

# YourTube

Technology Motion Knowledge

08-2012  
No 2 (09)

**10** Noi tehnologii  
la TMK-ARTROM



**Centrul R&D:  
În avangarda  
inovațiilor**

**14** Succesul stă în unitate

**24** «Centuri negre» pentru  
maestrii îmbunătățirilor

**POTENȚIALUL ȘTIINȚIFIC  
AL COMPANIEI GLOBALE**



# 15 AUGUST – ZIUA METALURGISTULUI LA MULȚI ANI, COLEGI!



## Stimați colegi

După cum știți, data de 15 august reprezintă data când metalurgiștii din toată România își sărbătoresc ziua.

Lucrăm împreună într-un complex industrial integrat unitar format din companiile românești TMK-ARTROM și TMK-RESITA, devenind companii profitabile de succes datorită efortului nostru comun, de echipă. Vă mulțumesc tuturor pentru munca depusă ca metalurgi și sunt mândru că suntem membrii unei familii mari, multinaționale, formată din specialiști necontestați, alături de care suntem recunoscuți pe plan mondial cu produsele noastre performante în conformitate atât cu standardele calitative cât și cu reglementările de mediu impuse de Uniunea Europeană.

În prezent, în România, reprezentăm un pariu câștigat de metalurgia românească, un pariu care ne alimentează speranța că suntem un exemplu economic și social și un model care a făcut posibilă apariția unei noi mentalități, ce pune în centrul activității sociale a individului libertatea și libera inițiativă.

Încă de la apariția lor în peisajul economiei românești, TMK-ARTROM și TMK-RESITA s-au confruntat cu incertitudini și situații limită, însăși existența companiilor fiind pusă în anumite momente sub semnul întrebării. Amenințate cu lichidarea efectivă, împreună am reușit să depășim momentele grele și să transformăm ambele uzine în puncte de reper pentru întreaga industrie metalurgică din țara noastră. Mai mult, amprenta activității noastre s-a resimțit pozitiv și asupra mediului economic în ansamblu.

Sunt optimist și încrezător că mai avem încă multe de spus în industria metalurgică. Complexul românesc al TMK a acumulat de-a lungul existenței o bogată experiență în realizarea țevelor și țagelilor. În Slatina și Reșița, dacă spunem că anul 2012 este anul TMK, nu este deloc o exagerare, ci reprezintă o realitate economică ce arată forța, dar și intențiile serioase ale grupului TMK pe piața românească.

Grație unui management de performanță, TMK-ARTROM și TMK-RESITA au găsit împreună soluții pentru toate problemele apărute în activitatea curentă și au devenit un simbol Internațional al excelenței care ne alimentează puterea și dorința de a atinge performanțe maxime. Cele două uzine sunt astăzi un tot unitar indivizibil și inseparabil, performanța lor fiind viabilă numai împreună.

Astăzi este ziua METALURGIILOR, adică a noastră, colegi! Cu această ocazie, doresc să adresez un sincer “La mulți ani!”, multă sănătate și împlinirea celor mai îndrăznețe planuri. De asemenea, urez “La mulți ani!” tuturor celor care astăzi își sărbătoresc onomastica, cu ocazia Sf. Maria.

**Cu deosebită stimă,**  
**Adrian Popescu**  
**Director General Divizia Europeană TMK**

## CUPRINS



- 2 Știri**
- 4 Un nou an corporativ**  
Despre realizările TMK și obiectivele importante pentru perioada următoare
- 6 Tema ediției**  
**Atingerea poziției de lider în domeniul inovațiilor tehnologice**  
Directorul R&D TMK IPSCO Fathi Hamad relatează despre noul centru de cercetări al companiei în Houston
- 8 Știința fără frontiere**  
Directorul general RosNITI Igor Pyshmintsev relatează despre activitatea de cercetare-dezvoltare în cadrul TMK
- 10 Proiectul pilot al TMK-ARTROM**  
TMK-ARTROM a realizat cu succes primul proiect pentru producția țevelor fără sudură în colaborare cu RosNITI
- 12 Piața**  
**Azerbaidjan: creșterea pieței de țevi**  
Particularitățile activității reprezentanței Casei de Comerț TMK în Azerbaidjan
- 14 Vânzări**  
**Mai eficient împreună**  
Angajații blocului comercial și specialiștii tehnicieni din cadrul Diviziei TMK din Europa s-au întâlnit la Reșița pentru a discuta rezultatele muncii înfăptuite și pentru a stabili noi sarcini
- 18 În stil TMK**  
TMK va adopta în semestrul II un stil corporativ unic de împachetare a producției livrate
- 20 Producție**  
**Țevi cu lungimea mai mare**  
SinTZ a început să producă țevi cu o lungime de până la 24 de metri
- 24 Calitate**  
**Primele certificate «Lean Six Sigma»**  
Următoarea etapă a implementării sistemului corporativ de îmbunătățiri bazat pe metodologia «Lean Six Sigma»
- 28 Compliance**  
**Reguli de conformitate**  
TMK a devenit membru al Asociației Internaționale de Conformitate, ceea ce înseamnă că posibilitățile TMK de a-și gestiona riscurile de imagine sunt recunoscute la nivel mondial
- 30 Comunitatea de afaceri**  
**OTC: de la expoziție la bal mascat**  
Despre participarea TMK la una dintre cele mai importante expoziții în domeniul gazo-petrolier – OTC-2012
- 32 Ziua Rusiei în Chicago**



**YourTube**  
Technology Motion Knowledge  
Nr. 2(09) august 2012

**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 Gabrielle Print srl  
Tiraj: 500 exemplare

Certificat PI Nr. FS77-40128 din 11 iunie 2010

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

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 Kostiuik Tehnoredactare: Maksim Ghelik  
Design: Aleksandra Marochkova Corespondenți: Anna Vasilieva (Rusia)  
Yvonne Baez & Adam Fuss (SUA), Olga Kolomeets (Romania) Director producție: Oleg Merochkin Editare foto: Serghei Suslov Fotograf: Ioan Victor Corectura și traducere: Angela Ghiu, Maria Comanescu



### » PRODUSELE PREMIUM DIN RUSIA PENTRU AMERICA

Un lot de produse noi – burlane de tubaj cu grupul de rezistență TMK-140HC din seria specială High Collapse (rezistente la presiunea de turtire exterioară), cu limita de curgere de 965MPa și cu îmbinări filetate cu grad înalt de etanșeitate din categoria Premium TMK PF – a fost livrat către compania “Zarubezhneft”. Astfel de țevi, fabricate la TAGMET, nu se produceau până acum în Rusia. Noul sortiment de produse este destinat amenajării sondelor orizontale de adâncime mare și foarte mare și va fi utilizat pentru asimilarea zăcămintelor offshore din regiunea latino-americană. ■



### » CONFORM STANDARDELOR EUROPENE

În timpul auditului recent, la Uzina de Țevi Volzhsky (VTZ), a fost confirmată validitatea certificatelor emise anterior de către organismul german de certificare TUV NORD. Auditul a confirmat că sistemul de management al calității și producția de țevi laminate la cald și sudate îndeplinesc cerințele de siguranță ale Directivei Europene EC 97/23 “Echipamente sub presiune”. VTZ a prelungit dreptul de a produce țevi în conformitate cu standardele europene DIN EN 10216-1, DIN EN 10216-2, DIN EN 10216-5, DIN EN 10208-2, DIN EN 10297-1, DIN EN 10297-2, DIN EN 10210-1, DIN EN 10219-1. Acest lucru permite să fie utilizată marca CE - condiție obligatorie pentru exportul acestor produse în țările UE. ■



### » TMK ȘI GAZPROM AU SEMNAȚ UN PROGRAM DE COOPERARE

TMK și Gazprom au semnat un program de cooperare tehnică și științifică pentru perioada 2012-2015. Ceremonia a avut loc pe data de 5 iulie 2012 la sediul Gazprom în Moscova.

Scopul Programului este asimilarea și livrarea mărfurilor de substituire celor de import și noilor sortimente de țevi cu caracteristici tehnice și economice de înaltă performanță pentru asigurarea necesităților de perspectivă ale concernului de gaz. După cum se menționează în textul documentului, realizarea principalelor obiective ale Programului va permite Gazprom să asigure un nivel înalt de eficiență a proiectelor noi destinate sistemului Unic de transport gaze, iar TMK - să devină unul dintre principalii furnizori ai producției de țevi pentru Gazprom și să-și consolideze poziția de lider pe piață.

Ca direcție prioritară a fost stabilită colaborarea în domeniul elaborării în segmentele țevi cu diametru mare sudate electric și țevi fără sudură. În timpul realizării Programului, Gazprom va oferi suport organizatoric și consultanță, identificând problemele principale în construcția conductelor magistrale și altor obiective ale companiei, iar TMK va desfășura lucrări de cercetare-dezvoltare în vederea soluționării acestor probleme. Colaborarea tehnico-științifică între TMK și Gazprom se dezvoltă cu succes din 2003. Numai în ultima vreme TMK a asimilat, la solicitarea Gazprom, producția de țevi de extracție termoizolante (TLT) destinate exploa-

tării sondelor în condiții de îngheț permanent; fabricarea burlanelor de tubaj din oțel 13Cr pentru medii agresive; producția de conducte fără sudură cu grupul de rezistență X65 cu protecție exterioară din polipropilenă în trei straturi pentru amenajarea conductei submarine la zăcămintul de gaze condensate Kirinsky pe șelful insulei Sahalin. În luna mai a fost livrat către Gazprom un lot de burlane de tubaj cu îmbinări Premium ULTRA-FJ elaborate în cadrul Diviziei Americane a companiei și fabricate la OMZ.

Printre proiectele de perspectivă prevăzute în Program se numără asimilarea producției de țevi din categoria de înaltă rezistență, rezistențe la turtire, acțiunea gazelor «acide», a hidrogenului sulfurat, la coroziune, presiune mare etc. În total, programul prevede elaborarea și introducerea în producție a 21 de sortimente de produse.

«Între companiile noastre există un parteneriat strategic de lungă durată. Potrivit rezultatelor din 2011, peste 11% din volumul de țevi au fost livrate de TMK către Gazprom. Noi încercăm să satisfacem pe deplin necesitățile concernului de gaze la elaborarea și fabricarea produselor corespunzătoare, fapt impus inclusiv de condițiile tot mai complexe de extracție și transport a hidrocarburilor. Gazprom este un mare consumator al producției inovatoare de țevi. Având o bază științifică puternică, TMK poate să elaboreze și să ofere Gazprom cele mai noi produse cu caracteristicile și proprietățile dorite», a declarat directorul general al TMK Alexander Shiryayev. ■

### » UN NOU NIVEL DE EFICIENȚĂ

La TMK a fost formată o echipă de business antrenori care a început pregătirea managerilor de prima linie și din veriga de mijloc de la întreprinderile companiei din Rusia în domeniul gestionării eficiente. Echipa a avut în componență 12 membri - reprezentanți ai companiei de management, SinTZ, STZ, VTZ, TAGMET, OMZ, TMK NGS, care au absolvit cu succes cursul de instruire după un program special.

