tranziție în care să intre în concordanță cu reglementările de mediu europene. Dintr-o eroare a managementului de atunci, uzina de la Reșița nu a acționat pentru a obține de la UE o perioadă de tranziție. Așadar, până la 31 decembrie 2007 trebuia să îndeplinim toate condițiile de încadrare în limitele de poluare. Motiv pentru care în anii 2005 și 2006 investițiile de la Reșița au fost cu preponderență îndreptate spre rezolvarea acestei chestiuni. Abia după 2007, a început efectiv dezvoltarea tehnologică. Până la urmă, cumpărarea uzinei de la Reșița a fost pe ansamblu o soluție mult mai scumpă și mai complicată decât construirea unei oțelării noi, dar cumpărarea ei ne-a asigurat funcționarea în intervalul 2005–2008.

În prezent, ce capacitate are uzina și ce se întâmplă cu producția de la TMK-Reșița?

După implementarea planului de modernizare, uzina are o capacitate de 450 mii tone. Dintr-o uzină care făcea foarte multe tipuri de profiluri și care avea un flux îmbătrânit, Reșița a fost transformată în doar cinci ani într-o uzină cu un flux complet nou și care face un produs țagă-țeavă al cărei consum este dat de specificul companiei noastre. În principal avem doi consumatori de țagă-țeavă. Pe de o parte, Artrom Slatina care consumă astăzi 200 mii de tone de țagă, necesarul său maxim fiind de 240 mii de tone. Pentru diferența de capacitate avem un partener strategic pe termen mediu, o uzină de țevi din Arabia Saudita, care a fost pusă în funcțiune iarna trecută și care preia diferența de producție de la Reșița.

Ce rol ocupă companiile TMK din România în cadrul marelui grup TMK?



“CA ȘI STRATEGIE DE VIITOR NE-AM PROPUȘ SĂ NE APROPIEM MAI MULT DE CONSUMATORUL FINAL. DE ASEMENA, AM FĂCUT UN PAS FOARTE IMPORTANT PRIN UNIFICAREA PRODUSELOR RUSEȘTI, ROMÂNEȘTI ȘI AMERICANE ȘI INTRAREA PE PIAȚĂ CA UN UNIC PRODUCĂTOR, FAȚĂ DE MODUL FRAGMENTAT ÎN CARE NE PREZENTAM ÎN TRECUT”

În anul 2009, TMK Group și-a finalizat delimitarea granițelor globale ale pieței pe care va activa de acum înainte, definindu-și structura celor trei mari divizii de activitate ale grupului: rusească, americană și europeană. Divizia Europeană formată din cele două unități de producție din România (TMK-Artrom și TMK-Reșița) și cele două societăți comerciale (TMK Europe GmbH din Köln, Germania și TMK Italia SRL din Lecco, Italia) acoperă întreagă piață din Europa. În ce privește companiile din România, ele formează de fapt un complex industrial integrat. TMK-Reșița are rolul de a furniza materie primă exclusiv pentru TMK-Artrom, în condițiile în care toate capacitățile de producție de țagă pentru țeavă din vecinătate au fost achiziționate de concurenții noștri. TMK-Artrom este o uzină cu un specific aparte față de celelalte uzine de țevi ale TMK, fiind unul dintre primii producători europeni dedicați exclusiv pe produse specializate și care a ajuns la performanțe foarte bune în ceea ce privește flexibilitatea comercială și livrarea în timp scurt a comenzilor cu cantități de 5–10 tone/dimensiune în sistem “just in time”. Europa este principala noastră piață de acțiune. Din totalul producției 15 % merge în România, 50 % în restul țărilor Europei, iar restul cu preponderență în Statele Unite. De curând, grupul a adoptat o filozofie nouă, bazată pe o prezentă unitară a companiei pe toate piețele. Astfel, astăzi TMK vinde toate produsele sale, indiferent de țara de origine, sub un singur brand – TMK. Desigur, există anumite specializări și priorități în fiecare piață, dar per ansamblu TMK se prezintă comercial ca un producător compact. Această filozofie a fost introdusă și de către Divizia Europa pe piața relevantă de cca un an de zile.

Dar pe plan intern, în România, care este actuala poziție a uzinelor TMK?

Pe piața românească există trei producători de țeavă laminată. Petrotub Roman, Zalău Silcotub și Artrom și-au disputat până acum această piață, compania noastră fiind în trecut cea mai mică dintre cele trei. După aplicarea planului de investiții și creșterea capacității, TMK-Artrom a ajuns să dețină aproximativ 42 % din cota de piață și 60 % din producția internă destinată vânzării. Așadar am devenit producătorul numărul 1 în România ca și volum și trebuie să vă spun că ne mândrim foarte mult cu acest lucru.

Dar sunteți o companie tânără. Cum ați obținut acest rezultat într-un timp atât de scurt?

Programul de investiții în partea de producție europeană a urmat trei direcții principale: rezolvarea

SCURT ISTORIC AL TMK-REȘIȚA



Începuturile acestei companii pot fi identificate în jurul anului 1771, atunci când a fost pus în funcțiune primul furnal construit la Reșița, în legătură cu exploatarea de fier din regiune. De altfel, trecutul Reșiței este semnificativ pentru tot ce înseamnă siderurgie în România. Este de ajuns să menționăm că la Reșița se introducea pentru prima dată, în 1846, procedeul laminării. Întregul complex industrial de la Reșița a fost reorganizat în 1962 și atunci a fost înființat Combinatul Siderurgic Reșița, una

din cele mai mari companii metalurgice din România. Timp de mai bine de două secole de dezvoltare, fabrica a jucat un rol major în industria românească, dar după 1989, ea a intrat într-un declin accentuat datorat trecerii de la economia planificată de tip socialist la economia de piață. La momentul preluării de către TMK, uzina de la Reșița încă mai funcționa pe o tehnologie primară (furnal, cuptoare Siemens-Martin, laminoare) și abia în ultimii ani demarase un program timid de re tehnologizare.

Uzina de la Reșița a fost achiziționată în anul 2004, prin programul de privatizare. TMK-Reșița a fost înființată oficial la 1 martie 2006. La scurt timp a fost demarat un amplu program de investiții care a vizat re tehnologizarea uzinei, creșterea capacității de producție, introducerea de noi fluxuri de fabricație și îmbunătățirea calității produselor. Marea provocare a investitorilor a fost aceea de a reuși să re tehnologizeze fabrica și să îndeplinească standardele de mediu europene impuse prin programul de privatizare, și asta până la intrarea României în Uniunea Europeană, eveniment care a avut loc la 1 ianuarie 2007. În ciuda timpului extrem de scurt investițiile de mediu au fost realizate într-un timp record. La 27 februarie 2007, era inaugurată instalația de turnare continuă, cu o capacitate de 450.000 tone/an. Încă de la început strategia TMK pentru TMK-Reșița a fost de a transforma uzina într-un producător modern de țagă destinată producției de țevi de la TMK-Artrom. Cele două fabrici se completează reciproc și formează un complex industrial strategic pentru producția europeană a TMK. Până în prezent, grupul a investit în uzina de la Reșița 58,5 milioane de dolari.

SCURT ISTORIC TMK-ARTROM



Înființată în 1982 ca întreprindere de stat, uzina de la Slatina și-a început producția în 1988, iar după căderea regimului comunist și trecerea României la economia de piață, a fost transformată în societate pe acțiuni cu capital de stat și a fost numită Artrom SA. La 20 noiembrie 1995 a fost listată la Bursa de Valori București, dar cu toate acestea, privatizarea ei a fost un proces lung și dificil. Contextul economic deosebit de dificil care a caracterizat economia românească a anilor 90, a făcut ca numai în anul 1999 Artrom să fie efectiv transformată în companie cu capital mixt, public-privat, acționar majoritar devenind compania austriacă STARO GmbH. Pe fondul redresării economiei și accelerării procesului de privatizare, Artrom a fost preluată în 2001 de compania germană Sinar Handel GmbH (redenumită ulterior TMK Europe). De la 1 martie 2006, Artrom SA devine parte integrantă a grupului TMK și își schimbă numele în TMK-Artrom.

