

YourTube

Technology Motion Knowledge

07-2011
№2 (05)

18 Prezentarea ULTRA
pentru iPad la
expoziția OTC

22 Noul centru R&D
în Houston

26 Calitate indiferent
de poziția geografică

30 Certificare totală



04

**Cu un pas
înaintea pieței**



**TEVI PENTRU
FIECARE ȘI PENTRU TOȚI**

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. Propunem atenției dumneavoastră și câteva dintre titlurile edițiilor din Rusia și Statele Unite – YourTube №2(05) ♡



Conținut

2 Știri

4 Tema numărului Matrița vânzărilor

Directorul general-adjunct TMK și directorul Casei de Comerț TMK, Konstantin Semerikov despre strategia companiei în condițiile evoluției comerțului mondial

10 Europa – mozaicul culturii business

Directorul general al companiilor Diviziei Europene TMK, Dl Adrian Popescu despre schimbările radicale din politica de vânzări a TMK în Europa

14 O poveste de succes: creșterea vânzărilor în cele două Americi

Top-managerii companiei din sfera vânzărilor, Chuck King și George Adams despre valorificarea direcțiilor de perspectivă. Ca și în alte regiuni de operare a TMK, în America de Nord și cea de Sud activitatea de desfacere este un factor esențial al activității companiei

18 Comunitatea business OTC în stil jazz

La OTC-2001 standul TMK s-a bucurat de un interes sporit din partea vizitatorilor, iar recepția organizată de TMK a devenit cel mai important eveniment

22 Știință Centrul R&D TMK în capitala țevelor din SUA

În orașul Houston a avut loc ceremonia instalării primei pietre la temelia noului centru de cercetare științifică TMK

26 Producție Sinergia modelelor business

TMK își consolidează pozițiile în SUA. Gama dimensională a producției din America de Nord este completată de uzinele TMK din Rusia și România

30 Filosofia îmbunătățirii continue

Directorul SIM CM SM (Quality Environmental Health and Safety Director TMK-Artrom) Magdalena Popescu povestește cum a fost implementat sistemul de certificări în întreprinderile românești



34 Țevi de precizie pentru cilindri hidraulici

Dezvoltarea la TMK-Artrom a producției de țevi pentru cilindri hidraulici plasează compania în rândurile producătorilor de top

36 Un produs de nișă: țevele pentru construcții navale

Ce oportunități a deschis pentru TMK-Artrom certificarea pentru producție a țevelor pentru construcțiile navale (TCN)?

38 Neînvins de coroziune

Pe piața din Rusia a fost prezentat un nou produs de înaltă tehnologie marca TMK – țevele de extracție din oțel cu conținut de crom în proporție de 13%, cu îmbinări filetate TMK FMT

40 Partenerii noștri Destinația Tomsk

Know-how-ul TMK – țevele de extracție din oțel cu conținut de crom, rezistente la coroziune – au trecut cu brio testele industriale la zăcămintul "Tomsknefti" din Chkalovsk

44 Time out Pământ binecuvântat

Sri-Lanka – raiul de pe malul Oceanului Indian

48 Dispoziție incendiară

Fotografia „Geneza” a fotoreporterului YourTube, Octavia Neag, făcută la TMK-Reșița (România) a luat primul loc la concursul național de artă fotografică



♣ Conform datelor IHS CERA, până în anul 2018, extracția gazelor de șist la nivel mondial poate să ajungă la 180 mlrd. m³

Triumful petrolului și gazului

Cererea mare de carburanți la nivel mondial continuă să fie elementul catalizator pentru creșterea cererii la producția de țevi. Participanții la piață și analiștii preconizează în acest an o creștere cu 5-10% a volumului producției de țevi în Rusia.

Criza politică din Orientul Mijlociu, precum și refuzul UE privind dezvoltarea energiei nucleare, după accidentul de la uzina Fukushima1, a provocat o creștere a prețurilor la petrol. Potrivit celor mai conservatoare prognoze ale analiștilor de ramură, în 2011 prețul mediu al petrolului va fi de 96,8 dolari pe baril. Creșterea prețurilor la petrol constituie principala premisă pentru extinderea în continuare a extracției de petrol.

Relativ recent pentru producătorii de țevi s-a ivit o perspectivă promițătoare de livrări pe o piață cu totul nouă pentru ei - zăcămintele de gaze de șist. Despre faptul că firmele-investitoare consideră gazele de șist drept o resursă promițătoare în sectorul energetic vorbesc tranzacțiile recente pe această piață. În 2010, compania Chineză CNOOC Ltd a achiziționat de la Chesapeake pentru 1,1 miliarde dolari a treia parte a zăcămintului de gaze de șist Eagle Ford în Texas. În februarie, PetroChina a încheiat un acord de achiziționare, în proporție de 50%, a proiectului de extracție a gazelor de șist de la compania canadiană Encana Corp cu 5,4 miliarde dolari. După care a urmat BHP Billiton, care a preluat de la Chesapeake Energy Corp, pentru 4,75 miliarde dolari, controlul asupra zăcămintului în Arkansas.



♣ Uzina TMK IPSCO, situată în Wilder (SUA, Kentucky)

Uzina din Wilder – de 30 de ani în ascensiune!

La sfârșitul lunii aprilie 2011, uzina TMK IPSCO, situată în or. Wilder (SUA, Kentucky), a sărbătorit aniversarea de 30 de ani, deși istoria producției de oțel a început aici mult mai devreme, imediat după războiul civil din SUA. Fiind cea mai veche întreprindere a companiei, care a funcționat neîntrerupt, uzina din Wilder a avut multe suferințe și coborâșuri de-a lungul anilor, iar anul 2011 a însemnat pentru întreprindere investiții semnificative de capital și extinderea capacităților de producție. În luna mai a acestui an, la uzină a început construcția unei noi linii de filetare. Punerea în funcțiune este preconizată pentru sfârșitul verii, iar trecerea la capacitatea maximă – pentru începutul anului 2012. Noua linie modernă va procesa întreaga gamă de țevi sudate, fabricate în Wilder, în conformitate cu standardele API, fapt care va face posibilă descărcarea semnificativă a întreprinderilor TMK IPSCO din Katusa (SUA, Oklahoma) și Camanche (SUA, Iowa) și reducerea substanțială a costurilor cu transportarea produselor către utilizatori la zăcămintul de șist Marcellus din apropiere.

YourTube
Technology Motion Knowledge
Nr. 2(05) iulie 2011

Fondator



Coordonator proiect:
Svetlana Bazylchik, 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: 600 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,
E-mail: ask@vashagazeta.com

Redactor șef: Elena Kostiuک Tehnoredactare: Maksim Ghelik
Design: Aleksandra Marochkova Corespondenți: Mikhail Cherkasov (Rusia)
Yvonne Baez & Adam Fuss (SUA), Olga Kolomeets (Romania) Director
producție: Oleg Merochkin Editare foto: Serghei Suslov
Corectura și traducere: Angela Gitu, Andrei Butnaru



» UN NOU TITLU ACORDAT DLUI ADRIAN POPESCU

În luna aprilie, Directorul General al Diviziei Europene TMK, Dl Adrian Popescu și-a sărbătorit cea de a 50-a aniversare. 26 de ani din viața lui sunt legați de întreprinderea TMK- Artrom. La sărbătorirea jubileului colegului din România a participat o delegație reprezentativă în frunte cu Președintele Consiliului de Administrație al TMK – Dl Dmitry Pumpyanskiy, conducerea companiei, prieteni, colegi. Dl Dmitry Pumpyanskiy l-a felicitat pe Dl Adrian Popescu în limba lui natală – limba română, impresionându-i în mod plăcut pe toți cei prezenți.

„Fără îndoială, Adrian dă dovadă de un înalt profesionalism în ceea ce face și este devotat companiei fără rezerve. Este un om stimat nu numai în România, unde sub conducerea lui întreprinderile TMK-Artrom și TMK-Reșița au devenit lideri de netăgăduit ai industriei”, a remarcat șeful companiei. Dl Adrian Popescu a parcurs drumul de la postul de inginer- stagiar în Artrom, până la funcția de Director General, iar astăzi el nu numai că se afla la conducerea întreprinderilor românești, dar este și Director General al Diviziei Europene a «TMK». Atât pentru succesele în producție, cât și pentru cele comerciale, precum și pentru fidelitatea față de companie, Dlui Adrian Popescu i-a fost acordat titlul de „Lucrator emerit TMK”. Distingția și diploma onorifică i-au fost acordate de Directorul General al companiei TMK, Dl Alexander Shiryaev. ■

» TMK LA HANNOVER MESSE

TMK și Casa de Comerț TMK au participat la expoziția industrială de la Hanovra (Hannover Messe 2011, Germania), care a avut loc la începutul lunii aprilie. Hannover Messe este un important forum economic și industrial pe care cercurile de afaceri din toate țările îl folosesc pentru promovarea mărfurilor și serviciilor și pentru menținerea contactelor cu partenerii din străinătate.

Hannover Messe a fost vizitat de peste 230 mii de persoane. La expoziție au participat mai mult de 6,5 mii de întreprinderi din 65 de țări.

Standul expozițional al TMK a fost vizitat de potențiali clienți și de parteneri de afaceri ai companiei și, de asemenea, de o delegație a Guvernului Regiunii Sverdlovsk, în frunte cu guvernatorul Alexandr Misharin și cu ministrul economiei Mihail Maximov. ■



» ULTRA ELIMINĂ CONCURENȚII

TMK a livrat primul lot de țevi cu conexiuni filetate tip Premium UltraSF către compania "Gazprom nefiti".

Burlanele de tubaj cu diametrul de 127 mm, cu grosimea de perete de 9,19 mm, grupa de rezistență P110 cu conexiuni filetate Ultra SF au fost produse de TMK IPSCO. Aceste produse sunt destinate a fi utilizate la zăcămintul Urmansk care se găsește în regiunea Tomsk.

Până în prezent, acest tip de țevă, "Gazprom nefiti" îl achiziționa de la concurenții globali ai TMK. "În momentul actual, lărgind gama de conexiuni proprii de tip Premium, TMK are posibilitatea să livreze un spectru larg de produse tip Premium de nivel mondial companiilor rusești de petrol și gaze" – a comentat evenimentul Directorul General al TMK – Dl Alexander Shiryaev. ■

» NOUȚĂȚI PE SCURT

TAGMET a asimilat producția de țevi și mufe cu dimensiunea de 177,8 x 9,19 mm. Acestea sunt burlane de tubaj fără sudură și mufe din oțel având grupa de rezistență P110 – conform standardului american API Spec 5CT. Țevile modificate cu îmbinare filetată TMK PF produse de uzina TAGMET sunt destinate exploatării în medii cu hidrogen sulfurat (HS), unde un rol deosebit îl are înalta rezistență a îmbinării.

Caracterul ermetic al îmbinării este asigurat de existența componentei de etanșeizare "metal-metal" din construcție. Suprafața țevii și mufei creează atât un locaș de sprijin cât și o barieră suplimentară în ajutorul acestei etanșeizări. Pentru tipurile de țevi și de mufe nou asimilate au fost alese regimurile de tratament termic. Testele mecanice ale țevilor și conexiunilor au avut un rezultat pozitiv. Acum mostrele produselor de acest tip vor fi supuse testelor la ZAO VNIITnefti, unde vor urma încercări la fisurare în mediu de HS.

Un nou tip de produse a fost lansat în producție și în secția de țevi sudate a uzinei TAGMET. A început producția de țevi sudate electric cu diametrul de 219 mm (grosimea de perete 8 mm) conform GOST 10704, GOST 10705. Acestea se utilizează la construcția de conducte magistrale și în construcții având alte diverse destinații. ■



TMK a asimilat producția unui nou tip de îmbinări filetate din clasa «Premium» – conexiuni TMK CWB, care se utilizează pentru forare pe coloana de tubaj. Producția industrială a țevilor TMK CWB a fost pusă la punct la Uzina de Țevi Volzhsky (VTZ).

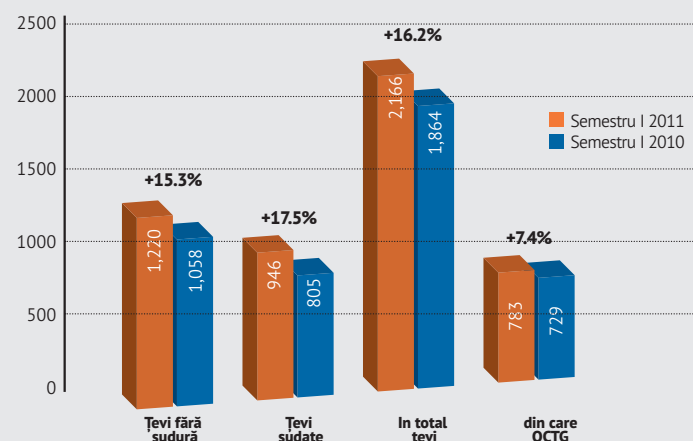
TMK CWB este o modificare perfecționată a conexiunii filetate "Butress", larg folosită de companiile rusești din domeniul extracției de petrol și gaze. TMK CWB are două particularități. În primul rând, existența unei fețe suplimentare de contact care este destinată fixării precise a mărimii impuse a străngerii în procesul asamblării. Aceasta permite să fie îmbunătățită etanșeitatea conexiunii și eficiența ei în exploatare. În al doilea rând, TMK CWB oferă posibilitatea de înșurubare cu îmbinări filetate de alt tip și utilizarea în calitate de reducere.

Noul tip de produse a fost elaborat și implementat în producție de către specialiștii companiei TMK- Premium Service. TMK CWB a trecut cu succes testele de etanșeitate la sarcina combinată la Institutul ZAO VNIITnefti. ■

» UN NIVEL RECORD

În primul semestru al anului 2011, TMK a livrat utilizatorilor 2,166 mil. tone de țevi de oțel, ceea ce este cu 16,2% peste indicatorii aceleiași perioade a anului 2010. TMK, practic, și-a păstrat nivelul record al volumului vânzărilor din trimestrul precedent al anului 2011. În primul semestru al anului 2011 Compania a livrat aproximativ 226 mii țevi cu îmbinări tip Premium, elaborate de unitățile rusești (din familia TMK) și americane (ULTRA), ceea ce este cu 3,2% mai mult decât în primul semestru al anului 2010. Creșterea cererii la produsele tubulare se explică prin faptul că, în prezent, se dezvoltă activ exploatarea zăcămintelor de gaz și petrol în SUA. În mai-iunie 2011 Compania TMK a finalizat cu succes certificarea îmbinărilor TMK PF și ULTRA-QX conform standardului ISO 13679 CAL IV, fapt care a plasat-o în TOP-3 al celor mai mari companii mondiale din segmentul de produse Premium pentru industria gazo-petrolieră. Volumul livrărilor de produse tubulare în cazul TMK IPSCO a reprezentat 479 mii tone, ceea ce este cu 16,3% mai mult decât în primul semestru al anului 2010. ■

Volumul livrărilor de produse tubulare TMK în anul 2011 (mii tone)



MATRIȚA VÂNZĂRILOR

TMK promovează o politică comercială bine-gândită, păstrându-și prezența pe piețele importante și, în mod planificat, îndeplinindu-și expansiunea către regiunile cu perspectivă în ceea ce privește consumul de țevi. Mai mult decât atât, în lume deja au loc schimbări care îi forțează participanții de pe piața țevelor să își revizuiască abordările, precum și activitatea de producție și de desfacere. Despre strategia și tactica vânzărilor companiei globale TMK ne vorbește Directorul General-adjunct TMK și Directorul Casei de Comerț TMK, **KONSTANTIN SEMERIKOV**.

DI Semerikov, cum arată în acest moment sistemul de desfacere al TMK, luând în considerare crearea diviziilor din Europa și America?

Sistemul nostru de desfacere este unul centralizat, cu o anumită independență a diviziunilor din Europa și America. Efectivitatea unei astfel de abordări este demonstrată de dinamica pozitivă a vânzărilor. La baza vânzărilor se află o abordare hibridă: pe de-o parte răspândirea geografică, pe de altă cea de producție. Noi suntem mai puternici în regiunile noastre, pe piețele noastre domestice. Acest lucru este explicat de condițiile economice, de logistica, de prezența unor hotărâri privitoare la securitatea piețelor, și în general de cunoașterea mai bună a specificii locale. Peste 85% din producția uzinelor noastre din Rusia se livrează în spațiul ex-sovietic – în Rusia și țările CSI. Peste 90% din producția TMK-Artrom merge către clienții europeni. La rândul său, întreprinderea TMK IPSCO vinde mai mult de 95% din producție în Statele Unite. Mai mult decât atât, pe toate piețele interne, noi de asemenea venim cu o ofertă la produse unice, care nu există în întreprinderile noastre din regiune, dar care se produce în alte unități ale noastre de producție. În acest fel, noi extindem oferta de produse și putem să prezentăm clientului o mare varietate a acestora. Prin intermediul coordonării generale a Oficiului Casei de Comerț

din Moscova asupra furnizărilor de ansamblu de pe piețele interne, blocurile comerciale din fiecare regiune evoluează. Dacă noi livrăm în ansamblu, să presupunem, în Europa, atunci coordonatorul principal al procesului este departamentul comercial al Unității de Management General TMK-Artrom în Europa, când livrăm în America, atunci acesta va fi TMK IPSCO, iar dacă vom livra în Asia de Sud-Est coordonatorul va fi Casa de Comerț TMK Moscova.

Fără îndoială, noi tindem să ne extindem prezența și în alte regiuni unde este cerere de țevi. Astăzi TMK își exportă producția în mai mult de 65 de țări. Pentru promovare acestuia a fost creată infrastructura necesară, reprezentată de companiile comerciale și reprezentanțele din întreaga lume, care în prezent se află într-o continuă dezvoltare.

Producția întreprinderilor Companiei apare pe piață sub un brand unic?

Întreaga producție se realizează sub brandul TMK. Pe certificatele de producție, pe etichetele mărfii se inserează, în primul rând TMK și abia apoi întreprinderea producătoare. Prezența unui brand unic crește atât popularitatea acestuia, cât și loialitatea din partea clienților vechi și noi. Vă pot da un exemplu clar din practica TMK IPSCO. Când compania s-a întors pe piața canadiană, foștii clienți au recunoscut-o, la început, sub brandul

IPSCO, așa cum ea era reprezentată pe piață până la cumpărarea de către TMK a activelor americane. Iar acum pe piața canadiană deja este bine-cunoscut brandul TMK și noi livrăm aici nu doar producția obișnuită, ci și țevi speciale pentru domeniul gazo-petrolier.

Există diferențe în ceea ce privește canalele de distribuție din Rusia, Europa și America?

Pe teritoriul Federației Ruse noi vindem prin Casa de Comerț și întreprinderile afiliate Casei de Comerț. O parte a producției obișnuite se vinde prin intermediul dealerilor noștri din Rusia și CSI. TMK are cea mai mare rețea de dealeri, care include deja 88 de reprezentanți oficiali. În România producția se realizează prin 2 canale – prin comercianții de produse metalurgice și în mod direct către consumatori. În America, însă, predomină comerțul prin distribuitori, a căror cota în vânzările directe către consumatorii finali este relativ mică.

Este greu de ajuns la consumatorul final sau care este motivul?