Proiectul de instruire a managerilor conform programului corporativ “Manager eficient” presupune dezvoltarea competențelor de bază în management, cum ar fi principiile și tehnicile managementului personal și influența asupra altora, time managementul conducătorului, tehnologiile delegării și motivații, comunicarea de afaceri și gestionarea conflictelor, luarea deciziilor de management și altele. Participarea managerilor la business traininguri le va permite acestora să-și structureze și să-și extindă cunoștințele în domeniul managementului, să posede tehnicile manageriale și să îmbunătățească eficiența în management. ■



### » SPECIALIȘTII IT ȘI-AU ÎMPĂRTĂȘIT PLANURILE

La Uzina Metalurgică Taganrog (TAGMET) a avut loc a doua conferință tehnico-științifică a serviciilor TMK în tehnologia informației (IT). Participanții au discutat despre proiectele comune de modernizare a infrastructurii IT a întreprinderilor companiei și metodele practice pentru realizarea noilor idei.

Scopul conferinței a fost creșterea nivelului de cunoștințe în domeniul tehnologiei informației ca răspuns la nevoile în creștere ale TMK de a se oferi servicii de înaltă calitate și noi tipuri de servicii informaționale. Reprezentanții “Inline Group”, Microsoft, Cisco, HP, Symantec, Netwrix și altor producători de software și utilaje au vorbit în cadrul conferinței despre aspectele actuale și tendințele mondiale în dezvoltarea sectorului tehnologiilor informaționale, despre noile produse din domeniu. Toate seminarele au fost difuzate prin intermediul videoconferinței, ceea ce a asigurat participarea virtuală a unui număr mare de specialiști IT din cadrul companiei. ■

### » DESEMNĂRI



#### VLADIMIR OBORSKY

a fost numit director general al Casei de Comerț «TMK» (CC TMK), anterior a ocupat funcția de prim-adjunct al directorului general al CC TMK. Vladimir Oborsky l-a înlocuit pe Konstantin Semerikov care a fost numit în funcția de director general adjunct TMK pe proiecte de dezvoltare, rămânând în continuare membru al Comitetului Director al Companiei. Dl Semerikov a fost însărcinat să

se ocupe de un nou proiect de amploare menit să consolideze pozițiile TMK în calitate de furnizor global de produse destinate sectorului gazopetrolier.

Funcția de director general adjunct CC TMK a fost ocupată de Andrey Parkhomciuk. La locul de muncă precedent, în cadrul Grupului de companii MMK, acesta era responsabil de vânzarea de confecții metalice la uzina turcească MMK Metalurji. Anterior a coordonat vânzările de confecții metalice la «Metinvest Holding» și «Mechel».



#### DAVE MITCHE

a fost desemnat prim-vicepreședinte TMK IPSCO pe probleme de producție. Va supraveghea problemele legate de producție, achiziții și control al calității produselor fabricate. Anterior dl Mitche a ocupat posturi importante de conducere în cadrul companiilor de țevi, inclusiv funcția de vicepreședinte executiv la compania Copperweld Tubular Products, precum și

posturile de vicepreședinte și manager general la Lone Star Steel Company. Până a se transfera la TMK IPSCO a ocupat funcția de manager general al companiei US Steel Tubular. Dave Mitche are studii de bacalaureat la specialitatea «metalurgie», Universitatea Cincinnati, precum și titlul de master în «Managementul întreprinderii», Colegiul Geneva.



#### VLADIMIR KOCHESHKOV

a fost numit director executiv la Uzina Constructoare de Mașini Orsky (OMZ). Anterior a ocupat funcția de director comercial la «TMK Neftegazservice» (TMK NGS) - subunitate a TMK. Până la dl Kocheshkov, funcția de director executiv OMZ a fost ocupată de Aleksander Rozhkov, care s-a transferat la CC TMK.

Timp de 13 ani, activitatea dlui Vladimir Kocheshkov a fost legată de Uzina de Țevi Sinarsky și casa de comerț a acestei întreprinderi. În perioada decembrie 2001 - februarie 2007 a ocupat diferite funcții în cadrul «Grupului «Sinara». Din 2003 până în 2011 a fost membru al Consiliului de Administrație al OMZ. Începând cu anul 2007, a ocupat posturi de conducere în structurile TMK și TMK NGS. Dl Kocheshkov are drept sarcină creșterea eficienței procesului de producție la OMZ și dezvoltarea în continuare a producției de țevi Premium. ■



# UN NOU AN CORPORATIV

Pe data de 26 iunie 2012, la Moscova, a avut loc Adunarea Generală Anuală a Acționarilor TMK. Acționarii au analizat rezultatele anului precedent și au adoptat decizii importante pentru perioada următoare.

Statutul de eveniment major a conferit solemnitate manifestațiilor care s-au desfășurat în această zi la Centrul de Antreprenoriat, în apropierea sediului Companiei în Moscova, pe strada Pokrovka. Interiorul holului și sălii de ședințe, unde a avut loc adunarea, nu lăsa nicio îndoială asupra importanței evenimentului pentru Companie, acționari și angajați. Peste tot erau prezente însemnele și accesorii corporative în nuanțe distincte de portocaliu-negru, pe două “plasme” era prezentat un film despre TMK. Cu ajutorul panourilor tactile, instalate special pentru această ocazie, doritorii au putut vizualiza raportul anual al TMK pe anul 2011 în limba rusă sau engleză, precum și o galerie foto de la toate evenimentele importante ale Companiei care au avut loc în această perioadă. S-a putut discuta însă și neoficial la o ceașcă de cafea până să se adune toți participanții.

Adunarea a fost organizată așa cum se cuvine într-un mediu de afaceri. În raportul directorului general Alexander Shiryayev au fost prezentate principalele rezultate ale activității Companiei pe anul trecut. “TMK este pentru al treilea an consecutiv lider mondial în livrarea țevelor pe piață. Anul trecut, Compania a livrat o cantitate record de 4 232 milioane de tone de țevi, depășind simțitor la acest capitol principalii concurenți la nivel global, - a declarat directorul general. În pofida situației macroeconomice dificile, TMK și-a îmbunătățit, în general, și indicatorii de bază conform IFRS. Inclusiv venitul net a constituit 385 de milioane de dolari, comparativ cu 104 milioane de dolari în 2010”. Directorul general a remarcat faptul că succesele în dezvoltarea Companiei sunt asociate cu efectul de sinergie, obținut prin achiziționarea de active pe diferite continente: “Cooperarea dintre divizii a extins în mod semnificativ posibilitățile operaționale ale TMK. Având potențial suficient în Rusia și România, Compania livrează țevi către TMK IPSCO



✦ Dmitry Pumpyanskiy, președintele Consiliului de Administrație TMK

pentru comercializarea ulterioară a acestora pe piața din SUA, care este cel mai mare consumator de OCTG la nivel mondial».

Conform ordinii de zi a adunării acționarilor, au fost adoptate decizii cheie. Acționarii au aprobat raportul anual și situațiile financiare anuale, inclusiv raportul de profit și pierderi pentru exercițiul financiar 2011, a fost aleasă componența Comisiei de cenzori, aprobate tranzacțiile cu părți afiliate. În calitate de auditor a fost aprobată compania “Ernst & Young”. La recomandarea Consiliului de Administrație, acționarii au votat pentru plata dividendelor pentru rezultatele obținute în anul 2011.

Au avut loc modificări în componența Consiliului de Administrație. Adunarea a aprobat amendamentul la Statutul Societății cu privire la creșterea numărului de membri ai Consiliului de Administrație de la zece la



unsprezece persoane, fapt asociat cu creșterea numărului de membri independenți de la cinci la șase. Astfel, directorii independenți constituie majoritatea în Consiliul de Administrație al TMK. S-a modificat și componența Consiliului în care au fost incluși patru noi directori independenți. Consiliul de Administrație are următoarea componență: Ruben Aganbegyan, Mikhail Alekseev, Andrey Kaplunov, Peter O'Brien, Sergei Papin, Dmitry Pumpyanskiy, Igor Khmelevsky, Alexander Shiryayev, Alexander Shokhin, Bob Foresman, Oleg Schegolev.

Alexander Shiryayev a comentat noua componență: “Peter O'Brien și Oleg Schegolev sunt experți recunoscuți în industria de petrol și gaze, domeniu în care activează TMK, și își vor aduce contribuția la dezvoltarea Companiei ca furnizor global de produse tubulare pentru acest sector. Ruben Aganbegyan și Bob Foresman sunt membri notabili ai comunității de investiții, a căror autoritate va înlesni îmbunătățirea în continuare a culturii corporatiste a TMK și, în cele din urmă, va permite Companiei să-și atingă pe deplin potențialul investițional”.

În aceeași zi a avut loc prima ședință a Consiliului de Administrație în noua componență, în cadrul căreia Dmitry Pumpyanskiy a fost reales în calitate de președinte. ■

## NOII MEMBRI AI CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE TMK



### Ruben Aganbegyan

STUDII: ACADEMIA JURIDICĂ DE STAT DIN MOSCOVA

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ: PREȘEDINTE AL MICEX (BURSA VALUTARĂ INTERBANCARĂ DIN MOSCOVA), CONDUCĂTORUL COMPANIEI DE INVESTIȚII “RENAISSANCE CAPITAL”, DIRECTOR EXECUTIV PENTRU FINANȚAREA

PROIECTELOR, ȘEF AL DIRECȚIEI FINANCIAR-BANCARE LA IK “TROIKA DIALOG”, COCONDUCĂTOR CREDIT SUISSE FIRST BOSTON ÎN RUSIA, A ACTIVAT, DE ASEMENEA, ÎN CADRUL COMPANIILOR PRICEWATERHOUSE, CLIFFORD CHANCE, CREDIT SUISSE FINANCIAL PRODUCTS (MOSCOVA).



### Peter O'Brien

STUDII: UNIVERSITATEA DUKE (SUA)

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ: MEMBRU AL COMITETULUI DIRECTOR, VICEPREȘEDINTE (FINANȚE ȘI INVESTIȚII) NK “ROSNEFT”, DIRECTOR EXECUTIV SERVICII BANCARE PENTRU INVESTIȚII ÎN RUSIA LA BANCA MORGAN STANLEY, VICEPREȘEDINTE AL IK “TROIKA

DIALOG”, A LUCRAT ÎN SERVICIUL DE PRESĂ AL TREZORERIEI SUA.



### Bob Foresman

STUDII: UNIVERSITATEA BUCKNELL (SUA)

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ: PREȘEDINTE AL FILIALEI DIN RUSIA A BĂNCII BARCLAYS CAPITAL, ADJUNCT AL PREȘEDINTELUI COMITETULUI DIRECTOR IK “RENAISSANCE CAPITAL”, PREȘEDINTE AL COMITETULUI DIRECTOR LA BANCA DRESDNER KLEINWORT WASSERSTEIN

PE RUSIA ȘI CSI, ȘEFUL SUBUNITĂȚII FINANCIAR-BANCARE LA ING BARRINGS PE RUSIA ȘI CSI, ȘEFUL SERVICIULUI DE CONSILIERE PE PROBLEME DE PRIVATIZARE PE TERITORIUL UCRAINEI LA CORPORAȚIA FINANCIARĂ INTERNAȚIONALĂ.