Încă de la înființarea ei, fabrica de la Slatina a fost proiectată pentru o capacitate de 100.000 tone. Laminorul a fost proiectat în anul 1985, iar planul de investiții prevedea extinderea graduală a capacității. Investiția a fost stopată

în 1989, moment în care fabrica atinge capacitatea de 40.000 de tone. Timp de 10 ani ea a funcționat la limita supraviețuirii, cu un flux tehnologic extrem de fragmentat și fiind dependentă de importuri pentru materie primă. La momentul privatizării avea o producție efectivă de 26.000 tone/an. Lipsa investițiilor a făcut ca tehnologia să fie tot mai depășită, iar performanțele economice să fie extrem de scăzute. După ce a fost privatizată în anul 2001, grupul TMK a demarat un vast plan de modernizări care continuă și astăzi. Până în 2004, laminorul a fost adus la capacitatea sa proiectată. Totodată au fost implementate măsuri pentru adaptarea producției la standardele de mediu impuse de Uniunea Europeană. Al doilea laminor a fost instalat în 2006, iar în anul 2007 a fost dată în folosință a doua linie de fabricare a țevelor, astfel încât capacitatea de producție a uzinei s-a dublat, ajungând astăzi la 200.000 tone anual. Lanțul productiv a fost completat prin achiziționarea TMK-Reșița, care produce țagă exclusiv pentru fabrica de la Slatina. Un accent deosebit a fost pus pe calitatea produselor finite și pe optimizarea parametrilor de producție.

CERTIFICĂRI IMPLEMENTATE LA UZINELE TMK DIN ROMANIA



TMK-ARTROM are implementat și certificat un sistem integrat de management al calității, mediului, sănătății și securității ocupaționale, conform cu standardele ISO 9001: 2008 și API Q1 ed. 8, ISO 14001: 2004, OHSAS 18001: 2007.

Certificările de produs ale companiei au fost dezvoltate în funcție de cerințele clienților și ale pieței. Astfel, TÜV SÜD a certificat TMK-ARTROM conform AD 2000-Merkblatt W0/TRD100, PED 97/23/EC, EN10297-1.

O realizare deosebită este certificarea de către TÜV în conformitate cu programul Vd TÜV – pentru normele specifice Werkstoffblatt 354/2; 352/2, în Europa existând doar 5 companii (inclusiv TMK-ARTROM) care dețin această certificare. Vd TÜV reprezintă Asociația Uniunilor de supraveghere tehnică a TÜV-urilor.

Organismele DET NORSKE VERITAS (DNV), GERMANISCHER LLOYD (GL) și mai nou Lloyd's Register (LR) au certificat produsele companiei care sunt destinate industriei navale, conform regulilor DNV, GL respectiv LR.

S-a menținut în continuare certificarea API (AMERICAN PETROLEUM INSTITUTE) în conformitate cu specificațiile API 5CT și API 5L pentru produsele destinate industriei petroliere.

TMK-REȘIȚA are, de asemenea, implementat și certificat un sistem integrat de management al calității, mediului, sănătății și securității ocupaționale, conform cu standardele ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007.

Produsele TMK-Reșița sunt certificate de TÜV SÜD conform AD 2000-Merkblatt W0/TRD100 și PED 97/23/EC pentru oțeluri ca S235JRG, S275JR, S355J2G3 și S355J2G3. TMK-Reșița are de asemenea certificări pentru produs BV Mode II (Bureau Veritas) și DNV ca producător de țagă turnată continuu, utilizată în industria navală.

TMK-ARTROM și **TMK-REȘIȚA** dețin autorizațiile integrate de mediu (IPPC), pentru controlul integrat al poluării. În acest sens s-au implementat măsurile de prevenire eficientă a poluării, în special prin recurgerea la cele mai bune tehnici disponibile.



problemelor de mediu și obținerea autorizației integrate de mediu, aducerea fluxului tehnologic la un nivel de cost competitiv, iar a treia direcție de dezvoltare a programului a fost de a răspunde cerințelor tehnologice a produsului finit. În acest scop, la Slatina a fost instalat un laminor complementar, destinat gamei mici, comparativ cu laminorul vechi, specializat pe gama mare. Astfel, am realizat o specificație compactă, am coborât gama dimensională la diametre cât mai mici și ne-am mărit practic cota de piață în Europa. Am adăugat produse noi la portofoliu și am mers pe o nouă nișă de piață. Iar această decizie s-a dovedit foarte inspirată, deoarece ne-a ajutat să suportăm mai bine șocul de anul trecut.

Daca tot ați pomenit anul 2009, cum a trecut TMK prin acest an de criză?

Așa cum tocmai am zis, laminorul CPE ne-a asigurat cota cea mai mare de piață. În 2009, adică în momentul în care a căzut piața componentelor auto și piața componentelor mecanice, care țin de investiții, totul a scăzut proporțional. Iar atunci, capacitatea veche de la Slatina a suferit foarte tare. În schimb, laminorul CPE a fost oarecum încărcat, ajungând și până la o solicitare de 80%, ceea ce ne-a asigurat o trecere mult mai lină peste perioada de criză. Investiția aceasta a fost șansa noastră. Cele două laminoare au astăzi, nominal, o capacitate de 240 mii de tone.

Spuneți-ne mai multe despre situația economică și strategiile abordate în perioada aceasta dificilă din 2009. Cum ați depășit situația?

În perioada 2005–2008 piața a cunoscut o perioadă foarte bună și producția noastră a crescut constant, ajungând până la un vârf de 180 mii tone de țevă. Astfel, piața ne-a împins oarecum să facem investiții de capacitate. Dar, în trimestrul patru din 2008, a apărut prima cădere, atât la nivel mondial, cât și la nivel european. Atunci a avut loc o diminuare cu circa 20 % a consumului intern în UE, iar în anul 2009 a avut loc o scădere ulterioară de circa 50%. În aceste condiții ne-am orientat strategia pe două axe principale: din punct de vedere financiar a trebuit să limităm la maxim influența scăderii producției și am reușit să închidem anul cu indicator EBITDA pozitiv, substanțial, la ambele uzine; din punct de vedere al capacității, pentru a compensa reducerea de capacitate, a trebuit să tăiem drastic costurile. A trebuit să compensăm costurile fixe cu costurile variabile. Faptul că noi făcusem deja o parte de investiții în perioada precedentă, care aveau ca finalitate reducerea de costuri, ne-a ajutat să reducem costul variabil de producție.

În aceste condiții, ce planuri și strategii aveți pentru 2010?

Anul 2010 a debutat cu un prim trimestru mai bun decât al anului 2009, dar sub cea ce ne-am propus ca medie în

2010. Pe piața mondială, trimestrul unu al acestui an a fost caracterizat de o temere, de o teamă aproape cronică de a se reveni la stocurile inițiale. În martie a apărut o creștere, o presiune dinspre piață, iar noi ne-am repleat și ne-am adaptat imediat, astfel încât, din martie până în iulie, TMK-Artrom a devenit operațională la întreaga capacitate. Ea reprezintă cam 80 % din volumul real care se poate executa pe structura actuală de piață. Principala creștere a venit dinspre piața Statelor Unite, din zona aceasta, a continentului nord-american. În momentul de față și Europa a înregistrat o creștere, dar aici încă există o mai mare teamă de a face noi stocuri. Vom vedea după luna august dacă în partea a doua a anului se va menține trendul actual. Ca strategie de viitor ne-am propus să ne apropiem mai mult de consumatorul final. De asemenea, am făcut un pas foarte important prin unificarea produselor rusești, românești și americane și intrarea pe piață ca un unic producător, față de modul fragmentat în care ne prezentam până acum. Un alt obiectiv major, este să încercăm să devenim tot mai prezenți în zona proiectelor energetice de mari dimensiuni. TMK s-a precalificat în competiția pentru diferite proiecte energetice și în momentul de față se preocupă să se precalifice pentru proiectul Nabucco, pentru care a fost depusă deja documentația necesară. Am reușit să devenim parteneri cu companii mari precum ENI, EON etc., unde avem deja participări la diverse proiecte și vom insista pe această direcție de dezvoltare. ■



INVESTIȚIILE TMK ÎN ROMÂNIA

TMK și-a propus să transforme companiile din România într-un complex integrat producător de țevi și care să devină unul din liderii europeni în domeniu. În acest sens, TMK a derulat un amplu program de investiții în cele două fabrici din România, program ce i-a permis obținerea de produse performante în conformitate atât cu standardele calitative, cât și cu reglementările de mediu impuse de Uniunea Europeană. Un program ambițios care va continua și în următorii ani.