Acestea sunt particularitățile pieței din Statele Unite și Canada. Distribuitorul nu doar cumpără și vinde țeava, însă și oferă servicii complementare cumpărătorilor – companiilor de gaze și celor petroliere. Altfel spus, distribuitorii îndeplinesc funcția depozitelor de țevi. Distri-

butorul oferă aceleași servicii de control, de livrare la termen sau imediată sau invers, de scoatere din circuit a producției excedentare, astfel încât consumatorul final plătește numai pentru producția folosită, nu și pentru susținerea întregii infrastructuri.

În Rusia, de exemplu diferența este una de principiu. La noi, în mod tradițional, fiecare companie are în structura ei depozite de țevi. Dar, spre deosebire de noi, în America

funcționează multe companii mici, care nu își pot permite susținerea bazelor proprii. În SUA sunt peste 1000 de companii de gaze și petroliere, începând cu cele mici cu 1-2 sonde de foraj, până la cele mari de genul ExxonMobil. Distribuitorii se axează nu doar pe o companie de gaz sau petrolieră, dar, de obicei, aprovizionează aproximativ 200 de companii în regiune. De exemplu, în Rusia primele 5 companii petroliere acoperă 70% din exploatare.

Fără îndoială, pentru servicii americanii sunt dispuși să plătească în plus, însă în acest fel nu suportă mari cheltuieli investiționale în crearea propriilor structuri logistice.

De ce TMK nu are o rețea cash and carry?

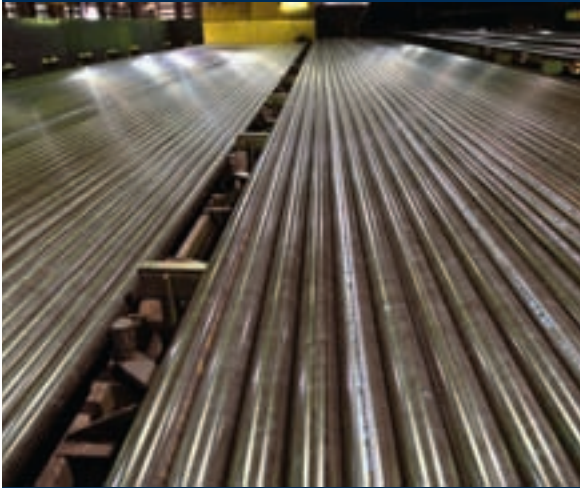
Orice formă de depozitare necesită investiții serioase. Până acum, pentru noi prioritățile au fost investițiile în dezvoltarea capacităților de pro-



ducție, iar această politică este una justificată. Rețeaua de dealeri deja existentă ne conferă nivelul necesar de vânzări pe piețele regionale din Rusia și CSI. Pe lângă asta, acum noi lucrăm la realizarea programului vânzărilor din depozit. Uzinele noastre din Rusia închiriază Casei de Comerț “TMK” spații de depozitare, unde este expusă o mare varietate de țevi produse de respectiva uzină. Prezența stocurilor ne permite nouă să interacționăm într-un mod operativ în ceea ce privește completarea și livrarea și, implicit, să creștem volumul vânzărilor. Problema este reprezentată de faptul că deseori clienții au nevoie de o mare varietate de produse, dar nu au destule fonduri circulante disponibile. Noi ne ocupăm de aceste probleme, investind capitalul circulant în crearea stocurilor de rezervă. În ceea ce privește această practica, noi urmăm exemplul marilor producători.

In Rusia numai TMK dezvoltă această practică?
Într-o măsură mai mică sau mai mare, și alți se ocupă cu asta, dar noi în mod intenționat am luat decizia de a avea depozite tampon în întreprinderi, a căror producție aparține chiar Casei de Comerț TMK, pentru a avea posibilitatea de a realiza vânzări rapide.

Care sunt particularitățile interacțiunii cu dealerii importanți?
În ceea ce privește această categorie noi dezvoltăm programe motivaționale speciale după principiul: cu cât este mai mare volumul cumpărării, cu atât este mai mic prețul pentru unitatea de producție. O astfel de practică este reciproc avantajoasă. Pentru noi asta este o încărcare stabilă, o planificare eficientă a muncii și, bineînțeles, rezultate financiare mult mai ușor de prognozat. Consumatorii noștri în segmentul țevelor destinate industrie urmăresc cu atenție rezultatele muncii noastre și desfășoară monitorizările aferente. Spre exemplu cel mai mare client în domeniul construcțiilor de mașini, KamAZ a atribuit TMK-ului titulatura de vânzător de cea mai bună calitate „A”, evaluând astfel calitatea producției noastre, precum și serviciile oferite de noi. Noi, la rândul nostru,



reacționăm prompt la cele mai mici schimbări referitoare la această evaluare. Dacă vom observa o încetinire a pozițiilor companiei, vom întreprinde tot ce e posibil pentru a le reface.

In ce mod se stabilesc relațiile cu consumatorii-cheie?
Cei mai însemnați clienți ai noștri sunt companiile din sectorul de gaze și cel petrolier. Acestui segment îi revin mai mult de 70% din livrările TMK. Jumătate din acest volum este constituită de țevice OCTG . O mare parte a vânzărilor este constituită de țevice cu diametru mare pentru consumatori precum Gazprom și Transnefti. Pentru noi prioritare sunt relațiile de lungă durată, și noi avem astfel de relații cu toate companiile mari din sectorul gazo-petrolier din Rusia. Uzinele noastre din Rusia au colaborat în mod activ cu companiile petroliere încă înainte de formarea TMK. Acum TMK, compania care a unit principalii producători de țevi din Rusia este un lider de necontestat pentru companiile rusești petroliere. Aproximativ 60% din totalul țevelor nesudate petroliere în acest domeniu sunt furnizate de TMK. Service-ul nostru gazo-petrolier este de asemenea orientat către petroliștii ruși. Specificitatea pieței gazo-petroliere este că, în afară de companiile care în mod direct folosesc producția de țevi, piața este reprezentată și de o serie de firme care oferă servicii de service, de engineering, precum și alte servicii necesare în extracție. Deseori aceste firme sunt un business externalizat dintr-o companie multinațională mare

și aduc pe teritoriul țării noastre tehnologiile companiilor străine de prima-clasa. Practica a demonstrat că dezvoltarea unui parteneriat cu aceste companii reprezintă garanția faptului ca producția noastră este aplicată în activitatea extractivă. Și dacă înainte noi consideram că este necesar sa ne extindem relațiile cu ExxonMobil, astăzi înțelegem ca trebuie să stabilim relații și cu acei antreprenori pe care aceștia îi selectează la licitațiile desfășurate în regiuni. Luând în considerare toate aceste tendințe, noi am intensificat eforturile în acest domeniu, iar astăzi ne specializăm nu doar pe segmentul clienților finali, ci și pe cel al companiilor-prestatoare de servicii pe toate uzinele noastre. Aceasta este una din direcțiile care ne permite sa ne extindem prezența în regiunile gazo-petroliere ale lumii.

Care sunt tendințele generale pe piața mondială a țevelor?
Ponderea mondială a comerțului cu țevi se reduce. Țevile de calitate medie din ce în ce mai des sunt destinate către vânzările interne, în timp ce comerțul extern se îndreaptă spre producția de tip Premium. De exemplu, ceva timp în urmă se considera că burlanele de tubaj de înaltă rezistență sunt o parte a comerțului mondial, adică le puteam vinde în toate regiunile lumii, vânzările rămânând la un nivel destul de ridicat. Astăzi, această pondere scade pentru că în multe regiuni ale lumii au apărut producători locali, care aprovizionează respectivele regiuni. Aceste regiuni sunt Orientul Mijlociu, Asia de Sud-Est, Europa și America Latina s.a.m.d. Însă în ceea ce privește comerțul mondial, acesta a devenit un comerț al producției de tehnologie performantă de tip Premiu, care la acest moment pe piață se poate găsi doar în volum limitat. O asemenea producție este solicitată și se vinde în întreaga lume, indiferent de poziția geografică a producătorului.

Cum reacționează TMK la aceste provocări ale pieței?
Fiind unul dintre principalii producători pe piața mondială, TMK

în totalitate ia în considerare noul trend, și anume necesitatea de a fi la nivelul producției complexe, care face obiectul comerțului global. Divizia creată pentru producția de tip Premium, care include active de producție și intelectuale ale întreprinderilor din Rusia și TMK IPSCO lucrează în direcția creării producției din clasa Premium. Programul extinderii noastre pe piețele de perspectivă este legată de livrarea complexă a producției din clasa Premium. Aceste regiuni sunt Africa, America Latina, Asia de Sud-est. Este de înțeles faptul că în aceste regiuni concurența este acerbă, însă noi considerăm ca prezența noastră acolo este justificată.

Care este potențialul TMK în sporirea vânzărilor pe piața mondială?
Noi încă demult am observat tendința de creștere a cerințelor față de producția țevi. Cei din domeniul gazopetrolier se orientează către zonele cu îngheț permanent, unde este nevoie de țevi termoizolante corespunzător, așa numitele Thermocases capabile să transporte în stratul petrolier agent termic în timpul extracției producției cu o componentă ridicată de gaze sunt necesare îmbinări speciale de înaltă etanșeitate la gaz. Mai mult decât atât folosirea țevelor din grupa de rezistența X80 a devenit un fenomen de rutină. Companiile se ocupă cu forajul off-shore. Lukoil deja conduce extracția în nordul Mării Caspice, iar Gazprom-nefti și Rosnefti au deja proiecte de extragere a zăcămintelor aflate în depozitele de self din Marea Neagră.

Creând platforma tehnică și tehnologică pentru producerea unor produse din noua generație, noi am produs o modernizare de amploare în toate întreprinderile noastre. Din acest punct de vedere noi suntem gata să răspundem provocărilor pieței.
Pentru a arăta concordanța cu cererile consumatorilor noi desfășurăm calificarea producției în cele mai mari companii. De exemplu, în prezent noi efectuăm calificarea pentru conducta petrolieră TransAlaska, pentru zăcămintul de gaz condensat Stokman, precum și pen-

Astăzi comerțul mondial reprezintă comercializarea unor produse din spectrul Premium de cea mai înaltă calitate. Asemenea produse sunt solicitate și vândute în întreaga lume, indiferent de poziția geografică a producătorului

”

tru alte proiecte de perspectivă. Nu este un secret faptul că în condițiile realizării proiectului Stokman, cerințele vor fi făcute nu numai de către Gazpromnefti, dar și de partenerii externi ai acestei companii – Total și Statoil. Noi ne pregătim de asta și astăzi deja desfășurăm lucrările tehnice. Nu demult certificarea pentru standardul ISO 13679 CAL IV a fost primită de îmbinările filetate TMK PF. Acest lucru este confirmarea directă a calității îmbinărilor noastre și ne oferă posibilitatea de a intra în grupul producătorilor globali de țevi pentru proiecte on-shore ca și off-shore pentru forajul complex și extracția de hidrocarburi. În afară de asta, noi lucrăm asupra acordurilor de colaborare tehnico-științifică cu companiile gazo-petroliere. Acest lucru ne va spori înțelegerea în ceea ce privește necesitățile clienților noștri și ne permite să avansăm, alegându-ne direcția în mod conștient.

Care este strategia de promovare a business-ului în spațiul ex-sovietic?
Piața CSI pentru noi este una extrem de importantă, întrucât se află într-o continuă dezvoltare. Aici se desfășoară exploatarea noilor zăcăminte, se realizează noi proiecte de conducte. Companiile de stat care își desfășoară activitatea în CSI sunt practic integrate în sistemul rusesc de transport al gazelor. Pentru noi acest lucru este un plus imens. Mai mult de cât atât, republicile din fosta Uniune au o documentație normativ-tehnică, elaborată în timpul URSS. Iar concluziile institutelor din Rusia precum VNIIGAZ pentru noi au o autoritate foarte mare. Toate aceste noua, vânzătorilor, ne sunt foarte convenabile.
În ultimul timp în CSI au început să activeze întreprinderi mixte cu capital străin. Aceasta este o categorie de clienți de perspectivă, însă pentru noi și puțin mai dificilă. Relațiile cu acești clienți se constru-

iesc pe principii de flexibilitate, de operativitate, de un nivel tehnic mai ridicat de urmărire a vânzărilor, precum și de suportul administrativ. Mai este aici încă o nuanță. Companiile gazo-petroliere internaționale care vin în țările CSI – ExxonMobil, Shell, Total, vin, de regulă, având proprii furnizori. Noi suntem nevoiți să ne demonstrăm competitivitatea. Iar aceasta sarcină este de doua ori mai grea decât a ceea de a stabili relații pornind de la zero.
În final, al treilea segment de clienți din CSI este reprezentat de companiile rusești, care au cumpărat licența pentru extragerea și prelucrarea de hidrocarburi. Astfel, Lukoil prin filialele sale lucrează în Kazahstan și Uzbekistan. În Belarus noi suntem pe prima poziție. Iar în ceea ce privește Uniunea Vamala, aceasta ne ajută să interacționăm în Belarus și Kazahstan, deoarece aici sunt reguli unice și principii de piața.
Ce înseamnă pentru TMK prezența la nivel mondial și către ce noi trebuie să tindem?
Prezența noastră pe piața mondială reprezintă munca dusă de companie atât pe piețele locale, cât și pe piața mondială de extracție și prelucrare a gazelor și petrolului, în cele mai mari regiuni, precum și în cele în curs de dezvoltare, cât și permanența extindere a granițelor piețelor „noastre”. Asta înseamnă în America și Canada către nord, în America Latina către sud. În Rusia, acestea sunt țările CSI și de asemenea interacțiunea din ce în ce mai activa cu Europa. Dar dacă noi vrem, și noi ne vrem să fim prezenți la nivel global, atunci noi mai avem de accelerat ritmul producției de cea mai înaltă calitate și tehnologie. O reacție operativă și uneori și anticiparea schimbărilor pieței ne va ajuta să ne creștem prezența atât pe piețele interne, cât și pe cele globale. De aceea noi nu uităm importanța realizării acestei strategii pentru echipa noastră multinațională, nivelul lor de calificare. De asemenea și pentru cei care în companie se ocupă cu prelucrarea producției. Noi toți, în Rusia, Europa, America creăm brandul global TMK, care deja a cucerit recunoașterea în lume. ■



Denis Pleșakov, Directorul filialei Casei de Comerț TMK din Kamensk-Uralsky:

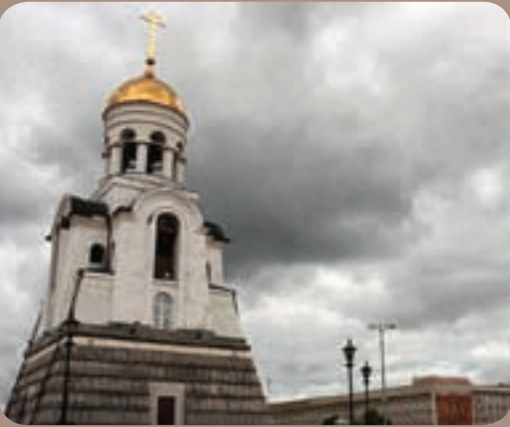
” Filiala noastră comercializează producția uzinei de țevi Sinarskiy, care este solicitată în domeniul gazo-petrolier, în cel al construcțiilor de mașini și automobile, a construcției de mașini energetice, a industriei chimice și petrochimice, construcții, unitățile de gestionare a fondului locativ etc. Noi vindem țevi laminate la cald de destinație generală, țevi-boiler, țevi trase și cu perete subțire. Între partenerii noștri se numără atât utilizatorii direcți de țevi,

cât și companii care comercializează producția metalurgică.

Livrările le efectuăm în general pe piața din Rusia, și de asemenea în toate țările CSI.

Acordăm foarte multă atenție controlului de îndeplinire în timp a contractelor de livrare a producției de țevi. În cadrul filialei există un departament de coordonare a comenzilor, care răspunde de furnizarea producției către utilizatori. Noi colaborăm foarte apropiat cu partenerii, de aceea informarea din timp asupra onorării comenzilor este una din cele mai importante obiective. Specificitatea muncii noastre este stabilită de faptul că uzina de țevi Sinarsky produce o mare gamă marco-dimensională de țevi. Suntem nevoiți sa lucrăm cu comenzi de mici volume și fiecare astfel de comandă are o multitudine de poziții. Se întâmplă că vagonul să fie completat din țevi de 25-30 de tipuri dimensiuni. Filiala noastră nu este doar un grup de lucru, ci un colectiv prietenos

Regiunea Sverdlovsk, oraș Kamensk-Uralsky, pasajul Zavodskoi nr. 1
Tel.: (3439) 36-37-19, 36-30-01



Capela lui Alexandr Nevsky din piața centrală a orașului Kamensk-Uralsk, construită în anul 2001 în cinstea aniversării de 300 de ani a orașului

format din oameni cu idei comune. Noi permanent ne perfecționăm munca cu clienții, cu mulți dintre ei colaborăm cu succes încă din momentul deschiderii filialei. O astfel de colaborare de lungă durată exprimă încrederea clienților noștri.



Oleg Malarshikov, Directorul filialei Casei de Comerț TMK din Polevskoi:

” Țevile produse la uzina Serevsky, pe care noi le comercializăm sunt folosite în industria gazo-petroliera, în cea constructoare de mașini, în cadrul unităților de gestionare a fondului locativ, pentru construcția conductelor cu destinație specială. Acestea sunt țevi sudate electric cu destinație specială, din care și zincate, precum și țevi fără sudură și profilate. Ne ocupăm de promovarea pe piață a noilor tipuri de producție: țevi profilate din sortimentul produs cu compania elenă TMK-KVP. Producția se livrează în toate regiunile Rusiei, și de asemenea în țările Orientului mijlociu și apropiat, ea este foarte cunoscută, iar utilizatorii sunt

încrezători în calitatea ei. În organizarea vânzărilor noi folosim o structură regională de desfacere: fiecărui manager de vânzări îi revine o anumită regiune. În scopul perfecționării colaborării cu clienții se acordă multă atenție, de aceea s-a desprins o secție de coordonare a comenzilor. Aceasta asigură livrarea țevelor în concordanță directă cu termenii din contract. Pentru o colaborare operativă cu clienții secția cooperează cu serviciul de planificare a producției și cu secțiile fabricii, formează și furnizează informații despre prezența țevelor din depozite și despre producția lor. Toate acestea ne permit sa creăm condiții atrăgătoare nu numai pentru cei mai mari și mai experimentați cumpărători, ci și pentru utilizatorii cu volume mai mici ale achizițiilor, să reducem termenul de livrare și să facem munca filialei mult mai flexibilă.

Filiala noastră este o echipa unită de specialiști. În ultima jumătate de an componența managerilor seniori si juniori a fost în întregime reînnoită. Noi ne stabilim planuri ambițioase și nu ne îndoim de realizarea cu succes a acestora.