### Oleg Schegolev

STUDII: UNIVERSITATEA DE FINANȚE DIN MOSCOVA

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ: CONSULTANT INDEPENDENT; MANAGEMENTUL COMPANIILOR GAZO-PETROLIERE DIN RÂNDUL PRIMELOR “ZECE” – PRIM-VICEPREȘEDINTE AL NK “RUSSNEFT”, PRIM-ADJUNCT AL PREȘEDINTELUI COMITETULUI DIRECTOR AL COMPANIEI “ITERA”, DIRECTOR EXECUTIV AL COMPANIEI “SLAVNEFT”, PREȘEDINTE ȘI MEMBRU AL

CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE LA O SERIE DE COMPANII DIN SECTORUL GAZO-PETROLIER, SPECIALIST PRINCIPAL, ADJUNCT AL ȘEFULUI DE DEPARTAMENT, ȘEF ADMINISTRARE LA COMPANIA “SIBNEFT”.



# ATINGEREA POZIȚIEI DE LIDER ÎN DOMENIUL INOVAȚIILOR TEHNOLOGICE

Construcția noului centru R&D TMK IPSCO, demarată în mai 2011 și desfășurată în regim non-stop, a durat mai puțin de opt luni de când a fost pusă prima piatră de temelie. Angajații oficiului comercial în Houston au ajuns la fața locului în luna ianuarie a acestui an. Directorul R&D TMK IPSCO Fathi Hamad a răspuns la întrebările YourTube, relatând despre lucrările în curs, perspectivele proiectului, echipamentul principal al centrului și strategia R&D.

## Cum a apărut ideea creării centrului R&D?

Pentru Compania globală TMK, care își dezvoltă în mod activ afacerile inclusiv pe continentul american, fără îndoială, este important să aibă aici un centru de cercetări științifice unde ar fi posibilă desfășurarea activității privind îmbunătățirea calității producției fabricate, reducerea costurilor și, lucrul cel mai esențial, ar putea să devină un trendsetter în domeniul inovațiilor tehnologice. După două săptămâni de la angajarea mea la TMK în august 2010, am început să lucrez la proiectul de construcție a centrului R&D. Proiectul prevede achiziționarea de echipamente necesare, recrutarea unui personal înalt calificat și utilizarea eficientă a resurselor umane și tehnice în vederea atingerii obiectivelor stabilite.

După aprobarea scopurilor și planului de realizare a proiectului, urma să fie găsit un teren pentru construcția centrului. Procesul a de-

marat la sfârșitul anului 2010. După examinarea mai multor variante și oferte, terenul a fost ales și în luna mai a anului trecut eram pregătiți să punem prima piatră de temelie.

## Intenționăm să elaborăm anual cel puțin un sortiment nou de produse

### Care au fost criteriile de selecție a locului pentru construcția centrului R&D?

Houston este un oraș mare, și alegerea corectă a locului pentru construcție a constituit o etapă importantă în realizarea proiectului. Scopul nostru a fost să găsim un teren în apropiere de principalele noduri de transport, convenabil atât pentru clienții noștri, cât și pentru angajați, unde ar exista, totodată, posibilități ulterioare de extindere și dezvoltare. Am analizat mai multe opțiuni, ca să alegem în final un teren situat chiar în centrul

orașului, în zona Energy Corridor, decizia fiind una corectă. Este o mare reușită pentru Companie.

### Cum s-a desfășurat realizarea proiectului?

Procesul de construcție s-a dovedit a fi cea mai rapidă etapă. La începutul lunii ianuarie, personalul de la oficiul comercial și departamentul de producție categoria Premium deja a putut să se transfere de la oficiul precedent în Houston. De-a lungul anului, am recrutat personal suplimentar pentru centrul R&D. A fost nevoie de mai mult timp pentru livrarea de echipamente, care sunt complexe și strict specializate.

### Ce echipament este instalat în acest moment în centru?

Avem deja cea mai mare parte a echipamentelor de laborator pentru metalurgie, inclusiv un microscop electronic cu rastru (MER) pe care l-am primit în decembrie anul

trecut. Recent am primit instalația de încercare a îmbinărilor filetate cu o capacitate de 2000 de tone. În vară va fi livrată încă o astfel de mașină cu capacitatea de 1000 de tone. Punerea în funcțiune a acestor instalații ne va permite să depindem într-o măsură mai mică de terți, să îmbunătățim substanțial eficiența încercărilor, precum și, după cum am menționat mai devreme, să devenim trendsetteri în elaborarea și certificarea producției Premium.

Din dotările principale ale centrului fac parte și instalația de încercare la rupere, instalațiile de încercare la întindere și oboseală, precum și utilajul pentru încercările de rezistență la coroziune. Acest echipament ne va permite să efectuăm lucrări de modelare și analiză în domenii cum ar fi elaborarea de aliaje, sudarea, fasonarea mecanică.

### Ce lucrări vor mai fi efectuate la centrul R&D în afară de încercarea țevelor și îmbinărilor filetate?

Ne propunem să desfășurăm cercetări de perspectivă în domeniul metalurgiei – un aspect de actualitate pentru îmbunătățirea procesului de elaborare a oțelului. Una dintre principalele direcții de activitate va fi îmbunătățirea calității produselor și reducerea costurilor prin optimizarea compoziției chimice a aliajelor. O altă direcție importantă a centrului R&D va fi tehnologia de elaborare a oțelului "curat" și a mărcilor de oțel speciale.

### Relatați-ne despre selecția de personal pentru centrul R&D?

Procesul de recrutare a personalului a început înainte de deschiderea centrului R&D. Având în vedere cerințele mari înaintate față de candidați, dar și caracterul unic al activității centrului, procesul de selecție a personalului calificat durează și necesită o diversitate de resurse.

Am ajuns la concluzia că soluția cea mai optimă pentru R&D va fi o structură de personal cu o specializare largă. Ne orientăm către angajați care pot gândi și lucra creativ în condițiile unui control minim din afară asupra activității lor. Funcțiile principale vor fi: inginer de încercare



## Fathi Hamad

**Este directorul R&D TMK IPSCO din august 2010.**

Fathi Hamad are aproape 35 de ani de experiență în industria metalurgică. A ocupat funcții de conducere în domenii ca R&D și control calitate, are experiență în conducerea întreprinderilor din industria țevelor. A activat circa 30 de ani în cadrul IPSCO în Canada, având diferite funcții: specialist principal în sudare, manager calitate, director tehnologie sudare. Dl Hamad a participat, de asemenea, la punerea în funcțiune a uzinei TMK IPSCO în Blytheville (SUA, Arkansas) și s-a aflat la conducerea acestei întreprinderi în perioada anilor 1999-2001.

A obținut diploma de bacalaureat la specialitatea «inginerie mecanică» la Institutul de Tehnologie din Cairo (Egipt), având și studii de masterat în aceeași specialitate (specializarea - producția de echipamente de sudare) la Universitatea din Waterloo (Canada).

îmbinări filetate, inginer metalurgist, inginer de încercare la coroziune și sudare, inginer în domeniul călire-ruperi, precum și inginer în domeniul modelării și analizei prin metoda elementelor finite (MEF). Fiecare va avea în subordine câte un grup nenumeros de specialiști-tehnologi.

### Care sunt principalele rezultate ale centrului R&D până în prezent?

Deoarece unele echipamente încă n-au fost livrate și trebuie urmată

procedura de certificare suplimentară, centrul nu funcționează, deocamdată, la întreaga capacitate. În același timp, am reușit să obținem deja anumite rezultate în ceea ce privește elaborarea și îmbunătățirea calității producției. Potențialul științific și de cercetare se dezvoltă chiar în fața ochilor noștri. Se lucrează la perfecționarea unor sortimente de produse cum ar fi J55 și I80. La etapa de elaborare sunt produsele tip T95. De asemenea, am pregătit recomandări privind reducerea costurilor, inclusiv a celor legate de înlocuirea aliajelor.

### Care sunt planurile centrului pentru momentul când va începe să funcționeze la capacitate maximă?

Intenționăm să elaborăm anual cel puțin un sortiment nou de produse. De asemenea, ne vom preocupa de îmbunătățirea calității producției fabricate, acordând o atenție specială elaborării de recomandări pentru prevenirea defectelor și creșterea caracteristicilor de calitate ale țaglei și țevelor. Intenționăm să menținem poziția de lideri în domeniul elaborării elementelor pentru îmbinările filetate.

Pe lângă îndeplinirea sarcinilor directe, R&D va fi implicat în procesul de instruire a angajaților TMK IPSCO. În plus, centrul va avea un rol important în promovarea producției TMK pe piață și acordarea suportului personalului TMK IPSCO.

### Cum va interacționa centrul cu alte instituții de cercetări științifice?

Avem stabilite relații excelente de colaborare cu colegii noștri de la institutul RosNITI din Rusia, care ne-au ajutat de la bun început la realizarea strategiei R&D. Sperăm că această bună colaborare va continua, ceea ce ne va permite să realizăm noi sortimente de produse și să asigurăm stabilitatea businessului TMK în general.

În afară de RosNITI, ne propunem să stabilim relații de colaborare cu instituții cum ar fi MIT, Școala de Minerit din Colorado, Institutul de Cercetări Științifice de Sud-Vest și Centrul de Cercetări în domeniul explorării zonelor îndepărtate. ■



# ȘTIINȚA FĂRĂ FRONTIERE

Igor Pyshmintsev, director general la RosNITI - Centrul de știință și tehnologie al TMK în Rusia, relatează despre activitatea de cercetare-dezvoltare în cadrul Companiei și schimbările legate de crearea centrului R&D în America.

**S**istemul de organizare a activității de cercetare și elaborare în cadrul TMK este în continuă dezvoltare. Pentru uzinele Companiei din Rusia planificarea unificată a activității de cercetare și dezvoltare a început în 2007, din momentul intrării în componența TMK a celui mai important centru de cercetări în domeniul în care activează Compania – Institutul de cercetări științifice în domeniul industriei țevelor din Rusia (RosNITI). Asume institutul respectiv a fost însărcinat să coordoneze activitatea privind planul unificat de cercetare și dezvoltare - elaborarea și realizarea acestuia. Următorul pas a fost includerea întreprinderilor diviziei de service în proces, iar în 2010 am trecut granițele Federației Ruse, în activitate fiind antrenate întreprinderile diviziilor Companiei din Europa și America.