TMK-ARTROM

Aflată într-o situație dificilă din punct de vedere financiar la preluare, uzina din Slatina a beneficiat de o infuzie masivă de capital din partea TMK, plătindu-se toate datoriile uzinei (majoritatea către stat). A fost urmărită creșterea capacităților de producție odată cu creșterea necesităților pe piața mondială, creșterea calității produselor pentru penetrarea celor mai dinamice piețe din domeniul auto și al construcțiilor, dar și asigurarea tuturor condițiilor pentru protecția mediului și a protecției muncii. Astfel, prin intermediul programului de investiții pe termen lung, la Slatina au fost investite până acum circa 70 de milioane USD pentru modernizarea tehnologică și de mediu.

PRINCIPALELE REALIZĂRI

- Creșterea producției prin modernizarea capacităților existente. Suma investițiilor în intervalul 2002–2005 a fost de 11,3 mil. USD.
- Lansarea unei noi capacități de laminare de 100 000 tone/an în valoare de 46,5 mil. USD, realizată într-un timp record de numai 10 luni și inaugurată la 27 februarie 2007, aceasta fiind considerată cea mai rapidă instalație a unui laminor de țevi din România. Laminorul CPE (Cross Piercing Elongator) este cel mai modern și mai economic echipament din noua gamă de laminoare economice. Produsele executate de această linie de laminare se adresează în special industriei de automobile, cilindri hidraulici, transportul produselor petroliere, industriei energetice și de construcții. Secția are un impact minim asupra mediului înconjurător, consumurile tehnice, tehnologice și energetice pe tonă de produs fiind mult diminuate față de alte laminoare care realizează aceleași tipuri de produse pe plan mondial.
- Modernizarea Laminorului Assel prin instalarea unei caje degrositoare de relaminare a țaglei pentru creșterea flexibilității și a gradului de integrare cu producția de țagle de la uzina TMK-Reșița, în valoare de 9,5 mil. USD. Aceasta va asigura prelucrarea țaglelor de diametre mari, produse la mașina de turnare continuă de la TMK-REȘIȚA.
- Protecția mediului a fost asigurată prin diverse lucrări în valoare de 1 mil. USD, precum și prin achiziționarea de echipamente pentru controlul de calitate în valoare de 1 mil. USD.

TMK – REȘIȚA

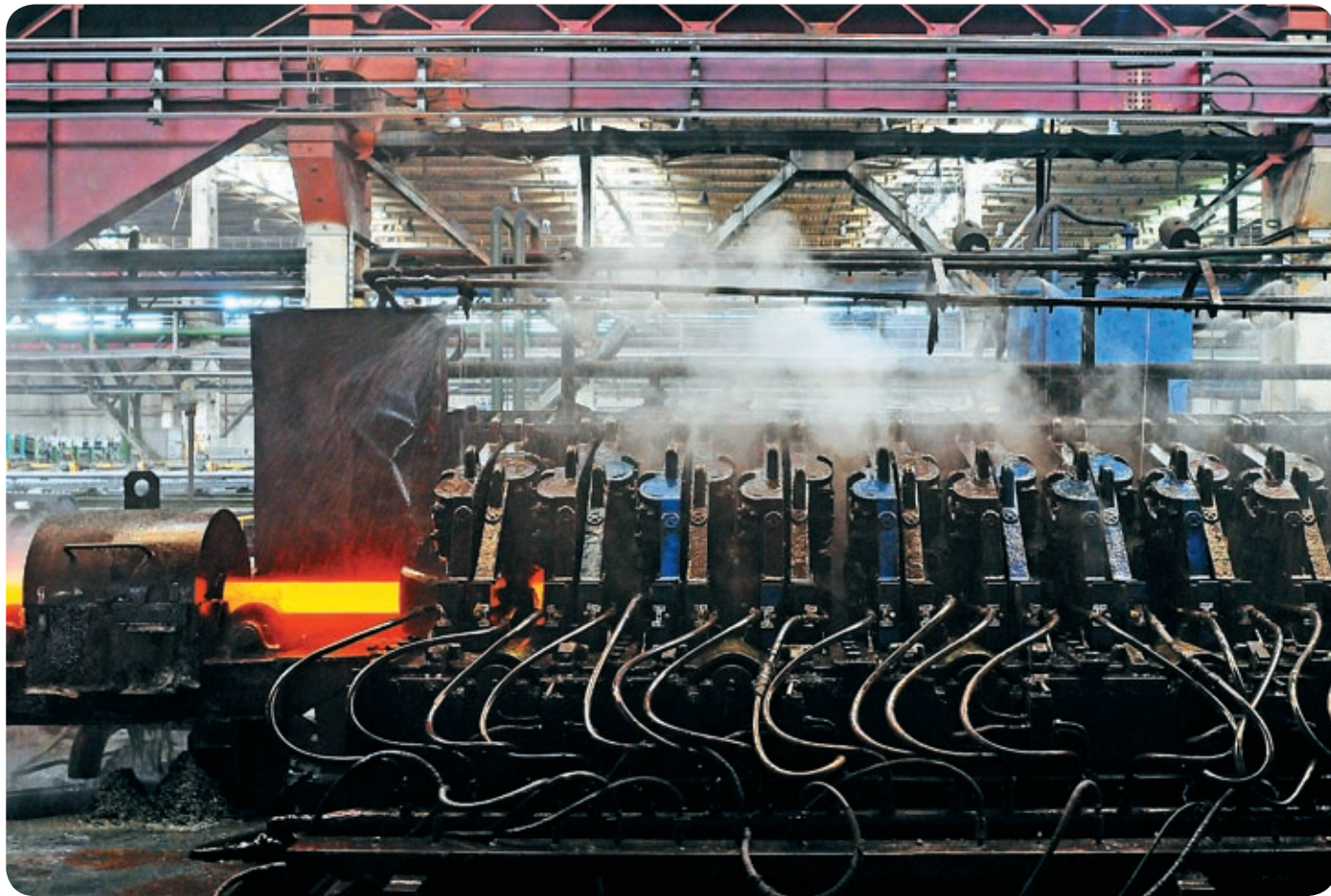
Societatea de la Reșița a fost achiziționată prin privatizare în anul 2004, după o perioadă extrem de dificilă a companiei. În numai 12 luni de la privatizare au fost realizate integral investițiile de mediu și de re tehnologizare impuse de contractul de privatizare. Apoi, de la 1 martie 2006, de când Reșița a intrat în grupul TMK, s-a început un amplu program de investiții care a avut ca scop atât creșterea capacității de producție prin re tehnologizare și introducerea de noi fluxuri de fabricație, cât și îmbunătățirea calității produselor, dar și adoptarea unei politici de mediu prin care să fie minimizat impactul activității asupra mediului înconjurător. Strategia grupului pentru TMK-Reșița este aceea de a transforma uzina reșițeană într-un producător modern de țagă de țevă destinată aproape integral pentru capacitățile de producție de țevi de la TMK-Artrom. Împreună, cele două uzine au menirea de a asigura un oțel de calitate pentru cerințele mondiale de țevi metalice.

PRINCIPALELE REALIZĂRI

- Cea mai modernă instalație ecologică de desprăfuire aferentă unui cuptor electric pentru producere a oțelului de 110 tone, capabilă să absoarbă zilnic peste 35 tone de praf siderurgic. Valoarea investiției: 9,7 mil. USD.
- Instalația de turnare continuă cu o capacitate de 450 000 tone/an, complet nouă, inaugurată în data de 27 februarie 2007. Valoarea investiției: 24,8 mil. USD.
- Instalația de degazare în vid a oțelului lichid, cu scopul creșterii calității oțelului produs prin scăderea nivelului de azot și hidrogen în conformitate cu cele mai restrictive norme din domeniul industriei auto. Valoarea investiției: 5,5 mil. USD.
- Stația de compensare a factorului de putere și reducere a fenomenului de „flicker” și a armonicilor de tensiune, cu respectarea standardelor europene, conform IEC 61000-3-6. Valoarea investiției: 3,2 mil. USD.
- Modernizarea cuptorului cu arc electric, care a permis reducerea consumului de energie și de materiale refractare și a asigurat un tact continuu în fluxul de producție, ceea ce a dus la reducerea costurilor de producție. Valoarea investiției: 6,3 mil. USD.
- Dezvoltarea unor noi produse, respectiv țagle turnate continuu cu diametrele de Ø 177 mm și Ø 350 mm, necesare pentru producția din TMK-Artrom, dar și pentru vânzarea directă de țagă pe piață. Valoarea investiției: 3,6 mil. USD.
- Lucrări pentru protecția mediului (în zona haldei de zgură și a spațiilor de depozitare, izolări fonice). Valoarea investiției: 2 mil. USD.