Regiunea Sverdlovsk, oraș Polevsky, str. Vershinina nr. 7
Tel.: (34350) 3-21-05, 3-32-75



Muzeul «Furnalul din Seversky» din or. Polevskoy păstrează istoria metalurgiei din Ural. Printre exponatele muzeului se află unicul furnal care mai există în Rusia și Europa și care datează din secolul al XIX-lea



Mikhail Oshchepkov, Directorul filialei Casei de Comerț TMK din Volzhsky:

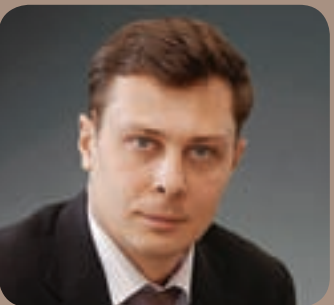
” Noi comercializăm producția fabricată în Secția de laminare №1 și Secția de presare din cadrul Uzinei de Țevi Volzhsky, destinată, în special, pentru utilizare în industria construcțiilor de mașini și cea energetică, vindem pe piețele regionale țevi cu diametrul mare, în general, cu sudură în formă de spirală, și, de asemenea, monitorizăm comenzile oficiului Casei de Comerț «TMK» din Moscova. Spre

deosebire de alte filiale ale companiei, noi lucrăm, în general, nemijlocit cu utilizatorii finali. Prin urmare, orientarea spre client constituie o componentă importantă a afacerii noastre. Practic cu fiecare dintre utilizatori avem semnate acorduri tehnice, în care se ține cont de cerințele individuale ale acestora față de producție. Ne străduim să livrăm producția în cel mai scurt timp posibil, încărcăm vagoanele la solicitarea clienților – până la 20 de poziții într-un vagon. Un aspect foarte important este abordarea individuală a clienților, posibilitatea de a oferi clientului exact ceea ce vrea. Este cunoscut faptul că cei mai buni clienți sunt cei care revin din nou și din nou, iar scopul nostru este să creăm toate condițiile pentru o cooperare reciproc avantajoasă pe termen lung. Această abordare este justificată, nu întâmplător cel mai mare volum de produse se vinde în regiunea Ural, în imediată apropiere a concurenților.

Regiunea Volgograd, or. Volzhsky, str. Avtodoroga nr. 7, bl. 6
Tel.: (8443) 22-27-77, 55-18-29



Volzhsky este satelitul orașului Volgograd, cunoscut întregii lumi datorită sculpturii "Patria-mamă ne cheamă", care a intrat în cartea recordurilor Guinness ca fiind una dintre cele mai înalte statui din lume. Înălțimea monumentului este de 85 de metri, aproape de două ori mai înaltă decât statuia Libertății din New-York



Alexander Kuznetsov, directorul filialei casei de Comerț TMK în or. Taganrog:

” Produsele pe care le promovăm pe piață sunt țevice sudate și fără sudură cu destinație generală fabricate la Uzina metalurgică din or. Taganrog . Datorită gamei largi de utilizare a acestor produse – unitățile de gestionare a fondurilor locative, industria gazelor, construcție – noi le livrăm, în general, către depozitele de comercializare a producției metalice ale dealerilor și reprezentanților companiei în regiuni în vederea distribuirii ulterioare în loturi mici către utilizatorii finali. Livrările se fac în toate regiunile din Rusia, mai mult de 80% revenind, însă,

regiunilor de sud și centrale ale țării. În plus, sucursala noastră este furnizorul principal de țevi cu destinație generală în toate țările CSI. Oferim clienților noștri o gamă largă de produse existente permanent în stoc (10 mii tone de țevi sudate și 5 mii tone de țevi fără sudură), completăm loturi din diverse poziții în vagoane și camioane. Suntem primii care au inițiat prestarea serviciilor de livrare a producției la depozitul cumpărătorului cu transportul propriu. În prezent, serviciile respective sunt solicitate, iar experiență a fost preluată de alte subunități ale CC TMK. Noi acordăm o mare atenție procesului de extindere continuă a bazei de clienți și promovării producției TAGMET. Organizăm treninguri pentru dealeri, lucrăm activ la promovarea produselor pentru nevoile regionale și municipale din regiunea Rostov, colaborăm cu asociațiile de construcție din sudul Rusiei. Ne desfășurăm activitatea pe o piață competitivă, motiv pentru care personalul biroului de vânzări dă dovadă de spirit de inițiativă și perseverență în atingerea obiectivelor propuse.

Regiunea Rostov, or. Taganrog, str. Zavodskaja nr. 1
Tel.: +7 (8634) 65-03-58, (8634) 32-42-02



Monumentul țarului Petru I din Taganrog este considerat unul dintre cele mai bune din lume. A fost inaugurat în anul 1903 de către sculptorul Mark Antokolsky



»» STRUCTURA DIVIZIEI EUROPENE TMK

Divizia Europeană TMK este alcătuită din patru companii amplasate în România, Germania și Italia. În România sunt două subunități de producție ale diviziei: TMK-Reșița în or. Reșița și TMK-Artrom în or. Slatina, unde se află și Unitatea de Management General al Diviziei Europene TMK. În or. Cologne (Germania) este amplasat oficiul companiei TMK-Europa, specializată în vânzarea țevelor de producție TMK. În plus, TMK-Europa este specializată și în operațiuni de achiziții engineering pentru subunitățile de producție ale TMK în Rusia și România. În cele din urmă, oficiul de vânzări TMK-Italia în Lecco distribuie producția de țevi TMK.

De aceea, în 2009 am luat decizia de a modifica politica de distribuție. Inițial am decis să nu mai lucrăm în echipe separate de vânzări țevi românești și alte echipe pentru țevi din Rusia, ci că fiecare echipa să vândă la pachet întreaga specificație a grupului TMK, indiferent de țara de origine.

În prezent baza noastră o reprezintă producția din România, dar, cum aceasta este limitată dimensional, gama de produse poate fi completată perfect cu produsele uzinelor din Rusia.

Cât de dificilă s-a dovedit a fi crearea sistemului unic de distribuție?

Această schimbare nu a fost chiar așa de simplă. După mai multe încercări și eventuale soluții, analiza unor scheme, una mai complicată decât alta, am ajuns la concluzia: cu cât e mai simplu, cu atât e mai eficient. Am decis să folosim experiența de peste 25 de ani de administrare a operațiunilor comerciale în România, Italia și Germania, timp în care noi – echipa de manageri cu orientare europeană în domeniul vânzărilor – am încercat diverse forme de lucru.

Ne-am impus de la început că în construcția sistemului de distribuție să urmărim câteva deziderate: sistemul să lucreze unitar, să nu creăm suprastructuri organizatorice ci să folosim managementul și

personalul existent, să păstrăm o logică unică în vânzări și suficientă flexibilitate și, în final, complexul de vânzări creat să se prezinte în fața pieței ca și vânzător al produselor TMK indiferent de locul înfăptuirii operațiunii comerciale.

Ce dificultăți ați întâlnit?

În Europa există o multitudine de tradiții comerciale, o diversitate de limbaje și culturi ceea ce creează mari probleme la elaborarea unei metodologii generale de vânzare a producției. Practicile și tradițiile sunt extreme de diferite, putem spune că Europa este un mozaic cultural, de business și național. În pofida acestor împrejurări, noi am reușit, totuși, să unim zone de similitudini în afaceri pentru a putea structura organizarea vânzărilor în mod eficient.

A trebuit să schimbăm nu doar mentalitatea clienților ci și propria mentalitate. Pentru comercializarea țevelor din Rusia pe piața europeană eforturile de vânzare sunt mai mari decât pentru vânzarea țevelor românești, deoarece măsurile de dumping existente pe piața Uniunii Europene pentru produsele din Rusia au exclus cele mai "apetisante" produse din Rusia. Pe acest fond, vânzarea produselor din România este o activitate mult mai ușoară. Cu toate acestea, credem că obiectivul a fost realizat.

Cum este organizat sistemul de gestionare a vânzărilor?

Am împărțit teritoriul comercial al Europei (EU și non-EU) în trei zone de vânzări. Zona I Central-Nord Europa pentru care am desemnat ca responsabil echipa de vânzări de la TMK-Europa. Zona II Vest-Sud și Vest Europa – zona pentru care am desemnat ca responsabil echipa de vânzări de la TMK-Italia. Zona III Bal-

EUROPA – MOZAICUL CULTURII BUSINESS

În anul 2009 politica de desfacere a TMK pe piața europeană a fost supusă unor modificări principale. Întreprinderile comerciale ale companiei au trecut de la vânzările izolate a producției de țevi a unor companii la promovarea complexă unică a întregului sortiment de produse TMK în Europa. Detalii privind noul sistem de distribuție – în interviul cu Directorul General al companiilor Diviziei Europene TMK, DI Adrian Popescu.

Dle Popescu, care a fost punctul de plecare în ceea ce privește modificarea strategiei Dvs. pe piața de desfacere?

Unul din marile noastre neajunsuri l-a reprezentat ani de zile politica de fragmentare a vânzărilor. TMK-Europa, TMK-Italia, iar uneori și TMK-Artrom, distribuiau separat produsele din România și producția de țevi fabricată în Rusia. Din cauza lipsei de coordonare au apărut în trecut situații de concurență intra-grup, ceea ce a avut efecte negative asupra afacerilor.

“

După nenumărate încercări și posibile soluții, analize de scheme, una mai dificilă decât alta, am înțeles următorul lucru: cu cât mai simplu, cu atât mai eficient



cani-Sud-Est Europa – zona pentru care am desemnat ca responsabila echipa de vânzări de la TMK-Artrom.

Zonele I și II sunt responsabilitatea Dlui Luca Zorzi. Zona III este în responsabilitatea Dlui Valeru Mustața-Director General Adjunct Comercial-Logistica-Adminisitrativ la ambele uzine din România.

Pentru marile proiecte nu am apelat la o împărțire geografică, TMK-Europa fiind în principal derulatorul desemnat pentru aceste proiecte.

S-au obținut deja succese în urma reorganizării sistemului de distribuție?

Trebuie să spun că rezultatele se văd. Chiar în perioada de criză TMK a intrat pe noi piețe și nișe în Europa, am vândut în zone în care nu mai penetrasem până atunci (Polonia, Țările Baltice, UK, Bulgaria). An de an volumele de vânzări cresc și cel mai important am evoluat pozitiv în ceea ce privește valoarea adăugată a produselor.

Ca și pondere a vânzărilor de țevi comerciale (excludem proiectele și tranzacțiile spot special) astăzi cele trei zone sunt reprezentate statistic astfel: volumul maxim de vânzări înregistrează Zona II Vest-Sud și Vest Europa – 39 %, urmează Zona I Central-Nord Europa – 36% din vânzări, după care Zona III Balcani-SudEst Europa – 25% din vânzări.

Logistica în Europa este unică?
Serviciile de logistică sunt organizate centralizat pentru țevile

din România și sunt administrate de TMK-Artrom, Direcția Generala Comercială.

TMK-Artrom este responsabilă pentru vânzarea produselor sale în Europa până la destinația finală, iar pentru exporturile în afara Europei (către TMK IPSCO-NA , TMK-Middle East și TMK-Global) asigură logistica până în portul de încărcare la frontiera EU.

Cum a fost influențat marketing-ul de aceste modificări?

O provocare interesantă am avut-o la organizarea unei activități de marketing. Ideea de bază a fost că nu ne-am propus să angajăm personal suplimentar, am dorit să atingem o serie de deziderate cu propriile forțe.

Am procedat la o largă consultare pe această temă și la una din întâlnirile semestriale ale echipelor de vânzări am decis de comun acord că lunar să fie prezentate rapoarte descriptive cu evenimentele petrecute. Aceste rapoarte se trimit la Biroul de Marketing de la TMK-Artrom (Unitatea de Management General) unde se prelucrează în format profesional și lunar se produce un raport complex și detaliat asupra pieței Europene. Acest raport se redistribuie tutor vânzătorilor, care, astfel, au o viziune de ansamblu.

Ce forme de lucru se practică pentru creșterea eficienței vânzărilor ?

În vederea menținerii unei legături cât mai lucrative între echipele de vânzări și staff-ul tehnic din

“

Tradițiile sunt atât de diferite, încât le putem compara doar cu un mozaic, din care se formează business – cultura Europei multinaționale. În pofida acestui fapt, noi am reușit să unim părțile mozaicului pe caracteristici comune și să stabilim principiile de bază ale unei organizări mai eficiente, din punctul nostru de vedere, a vânzărilor

Divizia Europa există o tradiție deja veche de 3 ani (care și-a demonstrat eficiența) în care cele trei echipe se întâlnesc și discută toate problemele legate de: rezultatele și programele de vânzări, analize tehnice despre calitate, economia costurilor de distribuție, metode eficiente de formare a prețului, etc.

Aceste întâlniri au loc semestrial, prin rotație întâlnirea este găzduită de fiecare companie din Divizie și au ca scop implicarea tuturor (vânzători, tehnicieni, oameni de logistica, producție și economic). Se discută deschis fără bariere de limbaj și poziție în companie, orice idee este permisă și orice opinie este luată în seama. La finalul întâlnirii se fixează termene și mai ales se cristalizează țintele de atins și măsurile decise în comun cu toți cei prezenți.

Ați reușit să creați o infrastructură IT unică?

Ne aflăm în procesul unei astfel de integrări IT. Un mare neajuns în dezvoltarea multor aspecte din activitatea Diviziei Europa îl reprezintă faptul că nu există o comunicare on-line, ceea ce duce la ore multe de birocrație manuală.

La începutul acestui an a fost aprobată demararea unui proiect de integrare a sistemelor IT de la companiile din Europa. El se va derula în mai multe etape. În acest mod, la bazele unice de date vor avea acces atât vânzătorii Diviziei Europa TMK, cât și ceilalți participanți ai stemului de vânzări. Aceștia vor vedea on-line stadiul comenzilor sale de la producție, finisaj, inspecție până la informația detaliată privind livrarea. ■



Valeru Mustața, Director General Adjunct TMK-Artrom și TMK-Reșița:

”

Departamentul se ocupă de vânzarea țevelor fără sudura destinate industriei, inclusiv țevi pentru industria constructoare de mașini și automobile. Echipa de vânzări TMK-Artrom răspunde de vânzările pe teritoriul Europei atât a producției românești, cât și a producției întreprinderilor rusești ale Grupului TMK. Noi livrăm producția direct către clienții noștri din România, Serbia, Ungaria, Bulgaria și Macedonia. Împreună cu colegii americani noi organizăm exportul



Luca Zorzi, Director General TMK-Italia și Procurist TMK-Europe:

”

Companiile comerciale ale Diviziei Europene TMK coordonează vânzările producției din întreprinderile TMK simultan în 2 zone: TMK-Europe – în Europa Centrală și de Nord, TMK-Italia – în Europa de Sud-Vest și de Vest. În afară de asta, TMK-Europe efectuează cumpărarea de tehnici engineering pentru subdiviziunile de producție TMK din Rusia și România. Echipele de vânzare lucrează în mod direct cu utilizatorii în zone de răspundere fixate geografic, se ocupă de colectarea și transmiterea cererilor pe adresa administratorului subdiviziunii TMK-Artrom, care se fac pentru producția românească sau ale casei de comerț TMK din Moscova în ceea ce privește producția rusească, și totodată coordonează repartiția comenzilor primite. Reprezentarea



⚙ Slatina – un oraș pitoresc din sudul României, situat pe malul râului Olt. Este menționat pentru prima dată pe 20 ianuarie 1368 într-un document oficial de către Vladislav I (Vlaicu), domnitorul Valahiei

producției TMK-Artrom pe piața americană. Departamentul nostru lucrează în mai multe direcții: echipa de vânzări realizează vânzările directe în Zona Țărilor Balcanice, angajații back office-ului organizează planificarea și coordonarea vânzărilor caselor de comerț TMK din Europa și din afară ei. Totodată, împreună cu noi lucrează un grup

România, Slatina, 30 Drăgănești Str.
Tel.: +40 249 430054
TMK-Artrom, Departamentul comercial



⚙ În fiecare an, la carnavalul din Köln, capitala germană a carnavalului, se adună până la 1 milion de turiști pentru a petrece 2 săptămâni de neuitat

TMK în proiectele de amploare, coordonate de Casa de Comerț TMK este încă un aspect important al activității noastre. În cadrul TMK-Europa acționează 2 subdiviziuni de vânzări, care sunt specializate pe vânzarea producției sudate și fără sudură și care alcătuiesc departamentul de vânzări. Echipa TMK-Italia este alcătuită din vânzători și grupuri de back-office, care coordonează afa-

TMK-Europe
Germany, Köln, Hohenstaufenring 62,
Tel/Fax: +49 (221) 27-23-89-10,
+49 (221) 272-00-81



⚙ Lacul Como – al 3-lea ca mărime în Italia. Este renumit datorită orașelor aferente în stil medieval, iar Lecco este unul dintre acestea

cerile. Limba de comunicare a diviziunilor din Europa este engleza, pentru că echipele sunt internaționale. Aici nemți, italieni, români și ruși lucrează împreună. Iar asta în niciun fel nu îngreunează munca, ci dimpotrivă crește posibilitățile pentru stabilirea contactelor și a unei mai bune înțelegeri a partenerilor și colegilor noștri din TMK.

TMK-Italia
Italy, Lecco, Piazza degli Affari 12,
Tel/Fax: +39 (0341) 36-51-51,
+39 (0341) 36-00-44

O POVESTE DE SUCCES: CREȘTEREA VÂNZĂRILOR IN CELE DOUĂ AMERICI

TMK IPSCO continuă sa-și extindă prezența pe piața americană de țevi OCTG. Considerați că această tendință va crește?

George Adams: Prezența noastră pe piață va crește și în viitor. Noi lucrăm la creșterea eficienței companiilor noastre, îmbunătățirea calității serviciilor pe care noi le oferim clienților și din ce în ce mai activ comercializăm țevile rusești fără sudură de înaltă calitate în vederea extinderii prezenței pe piața țevelor OCTG. Suntem în așteptarea majorării cotei de piață, în special, pe segmentul de țevi de înaltă calitate și rentabilitate cu prelucrare termică, orientate către piața-țintă, cea a prelucrării rezervelor de șist. Țevile fără sudură, importate din Rusia, completează sortimentul produs la uzinele noastre din Koppel și Ambridge, ceea ce ne permite să creștem nivelul vânzărilor și să intensificăm prezența noastră pe piață. Calitatea țevelor produse în Rusia este recunoscută de clienții noștri. Acestea nu numai că răspund cerințelor Institutului American al Petrolului (API), dar pot fi folosite

Suntem în așteptarea majorării cotei de piață, în special, pe segmentul de țevi de înaltă calitate și rentabilitate cu prelucrare termică, orientate către piața-țintă, cea a prelucrării rezervelor de șist

În luna iulie 2005, TMK a intrat pe piața nord-americană odată cu inaugurarea unei mici reprezentanțe comerciale – TMK North America în orașul Houston (Statul Texas, SUA). Din acel moment, business-ul companiei s-a dezvoltat în mod substanțial, în special, după preluarea în vara anului 2008 a uzinelor de țevi ale companiei IPSCO în SUA. Ca și în alte regiuni de operare a TMK, în America de Nord și cea de Sud activitatea de desfacere este un factor esențial al activității companiei. Corespondentul YourTube s-a întâlnit cu top-managerii companiei responsabili de vânzări în regiune: președintele reprezentanței TMK North America, directorul de vânzări către clienții din sectorul industrial Chuck King și directorul TMK IPSCO pentru vânzarea țevelor OCTG în America de Nord și cea de Sud George Adams.

cu îmbinările filetate din spectrul Premium ULTRA™ pentru rezolvarea celor mai grele sarcini în condiții de presiune ridicată.

Care sunt problemele principale cu care se confruntă TMK IPSCO la momentul actual pe piața americană de țevi OCTG?

George Adams: Problema principală este importul, deși, în prezent, concurență ne fac și noile uzine americane, ale căror capacități de producție vor crește semnificativ deja în cursul următorilor 2 ani. În aceasta situație, cheia succesului este să oferim clienților servicii de cel mai înalt nivel, siguranța livrărilor și produse de calitate TMK IPSCO. În caz contrar, nu se poate vorbi despre nici o creștere. Cum ne-a demonstrat experiența, clientul nu are întotdeauna dreptate, însă el este client, și asta spune tot.