Pentru un institut cu o istorie de 50 de ani începerea activității pe continentul american și în România a devenit un eveniment special. În urma realizării lucrărilor de cercetare și tehnologie au fost elaborate decizii, recomandări și concluzii atât practice, cât și teoretice. Acestea din urmă, deseori, nu sunt mai puțin importante, deoarece pot fi aplicate în cadrul altor întreprinderi, obiective și procese. În plus, au fost stabilite mecanismele de interacțiune și direcțiile pentru noi lucrări. Constat cu plăcere că în relațiile noastre cu colegii din Statele Unite și România a predominat un climat de înțelegere reciprocă, barierele lingvistice nu au constituit un obstacol pentru colaborare și comunicare.

Crearea centrului R&D în Houston a prestabilit noi sarcini și principii de organizare a activității de colaborare. Mai întâi de toate, este vorba

«Este foarte important pentru părți să-și unească forțele, să fie întocmit un plan comun de colaborare

de coordonarea tematicii lucrărilor pentru a evita suprapunerea costurilor și repetarea erorilor inevitabile în activitatea de cercetare. De asemenea, acest lucru permite răspândirea rapidă a rezultatelor lucrărilor de cercetare-dezvoltate la uzinele de pe ambele părți ale oceanului. În același timp, trebuie remarcat faptul că alcătuirea tematicii și dotarea ambelor centre – din Rusia și America – se desfășoară în funcție de posibilitățile și specializarea fiecăruia în conformitate cu scopurile comune ale activității realizate. Pentru organizarea activității de colaborare, de la începutul acestui an se lucrează la elaborarea unui program privind schimbul de specialiști de la RosNITI și centrul R&D. Programul presupune efectuarea unui stagiu timp de o lună sau două pentru specialiștii în principalele domenii de cercetare, inclusiv realizarea lucrărilor planificate în laboratoare și la uzinele Companiei.



» Elaborările științifice ale RosNITI permit să fie îmbunătățiți substanțial indicatorii de calitate ai producției



Programul de cercetări științifice pe acest an prevede unsprezece proiecte care vor fi realizate prin colaborarea centrului R&D din Houston cu specialiștii din Rusia

Un exemplu de colaborare îl constituie cel în domeniul de cercetare a particularităților distrugerii prin coroziune a țevelor petroliere în condiții critice de exploatare în scopul de a elabora măsuri eficiente de îmbunătățire a fiabilității în condițiile unor zăcăminte concrete. Activitatea dată se desfășoară în cadrul RosNITI de mult timp, au fost create metodologii, amenajat un laborator unic, specialiștii au acumulat o anumită experiență practică, confirmată în condițiile exploatarea. Această sarcină este de actualitate și în America. Prin urmare, în Houston, de asemenea, a fost înființat un laborator de coroziune, de proporții mai mici ca cel de la RosNITI, dar în stare să rezolve anumite probleme. Este foarte important pentru părți să-și unească forțele, să fie întocmit un plan comun de colaborare. Pentru acest scop, programul privind schimbul de specialiști prevede

plecarea la Houston a șefului secției de cercetare a acțiunii corozive de la RosNITI Irina Kostitsyn, după care vor urma și alți colaboratori.

Realizarea unei rezistențe extrem de înalte a burlanelor de tubaj la turtire cu presiune hidrostatică externă (colaps) este un alt obiectiv corporativ. O atenție deosebită acordă acestei însușiri clienții din mai multe zone ale Americii. Astfel de țevi sunt produse și la uzinele TMK din Rusia, iar la VTZ există o instalație de testare unică. Grupul de specialiști de la RosNITI, condus de profesorul Alexandr Vydrin, a propus recent metoda rețelelor neuronale pentru a analiza influența unor factori asupra rezistenței la colaps. Abordarea respectivă va fi testată și prin utilizarea de date din SUA.

Acestea sunt doar câteva exemple. În total, programul de cercetări științifice pe acest an prevede unsprezece proiecte care vor fi

realizate prin colaborarea centrului R&D din Houston cu specialiștii din Rusia. Lucrările vizează elaborarea sortimentelor noi de produse, inclusiv crearea unor noi linii cu destinație specială, elaborarea și testarea îmbinărilor filetate, cercetarea și îmbunătățirea tehnologiei de laminare și tratament termic al țevelor fără sudură, realizarea modalităților de perfecționare a producției de țevi sudate.

Trebuie remarcat faptul că în Rusia și Statele Unite Compania are stabilite relații statornice de colaborare cu oameni de știință de la institute academice, universități renumite, importante instituții de expertiză. În cadrul colaborării aceste relații vor continua să se dezvolte, date fiind acordurile pe termen lung semnate de Companie, luând în considerație interesul dezvoltării afacerilor pe ambele părți ale oceanului. ■



# PROIECTUL PILOT AL TMK-ARTROM

TMK-ARTROM implementează cu succes măsurile de îmbunătățire a proceselor tehnologice în colaborare cu Institutul de Cercetări Științifice al TMK din Rusia - RosNITI. La baza dezvoltării colaborării stă experiența vastă în domeniul cercetării și dezvoltării acumulată de întreprinderile companiei.

**S**ecretul succesului companiei TMK-ARTROM pe piața europeană se datorează aspirației acesteia de a reacționa prompt la cerințele în creștere ale clienților. Datorită interacțiunii permanente cu clienții, producătorii sunt bine informați referitor la cerințele specifice actuale dintr-un segment sau altul. Cu scopul de a îmbunătăți caracteristicile de exploatare ale producției, de a asimila un nou sortiment, la întreprinderea din România se desfășoară o activitate planificată de îmbunătățire a proceselor tehnologice. TMK-ARTROM și-a creat un cerc de parteneri cu care realizează lucrări de cercetare-dezvoltare. Astfel, în colaborare cu compania românească S.C. ROMTUB S.A., au fost realizate o serie de proiecte în domeniul îmbunătățirii tehnologiei de laminare la cald și la rece, a tratamentului termic, precum și a execuției instrumentelor de laminare la cald. Inclusiv, în producția țevelor de extracție din oțel aliat și nealiat pentru extracția de petrol cu ajutorul platformelor maritime. Temele de cercetare s-au referit, de asemenea, la modernizarea tehnologiilor de producție a țevelor din oțel aliat și nealiat prin implementarea unui sistem modern de perforare cu răcirea interioară a dornului, la eliminarea defectelor țevelor trase la cald din țagă provenită de la TMK-RESITA.

În cadrul diviziei europene a TMK, întreprinderile românești au fost antrenate în activitatea de cercetare-dezvoltare la nivelul întregii companii. Uzinele din Europa au avut posibilitatea de a folosi o bază solidă de cercetare, precum și potențialul științific de care dispune RosNITI – centrul de cercetări științifice al TMK. În plus, uzinele din România au beneficiat de experiența bogată în ceea ce privește transformările tehnologice la uzinele companiei din Rusia. Colaborarea strânsă a TMK-ARTROM și TMK-RESITA cu subunitățile blocului tehnic al companiei



« Brichete  
grafitate produse  
la TMK-ARTROM

« Constantin Neacșu, director  
executiv TMK- ARTROM

de management a permis urmărirea tematicii lucrărilor de cercetare-dezvoltare. «Astfel, noi am aflat despre rezultatele obținute de Uzina de Țevi din Volzhsky datorită realizării unuia dintre proiectele de cercetare-dezvoltare în producția țevelor fără sudură, de care noi am fost interesați, - relatează Constantin Neacșu, directorul executiv al TMK-ARTROM. – Bazându-ne pe aceste informații, am început colaborarea cu RosNITI în ceea ce privește realizarea unui proiect similar la întreprinderea noastră pe linia de laminare la cald în secția №2 CPE. Acest proiect a devenit pentru noi prima experiență de colaborare cu centrul de cercetări științifice al companiei».

Proiectul pilot al TMK-ARTROM și RosNITI în cadrul activității de cercetare-dezvoltare a demarat la mijlocul anului 2010. La uzina din România urma să fie implementată o nouă tehnologie de producție a țevelor fără sudură menită să crească rezistența cajelor cu role de pe bancul împingător și, respectiv, productivitatea acestuia. După cum ne-a explicat dl Neacșu, cajele cu role de pe bancul împingător, cu ajutorul cărora se micșorează diametrul eboșelor până la dimensiunea necesară, se defectează din cauza uzurii rapide a roletelor. «A mai fost o problemă. Pe role rămânea metal fierbinte de pe eboșă, care, ulterior, lăsa urme pe suprafața țevei elongate, ceea ce determina rebutarea țevei, - precizează directorul executiv al TMK-ARTROM. Soluția a fost utilizarea de brichete grafitate. Potrivit dlui Neacșu, lubrifianțul micșorează frecarea dintre role și eboșă în procesul de producție, iar folosirea grafitului este justificată prin faptul că asigură o lubrifiere eficientă în condiții de temperaturi ridicate – temperatura eboșei depășește 1000 °C.

În cadrul proiectului, specialiștii RosNITI au elaborat construcția brichetei grafitate și a echipamentului pentru aplicarea acesteia pe rolele bancului împingător, precum și schema tehnologică. Echipamentul și brichetele au fost apoi executate la TMK-ARTROM. Anul acesta noua tehnologie a fost implementată pe fluxul de producție al laminorului CPE, iar testele au arătat eficiența tehnologiei. «Noi apreciem înalt rezultatele obținute, – a ținut să precizeze Constantin Neacșu. Datorită îmbunătățirii tehnologiei producției de țevi fără sudură, a crescut semnificativ calitatea suprafeței exterioare a țevelor, productivitatea. În plus, am obținut o micșorare semnificativă a cheltuielilor de producție și, drept urmare - o scădere a costului produselor finite».

După primul proiect realizat cu succes de către TMK-ARTROM și RosNITI au apărut noi idei de colaborare. Astfel, urmează elaborarea și realizarea proiectului de îmbunătățire a calibrării roletelor laminoarelor reductoare cu scopul de a obține noi produse. Specialiștii TMK-ARTROM sunt convinși că, acum, activitatea de colaborare cu RosNITI privind îmbunătățirea calității produselor și micșorarea costurilor de producție se va desfășura continuu. ■



# AZERBAIDJAN: CREȘTEREA PIEȚEI DE ȚEVI

Reprezentanța Casei de Comerț TMK (CC TMK) în Azerbaidjan funcționează din anul 2002. În decursul acestei perioade, livrările de țevi TMK în republică au crescut de la câteva mii de tone până la circa 60 de mii de tone, iar Compania a devenit unul dintre liderii pieței.

**I**n ultimii 20 de ani, în Azerbaidjan se observă o creștere anuală stabilă a economiei. Conform datelor publicate de Banca Mondială, PIB-ul Azerbaidjanului în perioada 1996-2000 a înregistrat o creștere cu o singură cifră, iar, începând cu anul 2000, creșterea fiind deja de două cifre. Cea mai mare creștere a PIB-ului a fost înregistrată în Azerbaidjan în anul 2006 – 34,5%. În prezent ritmul de creștere economică s-a stabilizat, indicând, oricum, o dinamică pozitivă.