55,1 mil. USD

Suma totală a investițiilor la TMK-Reșița în perioada 2005-2009



DRUMUL ANEVOIOS CĂTRE STANDARDELE EUROPENE DE MEDIU

Intrarea României în Uniunea Europeană la 1 ianuarie 2007, a însemnat pentru TMK apariția unor oportunități pe de-o parte, dar și a unor obstacole pe de altă parte. Unul dintre aceste obstacole a fost adaptarea celor două companii românești ale grupului la prevederile Directivei 96/61/CE privind prevenirea și controlul integral al poluării (IPPC). Cele două uzine au avut însă de parcurs căi diferite de atingere a parametrilor.

Retehnologizarea instalațiilor de la TMK-Artrom

Uniunea Europeană a acordat uzinei de la TMK-Artrom o perioadă de tranziție de 6 ani, pentru alinierea activității la cerințele de mediu europene, până la data de 31 decembrie 2013. Planul de măsuri adoptat de grup pentru TMK-Artrom a însemnat modernizarea instalației

de neutralizare de la atelierul de decapare, înlocuirea arzătoarelor clasice de la cuptoarele de tratament cu arzătoare regenerative, achiziționarea și montajul unei instalații de lăcuire, precum și înlocuirea compresoarelor cu pistoane cu compresoare cu melc. Modernizarea și extinderea instalației de neutralizare de la

băile de decapare a însemnat montarea unei noi linii de neutralizare și a unei instalații filtru-presă într-o hală nouă de neutralizare, ambele situate lângă hala de decapare. Acest lucru a condus la reducerea cantității de poluanți în apele de suprafață și la creșterea procentului de recirculare al apei. În ce privește cuptoarele

Alte măsuri de mediu îndeplinite pe parcurs s-au referit la: foraje de control pentru pânza de apă freatică, realizarea de perdele de vegetație în zona de incidență a platformei industriale cu zonele de locuit, realizarea unei noi rețele de apă potabilă și industrială, monitorizarea anuală a solului în incinta industrială, implementarea măsurilor de reducere a consumurilor energetice

de tratament termic, ele au fost modernizate pentru creșterea performanțelor tehnologice cât și pentru obținerea unui produs superior calitativ. Totodată a fost realizată o ardere mai bună, un consum scăzut de gaze naturale și un impact mai redus asupra mediului, prin reducerea emisiilor în aer. Spre exemplu, la indicatorii SOx și NOx a fost obținută o emisie de 17–31 mg/mc, față de limita de 500 mg/mc impusă de standardele internaționale. Toate aceste îmbunătățiri au fost obținute prin înlocuirea arzătoarelor clasice cu arzătoare ecologice regenerative și prin automatizarea arderii asistate de calculator. Astăzi, cuptorul este complet computerizat și are un sistem informatic de monitorizare permanentă pe calculator a temperaturilor și presiunilor. Probleme de mediu existau și la instalația de lăcuire, unde era necesară o reducere a emisiilor de compuși organici volatili în aer. În acest sens au fost introduse vopselele pe bază de apă, cu conținut de solvent foarte mic, iar instalația de lăcuire folosește acum lac ecologic, bazat pe rășini sintetice cu uscare rapidă. Dacă înainte erau folosite vopsele cu un conținut de 400mg/L, după lucrările de modernizare conținutul de solvent a fost redus la numai 10-140mg/L. O altă îmbunătățire a fost obținută prin înlocuirea vechilor compresoare cu pistoane cu noile compresoare cu melc. Acestea au permis reducerea consumului de energie electrică, creșterea performanțelor tehnice prin creșterea calității aerului utilizat în instalațiile tehnologice și, nu în ultimul rând, reducerea nivelului de zgomot în zona de lucru.

Marea provocare de la Reșița

Uzina reșițeană a avut din start un serios handicap. Situația neclară a societății din perioada

2003–2004, precum și deficiențele manageriale anterioare privatizării, au dus la neincluderea Reșiței în perioada de tranziție acordată de Uniunea Europeană companiilor siderurgice, pentru alinierea la cerințele europene de mediu. Tratatul de Aderare al României la UE a presupus ca TMK-Reșița să îndeplinească toate condițiile de conformare cu legislația europeană de mediu până la data de 31 decembrie 2007. Pentru compania TMK a fost o provocare deosebită, dar în ciuda timpului scurt avut la dispoziție, la 31 decembrie 2007 a fost obținută autorizația de mediu. Investițiile de mediu erau impuse de un Program de Conformare agreat în momentul privatizării. Acest program urmărea depoluarea secțiilor închise (depozitul de gudroane de la fosta cocserie, gospodăriile de apă și ulei de la laminoarele vechi), construcția instalației de epurare a apelor tehnologice de la turnarea continuă, identificarea și înlocuirea uleiurilor de transformator cu conținut de PCB, implementarea unui sistem de colectare a deșeurilor și izolarea fonică a halei de la oțelăria electrică. Alte măsuri de mediu îndeplinite pe parcurs s-au referit la: foraje de control pentru pânza de apă freatică, realizarea de perdele de vegetație în zona de incidență a platformei industriale cu zonele de locuit, realizarea unei noi rețele de apă potabilă și industrială, monitorizarea anuală a solului în incinta industrială, implementarea măsurilor de reducere a consumurilor energetice. Au fost achiziționate echipamente de laborator pentru monitorizarea parametrilor de mediu (spectrofotometru, analizor gaze, prelevator) în valoare de 31 mii de dolari. În total, pentru măsurile de mediu, TMK a investit în uzina de la Reșița aproape 12 milioane USD. ■



REȘIȚA RESPIRĂ DIN NOU

Calitatea aerului respirat de locuitorii Reșiței a fost îmbunătățită simțitor odată cu punerea în funcțiune a instalației ecologice de captare și epurare a prafului rezultat din procesul tehnologic al cuptorului cu arc electric. Aceasta a dus la asigurarea unui nivel al emisiilor de pulberi în aer de max. 10 mg/mc. Ea este dotată cu sisteme electronice de măsurare și înregistrare a nivelului de gaze arse și a al volumului impurităților din aerul emis. Valoarea investiției a fost de 9,7 milioane USD. Praful rezultat în urma captării acestuia în instalația de desprăfuire a fost depozitat pe platforma betonată construită special și căreia i s-a alocat un buget de 168 mii USD.

STOP POLUĂRII FONICE

Ca urmare a faptului că oțelăria electrică se află într-o zonă centrală a orașului, a fost necesară demararea unei alte ample investiții pentru izolarea fonică a halei unde se află amplasat cuptorul electric. În plus, au trebuit amplasate mai multe panouri fono-absorbante suplimentare pentru protejarea unor zone culturale. Această investiție, conformă cu standardele europene, a avut un buget de 1 mil. USD, iar rezultatul ei a fost îmbunătățirea considerabilă a nivelului de confort a locuitorilor Reșiței.



GAZUL DE ȘIST, UN SUCCES AL AMERICII

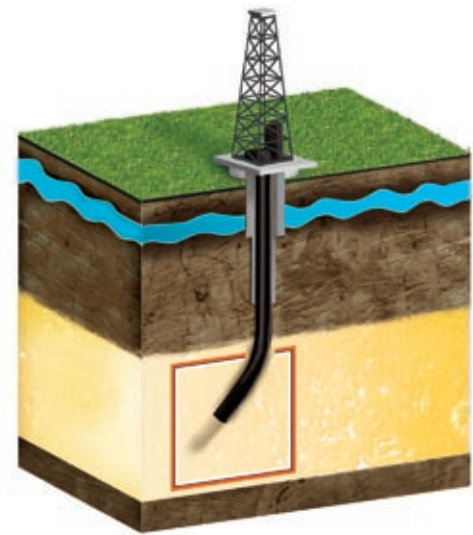
Text: John Mandel, TMK IPSCO

Rezerva gazelor de șist din America de Nord se cifrează la peste 108 mii de miliarde de metri cubi, cantitate suficientă pentru a acoperi necesarul de gaze naturale al SUA pentru următorii 45 de ani. Gazele de șist depășesc 30% din totalul rezervelor de gaze din SUA. Una din cele mai promițătoare platforme de prospectare și extracție a gazelor de șist o constituie zăcămintele din Louisiana și estul Texasului.