Cum este alcătuit procesul de comercializare a producției? Vânzările se fac direct către utilizatorii finali sau prin rețele de distribuție?

Chuck King: Cea mai mare parte a producției de țevi se vinde prin intermediul rețelelor de distribuție, însă, uneori, livrăm țevile-conducte direct către utilizatorii finali. Deseori acest lucru este legat de preferințele individuale ale utilizatorilor finali. Pentru unii este mai comod să lucreze direct cu noi, alții preferă să cumpere de la distribuitori. Uneori totul depinde de specificul unui proiect concret.

Care sunt avantajele comercializării producției prin intermediul distribuitorilor?

Chuck King: Distribuitorii nu doar vând produsele utilizatorilor



George Adams:

«Cheia succesului este să oferim clienților servicii de cel mai înalt nivel, siguranța livrărilor și produse de calitate».

finali, având și o gamă largă de reprezentanți comerciali, dar mai promovează producția noastră, ne ajută să obținem confirmările de la clienți. În plus, distribuitorii au rolul unui tampon de creditare, ceea ce este extrem de folositor în lucrul cu micii utilizatori finali. Avantajele sunt numeroase, în deosebi, când vorbim despre distribuitorii eficienți și de încredere.

Care sunt criteriile de selecție a distribuitorilor la TMK IPSCO?

Chuck King: Noi avem stabilite relații de lungă durată cu anumiți distribuitori, ale căror rezultate le monitorizăm și le analizăm trimestrial. Noi întocmim situații de evaluare unde fixăm indicii de eficiență a muncii în cazul fiecărui distribuitor. Scopul nostru este efectuarea unei reexaminări anuale a relațiilor cu distribuitorii și operarea ajustărilor necesare.



Chuck King:

«Cea mai mare cerere se observă în segmentul țevilor-conducte, utilizate, în special, la construcția conductelor magistrale maritime și terestre, în domeniul prelucrării hidrocarburilor și, parțial, în construcție».

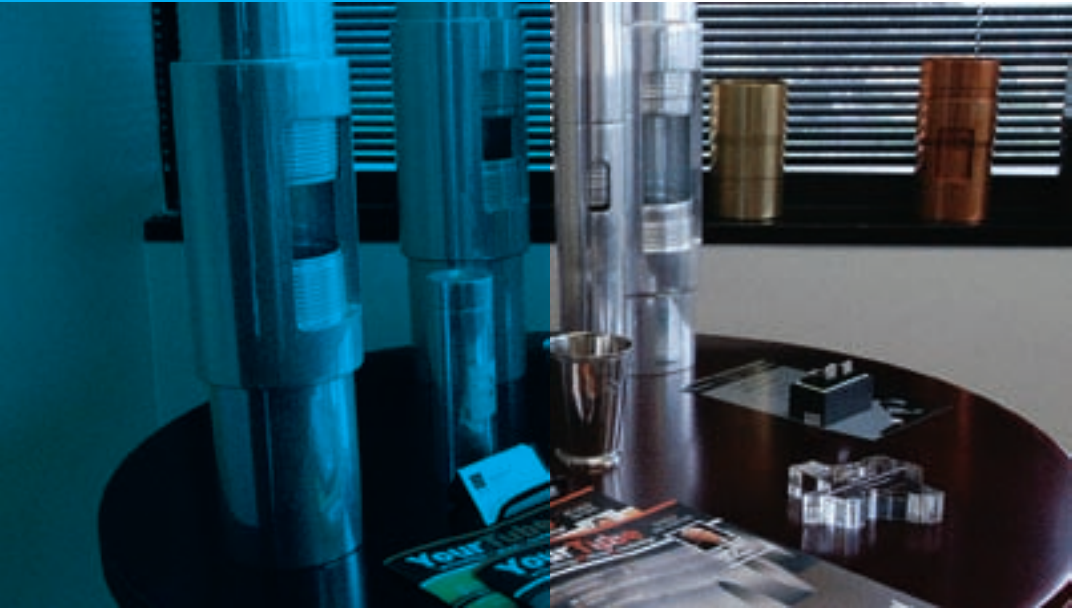
Pe piața distribuitorilor domină firmele care au fost supuse încercărilor de-a lungul timpului sau aici apar, totuși, noi jucători?

Chuck King: În realitate, această piață este destul de pestriță. Multe companii distribuitoare funcționează deja de mult timp. Pentru unele firme acesta reprezintă un business de familie și funcționează deja de peste 100 de ani. Uneori, pe piață apar noi jucători, însă noi vedem aici numai avantaje, deoarece este asigurată concurența și calitatea necesară a serviciilor oferite clienților. Există și distribuitori care s-au format ca urmare a fuzionării câtorva companii mici cu o experiență îndelungată pe piața.

Care piețe la momentul actual au cel mai mare potențial de creștere?

George Adams: Din punct de vedere geografic, cel mai mare potențial pentru TMK IPSCO îl reprezintă zăcămintele se șist, și anume, zăcămintele Marcellus, Eagle Ford, Bakken, Niobrara, Horn River, Montney și, de asemenea, nisipurile petroliere din Canada.

În plus, merg bine afacerile noastre din vestul Texasului. Datorită prețurilor ridicate la petrol, este atrăgător orice proiect legat de extragerea petrolului și gazelor. Pentru astfel



de proiecte sunt necesare țevi cu diametrul mare, livrate atât din Rusia, cât și de la uzina noastră din Wilder. În ceea ce privește emisfera vestică în totalitate, atunci regiunile-cheie pentru creșterea și extinderea în continuare a business-ului nostru sunt Canada și America Latină.

Care sunt planurile TMK IPSCO în America Latină?

George Adams: În prezent, noi doar asimilăm această piață, însă intenționăm să acționăm mult mai activ. Noi căutăm reprezentanți comerciali care cunosc bine limbile spaniolă și portugheză, ceea ce este foarte important pentru desfășurarea activității în această regiune. Întreprindem și alte acțiuni. America Latină constituie un element important al strategiei noastre și va rămâne la fel mult timp de acum încolo.

Ce sortimente de produse se bucură de cea mai mare căutare în prezent?

Chuck King: Cea mai mare cerere se observă în segmentul țevilor-conducte, utilizate, în special, la construcția conductelor magistrale maritime și terestre, în domeniul prelucrării hidrocarburilor și, parțial, în construcție. În plus, cererea este mare și la țevile eboșe perforate, folosite, în general, în industria automobilelor și în agricultură, precum și la producerea cilindrilor hidraulici și la echipamente auxiliare pentru exploatarea petroliere. Și, în sfârșit, se vinde în mod stabil țagla țevă

pentru mufe, pe care o comercializăm direct unui număr de circa șase companii partenerere. Mufele produse sunt apoi procurate de uzinele TMK IPSCO și utilizate la fabricarea OCTG-urilor.

Cum merg vânzările țevilor OCTG?

George Adams: Bineînțeles, cea mai mare cerere o au îmbinările ULTRA din spectrul Premium și întregul sortiment de produse de înalta rentabilitate și calitate tratate termic, inclusiv țevile importate din Rusia. Eu nu văd premise pentru scăderea acestor cererii atâta timp, cât volumul principal de lucrări de foraj, efectuate de către companiile americane de petrol, este concentrat pe zăcămintele de șist. Vreau să subliniez o dată în plus că țevile fără sudură, importate din Federația Rusă, cuceresc din ce în ce mai mult piața. Producția rusească este comercializată la fel ca cea americană: noi ne conducem după aceleași standarde de calitate, oferim condiții similare de garanție a producției și lucrăm la unificarea prețurilor. Continuăm să consolidăm echipa de reprezentanți comerciali, având drept scop asigurarea celui mai înalt nivel de servicii oferite clienților. Business-ul nostru crește pe toate sortimentele de produse ale TMK și TMK IPSCO, inclusiv OCTG și îmbinările din spectrul Premium. Dispunem de capacități de producție de înaltă eficiență, produse de calitate și personal calificat. Viitorul este în mâinile noastre! ■

Pe întinderile nordice

Pentru creșterea efectivității a activității extractive din Canada odată cu extinderea bazei de clienți, în august 2010 TMK IPSCO a deschis o nouă reprezentanță în orașul Calgary din provincia Alberta. De atunci volumul realizării producției TMK IPSCO în Canada a luat amploare.



Dmitry Butorin, directorul de vânzări din Canada a răspuns la întrebările YourTube referitoare la succesele din prezent ale companiei și ne-a vorbit despre particularitățile pieței canadiene de extracții

Care sunt rezultatele activității reprezentanței comerciale TMK IPSCO în Canada de la momentul deschiderii acesteia?

Noi ne dezvoltăm chiar mai repede, decât ne-am așteptat și ne mișcăm în direcția atingerii scopului nostru. Piața canadiană este încărcată la capacitate maximă din cauza prețului ridicat. În perioada de activitate maxim, cantitatea de sonde de foraj în partea vestică a Canadei era de 650 de bucăți, ceea ce are o importanță deosebită, având în vedere faptul că regiunea duce lipsa specialiști capabili să lucreze la aceste sonde.

Care sortimente de producție TMK IPSCO se realizează în regiune?

Volumul vânzărilor în vestul Canadei este constituit în proporție de 95% de țevile petroliere (OCTG) produse de întreprinderile TMK IPSCO. Una din cele mai reprezentative reușite a anului trecut este constituită de creșterea interesului din partea clien-

» Din vârful turnului Calgary Tower se deschide o priveliște nemaipomenită a orașului. Podeaua platformei de vizitare este din sticlă, iar înclinația turnului a fost prevăzută astfel, încât, dacă privești în jos, poți savura din plin înălțimea acestuia, care este 191 metri



ților noștri față de îmbinările din clasa Premium ULTRA, și în special fașa de cele ULTRA-DOX. Totodată, noi încercăm să organizăm vânzarea țevilor petroliere fără sudura de producție rusească, țevi care corespund caracteristicilor tehnice canadiene, ceea ce ne permite să îmbunătățim sortimentele deja existente, produse de întreprinderile noastre din SUA.

Unde în Canada se realizează cel mai activ producția TMK IPSCO?

Mai mult de 90% din volumurile de extracție a rezervelor de hidrocarburi sunt realizate în 3 provincii : Columbia Britanică, Saskatchewan și Alberta, care este cea mai mare. TMK IPSCO realizează procesul de furnizare în fiecare dintre acestea. Îmbinările filetate ULTRA-DOX sunt folosite, în general la sondele de gaze aflate în partea nordică a Columbiei Britanice. În pre-

zent, specialiștii în domeniul îmbinărilor Premium ULTRA lucrează la crearea unui nou tip de îmbinări pentru extracția prin metodele termice. Aceasta ne va permite să participăm la proiectele de elaborare a nisipurilor din care se poate extrage petrol.

În ce mod se realizează procesul de producție în Canada? La fel ca și în SUA, în general prin intermediul distribuitorilor?

Din acest punct de vedere, piața canadiană este asemănătoare celei americane, noi lucrăm cu distribuitori specializați OCTG. Uneori noi, la fel ca și în SUA, realizăm vânzările direct către utilizatorii finali.

În ce constă principala diferența dintre piața americană de extracție și cea canadiană?

Activitatea pieței canadiene are un caracter sezonier, întrucât aici foarte multe

depind de condițiile climatice. Cantitatea sondelor de foraj în funcțiune atinge maximum în timpul iernii, când solul îngheață. Odată cu venirea căldurii începe să se topească și nivelul de productivitate al sondelor ajunge aproape la zero. Aceasta perioada apare în fiecare an și se numește “acalmie de primăvara”. Când condițiile climaterice și starea solului din nou permit să efectuăm transportul echipamentului la sonde, activitatea lucrului își revine în mod treptat. Mai este o diferență între piețele acestor 2 țări: piața de țevi din Canada se deosebește printr-o mai mare stabilitate în comparație cu cea americană, ceea ce în mod sigur influențează activitatea noastră.

TMK IPSCO Canada
Sales Office
150 6th Avenue SW #3000
Calgary, AB T2P 3Y7
Tel.: 403-538-2182

OTC ÎN **STIL JAZZ**

În cadrul conferinței internaționale și a expoziției de tehnologii off-shore OTC-2011, organizate în luna mai în Houston, la centrul Reliant, standul TMK s-a bucurat de un interes sporit din partea vizitatorilor, iar recepția organizată de TMK a devenit cel mai expresiv eveniment.

Președintele Consiliului de Administrație TMK IPSCO Piotr Galitzine s-a așezat comod lângă scena cu un interior similar faimosului Green

Mill Jazz Club din Chicago și s-a delectat cu renumitele compoziții de Jazz american, de la începutul anilor 20 ai secolului trecut, în interpretarea orchestrei de jazz.

“Orchestra este, pur și simplu, minunată”! – a exclamat Galitzine. – Ne-am depășit pe noi înșine! Am reușit să organizăm un eveniment solemn la cel mai înalt nivel și să creăm, totodată, atmosfera unei sărbători în familie! Peste tot se vorbește doar despre TMK”!

Cuvintele lui Piotr Galitzine se referă la recepția în stilul anilor douăzeci ai secolului XX, organizată de TMK pe 4 mai în restaurantul “Toniz” din Houston, în cadrul conferinței internaționale și a expoziției de tehnologii off-shore (OTC-2011). Peste 350 de invitați – manageri de top ai TMK și TMK IPSCO, clienți și oaspeți importanți s-au întâlnit pentru a celebra aniversarea de 10 ani a TMK și succesele TMK IPSCO în componența companiei multinaționale.

Bărbați îmbrăcați la patru ace și femei dichisite s-au simțit bine la sărbătoare, unde s-au servit cu abundență diverse gustări, fructe de mare, deserturi, băuturi alcoolice și cocteiluri renumite. În afară de orchestra de jazz, pe scenă au urcat și artiști de cabaret. În interiorul clubului se afla un automobil Rolls Royce modelul anilor 20, precum



Am reușit să expunem ultimele noastre **inovații** și să organizăm, totodată, o recepție la cel mai înalt nivel



și sculpturi de gheața cu simbolurile TMK. La intrare oaspeții erau întâmpinați de fotomodele cu eșarfe din pene boa și cu automate de gangsteri în mâini.

În fața publicului VIP a luat cuvântul Președintele și Directorul General TMK IPSCO Vicki Avril. "În acest an sărbătorim un deceniu de la înființarea TMK. În ultimii 3 ani, de când TMK IPSCO a intrat în familia TMK, compania a devenit unul dintre liderii în domeniu. Performanțele noastre au legătură cu o serie de factori, printre care lansarea noilor capacități de producție, dezvoltarea tehnologiilor, creșterea eficienței întreprinderilor, precum și efectuarea unor schimbări serioase în domeniu, legate, înainte de toate, de asimilarea activă a zăcămintelor de șist. Însă cea mai mare parte a succesorilor obținute se datorează clienților noștri, furnizorilor și angajaților. Dacă nu ar fi fost partenerii, tot ce facem și-ar fi pierdut sensul", – a conchis Vicki Avril.

TMK a participat activ la toate evenimentele conferinței OTC, organizată în perioada 2-5 mai în centrul Reiland din Houston, iar recepția

festivă a TMK a devenit momentul culminant al unui eveniment impresionant.

OTC este cea mai reprezentativă conferință și expoziție internațională de tehnologii off-shore pentru exploatarea minereurilor, în cadrul căreia se discută probleme de foraj, explorare și extracție a minereurilor și protecția mediului înconjurător. La expoziție au fost prezentate 2500 de companii din 40 de țări. Anul acesta expoziția a fost vizitată de peste 78 mii de oameni, ceea ce constituie un record în cei 30 de ani de când se organizează. La conferință au participat reprezentanți din peste 110 țări, ceea ce o plasează printre primele 10 după numărul de participanți la evenimente de acest gen din SUA.

Pe standul expozițional al TMK, cu design contemporan, dotat cu două mari monitoare, bar și hol, au fost expuse ultimele inovații ale companiei. Clienții și vizitatorii au avut, de asemenea, posibilitatea să cunoască mai bine noile sortimente de produse ale companiei cu utilizarea unei noi aplicații pentru iPad și, totodată, să guste din votca

ruseasca de calitate. Specialiștii TMK și TMK IPSCO au relatat vizitatorilor despre elaborările de perspectivă și proiectele companiei.

"Conferința și expoziția de tehnologii off-shore este unul dintre cele mai importante evenimente din domeniu", – a menționat Scott Barnes, directorul general-adjunct și director comercial TMK IPSCO. – Scopul participării noastre la expoziția OTC l-a reprezentat schimbul de experiență în domeniul inovațiilor. – Am reușit să expunem ultimele noastre inovații și să organizăm, totodată, o recepție la cel mai înalt nivel și sperăm că evenimentul va rămâne în amintirea vizitatorilor".

Reprezentanții TMK au participat și la masa rotundă în cadrul seminarului off-shore sponsorizat de Camera de comerț a Rusiei din Texas. La discuțiile dedicate problemelor privind forajul maritim au participat Președintele Consiliului de Administrație TMK IPSCO Piotr Galitzine, Directorul General Adjunct marketing și dezvoltare business TMK Sergey Bilan și Directorul General Adjunct strategie de dezvoltare TMK Vladimir Shmatovich. ■



Aplicația ULTRA pentru iPad

Filiala TMK din America – TMK IPSCO – a făcut publică lansarea unei noi aplicații pentru iPad în cadrul promovării pe piață a noii linii de producție de îmbinări ULTRA™. Aplicația este un instrument interactiv care permite vânzătorilor și specialiștilor tehnici din cadrul companiei să prezinte clienților toate avantajele producției inovatoare a TMK.

Aplicația conține informații detaliate despre fiecare tip de îmbinări ULTRA din spectrul Premium. Descrierea include principalele caracteristici și harta zăcămintelor de șist, unde se folosesc anumite tipuri de îmbinări. Se analizează posibilitatea creării unor specificații pe fiecare tip de îmbinări în baza valorilor stabilite ale diametrului nominal exterior, greutatei nominale și mărcii de oțel. După întocmirea specificației, aceasta poate fi expediată clientului prin e-mail în format PDF.

A doua versiune a aplicației se află în stadiul de elaborare și va conține informații despre tipurile de îmbinări produse de întreprinderile TMK din Rusia și, totodată, noile îmbinări ULTRA din spectrul Premium. Lansarea aplicației este preconizată pentru toamna anului 2011.





CENTRUL R&D TMK ÎN CAPITALA ȚEVILOR DIN SUA

În luna mai, în orașul Houston a avut loc ceremonia instalării primei pietre la temelia noului centru de cercetare științifică (R&D) TMK. La eveniment au luat parte top-managerii TMK IPSCO, membrii Consiliului de Administrație și managementul TMK.

Președintele Consiliului de Administrație TMK IPSCO Piotr Galitzine: «Realizarea proiectului de edificare a noului centru de cercetare R&D nu demonstrează doar înclinația noastră spre inovații, dar confirmă, de asemenea, poziția de lider a companiei în domeniu»



Ceremonia a avut loc în perioada desfășurării conferinței internaționale și expoziției specializate de tehnologii offshore pentru extracția de minereuri (OTC-2011), la care TMK a participat în mod activ (a se vedea materialul de la pag 18). Pe șantier deja au fost finalizate principalele lucrări de fundație și construcție a pereților de exterior ai viitorului centru R&D. Construcția se desfășoară foarte rapid, inaugurarea centrului cu suprafața de 4600 m2 este planificată pentru toamna anului curent.