Cota produselor TMK pe piața din Azerbaidjan a atins în 2009 nivelul de 22%, iar anul trecut aceasta deja era de 38%

Cea mai mare parte a indicelui de creștere economică înregistrat în Azerbaidjan revine industriei de petrol și gaze. Dacă la începutul anilor 90 în Azerbaidjan se extrăgea o cantitate de 9 milioane de tone de petrol pe an, astăzi acest indice este de circa 50 de milioane de tone. Cu alte cuvinte, extracția de petrol a crescut de 5,5 ori. O situație similară se observă și în segmentul de extracție a gazelor. Până nu demult, Azerbaidjanul se confrunta cu un deficit de "combustibil albastru" și importa din Rusia. Însă în ultimii ani, în țară, a început exploatarea independentă a zăcămintelor de gaze și deja în prezent Azerbaidjanul exportă propriul gaz în câteva țări, inclusiv în Rusia. Numai în decursul ultimelor 5 luni ale anului curent cifra de afaceri a țării în exterior a atins 14,4 miliarde de dolari, cifră care, exprimată în

prețuri efective, reprezintă cu 2,5% mai mult decât în perioada similară a anului 2011. Volumul de mărfuri exportate se estimează la 3,67 miliarde de dolari, iar cota de petrol brut, produse petroliere, precum și gaze naturale - la 93,7%.

Printre sarcinile prioritare ale statului se numără și asigurarea unei activități eficiente la zăcămintele naționale de petrol și gaze. Cea mai mare companie din țară este compania petrolieră de stat a Republicii Azerbaidjan - GNKAR, care are în componență întreprinderi extractive, de prelucrare și transport, precum și institute de cercetări științifice. Compania deține statutul de unic exploatare al resurselor naturale și este unul dintre partenerii principali ai TMK în Azerbaidjan. În republică activează și firme internaționale gestionate de compania GLOBAL

ENERGY, cu care TMK, de asemenea, are stabilite relații de afaceri.

Reprezentanța CC TMK s-a deschis la Baku în 2002. Acum 10 ani, totul a început cu livrarea unor volume mici de țevi. Însă cu fiecare an brandul TMK a început să devină tot mai prezent pe piața azeră.

Datorită calității țevelor livrate, respectării stricte a termenelor de livrare, precum și abilității angajaților Reprezentanței de a dezvolta colaborarea atât cu clienții permanenți, cât și cu cei noi, cota produselor TMK pe piață a atins în 2009 nivelul de 22%, iar anul trecut aceasta deja era de 38%. Anul trecut TMK a livrat în total 56 800 de tone de țevi, ocupând ferm poziții de lider în rândul furnizorilor ruși.

Pe piața de țevi din Azerbaidjan concurează producători chinezi, turci, ucraineni, precum și companiile rusești OMK și CHTPZ. În plus, sunt reprezentați și producătorii locali: «Azerboru» (burlane de tubaj și conducte), «Hazar boru» și «Azkompozit» (TDM), Standard Oilfield Services Ltd (filetarea îmbinărilor din clasa Premium).

În ceea ce privește segmentul gazo-petrolier din țară, producția TMK este reprezentată de țevicele cu filet (OCTG), conducte și țevicele cu diametru mare pentru conductele magistrale. Reprezentanța CC TMK dezvoltă intens livrările nu doar

Reprezentanța TMK dezvoltă intens nu doar livrările pentru sectorul gazo-petrolier, dar și pentru alte ramuri ale economiei Azerbaidjanului

pentru sectorul gazo-petrolier, dar și pentru alte ramuri ale economiei Azerbaidjanului. Un volum semnificativ de livrări efectuate de către Companie revine pieței construcțiilor și sectorului de locuințe. Redresarea pieței construcțiilor după criza din 2008, precum și adoptarea programului guvernamental de gazificare, au atras după sine creșterea cererii la țevicele cu sudură cu diametru mijlociu și mic. De asemenea, anul trecut au fost stabilite relații de afaceri între TMK și «Compania Energetică din Azerbaidjan» (AZENCO), care este principalul executant al lucrărilor de construcție a unui număr de 20 de parcuri tehnologice în Azerbaidjan.

Experții prognozează o creștere în continuare a pieței de țevi în Azerbaidjan. O asemenea previziune este legată de lansarea planificată a unor proiecte de perspectivă atât în ramura gazo-petrolieră cât și în construcție, ceea ce va duce la creșterea necesarului de țevi. TMK va face tot posibilul să devină principalul furnizor în aceste proiecte. ■



## » VULCANII NOROIOȘI

Azerbaidjan ocupă primul loc în lume în ceea ce privește numărul de vulcani noroioși. Asemenea vulcani reprezintă niște formațiuni create la suprafața pământului din care permanent erup mase de nămol și gaze, deseori amestecate cu apă și petrol. Pe lângă zăcămintele bogate de gaze condensate și petrol, descoperite pe suprafețele vulcanilor noroioși, sunt folositoare și erupțiile de lavă, nămol și lichid. Acestea sunt utilizate ca materie primă pentru industria chimică și cea a construcțiilor, precum și în farmaceutică.

În Azerbaidjan se află 350 din cei 800 de vulcani noroioși existenți în lume. Până la momentul actual, în țară au avut loc peste 200 de erupții. Aproape de fiecare dată acestea provoacă explozii puternice și vuiete subterane. Din straturile adânci ale solului la suprafață sunt emanate gaze care se aprind spontan. Înălțimea flăcărilor deasupra vulcanilor ajunge până la 1000 de metri. Este interesant faptul că geologii NASA, care studiază natura planetei Marte, au ajuns la concluzia că vulcanii noroioși din Azerbaidjan sunt asemănători din punct de vedere structural cu denivelările de pe "planeta roșie". Există păreri, conform cărora prima erupție a vulcanilor noroioși în Azerbaidjan s-ar fi produs cu 25 de milioane de ani în urmă.



# MAI EFICIENT ÎMPREUNĂ

În orașul Resița din România a avut loc întâlnirea tradițională a membrilor blocului comercial la care au participat și specialiștii tehnicieni din cadrul Diviziei Europene (DE) TMK, și o parte a managementului diviziei. Pe lângă faptul că a fost productivă, această întâlnire a constituit un prilej de eficiență comunicare pentru participanți, oferindu-le, totodată, emoții de neuitat în timpul unui program cultural diversificat.



Vizitele la platformele de producție nu sunt mai puțin valoroase pentru angajații subunităților comerciale decât discuțiile la masa rotundă



» Excursia pe Dunăre a completat întâlnirea de lucru



În DE au loc întâlniri anuale care consolidează relațiile dintre angajații entităților comerciale TMK Europa, TMK Italia, departamentul comercial TMK-ARTROM – lucrătorii de producție și tehnicienii din cadrul uzinelor TMK-ARTROM și TMK-RESITA, managementul întreprinderilor DE. De când, în 2009, unitățile comerciale ale DE au adaptat un mod unic de promovare în Europa a întregii game de produse TMK, aceste reuniuni au devenit un instrument important în creșterea eficienței vânzărilor.

Împreună, vânzătorii și producătorii pot face schimb de informații și sugestii cu privire la activitatea desfășurată, să discute problemele cu care se confruntă și căile de soluționare a acestora, analizează problemele întâmpinate și decid măsuri comercial-tehnice și organizatorice de îmbunătățire a acțiunilor comune. Condiția desfășurării întâlnirilor – o pregătire minuțioasă pentru muncă și dialog. Vânzătorii se documentează în ceea ce privește particularitățile industriei și inovațiile lansate pentru a le împărtăși clienților. Iar producătorii înțeleg mai bine solicitările consumatorilor în legătură cu produsele și service-ul. În timpul dialogului, directorii uzinelor românești, precum și managementul diviziei, sunt dispuși să răspundă la orice întrebare.

Având în vedere importanța evenimentului, organizatorii fac tot posibilul ca acesta să fie cât mai divers și interesant. Astfel, întâlnirea de anul trecut a avut loc în orașul Slatina din România, unde se află TMK-ARTROM, cele trei zile petrecute acolo fiind apreciate de participanți ca foarte utile și plăcute.

Întâlnirea din acest an s-a desfășurat în orașul Resița – locul amplasării întreprinderii TMK-RESITA, vizitată

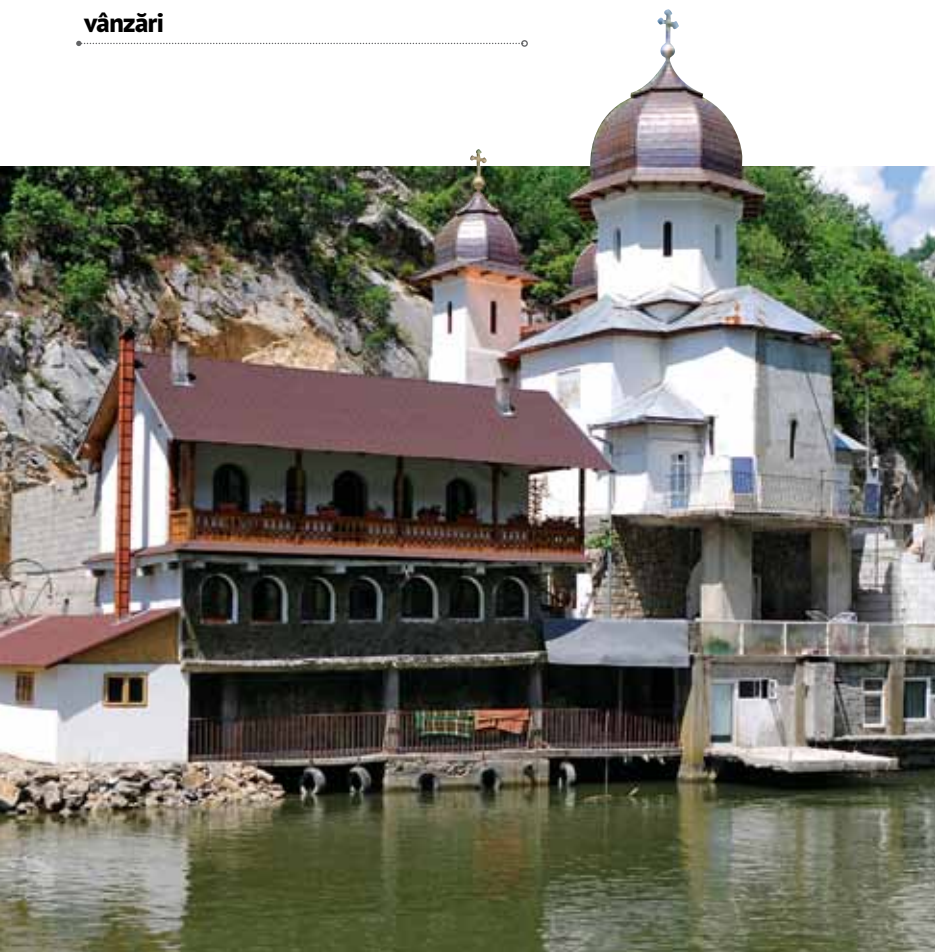


**Luca Zorzi,**  
director general TMK Italia

Întrunirea s-a dovedit a fi, ca de obicei, foarte bine organizată: programul întâlnirii, însăși atmosfera de la TMK-RESITA și programul cultural extraordinar ne-au ajutat să obținem rezultate bune. Pe parcursul examinării rezultatelor anului 2011, a devenit evident că DE a reușit să depășească fluctuațiile pieței. Toate datorită unei strategii comerciale a companiei, în care întotdeauna s-au luat în considerare riscurile existente pe piață. Reuniunea a fost în sine un indicator clar al faptului cât de mult se concentrează astăzi echi-

pele noastre asupra clienților: departamentele sunt axate pe service, încercând să satisfacă prin toate mijloacele nevoile comerciale și demonstrând flexibilitatea necesară. Deosebit de important, în opinia mea, a fost dialogul între echipele tehnică și comercială, în cadrul căruia și-au împărtășit opiniile cu privire la tendințele de dezvoltare a pieței, oportunitățile noastre, proiecte și investiții. Sunt convins că aceste discuții au constituit baza unui plan clar de acțiune. Viitorul nu poate fi prezis, însă eforturile noastre continui de a evalua obiectiv producția pe care o fabricăm și situația de pe piață, precum și orientarea totală către client, ne va ajuta să depășim eventualele probleme. În general, succesul companiei depinde în întregime de spiritul de echipă și eficiența muncii angajaților, care, în mare parte, se datorează unor astfel de întâlniri.