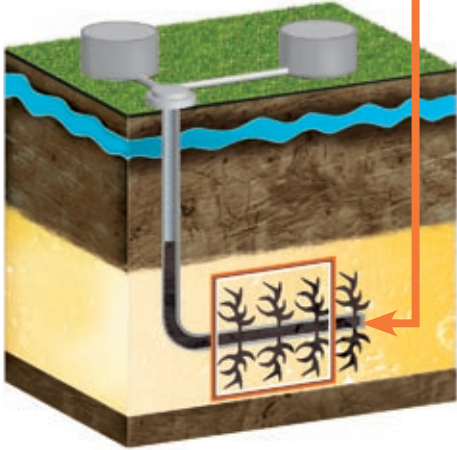
Despre gazele de șist se știe de mai bine de câteva decenii, însă nu a fost deloc ușor să se găsească metode sigure și economice de extracție, ele situându-se adânc în rocile sedimentare. Rezervele sunt plasate orizontal, între straturile de șist bine comprimate, și nu pot fi atinse prin tehnicile tradiționale de forare. Pentru a asigura fluxul de gaz, este necesară fărâmițarea rocilor. La dificultățile de extracție se mai adaugă permeabilitatea scăzută a rocilor și eterogenitatea lor,

precum și o lipsă aproape completă a spațiului de manevră în zona de drenaj. Adâncimea mare, presiunea și zona îngustă de exploatare, constituie obstacole care nu pot fi depășite prin utilizarea forajelor verticale. Cu toate acestea, dezvoltarea forajelor orizontale și fracturarea hidrolică a straturilor, precum și creșterea prețurilor la gazele naturale din ultimii ani, au transformat exploatarea gazelor neconvenționale într-o industrie

avantajoasă din punct de vedere financiar. Ideea de forare orizontală a fost lansată în anii '90, dar abia recent, odată cu apariția forajului înclinat dirijat, situația în domeniul extracției gazelor de șist a început să se schimbe. Zăcămintul Barnett Shale din Texas, a fost utilizat ca teren de teste de către ingineri, care au deformat intenționat coloana sondei în încercarea de a ajunge la noile straturi de șist. De asemenea, au fost introduse tehnici care utilizează fracturarea multiplă a



Tehnica tradițională de forare

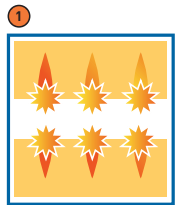


Metoda de forare orizontală

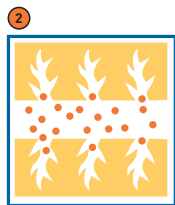
aceste îmbinări "Premium" permit deformarea sondelor sub un unghi mai mare, metoda de forare orizontală a început să fie folosită mult mai frecvent decât forarea înclinată.

În 2008, forarea înclinată dirijată a devenit o forță motrice în perfecționarea extracției din zăcămintele de șist din Statele Unite, iar câmpul de test Barnett Shale a fost înlocuit cu zăcămintul Haynesville Shale, condiții în care s-au deschis noi orizonturi în dezvoltarea tehnologică. În zonele în care mai mult de 90% din sondele de extracție a gazelor naturale sunt orizontale sau înclinate, îmbinările "Premium" au devenit elementul principal al coloanei, preferându-se în special îmbinările "Premium" TMK IPSCO din gama ULTRA™.

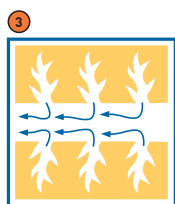
Respectarea în totalitate a cerințelor de înaltă rezistență la întindere și comprimare, rezistența la torsiune și etanșarea excelentă a suprafețelor metalice diferențiază net linia produselor TMK IPSCO de restul îmbinărilor "Premium" de pe piață. Înalta durabilitate, eficiența și calitatea acestor produse au confirmat poziția de lider în rândul



Perforarea prin explozie a coloanei de tubaj și a straturilor de șist alăturat



Procesul de fracturare hidrolică a straturilor



Transportarea gazului eliberat la suprafață

marilor producători de îmbinări "Premium".

În prezent, sondele de extracție a gazelor naturale reprezintă două treimi (66%) din totalul forajelor din SUA. Patru din cinci foraje de acest gen sunt fie orizontale, fie înclinate, 65% din numărul total revenind celor orizontale și 15% celor înclinate. Marea majoritate (83%) a sondelor de gaze naturale se află în Texas, Oklahoma, Louisiana, Arkansas și Pennsylvania – în regiunea „Big Five” a zăcămintelor de șist (Barnett, Woodford, Haynesville, Fayetteville și Marcellus). Întreprinderile industriale TMK IPSCO sunt amplasate strategic de-a lungul acestui lanț de zăcămintă pentru a putea aproviziona companiile miniere. Datorită performanțelor atinse în domeniul forărilor orizontale, gazele de șist au toate șansele să devină o resursă economică și în același timp inofensivă pentru mediu care ar asigura independența din punct de vedere energetic a Statelor Unite pentru următoarele decenii. Lecțiile învățate în cursul forării platformelor din America vor fi probabil utile și în Europa, care deține rezerve proprii de gaze de șist, în zone cum sunt Polonia, nordul Germaniei și sudul Mării Negre.

Pentru a accesa aceste resurse, care conform unor estimări se ridică la 15 mii de miliarde de metri cubi – aproximativ 14% din cantitatea rezervelor din America de Nord – va fi nevoie, fără îndoială, de inovații similare îmbinărilor "Premium" din clasa ULTRA. Unii experți consideră că Polonia, spre exemplu, are potențialul de a deveni al doilea Haynesville. În aceste condiții, TMK este gata să colaboreze îndeaproape cu utilizatorii finali pentru a promova soluțiile inovatoare care vor permite intrarea pe piața în continuă creștere a extracției de gaze prin metode neconvenționale. ■

ȚEVI PENTRU MAREA CASPICĂ

Începând cu acest număr revista YourTube lansează rubrica "Partenerii noștri", în cadrul căreia vom vorbi despre partenerii TMK și despre cei mai importanți consumatori ai produselor noastre, despre proiectele comune și despre cele mai promițătoare direcții de cooperare. În acest număr vă supunem atenției cooperarea dintre TMK și una dintre cele mai mari companii petroliere din Rusia – LUKOIL.

Biroul de presa LUKOIL

LUKOIL colaborează de mulți ani cu TMK (Compania Metalurgică de Țevi) și este unul dintre cei mai mari clienți ai produselor sale. Momentul crucial în dezvoltarea relațiilor dintre companiile noastre a fost vizita președintelui LUKOIL, Vagit Alekperov la Uzina de țevi Voljski, Rusia. În noiembrie 2008 el a vizitat secția de țevi cu sudare electrică VTZ, unde s-a familiarizat cu noul laminor de țevi cu pereți groși, cu diametru mare, sudate longitudinal, care sunt utilizate în construcția conductelor petroliere, a magistrelor de petrol și gaze și chiar a submarinelor. Din punct de vedere al caracteristicilor tehnice, laminorul pentru țevi cu sudură longitudinală instalat la Voljski, este singurul de acest tip din Rusia. Președintele LUKOIL, Vagit Alekperov a apreciat calitatea produselor companiei și și-a exprimat încrederea într-o colaborare îndelungată și reciproc avantajoasă.