„Realizarea proiectului de edificare a noului centru de cercetare nu demonstrează doar înclinația noastră spre inovații, dar confirmă, de asemenea, poziția de lider a companiei în domeniu”, – a menționat Președintele Consiliului de Administrație TMK IPSCO Piotr Galitzine. – Eforturile depuse de noi vor permite dezvoltarea și perfecționarea tehnologiilor de producție a țevelor și îmbinărilor, care sunt solicitate tot mai mult, dată fiind asimilarea de către companiile petroliere a unor metode de foraj mult mai dificile și netradiționale. De asemenea, în centrul atenției noastre se găsesc și alte sortimente de produse”.

CLĂDIRE ȘI APARATURĂ MODERNĂ

În clădirea, pe care se va înălța un atrium din sticlă de 2 etaje și jumătate, vor fi amplasate o secție de cercetare, câteva laboratoare auxiliare și birouri cu o suprafață de 2 500 m.p. La prima etapă, în centrul științific vor putea activa 75-90 de angajați, clădirea fiind proiectată pentru extinderea statelor pe viitor.

Pe lângă aspectul exterior atractiv și spațiul încăpător, noul centru de cercetări va fi utilat cu cea mai modernă aparatură, inclusiv două instalații performante de testare a îmbinărilor cu o putere nominală de întindere de 1800 și, respectiv, 900 mii kg/forță. Printre alte echipamente de bază din dotarea



IGOR PYSHMINTSEV, director general RosNITI

Crearea centrului de cercetări științifice TMK în Houston – este un lucru firesc și bine gândit. Cunoscut foarte bine acest proiect, întrucât am discutat de nenumărate ori cu colegii americani ideea creării centrului, aspecte legate de funcționare, echipamentul de baza, precum și direcțiile de colaborare cu RosNITI. Este ceva firesc, deoarece pe ambele părți ale oceanului obiectivele oamenilor de știință și ale inginerilor din domeniul nostru sunt foarte asemănătoare. Anul trecut am început primul proiect comun în domeniul îmbunătățirii tehnologiei de laminare continuă a țevelor de înaltă precizie în baza modelării fizice și computerizate. Consider că prima experiență de colaborare a avut succes. Anul acesta noi am organizat un program extins de lucru, pornind de la posibilitățile în creștere ale ambelor părți. Centrul va permite într-o măsură semnificativă amplificarea potențialului tehnico-științific al companiei, implicând în acest proces cercetători, tehnicieni și întregul echipament modern necesar. Îi felicit pe toți cu ocazia acestui eveniment și le doresc din tot sufletul succese colegilor americani.



Noul centru de cercetări științifice va poziționa TMK în avangarda dezvoltării tehnologice. Vom avea la dispoziție cea mai performantă aparatură, profesioniști cu calificare înaltă de talie mondială în domeniul metalurgiei

noului centru trebuie menționat microscopul electronic Raster (REM), mașinile pentru încercarea țevelor la turtire, rupere și oboseală, precum și echipamentul de testare la rezistență corozivă.

Inițial, la efectuarea celor mai multe încercări și expertize în SUA, menite să asigure cele mai înalte standarde de calitate, TMK IPSCO s-a folosit, în cea mai mare parte, serviciile terților. Odată cu inaugurarea noului centru de cercetări științifice, compania va efectua cu forțele proprii cel mai mare volum de muncă privind modelarea și analiza.

Activitatea centrului R&D va cuprinde toate domeniile legate de proiectarea și controlul calității țevelor, inclusiv crearea de aliaje, sudarea aliajelor și matrițarea mecanică, controlul integrității

îmbinărilor, teste nedistructive etc. În plus, centrul este orientat către activitatea de îmbunătățire a calității procesului de elaborare a oțelului și va fi implicat într-un spectru larg de cercetări științifice ale proceselor metalurgice de elaborare atât a mărcilor de oțel carbon, cât și a celor microaliate.

COLABORAREA ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE

În ciuda faptului că noul Centru de Cercetare și Dezvoltare reprezintă începutul unei activități noi și vaste a TMK, acesta va activa în conformitate cu tradițiile de cercetare-dezvoltare ale grupului de companii TMK. Centrul va colabora atât cu specialiștii din Rusia, cât și cu cei americani, cu MIT, cu cele mai mari laboratoare științifice de cercetare, institute și universități, cu

forumuri industriale reprezentative. În plus, se preconizează o strânsă colaborare între noul centru științific al TMK și Institutul de cercetări științifice în domeniul industriei țevelor din Rusia (RosNITI), care se află în componența TMK din 2007 și a sărbătorit anul acesta jubileul de 50 de ani.

"Construcția centrului de cercetări științifice este un proiect extraordinar al TMK", – a menționat Prazendjit Adhikari, vicepreședintele și directorul tehnologic TMK IPSCO. "Centrul va poziționa compania noastră în avangarda dezvoltării tehnologice. Noi vom avea la dispoziție nu doar cea mai performantă aparatură și procese tehnologice, dar și profesioniști cu calificare înaltă de talie mondială în domeniul ingineriei, științei, producției și metalurgiei". ■



SINERGIA MODELELOR DE BUSINESS

Odată cu deschiderea în iunie 2005 a unei mici case de comerț în Houston, Compania Metalurgică de Țevi a început cucerirea pieței din America de Nord. Tot atunci compania a deschis reprezentanța în China. După încă un an, în componența TMK au intrat întreprinderile Artrom și Resița din România. Continuându-și expansiunea la nivel mondial, în iunie 2008 TMK a achiziționat de la compania suedeză SSAB două companii care își desfășoară activitatea în SUA: IPSCO Tubulars și NS Group. Aceasta achiziție a marcat consolidarea poziției TMK pe piața nord-americană, care pe buna dreptate este considerată cea mai importantă regiune de petrol și gaze din lume.

Zece unități de producție IPSCO, achiziționate de TMK în 2008, plus o întreprindere construită în 2010 de către TMK în Brookfield, au oferit companiei posibilități uriașe de a pune la dispoziția clienților americani o varietate largă de produse. Astfel, TMK și-a creat un portofoliu solid de clienți din Ame-

rica de Nord, care aveau nevoie de țevi fără sudură cu diametrul de până la 140 mm (5 ½ inci) și țevi sudate cu diametrul de până la 406 mm (16 inci). Pe lângă toate acestea, TMK a beneficiat de un mare avantaj competitiv în noul segment datorita dezvoltării rapide a tehnologiei îmbinărilor ULTRA™ simultan cu procesele de integrare ale companiei.

Gama de diametre produse în America de Nord este completată de uzinele TMK din Rusia și România. Aceste întreprinderi produc, în special, țevi fără sudură cu diametrul de până la 406 mm (16 inci) și țevi sudate cu diametrul mare de până la 422 mm (56 de inci) – cu o singură sudură și 2540 mm (100 inci) – țevi cu sudură în formă de spirală.

CEREREA CU PRIORITATE

Faptul că TMK a devenit o corporație mondială este confirmat nu doar de achiziționarea de active productive în întreaga lume. Managementul companiei stabilește sarcini tot mai ambițioase, care presupun crearea unui sistem de logistică modern și complex, capabil să satisfacă cererea la toate tipurile de produse, indiferent de locul de unde sunt primite comenzile. «Este cert că ne dorim să sporim capacitățile în America», – spune Chuck King, președintele TMK North America – reprezentanța comercială în Houston, de unde a început totul și care acum este un importator responsabil de țevi provenite din Rusia și România. – Dacă suntem în stare să producem țevi sudate aici, atunci nu trebuie să concurăm cu țevile fără sudură produse chiar de TMK, asta numai în cazul în care clienții noștri nu au nevoie de țevi fără sudură de sortimente speciale. Totodată, țevile fără sudură, produse de întreprinderile TMK din Rusia, pot fi foarte solicitate în proiectele off-shore.

Cea mai mare parte a producției TMK, livrată în SUA, este furnizată de OAO VTZ (Uzina de țevi din Volzhsky) care produce, inclusiv, burlane de tubaj, mufe pentru îmbinări și țevi-conducte. Un alt important furnizor este Combinatul Metalurgic din Taganrog (TAGMET), care de asemenea livrează, în special, țevi-conducte, mufe pentru îmbinări, țevi pentru construcția de mașini și burlane de tubaj. Un volum mai mic de țevi este livrat de Uzina de Țevi Sinarsky. În cea mai mare parte se livrează aceleași țevi-conducte, burlane de tubaj și țevi de extracție.

OFERTA ÎNTOTDEAUNA SE BAZEAZĂ PE CALITATE

«Noi livrăm, inclusiv, producție produsă pe laminorul ultramodern PQF la uzina TAGMET din Rusia», – spune Bruce McKee, vice-președintele TMK IPSCO, care coordonează întregul lanț de livrări. – «Acest tip de laminor



Bruce McKee, vice-președintele TMK IPSCO:

«Se observă o cerere solidă atât pentru producția uzinelor TMK din America, cât și pentru produsele uzinelor TMK din Rusia și România».

produce țevi conforme cu cerințele tehnice în SUA, deseori, chiar depășindu-le. Astfel, putem oferi clienților noștri un sortiment larg de produse de înaltă calitate».

Este important de menționat faptul că se observă o cerere solidă atât la producția uzinelor TMK din America, cât și la produsele din Rusia și România. Cu toate acestea, judecând după statistica vânzărilor, cele mai solicitate produse din sortimentul uzinelor din TMK Rusia sunt țevile-conducte fără sudură cu diametrul de 406 mm (16 inci).

ASPECTE LEGATE DE LOGISTICĂ

În general, producția transportată din Rusia și România ajunge direct în portul Houston. Sunt însă cazuri când se descarcă în Baltimore, Delavere sau chiar se livrează către clienții din Canada.

Logistica TMK, în special, livrările de produse în America de Nord cere un nivel înalt al coordonării. Nu este vorba despre operațiunile simple, când marfa se transportă din portul Houston către clienți. Deseori, din Rusia vin așa-zisele țevi «verzi», care necesită operațiuni suplimentare de prelucrare finală pentru a fi livrate clienților. «Noi primim 2 tipuri de țevi, – spune Steve Trudell, director Contract Manufacturing,

un nou tip de business pentru TMK IPSCO, responsabil de gestionarea întregului ciclu de livrări din Rusia și România. – După ce primim țevile «verzi», le trimitem imediat în Baytown unde sunt tratate termic și filetate». Steve Trudell spune că, în afară de țevile «verzi», din Rusia sunt livrate și țevi care corespund standardelor, dar care, de asemenea, necesită lucrări de finisaj, această operațiune nefiind însă atât de complicată în cazul dat. «Scopul final al acestui program este să le propunem clienților din Statele Unite un produs final, astfel încât să nu fie nevoiți să-l caute peste graniță, – explică reprezentantul Contract Manufacturing».

ÎMBUNĂTĂȚIREA CONTINUĂ A CALITĂȚII

Indiferent de locul fabricării unui produs, problema calității întotdeauna este prioritară pentru TMK. Cerințele față de țevile TMK sunt în continuă creștere pe fondul unor condiții din ce în ce mai nefavorabile de exploatare. Sarcina principală a TMK este conformarea producției cu cerințele beneficiarilor. Mai mult chiar, compania își propune să depășească aceste cerințe. Managementul companiei tinde spre îmbunătățirea continuă a programelor destinate creșterii calității producției. Specialiștii din Rusia, România și America colaborează foarte strâns, având grijă că țevile livrate să corespundă specificațiilor clienților americani.

Managementul TMK tinde spre îmbunătățirea continuă a programelor destinate creșterii calității producției. Specialiștii din Rusia, România și America colaborează foarte strâns, având grijă ca țevile livrate să corespundă specificațiilor clienților americani

«Programele și sistemul exigent de control al calității ne permit să interceptăm țevile care nu corespund criteriilor de calitate



Prazengit Adhikari, vice-președinte și director tehnologic TMK IPSCO:

«Programele și sistemul exigent de control al calității ne permit să interceptăm țevile care nu corespund criteriilor de calitate în faza incipientă a producției. Strategia noastră de îmbunătățire permanentă a calității presupune să învățăm ceva de fiecare dată când avem de-a face cu un defect».

în faza incipientă a producției, – a declarat Prazengit Adhikari, vice-președintele și directorul tehnologic TMK IPSCO. – Strategia noastră de îmbunătățire permanentă a calității presupune să luăm lecții din fiecare defect. Atunci când suntem informați despre unele neconformități, noi lucrăm activ cu laminarele pentru a stabili cauza. După ce situația este clarificată, corectăm tehnologia pentru a exclude pe viitor astfel de probleme».

În plus, specialiștii TMK au elaborat un sistem dur de control al calității, unde accentul se pune pe etapele incipiente ale producției, ceea ce permite să reacționăm în timp util. «Pentru a controla totul de la început până la sfârșit, noi aplicăm «principiul trifurcat», unde cele trei ramuri reprezintă oameni, procese și tehnologii, – explică Prazendjit Adhikari. – În ceea ce privește oamenii, noi asigurăm un nivel ridicat al pregătirii angajaților pe toate nivelele pentru a garanta o abordare complexă a procesului de producție. Dacă vorbim despre procese, avem sisteme de control



Cea mai mare parte a producției TMK, livrată în SUA, este furnizată de OAO VTZ (Uzina de țevi din Volzhsky) care produce, inclusiv, burlane de tubaj, mufe pentru îmbinări și țevi-conducte. Un alt important furnizor este Combinatul Metalurgic din Taganrog (TAGMET), care de asemenea livrează, în special, țevi-conducte, mufe pentru îmbinări, țevi pentru construcția de mașini și burlane de tubaj. Un volum mai mic de țevi este livrat de Uzina de Țevi Sinarsky

organizate, instrucțiuni bine puse la punct și un regulament corespunzător de inspectare, ceea ce ne oferă posibilitatea detectării la timp a oricăror neconformități. În ceea ce privește tehnologiile, cel mai important este ca acestea să corespundă certificărilor pentru produs».

Colegii din America și Rusia fac schimb de informații săptămânal. Acest lucru permite tehnicienilor de la întreprinderile din Rusia, care livrează producția în SUA, să studieze problemele apărute și să le soluționeze în mod operativ.

«Noi studiem cu atenție datele legate de rezultatele inspecțiilor pentru a afla cauzele care pot duce la anumite neconformități, – declară Prazengit Adhikari. – Și pentru

a garanta eliminarea acestora, transmitem informațiile colegilor implicați nemijlocit în activitatea de producție. Acesta și este procesul permanent de îmbunătățire a controlului calității».

În afară de teleconferințele săptămânale, specialiștii TMK, responsabili de calitatea producției, efectuează vizite la întreprinderile din Rusia și SUA.

«Eu deja am vizitat uzinele din Volzhsky și Taganrog, – spune Prazengit Adhikari, – iar reprezentanții uzinei din Taganrog au fost în Houston. Comunicarea cu colegii din Rusia s-a dovedit a fi o experiență extrem de favorabilă. Implementarea ambelor părți și dorința de a colabora este, pur și simplu, ceva extraordinar».

IMPORTUL DE RESPONSABILITATE

Chiar și pentru producția care corespunde specificărilor clienților americani, și chiar le depășește, iar logistica internațională operează în mod optim, cererea crescută poate fi o provocare pentru producția importată. «Chiar dacă noi am cumpărat IPSCO și gestionăm compania americană, nu uităm niciodată că suntem, totuși, importatori, – spune președintele TMK North America Chuck King. – Trebuie să ne desfășurăm activitatea rațional și să fim responsabili în fața societății. Iar, întrucât TMK este o companie globală, acest lucru stabilește în mare măsură business-modelul TMK în fiecare țară, în care este prezentă compania».

ÎMBUNĂTĂȚIREA CONTINUĂ – FILOSOFIA TMK

TMK-Artrom este una dintre primele întreprinderi care și-a certificat activitatea încă din anul 1997. Interviu cu doamna Magdalena Popescu, Director Sistem Integrat de Management al Calității, Mediului și Securitate în Munca TMK-Artrom (SIM CMSM).

Dumneavoastră gestionați activitatea de management al calității siguranței, sănătății și mediului la TMK-Artrom și TMK-Reșița. Coordonați și activitatea controlului de calitate și a laboratoarelor. Care este filosofia după care vă ghidați?

Filosofia mea este bazată pe conceptul de "îmbunătățire continuă". Companiile au nevoie să dezvolte și să implementeze o strategie de îmbunătățire continuă pentru a rămâne pe piață și a depăși competiția. Îmbunătățirea continuă nu se oprește la nivelul managerilor sau al inginerilor, fiind nevoie de contribuția fiecărui angajat.

Aplicând strategia îmbunătățirii continue putem promova energia și creativitatea tuturor angajaților noștri, de la operatori la top-manageri, pentru a dezvolta organizația și a-i crește performanța. Fiecare problemă devine o oportunitate de îmbunătățire, așa cum Toyota prefera să spună angajaților "Nici o problema - este o problema". Când îmbunătățim un lucru, constatăm că efectele pozitive se transmit mai departe. Când tragem linie, toate acestea se acumulează și se reflectă în profit.

Cum au fost începuturile certificării?

În anul 1993 am considerat că preocuparea principală a organizației noastre este de a-i crește competi-

vitătea pentru a se menține pe piață și chiar de a câștiga noi clienți. Acest lucru se putea realiza prin oferirea unor produse sau servicii de o calitate superioară și cu un preț cât mai mic față de competitori. O modalitate prin care aceste obiective puteau fi atinse era implementarea unui sistem de management al calității care să controleze toate procesele din cadrul organizației noastre, cu scopul de a oferi servicii sau produse de o calitate superioară, urmată apoi de procesul de certificare.

Grupul de lucru care avea sarcina implementării sistemului de calitate a început prin a studia standardul ISO 9001, a pregăti documentația și a implementa sistemul de calitate. Personalul trebuia să se obișnuiască cu documentația, să execute și să respecte procedurile. A urmat perioada de instruire a personalului prin explicarea detaliată a standardului ISO 9001 și a avantajelor certificării. Când totul a fost pregătit și urma să depunem documentația, am simțit că mai avem încă de lucru. Știam că e vorba de un prim examen care trebuia trecut și nu îndrăzneam să facem acest pas. Șefii noștri însă ne-au încurajat și ne-au explicat faptul că "niciodată nu vom fi perfecți și tot timpul va mai exista ceva ce trebuia făcut. E necesar să începem acțiunea de certificare și să mergem mai departe".

“

În anul 1993 am obținut primele certificări. La început, am făcut asta pentru că am constatat că trebuie să oferim clienților garanțiile pe care le cereau. Am înțeles că aceste certificate ne vor ajuta să intrăm pe piețele, unde intenționăm să exportăm producția

Acest lucru a fost baza acțiunilor din anii viitori. Întotdeauna ne-am gândit că pentru a câștiga o bătălie trebuie să participăm la ea. De atunci, certificărilor de calitate s-au adăugat certificarea de mediu în conformitate cu ISO 14001, certificarea de sănătate și securitate OHSAS 18001, precum și o mulțime de certificări de produs. La acea vreme nu existau companii de certificare în România, așa că am apelat la Germanisher Lloyd care era cunoscut ca un organism de certificare de încredere mai ales pentru piața de metale. Abia în jurul anilor

1996 au început să apară filiale ale organismelor de certificare străine în România, dezvoltându-se, inclusiv, organisme de certificare românești.