**Costinel Barbulescu,**  
**director comercial TMK-ARTROM**

Continuarea tradiției instituite în 2009 de a organiza întâlniri ale echipelor comerciale ale Diviziei Europa anul acesta a avut o formă diferită în sensul că, pe lângă schimbarea locației, la întâlnire au participat toți membrii echipelor de vânzări/achiziții, nu au

lipsit nici reprezentanții departamentelor tehnic și de calitate din cadrul TMK-ARTROM.

Dialogul a fost unul productiv, s-au discutat lucruri importante. Am analizat cu colegii rezultatele activității Diviziei în 2011 și I trimestru din 2012, precum și previziunile pieței pentru anul curent. În plus, au fost examinate cerințele tehnice și planul de dezvoltare a TMK-ARTROM până în 2020.

Interesant a fost să discutăm și să constatăm cu plăcere cât de conectați sunt colegii noștri din echipele de vânzări la problemele zilnice legate de producția uzinelor din România și, mai ales, interesul arătat pentru dezvoltarea de produse noi: oțeluri cu structuri mai fine, produse cu valoare adăugată mare obținute prin tratamente termice. În timpul discuțiilor și-au manifestat interesul față de posibilitățile existente și cele în perspectivă privind controlul calității, fapt important pentru clienți. De asemenea, au dorit să se informeze despre posibilitățile de a accepta comenzi în volume mai mici și termene scurte de livrare.

de către participanții la reuniune după primele două zile de discuții aprinse. Vizitele la platformele de producție nu sunt mai puțin valoroase pentru angajații subunităților comerciale decât discuțiile la masa rotundă. Conform principiilor politicii de desfacere, în afară de competența de a vinde și un portofoliu solid de clienți de care are nevoie, un vânzător bun trebuie să știe ce reprezintă procesele de fabricare a producției cu care lucrează.

Trebuie remarcat faptul că, în ultimii ani, divizia europeană crește în mod constant producția și vânzările. În prezent, întreprinderilor diviziei le revine peste 70% din exportul către Europa din volumul total de produse TMK. Datorită unei strategii adecvate și acțiunilor bine organizate ale comercianților, chiar și în perioada de criză TMK a reușit să ocupe noi nișe pe piața europeană, să vândă producția acolo unde până atunci nu putea răzbate. De exemplu, a reușit să ajungă pe piețele din Polonia, țările Baltice, Marea Britanie, Bulgaria. Cel mai mare număr de comenzi vine din sud-vestul și vestul Europei, urmează Europa Centrală și de Nord, după care Balcanii și Europa de Sud-Est.

Este cunoscut faptul că DE a stabilit ca sarcină creșterea ponderii produselor cu valoare adăugată ridicată. Asigurând realizarea acestui obiectiv, vânzătorii sunt obligați să acționeze astfel încât să nu piardă clientul și să-i ofere ce este mai bun - produsele necesare, un grafic optim de execuție a comenzii, livrare la timp și, bineînțeles, un nivel înalt al calității produselor și serviciilor. "Scopul nostru nu este doar creșterea volumului anual al vânzărilor. Noi trebuie să demonstrăm în mod constant o dinamică importantă a creșterii livrărilor de produse cu valoare adăugată mai mare", a menționat în cadrul întâlnirii directorul general al DE dl Adrian Popescu.

În timpul discuțiilor care au avut loc la Reșița, angajații TMK Europa, TMK Italia și cei din cadrul departamentului comercial TMK-ARTROM au analizat noile obiective ținând cont de tendințele conservatoare de pe piețele din Europa. Specificul companiilor românești rezidă în a lucra cu loturi mici, ceea ce pentru vânzător presupune necesitatea de a fi receptiv față de fiecare client, de a sesiza tendințele schimbătoare ale cererii de produse. După cum afirmă chiar angajații subdiviziunilor comerciale, europenii sunt selectivi, nu au necesități mari, dar doresc ce este mai bun și nu sunt dispuși să aștepte.

Dl Popescu a stabilit din start prioritățile: "Nu trebuie să producem concentrându-ne doar pe propriile noastre dorințe și posibilități. Anume acesta este motivul pentru care programele de investiții ale companiei sunt elaborate în deplină conformitate cu cerințele de pe piața europeană, dar și cu ale clienților noștri".

Unitățile comerciale au primit informații valoroase de la producători. Astfel, un aspect important al întâlnirii din acest an a fost prezentarea proiectelor de investiții - nu doar a celor care se realizează în prezent la uzinele din România, dar și a celor care urmează a fi realizate în perioada imediat următoare. Informația cu privire la aceste proiecte este necesară vânzătorilor pentru a transmite beneficiarilor datele corecte despre noile posibilități ale companiei, pentru a înțelege în



**Jonathan Di Battista,**  
**conducătorul departamentului de vânzări TMK Europe**

Sunt tot mai convins de necesitatea organizării unor astfel de întâlniri. Acesta este cel mai bun mod de a găsi soluții comune la cele mai diverse probleme cu care ne confruntăm zilnic. În plus, este o mare

oportunitate de a consolida relațiile de prietenie între departamentele comerciale și de producție ale diviziei noastre.

Referitor la această întâlnire trebuie să menționez că departamentul nostru de vânzări a fost foarte bine informat despre toate modificările în tehnologie și producție care au avut loc la întreprinderile românești. Am convenit asupra unei proceduri noi de înaintare a propunerilor tehnice de la întreprinderi către departamentul de vânzări. De asemenea, au fost stabilite sarcinile pentru anul în curs. Activitatea noastră nu se limitează doar la livrarea țevelor de la întreprinderile TMK spre clienți. Noi trebuie să verificăm toate documentele, să monitorizăm livrarea de produse finite, precum și plățile finale din partea clienților noștri. Toată această muncă imensă trebuie organizată perfect și coordonată cu precauție, ținând cont de întreprinderile noastre și produsele pe care acestea le execută.

Sper ca toată informația despre piață, obținută de la departamentele de vânzări și agenții din Europa, să fie adunată, analizată și înaintată spre examinare managementului diviziei, care, la rândul său, va lua deciziile corecte privind dezvoltarea noastră în continuare. Sunt convins că acest lucru va permite atât DE, cât și întregului grup TMK, să înregistreze în fiecare an profit.

mod clar particularitățile noilor produse și termenele de livrare. Începând de anul viitor, la discuții vor participa economiștii și specialiștii în finanțe, fapt care va conferi și mai multă importanță acestor reuniuni.

Întâlnirea din anul acesta a reprezentanților diviziei s-a încheiat cu un program cultural - o excursie cu vaporul pe Dunăre cu vizitarea locurilor importante din regiune. Trecând prin celebrele "porți de fier" ale Dunării, vizitând orașul Orșova cu străvechi rădăcini istorice și admirând chipul lui Decebal, regele dacilor, sculptat într-o stâncă uriașă, angajații TMK s-au întors la muncă pentru a realiza obiectivele stabilite. ■



# ÎN STIL TMK

TMK a făcut un nou pas important spre îmbunătățirea calității produselor și nivelului de service. A fost luată decizia privind aplicarea unui stil corporativ unic de împachetare a producției de țevi livrate clienților TMK. Aceste cerințe sunt acum obligatorii pentru toate întreprinderile companiei.

Noile condiții privind împachetarea și livrarea producției de țevi, adoptate la întreprinderi, presupun ca toate elementele de siguranță, impuse de standarde pentru un produs sau altul, trebuie să aibă o singură culoare de identitate corporativă - portocalie. Acest lucru vizează componentele de siguranță pentru protecția filetelui țevelor și mufelor (protectoare), capetelor și șanfrenului țevelor fără filet (capace), precum și elementele pentru formarea pachetelor (lodgements). În plus, noile condiții impun utilizarea obligatorie a unui singur model de etichetă de însoțire a pachetelor de țevi livrate. "Plăcuța" conține date unificate despre producția livrată: caracteristicile tehnice și informația despre producător - logo-urile TMK și ale uzinei.

Potrivit comentariilor Directorului Direcției de tehnologie Yevgen Shifrin, referitoare la noua abordare privind împachetarea producției, este importantă nu doar fabricarea producției de înaltă calitate, ci și asigurarea unei protecții maxime în timpul transportării acesteia, precum

și aspectul corespunzător al mărfii. Acesta a declarat că noul stil corporativ de împachetare a producției livrate va constitui pentru clienții TMK o garanție suplimentară în ceea ce privește siguranța livrării și va permite Companiei să obțină un efect suplimentar de marketing și de logistică.

Adoptarea noului stil corporativ de împachetare și livrare a producției în cadrul Companiei este un obiectiv de amploare și necesită timp pentru soluționarea tuturor problemelor organizatorice. Companiile rusești au început să practice acest lucru încă de la sfârșitul anului trecut, acționând pe etape. Eticheta unică de însoțire este deja utilizată de toate întreprinderile. În prezent, se introduce stilul de firmă în procesul împachetării - țevile de culoare neagră cu elemente de protecție portocalii.

Data fiind conformarea la noile cerințe, la uzina TAGMET, în hala expediției din secția de laminare, la începutul acestui an a avut loc prima prezentare de ambalare a pachetelor de țevi cu aplicarea elementelor de protecție în stil corporativ TMK. Elemente de ambalare pentru burlanele de tubaj cu diametrul de 168 mm, cu îmbinări cu filet TMK FMC, au fost livrate

de către OOO "Polimerprom" - un partener vechi al Companiei care execută ambalaje de protecție pentru transportarea producției de țevi.