Pentru a veni în întâmpinarea LUKOIL, compania metalurgică de țevi TMK a demarat producția noilor tipuri de burlane și țevi de extracție rezistente la hidrogenul sulfurat. Acestea sunt concepute pentru a funcționa în mediu cu un conținut ridicat de hidrogen sulfurat și în condiții climatice dificile. În timpul procesului de producție, țevile rezistente în mediu de hidrogen sulfurat sunt supuse unui tratament termic care modifică structura metalului, mărindu-i foarte mult rezistența. LUKOIL folosește acest tip de țevi produs de TMK în extragerea zăcămintelor de petrol și gaze din Nordul îndepărtat. De asemenea, în cadrul programului de înlocuire a importurilor, LUKOIL achiziționează de la TMK țevi de extracție cu filete „Premium”. Acest produs este folosit în special pentru platforma petrolieră "Yuri Korchagin", situată în sectorul rus al Mării Caspice, unde se impun cele mai înalte standarde de calitate și

fiabilitate a echipamentelor. În 2009, TMK a furnizat companiei LUKOIL 8,2 mii de tone de astfel de țevi. Efortul comun și permanent pe care îl depun specialiștii și managerii serviciilor tehnice din ambele companii vizează îmbunătățirea proprietăților de exploatare a țevelor destinate extracției de petrol și gaze în condiții dificile. De exemplu, în mai 2010, specialiștii LUKOIL au participat la conferința tehnico-științifică „Coroziunea 2010”, care

a avut loc la Uzina metalurgică din Taganrog. Întreprinderile TMK folosesc aceste conferințe tehnico-științifice ca o formă eficientă și de perspectivă de a interacționa cu consumatorii și reprezentanții științifici, iar colaborarea părților implicate permite găsirea celor mai bune soluții tehnologice. LUKOIL acordă o atenție deosebită fiabilității conductelor exploatate, pentru că astfel se evită scurgerile de țiței și de produse petroliere.

Prin urmare, LUKOIL consideră că este esențial să aibă un dialog direct și permanent cu producătorii acestor produse. Aceasta facilitează schimbul de experiențe practice în găsirea soluțiilor de îmbunătățire a rezistenței țevelor la coroziune și pentru modelarea proprietăților anti-corozive ale oțelului folosit pentru conducte, în conformitate cu cerințele moderne de fiabilitate a țevelor destinate aplicațiilor de petrol și gaze. ■

Platformă petrolieră exploatând zăcămintul "Yuri Korchagin" din sectorul rus al Mării Caspice



DIMENSIUNILE LUKOIL:
DIN SIBERIA PÂNĂ ÎN AMERICA

LUKOIL este una dintre cele mai mari companii internaționale de petrol și gaze, integrate pe verticală. Principala sa zonă de extracție a țițeiului este Siberia de Vest, dar LUKOIL mai deține și rafinării moderne de prelucrare a produselor de gaz, petroliere și petrochimice, în Rusia, Europa de Est și Europa de Vest. De asemenea, implementează proiecte de prospectare și extracție a țițeiului și gazelor în Kazahstan, Egipt, Azerbaidjan, Uzbekistan, Arabia Saudită, Columbia, Venezuela, Coasta de Fildeș, Ghana, Irak. Majoritatea produselor companiei sunt vândute pe piața internațională. La începutul anului 2009, rețeaua de vânzări acoperea 25 de țări, inclusiv Rusia, țările CSI și statele europene, precum și SUA. LUKOIL ocupă locul II în rândul celor mai mari companii private de petrol și gaze din lume în ceea ce privește volumul rezervelor de hidrocarburi dovedite. Raportat la rezervele mondiale de țiței, cota de piață a companiei este de aproximativ 1,1%, iar raportat la volumul extracției mondiale de țiței – cota este de aproximativ 2,3%. Compania joacă un rol cheie în sectorul energetic din Rusia, reprezentând 18% din producția totală a Rusiei și 19% din totalul de rafinare a petrolului rus. În 2005, LUKOIL a început să pună în aplicare programul pentru gaz, conform căruia producția de gaz va crește rapid atât în Rusia cât și în străinătate. Astăzi, LUKOIL este cel mai mare grup de companii în domeniul petrolier din Rusia, cu venituri de peste 80 miliarde de dolari și un profit net de peste 7 miliarde dolari. De asemenea, compania este cel mai mare contribuabil din Rusia în condițiile în care valoarea totală a impozitelor plătite de către LUKOIL în 2009 s-a ridicat la 21,5 miliarde de dolari.



OPTIMISM ȘI EXCELENȚĂ LA DÜSSELDORF

Text: directorul departamentului de relații publice
Ilya Jitomirskiy

O dată la doi ani, la Düsseldorf se adună reprezentanți a sute de companii producătoare de țevi, sârmă, articole din metal și utilaje pentru producerea acestora. Târgul Wire&Tube 2010, care s-a desfășurat aici în perioada 12–16 aprilie, a fost cea de-a 12-a ediție a celei mai mari expoziții de profil din lume, iar prezentarea Companiei Metalurgice de Tevi (TMK) în fața colegilor și partenerilor străini a constituit cel mai remarcabil eveniment din cadrul manifestării. Standul TMK a fost unanim considerat de către toți vizitatorii expoziției ca fiind cel mai interesant.

Abia trezit după perioada de iarnă, Düsseldorful însoțit și ospitalier a fost inundat de mii de oameni plini de energie, în ținută de afaceri, discutând cu multă vervă în toate limbile lumii. Iar subiectele de discuție nu au lipsit. Cei

doi ani care au trecut de la expoziția anterioară au fost destul de dificili și contradictorii. După trei trimestre de creștere în anul 2008, când piețele au prosperat, a urmat un an 2009 marcat de prăbușirea cererii, a prețurilor și a capitalizării companiilor, în special a

celor metalurgice. Dar, după cum știți, un metalurgist nu se dă bătut și, în sfârșit, în primul trimestru al anului curent piețele au arătat primele semne de revigorare și optimismul a revenit în rândul participanților. Ediția din acest an a expoziției

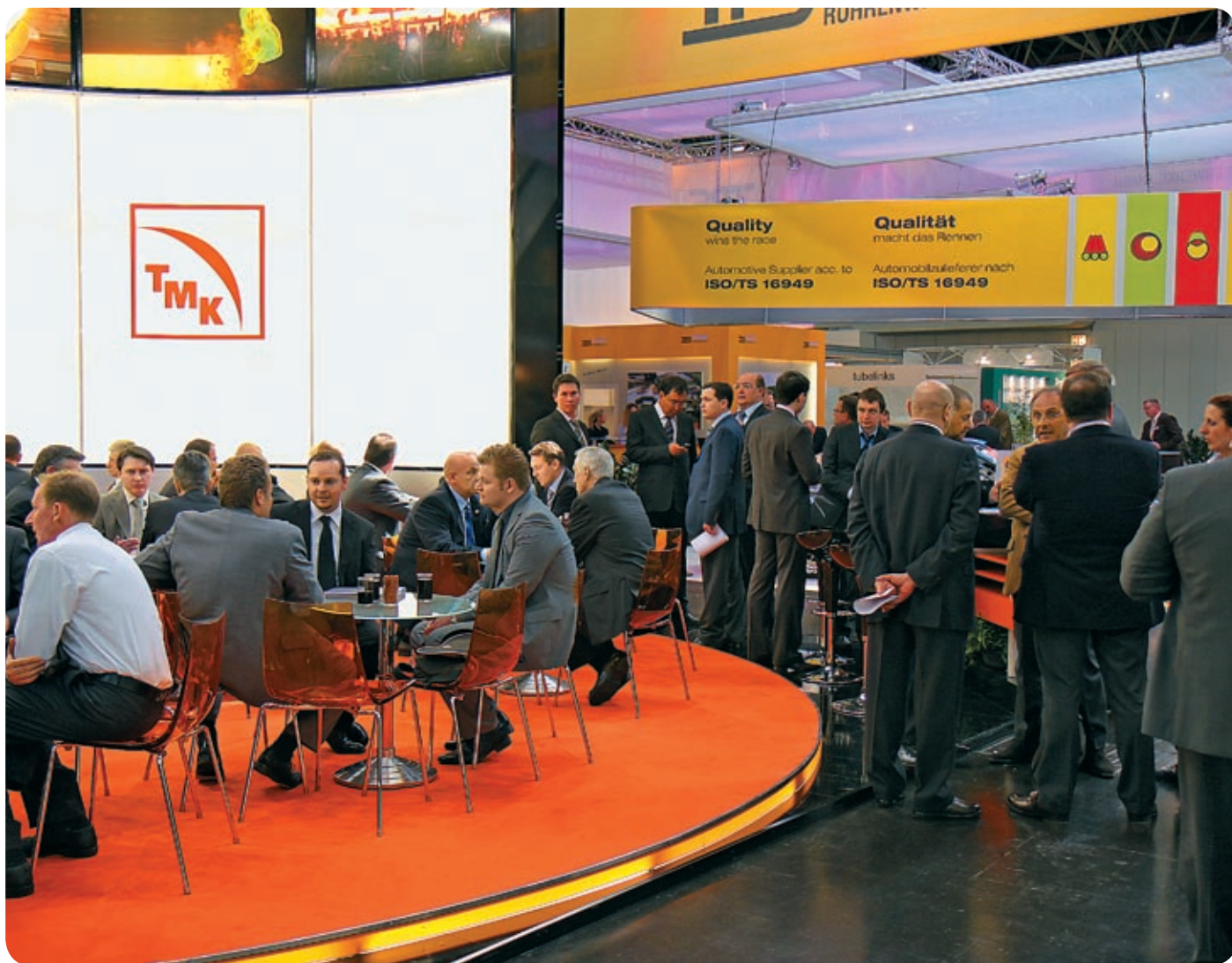
Wire&Tube a întrunit peste 2.200 de expozanți din 52 de țări ale lumii. Peste 69 mii de persoane din peste 100 de țări au vizitat expoziția. Prima zi a expoziției a fost marcată de un eveniment de prim rang – o mare prezentare a TMK, urmată de o recepție oferită numeroșilor săi clienți și parteneri. Introducerea a fost făcută de către domnul Serghei BILAN, director general adjunct pe probleme de marketing al TMK, care a și moderat evenimentul cu mult profesionalism. Domnul Serghei Cetverikov, director general adjunct pentru Activități Economice Externe al TMK, a oferit numeroșilor invitați informații despre companie și despre rezultatele activităților de producție și investiții, și a evidențiat remarcabila creștere a volumului de producție din acest an (cu 60% mai mare față de primul trimestru al anului 2009), ca urmare a modernizării și