Dacă inițial certificarea a fost impusă de piață, am constatat, la final, că ne-a ajutat să ne organizăm mai bine activitatea și să fim mai eficienți.

Cum este organizată această activitate în raport cu grupul?

Propunerea OAO TMK (Moscova) în anul 2007 de a se implementa un sistem corporativ de calitate a fost primită de TMK-Artrom cu optimism.

Ideea era practic o provocare pentru noi toți, pentru că fiecare organizație a grupului este diferită, unică, având propria cultură. Sistemul corporativ trebuia să stabilească obiective comune care, însă, se realizau specific și fiecare organizație în parte trebuia să aleagă cea mai bună soluție pentru realizarea acestora.

Am fost invitată în acel moment la Moscova împreună cu colegii omologi din cadrul grupului, unde domnul Kirill Marchenko, fiind atunci Director Direcției de Calitate în TMK ne-a prezentat modul în

care dorește implementarea și efectuarea unei certificări corporative. Toate companiile grupului erau deja certificate local astfel că nu ne-a fost greu să înțelegem ce anume se dorește. A urmat un drum lung de un an în care, împreună cu consultanții, s-a realizat certificarea sistemului corporativ de calitate la nivel de grup.

De ce este atât de important pentru o companie ca TMK-Artrom să aibă produse certificate?

Certificările de sistem, cât și cele de produs, sunt o garanție a capa-

bilității procesului tehnologic, a capacității managementului și sunt cerute de piață exprimând realități obiective. Prin intermediul lor, clienții se asigură că produsele pe care le achiziționează sunt de calitate și realizate în conformitate cu standardele de siguranță a muncii și mediului. Și elimină riscurile de a achiziționa produse neconforme. Practic o certificare este o garanție a calității.

Pot fi complet eliminate riscurile ca un produs să fie neconform ?

Cel mai important lucru este ca produsele să fie executate în conformitate cu cerințele clienților. Astfel vom avea numai clienți mulțumiți. Pentru eliminarea riscurilor, mai ales în cazul produselor noi, se efectuează teste de control suplimentare. Și dacă se întâmplă, uneori, sa avem probleme, analizăm unde am greșit și luăm apoi măsuri corective și preventive pentru evitarea unor astfel de probleme pe viitor. Pentru a înțelege ceea ce dorește clientul cu adevărat, efectuăm, adesea, vizite în vederea înțelegerii procesului tehnologic al acestora, precum și al aplicațiilor finale.

Cum este legată activitatea de audit cu cea de la controlul calității și cea de la laborator?



Cred că cea mai bună variantă de coordonare este cea în care poți utiliza toate informațiile și pârghiile dintr-un anumit sector. Dacă sunt probleme în secție, pot solicita un audit urgent legat de problema respectivă sau pot sa-l efectuez personal. Cunosc problemele reale din secție și la apariția acestora încercam să le rezolvăm în conformitate cu standardele în vigoare dar și cu posibilitățile existente. Îmi place să urmăresc evoluția calității oțelurilor și prin prisma caracteristicilor fizico-mecanice sau a structurii metalului. Este

clar că în această activitate trebuie să fii totdeauna flexibil și să știi ca niciodată un lucru nu se repetă. Oriunde ai fi, la controlul vizual, la cel nedistructiv, în laborator sau la birou, totdeauna ziua de astăzi este diferită de cea de ieri. Cred că în asta constă frumusețea și plăcerea de a efectua o astfel de activitate.

La ce alte audituri ați participat?

În ultimii ani, pe lângă auditurile de certificare, sistem și audituri certificare produs, am participat la audituri de terță parte sau de secunda parte, solicitate de clienți sau utilizatori finali. Auditul de terță parte sau extern este auditul prin care este verificată, de către persoane competente, conformitatea cu un anumit standard a unui sistem de management dintr-o organizație. În cadrul unui audit se verifică existența unor dovezi obiective ale proceselor, succesul implementării acestor procese, precum și în ce măsură managementul organizației verifică desfășurarea acestor procese și asigură îmbunătățirea lor continuă. Auditul de terță parte nu este o inspecție în sensul unei acțiuni dirijate către găsirea de greșeli și vinovați, ci o verificare a sistemului dacă

acesta merge așa cum se presupune că ar trebui să meargă și cum ar putea fi acest sistem îmbunătățit. Auditul de secunda parte este acela care se efectuează de firmă la diverși furnizori în vederea testării capabilității tehnice a acestuia.

Dar calitatea țevii este în strânsă legătură cu materia primă, cu țagla. Ce se întâmplă dacă există probleme cu aceasta din urmă?

Desigur, clienții noștri sunt interesați nu numai de produsele TMK-Artrom, de țeava în sine, ci și de calitatea materiei prime. Ei vor ca producătorul de țagla să fie de încredere, să își controleze bine procesele și fluxul de producție, astfel încât, la final, să fie convinși că nu vor exista sincope în aprovizionarea cu materie primă. Nu puține sunt cazurile în care certificările pentru țeavă impun ca si producătorul de țagla să fie certificat de același organism (ADW0/AD2000W0-specificatie TUV pentru țeava mecanica).

Faptul că activitatea ambelor companii este coordonată de aceeași conducere a impus un sentiment de fair-play printre angajați. Nu ni se cere să găsim vinovați, ci care este cauza și măsurile corective pentru acea problemă. Faptul că facem parte din același grup ne face sa lucrăm foarte corect unii față de alții, să ne cunoaștem posibilitățile reale și să știm în orice moment starea de fapt a companiei (vânzări, calitate, producție).

Ce presupune certificarea corporativă?

Certificarea corporativă ISO 9001 obținută în anul 2008 la întreg grupul TMK presupune coordonarea documentației de sistem locale cu cea corporativă, a legislației aferente, însușirea obiectivelor corporative în domeniul sistemului de management al calității, analiza periodică a sistemului de management corporativ și însușirea deciziilor rezultate

Nu este suficient să evităm greșelile, trebuie să ne îmbunătățim în permanență activitatea. Clientul este de departe cel mai dur auditor posibil, deoarece știe ce vrea, cum dorește să arate țeava și, un aspect deloc de neglijat, știe cum arată oferta concurenților

În urma acestei analize. Presupune raportarea trimestrială a realizării obiectivelor și indicatorilor de proces, instruirea și îndoctrinarea personalului cu cerințele corporative.

Ce activitate din audit vi se pare cea mai interesantă?

Mi-ar place să am mai mult timp să putem efectua audituri la furnizorii noștri, așa cum mulți dintre clienții noștri o fac.

În America, dar și în Europa, în ultima perioadă, certificările deținute de o companie sunt un prim pas în evaluarea unui furnizor. Pasul doi înseamnă efectuarea auditurilor de evaluare cu auditori proprii. Timpul nu mi-a permis să fac acest lucru sistematic, deși, în calitate de auditor internațional IRCA, aș fi efectuat cu deosebită plăcere această activitate. Unul dintre motivele auditurilor la furnizori este faptul că, în ultimii ani, pe piața certificărilor au apărut probleme cauzate de concurența neloială. Există acum o adevărată inflație de certificări viciate, în special, din Asia. Teama clienților de a cumpăra produse de proastă calitate îi face să devină foarte circumspecți. Clientul este în final cel mai dur auditor posibil pentru că el știe de ce are nevoie, știe ce vrea și, mai ales, știe cum arată oferta competitorului. Pentru ca o organizație să poată obține succesul pe o piață, pe care concurența este din ce în ce mai acerbă, este necesar că performanțele sale, în ceea ce privește calitatea produselor și serviciilor oferite, să crească și să fie recunoscute oficial. Trebuie să ținem seama, însă, că totul trebuie efectuat corect și real pentru că nici o hârtie nu ține piept problemelor. Trebuie să privim la beneficiile pe termen lung, astfel încât să avem clienți care revin din nou și din nou.

Cum colaborați cu colegii din America?

În decursul timpului, mulți dintre colegii americani au venit în România, fie pentru discuții comerciale, fie pentru discuții tehnice, dar și împreună cu clienți puternici care au solicitat evaluarea companiilor noastre, atât din punct de vedere al sistemului, cat și din punct de vedere tehnic. Practic, s-a efectuat un audit de secunda parte de către colegii de la TMK IPSCO, dar și de către compania Americana Smith.

Ultimul audit de secunda parte a fost efectuat de colegii noștri de la TMK IPSCO (Mike Christopher, Rick Hart, Fathi Hamad) atât la Reșița, cât și la Artrom. S-au analizat fluxurile de producție, capabilitatea tehnică în secții și laboratoare, în vederea obținerii țevii de calitate 4140, în special, proceduri de control, proceduri de trasabilitate, calificarea personalului.

La final, am dori să ne spuneți care sunt planurile de viitor în domeniul certificărilor. Ce trebuie să facă TMK pentru a continua să-și mulțumească pe deplin clienții?

Sunt unul dintre acei oameni, care au avut oportunitatea de a lucra într-o firmă puternică și care au putut câștiga o experiență deosebită în tot acest timp. Doriința noastră este aceea de a ne menține certificările actuale și, dacă piața o va cere, să obținem și alte noi certificări de sistem sau de produs. Se vorbește, în ultima perioadă, de certificarea pentru responsabilitatea sociala conform SA 8000:2001 sau de certificarea sistemelor de management al securității informaționale conform ISO 27001. Sunt lucruri interesante pe care poate le vom analiza si implementa în următorii ani. ■

» AUDITUL DE SECUNDA PARTE POATE AVEA CA PRINCIPALE OBIECTIVE:

- evaluarea conformării sistemului de management al calității, mediului, sănătății și securității ocupaționale cu cerințele standardelor din seria ISO – ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 – în scopul estimării capabilității furnizorilor;
- identificarea sistemului de desfășurare a activităților și operațiilor și compararea acestuia cu cerințele standardelor de referință agreate;
- identificarea elementelor organizatorice și a practicilor de management care pot constitui baza colaborărilor viitoare (structura organizatorică, structura proceselor, circuitul informațiilor și aprobărilor etc.);
- identificarea și auditarea proceselor specifice din zonele funcționale, a resurselor materiale și resurselor umane.

ȚEVI DE PRECIZIE PENTRU CILINDRII HIDRAULICI

Producția de cilindri hidraulici începe cu debitarea și prelucrarea interioară a unei bucăți de țevă la cotele necesare, urmată apoi de finisarea suprafeței interioare prin roluire sau honuire către o finităte atât de mare încât suprafața interioară arată ca o oglindă. Cămășile pentru cilindri hidraulici reprezintă una din multiplele aplicații ale țevelor mecanice produse de TMK-Artrom.

SUDATE VS NESUDATE

La mijlocul anilor 90, tot mai multe firme s-au dezvoltat și au oferit producătorilor de cilindrii hidraulici țevi care au deja suprafața interioară cu finităte necesară pe toată lungimea, rămânând ca producătorii de cilindri să debiteze aceste țevi funcție de comenzi și să le promoveze în etapele ulterioare de fabricație, nemaifiind necesară niciun fel de prelucrare a suprafeței interioare. Firme de acest gen de procesatori au dezvoltat tehnologii de prelucrare pe lungimi mari ale suprafețelor interioare ale țevelor, tehnologii care au presupus, din partea producătorilor de țevi, asimilarea unor produse noi, pretabile la aceste operații.

Cel mai ușor au răspuns la aceste cerințe producătorii de țevi sudate care practic după o tragere la rece, în vederea realizării toleranțelor dimensionale, realizau la costuri minime un produs pretabil la honuire (ready for honing), operație ce presupune un adaos minim îndepărtat prin șlefuire de pe suprafața interioară. Caracteristicile de concentricitate și rectiliniaritate erau ușor de garantat de procesul de fabricație al țevelor sudate. Aceste produse au fost imediat asimilate și generalizate în industria nord-americană pentru producerea cilindrilor hidraulici.

Industria europeană, unde sunt prezenți și cei mai consacrați producători de cilindri și echipamente hidraulice, a manifestat o atitudine mult mai conservatoare și, practic, a refuzat utilizarea țevelor sudate pentru o gamă largă de cilindri hidraulici, lăsând astfel loc și pentru noi, producătorii de țevi fără sudură, să intrăm în această competiție

Industria europeană, unde sunt prezenți și cei mai consacrați producători de cilindrii și echipamente hidraulice, a manifestat o atitudine mult mai conservatoare și practic a refuzat utilizarea țevelor sudate pentru o gamă largă de cilindri hidraulici, lăsând astfel loc și pentru noi, producătorii de țevi fără sudură, să intrăm în această competiție. De la început, s-a văzut că în competiție, în principiu, șansele pentru această utilizare sunt bune, mai ales, pentru țevele de precizie trase/laminate la rece. Am

văzut în aceasta o oportunitate în a reuși să asigurăm încărcarea capacităților de laminare și tragere la rece, mai ales după ce piața internă a țevelor de rulmenți (principalul produs cu valoare adăugată al trăgătoriei) a dispărut la începutul anilor 2000.

PROCESATOR NOU PE PIAȚĂ

Am început în acest sens colaborarea cu un producător renumit din Italia și, încet, dar sigur, am reușit să omologăm tipul necesar de țevi – HPZ Cylinder Tubes (suitable for Honing and Skive and Roller Burnishing) care, ca volum, reprezintă în prezent cca 70% din ceea ce producem în Secția Trăgătorie. Am asimilat acest produs într-o gamă dimensională atractivă cu diametre cuprinse între 50 și 210 mm și grosimea de perete între 5 și 20 mm, așezând, astfel, TMK-Artrom printre producătorii exclusiviști ai unor astfel de produse. Apariția unor noi procesatori de astfel de țevi a diversificat piețele de desfacere. În prezent, pe lângă firma italiană, cu care am început acest gen de producție, avem clienți importanți și pe piața internă, în Bulgaria, în Germania și noi firme în Italia.

CUM SE AJUNGE LA O PRECIZIE PERFECTĂ

Pentru a asigura o prelucrare de precizie cu îndepărtarea unei cantități minime de metal, în procesul de laminare/tragere la rece trebuie eliminat principalul inconvenient al țevelor fără sudură, rezultat din procesul de formare la cald al țevelor cu pereți groși, și anume – ondulația suprafeței interioare în jurul axei longitudinale, fenomen absent la țevele sudate. Profitând de dotarea secției trăgătorie cu laminorul HPT 250 și un banc de tragere de 150 to forță, aplicarea unei reduceri considerabile de secțiune în procesul de deformare la rece a atenuat semnificativ acest efect nedorit.

Pentru o și mai bună geometrie, și procesul de producere la cald al eboșelor a fost constant elaborat pentru a reduce abaterile geometrice, fapt ce a adus beneficii și țevelor finite produce pe linia de laminare la cald. În plus, s-au adăugat pași noi, astfel încât să fie asigurată

o deformare finală strict longitudinală în vederea atenuării maxime a fenomenului descris mai sus. Îmbunătățirile de geometrie au făcut, astfel, posibilă prelucrarea de precizie a suprafeței interioare (sau, simultan, și exterioare pentru cilindrii telescopici) pe o lungime de 10–12 metri.

Reducerea importanței de secțiune din procesul de deformare la rece, urmată de un tratament termic strict pentru îndepărtarea stresului rezultat (SR-stress relieving treatment), a asigurat și caracteristicile mecanice ridicate, folosindu-se chimii uzuale pentru oțelurile utilizate. Astfel, valorile limitei de elasticitate se situează între peste 520N/mm² ajungând chiar și peste 700N/mm². Chimia folosită asigurând, în același timp, o sudabilitate foarte bună – o altă condiție necesară la producerea cilindrilor hidraulici.

Cerințele de rezistență la impact într-un mediu cu temperaturi scăzute, foarte importante, ținând cont de condițiile solicitate la exploatarea cilindrilor hidraulici, se realizează prin tratamente termice specifice aplicate eboșelor înainte de procesarea la rece, astfel că acestea au o structură cristalină cu grăunții foarte fini, care, pe lângă faptul că asigură o procesare la rece mai facilă, garantează și un nivel minim de tensiuni interne și o conservare a rezistenței la impact obținută după procesele calde și după deformarea la rece.

HONUIREA ȘI ROLUIREA

La finităte suprafeței s-au consacrat două tipuri de prelucrare: honuirea (honing), sau alezarea, urmată de roluirea prin presare (skived and roll burnishing). Cele două procedee sunt utilizate funcție de aplicațiile cilindrilor, honuirea asigurând, prin îndepărtarea unui strat minimal de material, o suprafață fină prin șlefuire cu o precizie dimensională foarte bună, roluirea prin presare asigurând o durificare suplimentară a unui strat superficial care conferă, astfel, o rezistență sporită în utilizare. Reducerea mase de secțiune prin deformarea la rece, face, însă, că țeava să prezinte o duritate sporită în masa întregului perete realizând, astfel, sporirea rezistenței în exploatare

indiferent de metoda folosită pentru finităte suprafeței interioare.

PERFECTIONARE CONTINUĂ

În vederea alezării și șlefuirii cu viteze ridicate care să asigure productivitatea vizată de procesatori, este necesară îmbunătățirea proprietăților de prelucrare mecanică a oțelurilor folosite. Evoluția procedeelor de elaborare a oțelurilor a condus la elaborarea pentru țevări a unor oțeluri din ce în ce mai curate, fără elemente reziduale nedorite precum sulf, fosforul, eliminarea oxizilor, silicaților nedeformabili etc., fapt ce este extrem de util și necesar unor astfel de aplicații. Acest lucru a condus, însă, la o scădere a prelucrabilității mecanice prin așchiere, deoarece lipsesc acele elemente care să asigure ruperea așchiilor, elemente care sunt exact acele impurități pe care tehnologiile moderne le-au îndepărtat din oțeluri.

Pentru a remedia acest lucru, în elaborarea oțelurilor pentru acest gen de țevi se procedează la o re-impurificare controlată cu sulf, după ce, în prealabil, s-a făcut curățenie desăvârșită. Acest deciderat a fost unul care a generat mare bătaie de cap în tot procesul de omologare, deoarece re-impurificarea nu este un lucru ușor de făcut într-un mod în care oțelul să păstreze totuși aparențele unui cu un grad de puritate ridicat. În plus, resulturarea nu face casa bună în timpul turnării oțelurilor cu unele elemente (Aluminiu) necesare ulterior pentru a obține o granulație fină, iar mai apoi face viața grea și laminatorilor la cald. În procesul de asimilare a acestor țevi am colaborat foarte bine cu colegii de la oțelăria din Volzhsky, ulterior asimilarea oțelurilor fiind făcută și de noi în oțelăria de la Reșița.

PRODUCȚIA TMK-ARTROM

Țevile de precizie pentru cilindri hidraulici nu fac obiectul unui standard, în prezent, noi producându-le după standarde interne ale fiecărui client în parte, standarde care stabilesc toleranțele dimensionale și anumite caracteristici funcție de echipamentele și procedeele de finităte folosite. Chiar și așa, vorbim de volume de cca 15000 to/an, produsul fiind, așa cum am mai spus, cel cu ponderea cea mai mare în volumul de producție al secției trăgătorie. ■

UN PRODUS DE NIȘA: ȚEVILE PENTRU CONSTRUCȚII NAVALE

Text: Alexandru Neamtu, Constantin Neacsu, Nela Georgescu

În anul 2007 TMK-Artrom a obținut prima certificare pentru producția de țevi pentru construcții navale (TCN), cu organismul DNV (Det Norske Veritas). Statutul acestor țevi este obiectul unor reglementări foarte stricte: ele se pot comercializa numai pe baza unor acreditări speciale, aprobare ca producător și numai demonstrând că fluxul tehnologic se poate califica pentru acest scop. În prezent TMK-Artrom produce aproximativ 400 de tone de țevi pe luna pentru doi clienți, iar în perspectiva lucrează la un proiect cu compania Benteler, care intenționează să vândă o cantitate similară pentru industria navală din Bulgaria.