La TAGMET au fost prezentate două variante de împachetare a producției cu îmbinări filetate cu grad sporit de etanșeitate din categoria Premium: "standard", care presupune ambalarea pachetelor de țevi cu ajutorul unui set de lodgements (bucșe pentru fixarea țevelor) și a benzilor de metal cu sistem de închidere și "maritim", care presupune fixarea pachetului de țevi cu ajutorul elementelor lodgements și știfturilor de strângere. Totodată, având în vedere cerințele impuse de noul stil corporativ al TMK, "Polimerprom" a oferit pentru ambalarea demonstrativă elemente de protecție de culoare portocalie.

Producătorii au apreciat la justa valoare noua modalitate de ambalare a pachetelor de țevi cu lodgements. "Impresionează aspectul exterior al pachetului în gama de culori negru-portocaliu care reprezintă imaginea TMK, - și-a exprimat opinia șeful serviciului laminare țevi din cadrul departamentului de producție TAGMET Boris Kovalyov. Deoarece clienții, pe lângă caracteristicile de exploatare de înaltă performanță, apreciază și aspectul estetic al producției. Ambalarea cu ajutorul elementelor lodgements, de asemenea, are avantaje. Datorită faptului că lodgement-ul reprezintă un produs de fasonat și fixează țevile în interiorul pachetului, această modalitate de ambalare asigură o protecție mai mare față de deteriorări".

Întreprinderile Diviziei Americane TMK IPSCO, de asemenea, au început să practice această modalitate de împachetare. «TMK IPSCO lucrează de mult timp la con-

**Distribuitorii apreciază faptul că producția noastră poate fi localizată cu ușurință, rapiditate și precizie în depozite**

ferirea unui aspect unic producției sale - țeava de culoare neagră cu elemente de protecție portocalii. Cu toate acestea, adoptarea definitivă a unui stil corporativ unificat poate să mai dureze, - a declarat managerul de achiziții TMK IPSCO Kevin Miller. Acesta a explicat în ce constă dificultatea etapei de tranziție: "Reieșind din posibilitățile pe care le avem, ne străduim ca toate elementele de protecție - noi sau refăcute, adică acelea care se întorc de la client în urma livrării produselor noastre, - să fie de culoare portocalie. Dar în prezent, pentru fabricarea și furnizarea elementelor de protecție anume de culoare portocalie, uneori, este nevoie de până la zece săptămâni. Pentru a respecta termenele de livrare, suntem nevoiți să utilizăm, deocamdată, și elemente de alte culori. În plus, totul se complică atunci când vine vorba de elementele de protecție refăcute, - acestea rareori sunt de culoare portocalie. Totuși, pe măsură ce numărul furnizorilor



de elemente de protecție crește, dar tocmai de asta ne ocupăm noi, termenele de livrare vor putea fi reduse și vor apărea mai multe oportunități. În final, acest lucru va face ca cea mai mare parte din produsele noastre să aibă o identitate unică de firmă pe piață".

În România, s-a trecut la stilul unic de împachetare a producției livrate acum un an. Potrivit dlui Valeru Mustață, Director general adjunct pentru comerț și logistică TMK -ARTROM/TMK-RESITA, pe eticheta țevelor TMK -ARTROM logo-ul TMK este alături de logo-ul uzinei și codul de bare, care asigură urmărirea producției în toate etapele de fabricare până la depozitul de produse finite. De asemenea, sunt utilizate protectoare și capace de culoare portocalie: anul trecut au fost selectați câțiva furnizori de astfel de elemente de protecție. În plus, se discută și despre utilizarea benzii de fixare de culoare portocalie. "În condițiile unei concurențe în creștere, clienții noștri au devenit mai pretențioși, iar aplicarea stilului corporativ ne-a adus avantaje suplimentare: distribuitorii apreciază nu doar calitatea înaltă a producției noastre, dar și faptul că poate fi localizată cu ușurință, rapiditate și precizie în depozite. Toate acțiunile noastre ar trebui să urmărească obiectivul principal - satisfacerea deplină a nevoilor în continuă creștere ale clienților", - a menționat dl Mustață.

Potrivit Directorului general adjunct tehnic TMK Aleksandr Klachkov, în a doua jumătate a anului toate livrările de produse ale TMK în Rusia, America și România vor fi adaptate la standardul corporativ unic. Scopul și rezultatul scontat al programului sunt extrem de importante: este vorba de recunoașterea pe piață și prezentarea întreprinderilor TMK la nivel mondial ca o singură companie. "Fără îndoială, acest obiectiv va atrage creșterea responsabilității fiecărei întreprinderi pentru calitatea producției și satisfacerea așteptărilor clienților", - a precizat Aleksandr Klachkov. ■



# ȚEVI CU LUNGIMEA MAI MARE

Uzina de țevi Sinarsky a început să producă țevi prelucrate la rece cu o lungime de până la 24 de metri. Producătorii de echipamente electrice au început deja să manifeste interes față de noul sortiment de produse. Pentru aceștia o importanță deosebită o reprezintă fiabilitatea construcțiilor din țevi care este asigurată inclusiv prin utilizarea țevelor de lungime mare.



TMK este singura companie în Rusia care produce țevi cu lungimea de până la 24 de metri

S-au îmbunătățit semnificativ și condițiile de muncă ale angajaților. Acestea răspund celor mai actuale cerințe și normative în domeniul sănătății și securității ocupaționale. A fost total eliminată munca manuală și instalate panouri de comandă automatizate cu sisteme moderne de aer condiționat. Sistemul de iluminat învechit din zona amplasării echipamentelor a fost înlocuit cu unul mult mai eficient din punct de vedere al consumului de energie.

Proiectul realizat, parte a programului general de dezvoltare strategică a întreprinderii în cadrul companiei, vizează extinderea sortimentului de țevi prelucrate la rece, optimizarea fluxului de producție prin amplasarea echipamentelor de bază în două deschideri ale secției și reducerea ciclului tehnologic.

“Asimilarea producției de țevi de lungime mare procesate la rece va permite companiei să-și consolideze pozițiile în segmentul acestui produs special, solicitat în domeniile strategice ale industriei, - a declarat directorul general al TMK Alexander Shiryaev. În urma realizării proiectului, vom satisface într-o măsură mai mare nevoile clienților noștri în ceea ce privește țevele de lungime mare, respectând, totodată, cele mai înalte standarde de calitate”.

## FAMILIARIZAREA CU PRODUCȚIA

La sfârșitul lunii mai, potențialii clienți au avut deja ocazia să ia cunoștință cu oferta unică a TMK în timpul unei vizite în secția B-2 de la SinTZ unde se produc țevi de lungimi mari. Vizita a fost organizată în cadrul seminarului “Tehnologiile inovatoare ale TMK în producția de țevi de cazan”, la care au fost invitați să participe partenerii companiei - cei mai mari producători de echipamente energetice din Podolsk, Belgorod, Barnaul, Taganrog. Din partea TMK la eveniment au participat reprezentanți ai Companiei de management, Casei de Comerț TMK și filialele acesteia în orașele Volzhsky și Kamensk-Uralsky, precum și manageri și specialiști din cadrul SinTZ. În

În secția trăgătorie № 2 (B-2) a uzinei de țevi Sinarsky (SinTZ) a fost inaugurată o hală pentru producerea țevelor de lungime mare. Echipamentul instalat permite fabricarea țevelor prelucrate la rece de uz industrial din mărci de oțel carbon cu o lungime de până la 24 de metri. În prezent în Rusia sunt puțini producători de țevi de lungime mare, iar țevi de până la 24 de metri produce doar TMK. Noile țevi

satisfac cele mai înalte standarde de calitate și vor fi solicitate, în special, în industria atomică, construcția de mașini și complexul termoelectric.

Problema este că în schimbătoarele de căldură și alte construcții care conțin vapori la presiuni mari și temperaturi ridicate contează fiabilitatea înaltă a structurilor din țevi. Acest lucru este posibil inclusiv prin micșorarea numărului total de suduri, soluția fiind în cazul dat țevele

de lungime mare. Noua hală este dotată cu cel mai performant echipament: cuptor cu gaze Ebner cu atmosferă de protecție, mașină de îndreptat Bronx cu zece cilindri, linie de control nedistructiv Eddyscan, linie de debitare a țevelor și un stand Prestar pentru verificarea țevelor. De asemenea, în timpul organizării noii linii de producție, au fost modernizate bancul de tragere “Chevalier” cu forța de 30 de tone și laminoarele la rece HPT-55 și HPT- 75.

**Roman Melnikov,**  
OAO «TKZ «Krasny Kotelshchik», or. Taganrog:

Avem o colaborare de lungă durată și fructuoasă cu Uzina de Țevi Sinarsky, iar asimilarea în fabricație a țevelor cu lungime mare deschide noi perspective de colaborare. Prima comandă pentru noile produse a fost deja lansată





## Andrey Sinyakov, OAO «ZIO-Podolsk»:

Am fost la SinTZ acum un an. Progresul este evident. Secția B-2 s-a transformat, a apărut o nouă linie de producție. La întreprindere există toate condițiile pentru fabricarea țevelor cu lungime mare. În viitorul apropiat intenționăm să negociem cu Casa de Comerț TMK în ceea ce privește contractele pentru plasarea comenzilor.

afară de vizita în secția trăgătorie №2, participanții au vizitat secția №3 unde operează TMK-INOX – întreprindere mixtă a TMK și Rosnano pentru fabricarea țevelor de precizie din oțeluri și aliaje inoxidabile. În prezent și aici se organizează producția de țevi de lungime mare - din "inox". Este instalat deja un nou laminor de fabricație "Electrostal" pentru producerea țevelor de lungime mare de până la 20 de metri. Au început lucrările de construcție-montaj aferente unui alt laminor la rece fabricat de VNIIMETMASH. Este funcțională și noua instalație de șlefuire a suprafeței exterioare a țevelor. În cadrul acestui proiect de investiții, se mai preconizează construcția unui cuptor unic cu atmosferă de protecție într-un mediu cu hidrogen de înaltă puritate pentru tratamentul termic al țevelor. Implementarea noului proces tehnologic cu utilizarea echipamentelor existente și celor noi va permite fabricarea unor țevi de precizie de înaltă calitate, cu o lungime de până la 30 de metri, extrem de solicitate în complexul energetic.

În afară de vizite, seminarul a inclus și partea teoretică, în timpul căreia directorul executiv al SinTZ Sergey Chetverikov și inginerul șef Dmitri Ovchinnikov au vorbit

## Igor Faizrahmanov, OAO «Energotehprom», or. Podolsk:

Colaborez cu SinTZ din 1996. În acest interval de timp, întreprinderea s-a schimbat mult: au avut loc lucrări importante de modernizare, s-a extins procesul de producție, în cadrul filialei CC TMK în Kamensk-Uralsky s-a format o echipă puternică de profesioniști. Ne bucură faptul că anume firma noastră a devenit primul client pentru țevile cu lungime mare fabricate în Rusia. Țevile «lungi» de bună calitate vor fi solicitate mereu, și cel mai bun lucru este ca acestea să fie achiziționate de la parteneri de încredere asemenea TMK.

despre transformările ce au loc la întreprindere în cadrul strategiei de dezvoltare a companiei, despre consolidarea potențialului tehnologic și a celui de personal, despre asimilarea de noi produse. În plus, directorul direcției de marketing TMK Sergey Alekseev a făcut o prezentare privind dinamica pieței de țevi energetice, tendințele de utilizare și dezvoltare a noilor sortimente de produse utilizate în construcția de mașini și instalații energetice. Clienții au obținut, de asemenea, informații detaliate cu privire la posibilitățile TMK în ceea ce privește fabricarea producției pentru sectorul energetic.