Expoziția Wire&Tube 2010 a întrunit peste 2.200 de expozanți și a avut 69 mii de vizitatori din peste 100 de țări. Prima zi a expoziției a fost marcată de prezentarea de excepție a companiei TMK, urmată de o recepție oferită numeroșilor săi clienți și parteneri

a instalării noilor echipamente în perioada de criză 2008–2009. La finalul prezentării planșelor și după ce vorbitorul a mulțumit audienței în numele companiei, au urmat felicitările primite din partea clienților din Statele Unite, Europa și Asia. Expoziția Wire&Tube 2010 a confirmat atât poziția de frunte a TMK pe piețele mondiale cât și interesul reciproc împărtășit de companie și de partenerii săi pentru a continua cooperarea internațională bazată pe respectarea reciprocă a angajamentelor și pe asigurarea celei mai înalte calități a produselor și a serviciilor post-vânzare. În zilele

următoare, la standul companiei s-a desfășurat o activitate intensă. Au avut loc atât întrevederi oficiale cu clienți potențiali, cât și reîntâlniri cu vechii prieteni și cu partenerii de afaceri, unde s-au abordat teme actuale și noi oportunități. În scurt timp, remarcabilul stand al TMK a devenit una dintre cele mai vizitate locații ale producătorilor de țevi. Rareori se putea găsi un loc liber pentru discuții. Nu doar renumele firmei a contat, ci și faptul că TMK a fost bine reprezentată de managerii direcțiilor strategice de activitate economică externă, marketing și publicitate, de toată conducerea diviziei Americii de Nord și a celei din Europa, de experți tehnici și reprezentanți ai uzinelor din cadrul companiei.

În cea de-a doua zi a expoziției, a avut loc vizita Președintelui Consiliului Director al TMK, domnul Dimitri Pumpeanskiy. Domnul Pumpeanskiy a avut o serie de întrevederi și negocieri cu participanții la expoziție, iar în final a urât tuturor participanților mult succes și afaceri profitabile pentru restul zilelor expoziției, care promiseau a fi la fel de pline. Expoziția Wire&Tube 2010 a devenit un eveniment plin de semnificații pentru companie. S-au consolidat relațiile existente de afaceri, s-au stabilit noi relații în domeniu, s-a întărit imaginea de producător global și de furnizor de încredere pentru țevi de înaltă calitate și pentru întregul complex de servicii din domeniul gazelor și al petrolului. Nici măcar erupția vulcanului islandez Eyjafjallajökull, care a complicat întoarcerea reprezentanților delegației TMK în orașele și țările lor natale, nu a reușit să umbrească spiritul pozitiv și satisfacția extraordinară pe care reprezentanții companiei le-au avut în decursul relaționării cu colegii lor din diferite țări și continente la expoziția Wire&Tube 2010. ■



Un partener de încredere pentru companiile internaționale



Samir S. Al-Reziza,
director administrativ
adjunct AL-Reziza Trading
& Contracting Co

Relația noastră cu TMK a debutat în 2004 și din acel moment s-a aflat într-o continuă evoluție. Echipa TMK – departamentul tehnic și managementul – ne-a oferit un important sprijin în stabilirea tuturor detaliilor legate de colaborarea

noastră. Livrarea țevelor din sortimentul de petrol și gaze a demarat în 2006 și în doar câțiva ani (în special în 2006-2007 și parțial – în 2008) a crescut considerabil. Calitatea și standardele TMK sunt de înaltă calitate și corespund nevoilor noastre. Sperăm că această colaborare va fi una eficientă și în viitor. Apreciem tot ce ați făcut pentru noi și vă suntem extrem de recunoscători.



Steve Livingstone,
prim vice-președinte
pentru regiunea centrală
Kelly Pipe Co. LLC

Aș vrea să mă întorc în urmă cu 40 de ani, când pentru prima dată am luat legătura cu compania IPSCO, înainte ca întreprinderile producătoare de țevi ale acestora să intre în componența TMK. Atunci am început să lucrăm după

standardele lor. Această companie a fost dintotdeauna un partener excelent, atât în regiunea Munților Stâncoși, cât și în zona de vest a Statelor Unite ale Americii. În prezent avem un nou acord, bazat pe livrarea țevelor OCTG. Nu există dubii că, și peste patruzeci de ani, colaborarea cu TMK IPSCO va fi una bună. Relațiile noastre au fost excelente până în prezent și sunt convins că ele se vor dezvolta și în viitor.



Achim Boner,
manager general al
diviziei producătoare
de țevi ThyssenKrupp
Materials International

Ce este important pentru fiecare client? Să aibă posibilitatea de a obține un produs de o calitate corespunzătoare fără a plăti în plus pentru aceasta. Consider că TMK promovează o politică de

marketing echilibrată, motiv pentru care ocupă un bine meritat loc fruntaș pe piață. În momentul de față, țevile furnizate de voi sunt în mod constant de bună calitate. Însă, cel mai important lucru sunt livrările sigure și în termenii stabiliți. Mult succes și țineți-o tot așa!



Frick Raf,
director TAL Holland

În mod evident, pentru client este foarte important să primească un produs de calitate, la timp și la un preț convenabil. Însă, în opinia mea, cel mai important lucru care caracterizează compania TMK este dezvoltarea acesteia. TMK introduce tehnologii noi, dezvoltă business-ul, tinde

să fie un partener bun pentru clienții săi, atât din punct de vedere al aspectelor tehnice de livrare, cât și din punct de vedere al prețului. Din acest motiv, suntem bucuroși să avem TMK în calitate de partener al nostru și vom continua cooperarea noastră.



Giorgio Frigero,
director general
Benteler Distribution

Nu mă voi referi la produsele voastre, s-a spus deja suficient. Aș vrea să vorbesc însă despre colaborarea noastră cu TMK în domeniul livrării țevelor în toată Europa, în special a celor cu destinație industrială. Avem o colaborare foarte deschisă

și transparentă, pe care am dori să o dezvoltăm, atât din punct de vedere al producției, cât și comercial. Rețeaua noastră de distribuție în România crește. În prezent, TMK este unul dintre furnizorii cheie nu doar în România, ci și în Germania, Italia și în alte țări. Bineînțeles, sperăm că această colaborare se va consolida în viitor. Îmi exprim recunoștința companiei TMK și vă doresc tuturor numai bine.