Cele reprezintă aceste țevi pentru construcții navale și cum s-a ajuns să se fabrice la uzina din Slatina? Aceste țevi se caracterizează printr-o rezistență mecanică mare în condiții de presiune ridicată la temperaturi extreme. Clasa de rezistență a acestor țevi diferă de cele obișnuite, se controlează prin teste hidraulice la presiuni mai mari decât prevăd normele obișnuite și, în afară de aceasta, sunt supuse controlului cu ultrasunete și unor riguroase verificări ale caracteristicilor mecanice, deoarece se utilizează pe nave. Pentru execuția și comercializarea acestor țevi sunt

necesare certificări speciale și anume: GL (Germanischer Lloyd), LR (Lloyd's Register) și cu siguranța DNV, la certificarea a fost prelungită până în anul 2015. Hotărârea TMK-Artrom de a ieși pe piața TCN a fost luată în urma negocierilor în noiembrie 2006 cu compania Brodene, care face parte din grupul Saint-Gobain și care este principalul client în acest sector al pieței. În urma colaborării fructuoase între cele două părți, în uzina din Slatina a fost elaborată tehnologia de producție și la începutul anului 2007 au fost produse primele loturi de probă, urmărite de auditurile de către reprezentanții DNV cât și inspecțiile necesare pentru acordarea

CE REPREZINTĂ CERTIFICAREA TCN?

- Atestarea calității țevii printr-un număr foarte mare de probe, astfel încât să fie acoperite toate produsele menționate în cererea de certificare;
- Toate țevile de încercare trebuie să fie testate hidrostatic la o presiune ce corespunde la 90% din limita de curgere;
- Controlul finisării suprafeței, dimensiunilor și rectilității;
- Controlul nedistructiv, cu demonstrarea eficienței echipamentului US și EC;
- Raportul încercărilor trebuie să fie specializat pe activități;
- Raportul de evaluare a fabricii. Procesele tehnologice trebuie să fie calificate și controlate.

TIPURI DE TCN

ȚEVI FĂRĂ SUDURĂ UTILIZATE ÎN CONDIȚII DE PRESIUNI MARI

Tip de oțel	Grad	Norma de livrare	Material
Carbon și carbon-mangan	320	EN 10216-1	P235 TR2
		EN 10297-1	E235
		EN 10210-1/2	S235JRH
		DIN 1629	St 37.0
	360	EN 10216-1	P235 TR2
		EN 10297-1	E235
		EN 10210-1/2	S235JRH
		DIN 1629	St 37.0
	410	EN 10216-1/3	P265 TR2/P275 NL1
		EN 10297-1	E275
		EN 10210-1/2	S275J0H
		DIN 1629	St 44.0
	460	DIN 1629	St 52.0
		DIN 1630	St 52.4
		EN 10210-1/2	S355J2H
		EN 10297-1	E355
		EN 10216-3	P355N

ȚEVI FĂRĂ SUDURĂ UTILIZATE LA TEMPERATURI RIDICATE

Tip de oțel	Grad	Norma de livrare	Material
Carbon și carbon-mangan	360	EN 10216-2	P235GH
	410	EN 10216-2	P2365GH
1Cr1/2Mo	440	EN 10216-2	13CrMo4-5
1/2Cr1Mo1/4V	460	EN 10216-2	16Mo3

ȚEVI FĂRĂ SUDURĂ UTILIZATE LA TEMPERATURI SCĂZUTE

Tip de oțel	Grad	Norma de livrare	Material
Carbon	360	EN 10216-4	P215NL
Carbon-mangan	410 și 460	EN 10216-4	P265NL

CAPACITĂȚILE TEHNICE CARE PERMIT ARTROM SĂ PRODUCĂ TCN

Instalații și utilaje de tratamente termice specifice acestor țevi, cum sunt:

- cuptor de tratamente termice cu atmosfera controlată;
- instalații de răcire controlată;

Instalații performante de control nedistructiv, cum sunt:

- Instalații de control cu ultrasunete;
- Instalații de control Eddy current;

Laboratorul pentru încercări și testări largite este certificat DNV, GL, LR și are în componență:

- Mașina universală de încercări mecanice la temperatura ambiantă și la temperaturi ridicate;
- Mașina de testare la impact Charpy;
- Mașini pentru testarea durității (Brinell, Rockwell, etc.);
- Echipament spectral pentru determinarea compoziției chimice;
- Echipament de examinare metalografică.



certificării. În toată această perioadă, procesul de fabricație a fost evaluat de compania de certificare pentru sectorul naval, a cărei misiune a constat în verificarea respectării condițiilor tehnice în procesul de producție. Pentru TMK-Artrom, TCN au reprezentat o provocare dublă: pe de o parte, aceasta a fost o testare a limitelor tehnice și, pe de altă parte, intrarea pe o nișă de piață pentru cei mai buni, aceasta însemnând creșterea volumului și diversificarea producției la Slatina.

Asimilarea în producție a TCN este rezultatul unei activități comune a Departamentului Sistem Integrat de Management al Calității, Mediului, Sănătății și securității ocupaționale, a Departamentului de Producție și a Serviciului Tehnic – care au asigurat elaborarea tehnologiei și a documentației de fabricație și au asigurat realizarea verificărilor și testelor conform cerințelor produsului.

Obținerea certificărilor în acest domeniu a fost coordonată de către Departamentul Sistem Integrat de management al Calității, Mediului, Sănătății și securității ocupaționale prin Biroul Coordonare SMI care a asigurat relația cu organismele de certificare și a coordonat elaborarea documentației pentru obținerea certificărilor necesare.

Pe baza auditurilor efectuate, implicat pe fluxul de fabricație privind respectarea tehnologiei de fabricație și a rezultatelor testelor de laborator, SC TMK-Artrom SA a obținut aprobarea ca producător pentru producerea acestor produse. ■



NEÎNVINSE DE COROZIUNE

Text: **Sergey Rekin**, Director General TMK Premium-Service

În luna mai TMK a prezentat pe piața din Rusia un nou produs hi-tech – țeștile de extracție din oțel, care conțin crom în proporție de 13%, (grupul de rezistență L8 tip 13 Cr) cu îmbinări filetate TMK FMT. TMK este primul producător din Rusia, care a asimilat producția țeștilor de extracție a hidrocarburilor din această marcă de otel.

În ultimul deceniu, pe piața mondială se observă o creștere constantă a cererii la țeștile pentru extragerea petrolului și gazelor din oțeluri și aliaje înalt aliate și rezistente la coroziune. Acestea sunt eficiente în cazul zăcămintelor, unde producția extrasă conține componente corozive precum acidul sulfurhidric și bioxidul de carbon. Fisurarea corozivă sub tensiunea produsă de acidul sulfurhidric este cel

mai periculos tip de distrugere a țeștilor și echipamentului, de aceea producției de țevi pentru acest segment i se acordă o atenție sporită. Însă dauna cea mai mare este coroziunea țeștilor și echipamentului sub efectul acidului carbonic, proces foarte răspândit, întâlnit destul de des în locurile cu rezerve de petrol și gaze.

Mecanismul distrugerii țeștilor ca urmare a conținutului ridicat de CO₂ coroziv în producția extrasă arată în felul următor: dizolvându-se în apă,

dioxidul de carbon se transformă în acid carbonic, sub a cărui acțiune se instalează coroziunea intensă generală și coroziunea sub formă de pete. Acțiunea coroziunii sub formă de pete are caracter local, iar viteza acestui tip de coroziune poate fi de câteva ori mai mare decât viteza medie a coroziunii generale. Probleme asemănătoare apar și la exploatarea zăcămintelor marine, unde țeștile se afla sub influența apei de mare, care conține ioni de clor. Numărul sondelor marine

crește cu fiecare an, fapt care accelerează creșterea pieței de țevi din oțeluri aliate.

În condițiile unor medii ostile sunt folosite cu succes burlanele de tubaj și țevile de extracție din oțel martensitic cu conținut de crom. Un nivel înalt de rezistență la coroziune îl are oțelul cu 13% crom, cerințele tehnice pentru grupul de rezistență L80 fiind formulate în standardul API 5CT.

Țevile din oțel cu conținut de crom de 13% sunt folosite în industria națională de petrol și gaze, însă, deocamdată, sunt achiziționate doar prin import. Având în vedere importanța sporită pentru soluționarea problemelor legate de coroziunea carbonică, în anul 2005 TMK a început asimilarea unui nou sortiment de țevi rezistente la coroziune. Pe linia de presare 5500 de la VTZ a fost fabricat un lot de încercare de burlane de tubaj cu dimensiunea 139,7 mm x 9,19 mm și țevi pentru mufe cu dimensiunea 153,7 mm pentru procesarea tehnologiei de obținere a parametrilor geometrici și caracteristicilor mecanice în conformitate cu cerințele standardului API Spec. 5CT pentru țeștile din grupul de rezistență L80 tip 13 Cr. După care, la uzinele Sinarsky și TAGMET a fost efectuată asimilarea tehnologiei de filetare a îmbinărilor cu filet TMK FMC și cuprarea mufelor pentru noul sortiment de țevi. Specialiștii RosNITI și cei de la uzinele TMK din Rusia au elaborat, împreună cu specialiștii Gazprom VNIIGAZ, programul de testare pentru conformarea la cerințele Gazprom. În baza rezultatelor a fost emis Avizul pozitiv al Gazprom VNIIGAZ No 31323949-169-2007 "Cu privire la calitatea și domeniul de utilizare a oțelului marca L813Cr API 5CT, de proveniență OAO TMK, la zăcămintele OAO Gazprom care conțin bioxid de carbon".

Prima experiența de producție industrială a noului sortiment de produse a arătat că fabricarea acestora este posibilă numai prin cooperare, cu folosirea capacităților tehnologice din celelalte uzine ale companiei. Aceasta a devenit posibil, în totalitate, în urma realizării Programului strategic de investiții TMK. În anul 2009 etapa principală a programei s-a încheiat cu instalarea

Având în vedere importanța sporită pentru soluționarea problemelor legate de coroziunea carbonică, în anul 2005 TMK a început asimilarea unui nou sortiment de țevi rezistente la coroziune

la întreprinderi a unui echipament modern. Tot atunci s-au reluat lucrările de confirmare a capacității tehnologice de fabricare a țeștilor, în cantități industriale, prin cooperare între uzinele companiei.

Specialiștii RosNITI au elaborat traiectoria tehnologică a producerii lotului de încercare. În conformitate cu acesta, în luna decembrie 2009, la Uzina din Volzhsky, din țagla produsă la DOO Dnepropetsstali a fost fabricat un lot de încercare de țevi eboș, livrat ulterior către uzina Sinarsky. Lotul a fost compus din 37 țevi (5,340 tone) cu dimensiunea 88,9 x 7,34 și 19 țevi mufe (6,21 t) cu dimensiunea de 108 x 18,5 mm. La începutul anului 2010, la uzina Sinarsky s-a efectuat îndreptarea la cald a țeștilor, controlul dimensiunilor geometrice și testarea mecanică a țeștilor. După care, țeștile de încercare au fost supuse tratamentului termic final și calibrării la SinTZ.

Pentru desfășurarea în continuare a lucrărilor de testare compania TMK Premium-Service a elaborat certificarea CTO TMK- Premium-Service 82195964 "Țevi de extracție din grupul de rezistență L80 tip 13 Cr cu îmbinări filetate TMK-FMT. Specificația tehnică și controlul recepție-predare". Specialiștii TMK Premium Service au convenit asupra testării lotului de încercare de țevi de extracție la OAO Tomsknefti (orasul Strizhevoy, Siberia de Vest). Zăcămintele din vestul Siberiei se caracterizează printr-un grad ridicat de coroziune a producției extrase. Având în vedere tendințele actuale în ceea ce privește protecția împotriva coroziunii, conducerea



Mașină de înșurubat mufe pe linia de filetare a secției de producție a țeștilor petroliere din cadrul SinTZ

companiei de exploatare petrolieră a hotărât să utilizeze la zăcămintul Chkalovsk țevile de extracție produse de TMK din otel cu 13% crom. S-a stabilit că mediul carbonic de la zăcămintul Chkalovsk este unul din factorii principali de pătrundere a proceselor corozive în conductele din interiorul sondelor și echipament.

Un lot de încercare de 60 tone de țevi a fost lansat la uzina Sinarsky. Țagla pentru producerea țeștilor a fost cumpărată de la DOO Dnepropetsstali. În Secția №2 a uzinei din Volzhsky au fost fabricate țevi eboș cu capete netede, și, de asemenea, s-a efectuat controlul de recepție-predare în materie de corespundere cerințelor documentației normative și CTO TMK-Premium Service. După care, la uzina Sinarsky s-au fabricat mufe cu îmbinări filetate TMK-FMT și, de asemenea, s-a efectuat tratamentul tehnic, calibrarea și îndreptarea țeștilor, filetarea îmbinărilor, cuprarea mufelor, înșurubarea mufelor și țeștilor, marcarea, împachetarea și controlul recepție-predare. Țevile finite au fost livrate către compania Tomsknefti pentru zăcămintul Chkalovsk, unde acestea vor trebui să justifice asigurarea protecției anticorozive în condițiile unui mediu ostil. ■



DESTINAȚIA TOMSK

În centrul Siberiei de Vest, în provincia Tomsk cu rezerve de petrol și gaze, unde locuiesc muncitorii petroliști, mlaștina și taigaua – nu sunt cel mai greu de înfruntat. În zăcămintele locale, țevile obișnuite de oțel din sondele de extracție se transformă în praf în câteva luni. Pentru industria petrolieră din aceste regiuni sunt folosite doar țevi speciale, cu înalt nivel de rezistență la coroziunea carbonică. În primăvară, la zăcământul Chkalovsk al companiei «Tomsknefti», a trecut cu succes testul de rezistență noul sortiment de țevi de extracție fabricate de TMK din oțel cu conținut de crom. Specialiștii de la TMK-Premium Service și Uzina de Țevi Sinarsky (SinTZ) au participat, împreună cu petroliștii, la coborârea coloanei de tubaj în sondă.

CROMUL MAI ÎNTÂI DE TOATE

Zăcămintele exploatate de Tomsknefti (principalii acționari – NK Rosnefti și Gazprom nefiti) în regiunea Tomsk, se caracterizează, de obicei, printr-un mediu coroziv ostil. Din acest motiv, până de curând, companiile de petrol au preferat țevile de producție străină din oțeluri aliate cu caracteristici mecanice și de rezistență ridicate. Procesul de fabricare a acestor țevi este complicat și laborios, astfel încât îi costă mai mult atât pe producători, cât și pe consumatori. Cu toate acestea, utilizarea țevilor rezistente la coroziune permite obținerea unui efect economic simțitor. Acestea nu numai că rezistă timpul necesar în sondă, în care au fost instalate

inițial, dar pot fi refolosite și pe alte obiective. Este vorba, în primul rând, de țevile de extracție (ȚE), care pot fi utilizate în repetate rânduri. Asigurarea unui număr maxim de operațiuni de “înșurubare – deșurubare” constituie una dintre cele mai importante cerințe înaintate de clienți pentru ȚE.

Țevile din oțel cu conținut de crom de 13%, asimilate de TMK și propuse spre testare pe zăcământul Chkalovsk al companiei Tomsknefti, sunt analogia autohtonă a acestei producții de înaltă rezistență. Țevile de extracție cu diametrul de 73,02 mm, grosimea peretelui de 5,51 mm, grupul de rezistență L80 Cr13, cu îmbinări filetate TMK FMT, au fost fabricate la comandă pentru TMK-

Premium Service prin cooperare cu uzinele de țevi Volzhsky și Sinarsky.

Lotul de încercare de 700 țevi a fost livrat în Strezhevoj – centrul petrolierilor din Tomsk – în luna martie. Iar în luna aprilie, la zăcământul din Chkalovsk au mers Șeful departamentului de service de la TMK-Premium Service Vladimir Churkin, inginerii – tehnologi de la SinTZ Vadim Khvostantsev și Dmitri Taskin, care, împreună cu specialiștii Tomsknefti trebuiau să asambleze și să coboare coloana din ȚE la una din cele două sonde, unde s-a hotărât să fie utilizate țevile TMK.

UN TRASEU GREU ACCESIBIL

De la Moscova până la zăcământul Chkalovsk este un drum lung. Mai

«TMK-Premium Service» oferă servicii unice pe piața autohtonă. Este singura companie din Rusia care proiectează și execută îmbinări filetate din spectrul de produse Premium. În plus, specialiștii «TMK-Premium Service» controlează procesul de livrare a țevilor filetate către clienți și acordă asistență în procesul de punere în funcțiune



întâi trebuie parcurse 3,5 ore cu avionul până la Nizhnevartovsk, de unde încă 80 km cu mașina până în orașelul Strezhevoj, și mai departe – doar cu elicopterul, alte posibilități nu există.

Zborul deasupra taigalei oferă o priveliște de neuitat: 200 de verste până la destinație să vezi în jur doar taigaua – maiestoașă și de nestrăbătut, surprinzătoare prin frumusețea de netăgăduit. Suprafețe imense de cedri, pini, lariță și brazi, care, pe alocuri, sunt întretăiate de potecile făcute de oameni, pe distanțe de sute de kilometri se întind zonele cu terenuri mlăștinoase. Pe ici, pe colo se înalță turlele sondelor de petrol – urme ale civilizației umane



Coborârea coloanei din 314 țevi până la o adâncime de 3 km a durat mai mult de două zile - 52 ore - și s-a încununat cu succes. În procesul asamblării, specialiștii TMK, împreună cu petroliștii, nu au descoperit neconformități atât în timpul controlului vizual, cât și în timpul controlului corectitudinii la asamblare după presiunea manometrului și marcajele pentru înșurubare



În această regiune. Intenționând să cucerească natura, omul nu a intrat doar în posesia resurselor naturale, ci și-a asumat și o responsabilitate imensă pentru conservarea naturii. Această lege indiscutabilă are o semnificație deosebită în țara petroliștilor. Elicopterele patrulează periodic zonele de extracție pentru a verifica dacă nu cumva există scurgeri de petrol.

Orășelul în care sunt stabiliți petroliștii Tomsknefti este situat la doar 1,5 km de platforma pe care aterizează elicopterul, însă este imposibil de ajuns până acolo pe jos – traseul este de netrecut din cauza noroiului. Salvarea – vehiculele speciale off-road – transportul tipic al petroliștilor, care îi transportă într-o clipă pe specialiștii TMK la destinație.

Orășelul este mic și compact cu case din panouri, în care locuiesc petroliștii și reprezentanții organizațiilor antreprenoriale numeroase implicate în organizarea proce-

sului de exploatare. În mijlocul orășelului arde permanent o torță cu gaze, care controlează concentrația gazelor în aer. Aceste gaze sunt secundare, se elimină în timpul extracției petrolului la zăcămintul Chkalovsk. Torța arde gazul în exces, care este periculos prin faptul că nu are miros.