CAPITALA GERMANĂ A MODEI ȘI PUBLICITĂȚII



Prima mențiune scrisă a Düsseldorfului datează din anul 1135, iar numele orașului vine de la râul Düssel, afluent al Rinului. Düsseldorful a devenit oraș în anul 1288 și de atunci și-a schimbat stăpânii de nenumărate ori. A fost condus de conți și duci germani, iar în secolul 18 a fost ocupat de două ori de către francezi. Mai târziu, el a fost încorporat în Bavaria și Prusia, însă de fiecare dată orașul și-a recăpătat autonomia. Timp de patru ani, în timpul Primului Război Mondial, Düsseldorf a fost ocupat din nou de către francezi și belgieni. Douăzeci de ani mai târziu, în timpul celui de-al Doilea Război Mondial a suferit de pe urma bombardamentelor masive ale aliaților până în 1945.

Începând cu anul 1946, Düsseldorf a intrat într-o nouă fază de dezvoltare, devenind capitala landului Renania de Nord-Westfalia. Cu toate că orașul a fost împânzit de fabrici și uzine, el s-a dezvoltat preponderent ca un centru administrativ și chiar a fost supranumit „Biroul bazinului Ruhr”. Düsseldorful contemporan este un centru comercial și industrial principal, cu o densitate ridicată de birouri și bănci. Situat în centrul celei mai dezvoltate și populate regiuni a Germaniei, el este unul dintre orașele cu cea mai dezvoltată economie din regiunea Rin-Ruhr.

În zilele noastre orașul a devenit un mare centru economic, cultural

și comercial (în special după construirea complexului de expoziții Düsseldorf Messe în anul 1971). Tot aici se găsește și al treilea mare aeroport internațional al Germaniei. Düsseldorful este un centru important în domeniul publicității, al cercetării europene, al tehnologiilor de telecomunicații și este „orașul german al modei”. În sudul orașului vechi, în amonte de Rin, este situat așa-numitul „Media-port” (Medienhafen). Construit în anii 1970–1980 pe locul unui port vechi, Mediaportul constituie cartierul general al diverselor companii media, cum ar fi: WDR, Nrwtv, Antenne Düsseldorf, GIGA, precum și sediul parlamentului local din Renania de Nord-Westfalia.

Düsseldorful este al doilea centru bancar și bursier din Germania (după Frankfurt), fiind sediul bursei de la Düsseldorf. În orașul de pe Rin își au sediile numeroase companii internaționale de renume: Vodafone Germania, Metrou AG, ThyssenKrupp, E.ON, Rheinmetall, Henkel, Degussa, NRW.BANK, WestLB, E-Plus. Tot la Düsseldorf sunt produse automobilele Mercedes-Benz Sprinter al companiei Daimler-Chrysler sau VW Crafter al companiei Volkswagen AG. Iar ca o curiozitate, la Düsseldorf se găsește cea mai mare comunitate japoneză din Europa continentală, fapt care i-a adus renumele de „Nippon-pe-Rin”.

GĂRÂNA: FESTIVALUL CARE SPARGE TOATE TIPARELE

Atunci când TMK s-a așezat la Reșița, coșurile ponosite ale vechii fabrici nu anunțau decât relansarea unei industrii promițătoare pentru cei care aveau să pornească acest motor al economiei locale. Chiar dacă, uneori, orașul și împrejurimile sale nu par să ascundă vreun secret, pentru un om atent, înarmat cu timp și cu răbdare, o plimbare în aer liber, pe dealuri și pe munți, va dezvălui farmecul aparte al acestei zone, o muzică proprie, cântată parcă de natură.



Poate acesta a fost și motivul pentru care, acum 14 ani, într-un vârf de munte, într-o localitate aproape părăsită, la 30 km de Reșița, un grup de tineri a găsit terenul prielnic pentru a pune bazele a ceea ce, cu timpul, a devenit un adevărat „Woodstock” al iubitorilor de muzică bună din România. Este vorba despre Festivalul de Jazz de la Gărna aflat anul acesta la a 14-a ediție. Vă veți întreba ce legătură are jazzul, prin excelență un stil de muzică al localurilor cu gust din marile orașe cosmopolite, cu piscurile domoale de la Gărna, pe care mai pasc din când în când turmele de oi care trec munții? Ei bine, tocmai aici și-a făcut cuib sufletul romantic al românilor, iar locul atrage în fiecare an tot mai mulți iubitori de muzică din toate colțurile lumii. Astfel, limba care se vorbește la Gărna în fiecare vară este jazzul. Gărna, sau Wolfsberg, cum au numit-o germanii care au înființat-o, este astăzi o oprire obligatorie pentru pasionații de jazz din țară dar și din străinătate. Acest sat a fost inițial locuit de nemți, care l-au părăsit definitiv în anii 90, pentru a lua calea Germaniei. A stat



mai mulți ani complet părăsit, dar treptat, a început să revină la viață, pe măsură ce aici au început să fie construite case de vacanță. Dacă 1838 este anul în care a fost înființat satul, atunci 1997 poate fi considerat anul în care Gărna s-a renăscut, pentru că atunci a avut loc prima ediție a festivalului care avea să-i aducă renumele peste mări și țări. Între 22 -25 iulie, la „Poiana Lupului” de lângă Gărna, va răsună muzică de calitate pentru toți împătimiții genului, dar și pentru cei care fac din această ocazie un prilej pentru a ieși din tipare. Anul acesta sunt invitate nume mari ale jazzului internațional, dintre care cel mai cunoscut este americanul Bela Fleck, câștigător a 11 premii Grammy. Prin aceasta, ca și în anii trecuți, succesul festivalului este garantat. ■



Casa de Comerț TMK din Moscova

Str. Pokrovka nr. 40/2a, Moscova, Rusia
105062
Tel: +7 (495) 775 7600
Fax: +7 (495) 775 7602
E-mail: tmk@tmk-group.com

Filiala Casei de Comerț TMK din Voljski

Str. Avtodoroga nr.7/6, Voljski,
reg. Volgograd, Rusia 404119
Tel: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Fax: +7 (8443) 25-35-57

Filiala Casei de Comerț TMK din Polevskoi

Str. Vershinina nr.7, Polevskoi,
reg. Sverdlovsk, Rusia 623388
Tel: +7 (34350) 3-21-05, 3-32-75
Fax: +7 (34350) 3-56-98

**Filiala Casei de Comerț TMK
din Kamensk-Uralski**

Str. Zavodskoj Proezd nr.1, Kamensk-Uralski,
reg. Sverdlovsk, Rusia 623401
Tel: +7 (3439) 36-37-19, 36-30-01
Fax: +7 (3439) 36-35-59

Filiala Casei de Comerț TMK din Taganrog

Str. Zavadskaia nr.1, Taganrog, reg. Rostov,
Rusia 347928
Tel: +7 (8634) 65-03-58, (8634) 32-42-02
Fax: +7 (8634) 32-42-08

**Reprezentanța Casei de Comerț TMK
din Azerbaidjan**

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

**Reprezentanța Casei de Comerț TMK din
Turkmenistan**

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

TMK – Kazahstan

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

**Reprezentanța Casei de Comerț TMK
din China**

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

**Reprezentanța Casei de Comerț TMK
din Singapore**

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

TMK Global AG

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

TMK Europe GmbH

Hohenstaufenring 62, D-50674 Koln,
Germany
Tel/Fax: +49 (221) 27-23-89-10,
+49 (221) 272-00-81
E-mail: info@tmk-europe.eu

TMK Italia s.r.l.

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

TMK North America, Inc

8300 FM 1960 West, Suite 350, Houston,
TX 77070, USA
Tel: +1 (281) 949-10-23,
Fax: +1 (281) 445-40-40
E-mail: cdavis@tmkna.com

TMK Middle East

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

TMK Africa Tubulars

1st Floor, Convention Tower, Cnr.
Heerengracht Str. & Coen Steytler Ave.
Foreshore, Cape Town 8001, South Africa
Tel: + 27 21 403-63-78
Fax: + 27 21 403-63-01
E-mail: info@tmkafrica.com

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 22 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