Condițiile de viață ale petroliștilor sunt extrem de dure. Clima este continentală, regiunea se încălzește în zona de locuit cu condiții extreme de gradul doi de disconfort, asimilându-se cu condițiile din extremul nord. În timpul iernii, în Nizhnevartovsk și împrejurimi temperatura medie este de minus 40. Primăvara și vara temperaturile au valori mai ridicate, însă oamenii sunt atacați de musculițe și țânțari. În păduri oamenii pot fi atacați și de căpușe specifice zonelor cu taiga, care prezintă pericol pentru viață.

Taigaua, locul stăpânit de fiare sălbatice, începe chiar în spatele

vagoanelor. În regiunea zăcămintului Kolyma s-a întâmplat ca un muncitor să fie atacat de un urs chiar atunci când lucra la instalarea gardului de protecție împotriva "oaspeților nedoriți". Din fericire, acesta a fost salvat la timp de colegi, reușind să alunge ursul. Locuitorii orășelului au observat de nenumărate ori urme de urs pe zăpadă prin apropiere. Aici în permanență e nevoie de atenție sporită.

COLOANA DIN 314 ȚEVI

După ce sonda a fost pregătită pentru coborârea țevelor, fiind instalat și echipamentul necesar, în seara zilei de 24 aprilie, specialiștii Tomsknefti și reprezentanții furnizorului de țevi – TMK, au început montarea coloanei. Coborârea este un proces continuu, de aceea specialiștii au muncit în ture și în condiții meteorologice nefavorabile (ningea și zăpada se transforma în moină). Noaptea temperatura a scăzut la minus 90 și începuse să viscolească.



Reprezentanții «TMK – Serviciul Premium» și SinTZ urmăreau ca la asamblarea coloanei să fie respectate toate cerințele tehnologice. Fiecare țevă și îmbinare erau examinate minuțios pentru a exclude deteriorarea mecanică

Reprezentanții TMK – Serviciul Premium și SinTZ urmăreau ca la asamblarea coloanei să fie respectate toate cerințele tehnologice. "Fiecare țevă și îmbinare erau examinate minuțios pentru a exclude deteriorarea mecanică. După care, se ștergea cu grijă țeava de lubrifiant și se aplicau pe capetele mufă și capetele niplu marcajele de control – garanția unei asamblări corecte", – relatează Vladimir Churkin. Prima fază de asamblare și de coborâre a coloanei se efectuează manual. "Mai întâi trebuie unit niplul țevii care se înșurubează cu mufa celei precedente, se fac două-trei rotiri, și apoi, cu ajutorul unei chei mecanice fixate pe țevă, se înșurubează până la capăt. Dar până unde trebuie rotite – pentru asta se face acel marcaj preliminar, – explică Vladimir Churkin. – După care, cheia se scoate și mașina de ridicat coboară partea asamblată a coloanei. Se coboară până la mufa ultimei țevi, se fixează și începe asamblarea următoarei



țevi. Par a fi niște operațiuni simple, standard, care, însă, necesită multă minuțiozitate și precizie. O deviație ușoară de la normă, cel puțin la o îmbinare, și etanșeitatea coloană va fi compromisă". În ultima fază coloana se conectează la sistemul de evacuare a petrolului în rezervorul de petrol.

Coborârea coloanei din 314 țevi până la o adâncime de 3 km a durat mai mult de două zile – 52 ore – și s-a încununat cu succes. În procesul asamblării, specialiștii TMK, împreună cu petroliștii, nu au descoperit neconformități atât în timpul controlului vizual, cât și în timpul controlului corectitudinii la asamblare după presiunea manometrului și marcajele pentru înșurubare. Calitatea țevelor a făcut posibilă efectuarea operativă și fără complicații a lucrărilor. După montarea coloanei, sonda a fost pusă în funcțiune.

Coborârea coloanei din ȚE în a doua sondă la zăcămintul Chkalovsk a avut loc o lună mai târziu, la sfârșitul lunii mai. În urma celor două operațiuni de coborâre, ambele părți au constatat succesul primei etape de încercări industriale. Următoarea etapă presupune testarea țevelor după exploatare. În cazul în care caracteristicile ȚE vor rămâne în limite normelor, asta va însemna pentru TMK nu doar includerea în lista furnizorilor sortimentului respectiv de produse cu rezistență înaltă, dar, de asemenea, noi oportunități de acces în segmentul de produse Premium de nivel mondial. ■

PĂMÂNT BINECUVÂNTAT

Text: ef birou marketing
piața externă TMK
Dmitri Svejenets

E posibil oare să ne imaginăm deopotrivă templele budiste și lucrurile sfinte, ruinele antichității în junglă, aiurvedica tradițională indiană, cascadele și munții înălțându-se către nori, plantațiile de ceai vestite și odihna lipsită de griji pe malul oceanului Indian? Ei bine, e posibil, dacă alegi să-ți petreci concediul pe insula Sri Lanka.

Sri Lanka este una dintre cele mai străvechi țări din lume. În traducere din sanscrită (limba sfințelor scrieri indiene) înseamnă «Pământ binecuvântat». Și nu întâmplător. Mulți autor antici considerau că Grădina Eden se afla pe insula Ceylon – astfel era numită Sri Lanka până în anul 1972.

Acest stat insular a avut în diferite perioade istorice trei capitale – Sri-Jayawardenapura-Kotte, Kolombo și Kandi – cea mai veche capitală a Ceylonului care, până în prezent, se consideră centrul cultural și religios al țării. Kandi, de asemenea, face parte din patrimoniul UNESCO.

În secolul XV orașul Kotte avea rolul dominant. Kotte care a fost capitala statului singalez pe insulă în perioada 1415 – 1565. Cucerind în secolul XVI Ceylonul, portughezi au transferat centrul politic principal al țării într-un oraș-port bine cunoscut de ei – Colombo, situat la 5 km distanță de Kotte. În timpurile moderne însă Colombo a devenit neîncăpător și guvernul a decis să elibereze parțial cel mai mare centru urban. Astfel, în anii 80, Parlamentul și Curtea Supremă din Sri Lanka au fost transferate în fosta capitală Kotte, orașul fiind redenumit Sri-Jayawardenapura-Kotte. Este cea mai lungă denumire



a unei capitale existente la moment (are cu 6 caractere mai mult decât denumirea capitalei Brunei Bandar Seri Begawan!). În realitate, nu este greu de descifrat: Sri – înseamnă minunat, binecuvântat. La baza denumirii Jayawardenapura se află numele unui celebru politician și președinte al Sri Lanka Junius Richard Jayawardene (s-a aflat în fruntea statului în perioada 1978–1989). Pura sau pur în multe limbi indo-ariene înseamnă oraș. Prin analogie cu Singapore – Orașul Leului.

Cu toate acestea, Colombo rămâne capitala economică de facto. Aici se afla și aeroportul. La momentul actual, Colombo este cel mai mare oraș de pe insula, în el trăind aproape 1 milion de locuitori. Tot acolo se afla și reședința președintelui, precum și guvernul țării.

Ambele orașe sunt legate de un fapt istoric destul de curios. Când în anul 1505 primii conducători singalezi primeau trimișii din partea regelui Portugaliei, drumul de 5 km dintre Colombo și Kotte a fost transformat într-o călătorie de 3 zile pe întreaga suprafața a insulei. În acest fel ei încercau să sperie oaspeții nedoriti și să ascundă coordonatele exacte ale capitalei. Expresia „a merge în Kotte” a devenit pentru locuitorii insulei un sinonim pentru a ocoli.

PLAJE, VALURI ȘI NISIP

Frumusețea Ceilonei este atât de exotica, ca și istoria statului insular. Insula este cunoscută în întreaga lume pentru stațiunile sale, pentru climatul uimitor de moderat și pentru frumusețea neobișnuită a locurilor. Aici chiar și cele mai capricioase persoane pot găsi ceva pe gustul lor. Plaje de nisip, Palmieri, vai spațioase și cascade din basme, râuri largi și păduri tropicale sălbatice. Sri-Lanka este raiul cocotierilor, bananilor și a arborilor de ceai. Cascade, munți în nori, vai scăldate în soare, savana, râuri tumultuoase, dar și liniștite, precum și oceanul cu valuri neliniște.

Orașelul Bentota, unde se afla hotelul nostru Bentota Beach Hotel 4*, este așezat pe litoralul sud-estic al Sri-Lankei, la

Însă, probabil, cel mai cunoscut loc de pe insula este templul Dalada Maligava, templul ”Dintele lui Budda”. Conform legendei, acest dinte a fost păstrat de unul din ucenicii lui Budda, care l-a scos în ultimul moment din focul funerar



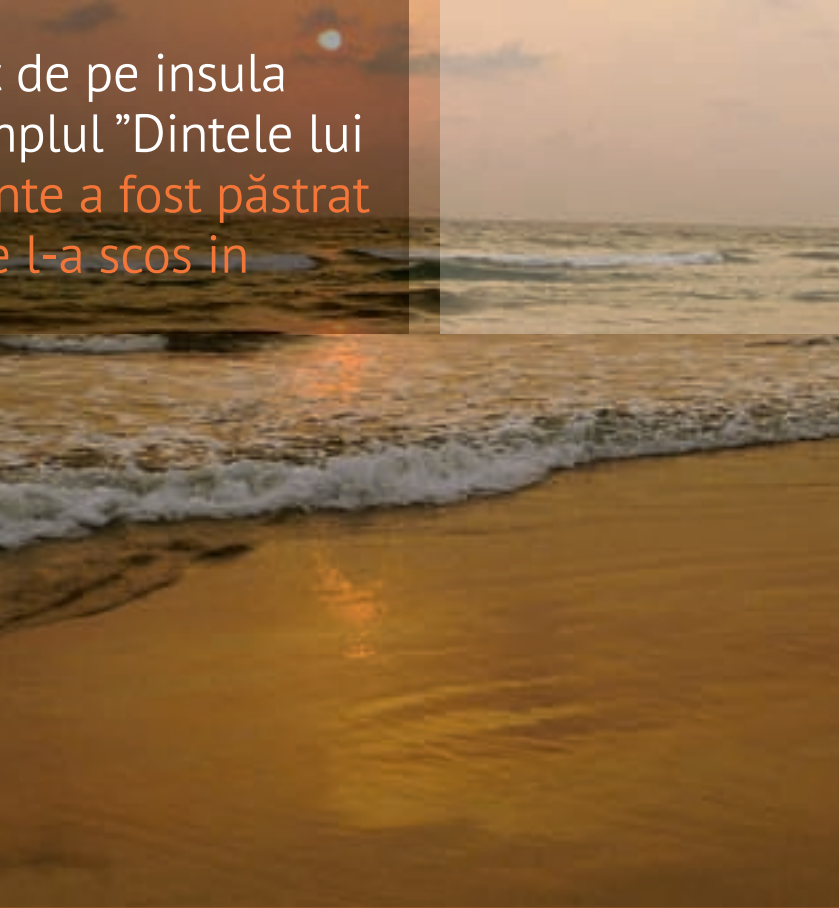
Eu cu prietena mea am plecat în Sri-Lanka dintr-un motiv destul de simplu – ne-am dorit să petrecem calm și împreună concediul într-un loc exotic neobișnuit.

Am zburat destul de mult până în Sri-Lanka – 11 ore cu escala în Qatar. Datorită diferenței nu foarte mari de fus orar față de Moscova și a climatului moderat al insulei, adaptarea s-a produs aproape fără să observăm.

Cum am ajuns ne-am mirat de liniștea care domnește pe aceasta insula. Sri-Lanka este plină de verdeață. Localnicii afirma că reclama Bounty a fost filmată chiar aici. Climatului aici este foarte blând, poți respira ușor, noi nu am avut parte de caniculă. Ziua sunt în jur de 30 de grade, noaptea 20-25. Ce-i drept, din cauza apropierii de ecuator soarele s-a dovedit a fi destul de arzător – noi ne-am ars imediat, chiar din prima zi. Hotelul unde ne-am cazat era încadrat de o suprafață verde destul de mare. Umbra copacilor ne-a salvat de soarele arzător. Pretutindeni fugeau diferite rozătoare. După cum am aflat ulterior, ele sunt mari amatoare de chipsuri.

Oceanul este foarte calm, iar plaja este ceea ce merită să veniți aici. Este neobișnuit de largă, infinit de lungă și aproape nepopulată. Nimic mai bun nu s-a inventat pentru plimbările de seară.

În Sri-Lanka apusurile sunt minunate. După ora 5 se întuneacă foarte repede, așa ca de-abia reușești să te fotografiezi pe fondul soarelui care apune, plecând undeva la orizont. În fiecare seară, aproximativ la aceeași ora începea ploaia, care se termină numai dimineața. Ploaia nu aducea niciun inconvenient, ba din contra chiar răcorea atmosfera. Noi chiar ne-am dorit un concediu calm și liniștit. Ne-am odihnit doar o săptămână, însă senzațiile sunt ca și când am fost o luna prizonieri în acest rai!



65 km de Colombo, la capătul așa-numitei „mila de aur”, care presupune o ora de mers cu mașina din capitală.

În rândurile populației locale, orașul este cunoscut prin bucătăria condimentată, iar printre turiști prin suveniruri. Pe malul oceanului se află o multitudine de hoteluri de diferite categorii, de la 3 la 5 stele. Centrele pentru sporturi marine oferă diving, snorkeling, windsurfing, ski nautic, scutere. Aici se pot face partide unice de safari pe râul Bantot, unde turiștii pot urmări crocodilii, varanii și alte animale în mediul lor natural de viață.

FRUMUSEȚILE CEILONULUI

Pe insula Sri-Lanka, în Paradenia se găsește cea mai mare grădina botanică din Asia, grădina regala, care dispune de una din cele mai bogate colecții din lume și a cărei arie este de 67 de hectare. Sighiria („muntele leului”) este un alt monument grandios al trecutului. La 12 km spre sud-est din Sighiria se afla complexul de temple în peștera Dambulla (Ranghiri Dambullu Vahaia), dintre care cel mai vechi templu este din secolul I înainte erei noastre. Tot aici se află și o statuie uriașă de 14 metri a lui Buda în poziție orizontală, construită din piatră. În ceea ce privește rezervațiile naturale, este interesant să vizitați rezervația de elefanți, care se află pe malul râului Maha Oya, aceasta rezervație conținând 45 de elefanți. Aici sunt trimiși puii de elefanți orfani care sunt găsiți în jungle și care acum au nevoie de grija oamenilor.

În Ceilon exista 5 feluri de broaște țestoase. În zona coastei Kozgoda se afla ferme de țestoase. Aici se aduna ouăle de țestoase de pe malul apei. După aceea, când



Republica social-democrata Sri Lanka se afla în Africa de Sud, pe insula cu același nume. Până în anul 1972 insula a purtat denumirea de Ceilon. Teritoriul se scaldă în apele Oceanului Indian și a golfului Bangal. Sri Lanka este o republică prezidențială. PIB-ul republicii este de 3250\$ pe cap de locuitor. Baza economiei din Sri-Lanka este industria textilă, care aduce mai mult de 60% din venituri. Limbile oficiale sunt singaleza și tamilă. Populația insulei este de aproximativ 20 milioane. Religia dominantă este budismul. Știința de carte în rândurile populației este de 92% în cazul bărbaților și de 89% în cel al femeilor. Durata medie de viață este de 73 de ani pentru bărbați, și de 77 pentru femei. Moneda oficială – rupia Sri-Lankeză. Raportul dolar-rupe 1:109.

Pentru a obține 1kg de ceai negru sunt necesare 4,5 kg de frunze. Sri-Lanka produce în principal ceai negru și, la momentul actual, este cel mai mare exportator de ceai „ortodox” (ceai produs într-un mod special). Livrările se efectuează în 145 de țări. Volumul de producție anual de ceai este de 305 milioane kg sau 10% din producția mondială de ceai



puii de țestoasă apar pe lume, aceștia sunt hrăniți, îngrijiți și la vârsta de 3 ani li se da drumul în ocean.

Orașul Hikkaduwa de pe litoralul sudic este numit „rezervația de corali”. Alături de acesta se află și grădina botanică regală și universitatea Sri-Lanka. În apropierea acestor monumente arhitecturale se pot observa plantațiile, unde se cultiva bine-cunoscutul ceai Ceilon. În Ratnapure, sau orașul pietrelor nestemate, în cursul a sute de ani din mine se extrage rubinul, safir, acvamarin, ametist și „ochiul de pisică”.

Pe cei care apreciază un mod sănătos de viață sunt așteptați de centre aiurvedice. Cultura aiurveda are 5000 de ani, ea este descrisă în Biblia indiană. Vracii vindeca cauza bolii și nu urmările ei, aduc în balanță spiritele umane, așa-numitele canale energetice.

Însă, probabil, cel mai cunoscut loc de pe insula este templul Dalada Maligava, templul „Dintele lui Budda”, care se află în Kandi. El este decorat cu inscripții, pe care sunt ilustrați cei 24 de Budda, reincarnările anterioare ale lui Gautama. Dintele lui Budda a fost adus în Ceilon în anul 371 din India. Conform legendei, acest dinte a fost păstrat de unul din ucenicii lui Budda, care l-a scos în ultimul moment din focul funerar. În curtea interioară a templului se afla un depozit, după grădiile căruia se afla o sală, care este permanent păzită de călugări, iar în arca formată din 7 vase din aur puse unul în celălalt este păstrată aceasta relicvă a templului – dintele lui Budda. ■

DISPOZIȚIE INCENDIARĂ

Fotografia "Geneza" făcută la TMK-Reșița de fotoreporterul jurnalului YourTube, Octavia Neag, a fost premiată în cadrul concursului național de artă fotografică Timișoara-2011.



prin forță, iar metalul, ascultător, eliberează căldura transformându-se într-un material supus.

"În mod întâmplător am auzit despre Concursul național de artă fotografică IMAGO și am hotărât să particip", spune Octavia Neag, fotoreporterul YouTube. Am trimis câteva fotografii, care, din punct al meu de vedere corespund perfect tematicii lui – "Focul: de la sacru la profan". După cum explică învingătoarea, în timpul fotografierii la TMK-Reșița ea a reușit să simtă totalmente atmosfera metalurgiei și să o transmită prin intermediul fotografiilor.

Fotografiile care au fost înscrise în concurs au trecut prin două selecții. La început fotografiile participanților, venite din toată țara, au trecut faza arbitrajului preliminar. Din multitudinea de fotografii, juriul a ales mai puțin de 50 de fotografii. După a doua etapă, care a notat elita artistică țării, locul întâi a fost câștigat de fotografia "Geneza", care a luat cel mai mare punctaj.

Concursul național de artă fotografică IMAGO Timișoara 2011 s-a desfășurat în premieră. El face parte din proiectul Asociației Fotografice f:5,6 și al Muzeului de Artă din Timișoara. Toate fotografiile înscrise în concurs au fost expuse timp de o lună în Palatul Barocco (Muzeul de Artă din Timișoara). ■

În poză este ilustrat procesul de prelucrare al oțelului. Fotografia transmite puterea mistuitoare a focului și a metalului topit. Interacțiunea focului cu metalul în mod alegoric prezintă lupta necontenită a binelui cu răul, în care lupta se dă nu pe viața, ci pe moarte. Însă în cazul nostru focul și metalul își fac concesii unul altuia și, în final, se toarnă într-un atot-unitar. Focul învinge metalul



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. Zavadskoj 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 Shaelly 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 IPSCO Canada Sales Office

150 6th Avenue SW #3000
Calgary, AB T2P 3Y7
Tel: +1 403-538-2182
Fax: +1 403-538-2183

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.
Foresore, 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 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