Țevile de lungimi mari sunt necesare pentru structuri de înaltă rezistență, fiabilitatea fiind asigurată inclusiv prin micșorarea numărului de suduri

“Segmentul țevelor de cazan, cu siguranță, prezintă interes pentru TMK, și compania dezvoltă această direcție promițătoare, - a remarcat Sergey Alekseev. Interesul producătorilor de echipamente energetice pentru seminarul desfășurat la SinTZ denotă clar creșterea cererii pe aceas-

tă piață și, în același timp, atractivitatea ofertei din partea TMK”. Potrivit șefului direcției de marketing, astfel de întâlniri contribuie la consolidarea relațiilor cu clienții și demonstrează atenția companiei față de clienții săi: este vorba de orientarea spre client, spre nevoile acestuia. ■

« Vizita clienților  
TMK în secția B-2 din  
cadru SinTZ





## PRIMELE CERTIFICATE «LEAN SIX SIGMA»

Șaptesprezece manageri executivi de proiecte de îmbunătățire conform metodologiei «Lean Six Sigma» au devenit primii deținători ai «centurii negre (de aur) Lean Six Sigma» la întreprinderile TMK din Rusia și Kazahstan. Acest eveniment a încheiat următoarea etapă de constituire a sistemului corporativ de îmbunătățiri. În prezent sunt antrenate în procesul de instruire, iar mai apoi vor participa în munca de proiect, alte echipe de specialiști - implementarea sistemului continuă.

Metodologia «Lean Six Sigma» are toate instrumentele necesare pentru a gestiona în mod activ procesele sistemului de management al calității

« Printre deținătorii de «centurii negre» se numără specialiști de la aproape toate întreprinderile TMK din Rusia și Kazahstan

Metodologia «Lean Six Sigma» a generalizat experiența avansată a celor mai importante companii la nivel mondial în ceea ce privește îmbunătățirea proceselor. Aceasta prevede metode necostisitoare de îmbunătățire a calității producției și conține toate instrumentele necesare pentru a gestiona în mod activ procesele sistemului de management al calității. «Lean Six Sigma» joacă un rol important în reducerea costurilor de producție, creșterea fiabilității proceselor tehnologice, reducerea ciclului de producție, asigurarea calității, inclusiv fără a investi.

În prima fază a implementării sistemului în 2010, cu sprijinul metodologic acordat de specialiștii TMK IPSCO și susținerea din partea conducerii Uzinei de Ţevi Seversky, în secțiile uzinei au fost realizate cu succes două proiecte-pilot de îmbunătățiri. Proiectele au avut ca scop reducerea nivelului mediu de rebut în OE și micșorarea coeficientului de consum de metal în secția de laminare №1. Lucrările la aceste proiecte au asigurat nu doar atingerea obiectivelor stabilite, dar și obținerea unui efect economic real în urma realizării.

Ulterior TMK a decis să organizeze un curs de instruire a specialiștilor din cadrul întreprinderilor la Academia americană Șase Sigma (SSA & Company) cu realizarea în paralel a unor proiecte pilot la aceste întreprinderi. Șaptesprezece manageri executivi urmau să participe la cursul teoretic, să susțină un examen de calificare și să realizeze două proiecte de îmbunătățiri bazate pe metodologia «Lean Six Sigma» cu susținerea acestora în fața comisiei de la TMK.

În toamna anului trecut, primii patru manageri au reușit să ducă la îndeplinire această sarcină. Anul acesta, în cadrul sesiunii de primăvară, a avut loc susținerea de proiecte în urma căreia comisia a decis în unanimitate să acorde unui număr de treisprezece manageri titlul de specialiști certificați – deținători ai «centurii negre (de aur) Lean Six Sigma». Printre aceștia se numără specialiști de la aproape toate întreprinderile TMK din Rusia și Kazahstan. La ceremonia de înmânare a certificatelor, directorul general al TMK Alexander Shiryayev a remarcat rezultatele pozitive ale implementării sistemului de îmbunătățiri. Efectul economic din realizarea proiectelor de către managerii executivi în anii 2011 - 2012

**T**MK a început să implementeze sistemul corporativ de îmbunătățiri bazat pe metodologia «Lean Six Sigma» în 2010. Mai devreme, în 2003, acest sistem a început să prindă rădăcini la întreprinderile IPSCO. Achiziționarea uzinelor americane a făcut posibilă utilizarea experienței acumulate de către colegii de peste ocean la întreprinderile TMK din Rusia.



a constituit circa 700 de milioane de ruble. "Inițial au existat îndoieli și chiar o doză de scepticism cu privire la noua direcție pentru îmbunătățiri la întreprinderi. Dar astăzi înțelegem că decizia a fost una corectă, - a spus Alexander Shiryayev. Le-am oferit posibilitatea de a se afirma unor oameni cu inițiativă, unor specialiști care nu sunt indiferenți față de ceea ce se întâmplă la întreprinderea lor, fiind concentrați pe schimbările pozitive prin participarea activă din partea lor".

Deținătorii de "centuri negre (de aur)" vor continua monitorizarea proiectelor care au fost susținute. În același timp, la TMK, continuă implementarea sistemului corporativ de îmbunătățiri. Potrivit lui Dennis Rajewski, șeful biroului de certificare a sistemelor de management al calității și standardizare TMK, la întreprinderi va fi creată structura sistemului corporativ de îmbunătățiri. Aceasta implică existența curatorului și a numărului de top management și departamentului care va organiza instruirea specialiștilor conform metodelor

## Efectul economic din implementarea sistemului de îmbunătățiri la întreprinderile TMK a constituit în anii 2011–2012 circa 700 de milioane de ruble

giei "Lean Six Sigma", precum și realizarea proiectelor de îmbunătățire în mod regulat.

În prezent, la toate uzinele Companiei din Rusia a început deja procesul de instruire a specialiștilor doritori să obțină certificatul "centura verde". Aceasta este etapa inițială de însușire a metodologiei "Lean Six Sigma". Grupurile alcătuite, în general, din specialiști din veriga de mijloc nu sunt numeroase - până la 18 persoane la fiecare întreprindere. De exemplu, la STZ au fost selectați în vederea formării profesionale 16 specialiști din rândul angajaților laboratoarelor Centrului de cercetări științifice din



### Alexander Shiryayev, director general TMK:

Inițial au existat îndoieli și chiar o doză de scepticism cu privire la noua direcție pentru îmbunătățiri la întreprinderi. Dar astăzi înțelegem că decizia a fost una corectă. Le-am oferit posibilitatea de a se afirma unor oameni cu inițiativă, unor specialiști care nu sunt indiferenți față de ceea ce se întâmplă la întreprinderea lor, fiind concentrați pe schimbările pozitive prin participarea activă din partea lor

« Directorul general TMK Alexander Shiryayev a înmănat certificatele managerilor executivi ai proiectelor de îmbunătățiri



cadrul uzinei, care are ca sarcină principală căutarea permanentă a unor modalități de îmbunătățire a calității în producție, și tehnologilor, fără sprijinul cărora cei dintâi nu-și vor putea implementa realizările. "Acest fel de instruire ajută la identificarea specialiștilor de perspectivă, - a subliniat conducătorul serviciului de calitate STZ Oleg Kireenok. Angajații care îmbină responsabilitățile ce le revin cu creativitatea la locul de muncă vor avea susținere din partea managementului. Acest lucru va permite tinerilor specialiști să se afirme pe deplin".

Instruirea desfășurată de compania "Profkonsalt ISM" presupune mai multe etape: însușirea principiilor de bază ale sistemului corporativ de îmbunătățiri, partea practică - training privind gestionarea și elaborarea de proiecte, precum și asimilarea sistemului "MiniTab" - utilizarea software-ului pentru procesarea de date statistice și determinarea interdependenței factorilor. În paralel, specialiștii au demarat lucrările la proiecte, începând să aplice cunoștințele în practică. Pentru a primi certificate "centura verde", specialiștii trebuie să realizeze două proiecte proprii de îmbunătățiri sau unul de sine stătător și un subproiect, participând în grupurile de lucru pentru proiecte de îmbunătățiri "centuri negre (de aur)".

Proiectele realizate la întreprinderi vor fi susținute la toamnă. Susținerea cu succes a acestui "examen" va permite specialiștilor să obțină certificatul "centura verde". La sfârșitul anului, câțiva specialiști de la fiecare întreprindere, care vor realiza proiecte dintre cele mai complexe și eficiente din punct de vedere economic, vor participa la prezentarea proiectelor în

Mike Brown și Vladimir Sazonov, experți principali în implementarea metodologiei «Lean Six Sigma», la susținerea proiectelor

fața unei comisii la sediul TMK în Moscova. Cei mai buni vor fi recomandați pentru gradul de pregătire "centura neagră (de aur)" în 2013.

Instruirea "Lean Six Sigma", elaborarea și implementarea proiectelor de îmbunătățiri se va desfășura și la întreprinderile Diviziei europene a TMK. Un acord în acest sens a fost semnat cu o firmă de consultanță din Europa care va pregăti specialiștii de la uzinele românești.

Potrivit adepților metodologiei "Lean Six Sigma", în cadrul utilizării acesteia, posibilități de a face îmbunătățiri există întotdeauna și oriunde, inclusiv la întreprinderile cu un flux tehnologic perfect și o cultură excepțională a producției. După cum a menționat în cadrul unei sesiuni de susținere a proiectelor Michael Brown, expert principal pentru implementarea metodologiei, "nu ar trebui să învinuim producătorii pentru faptul că nu au făcut ceva înainte și nu au observat unele neajunsuri în procesul de producție". "În orice proces de producție există pierderi, iar teren pentru îmbunătățiri întotdeauna se găsește", - consideră acesta. Perfecțiunea, după cum se știe, nu are limite. Important este ca procesul de îmbunătățire continuă să fie susținut și motivat de către conducerea întreprinderilor Companiei. Potrivit conducătorului serviciului de calitate TMK Ludmila Beltseva, instruirea conform metodologiei "Lean Six Sigma" și realizarea proiectelor va permite ca la întreprinderi să fie identificați și mai mulți specialiști întreprinzători și promițători care vor fi implicați în sistemul de îmbunătățiri, în procesul de elaborare și implementare a proiectelor de îmbunătățiri. ■



# REGULI DE CONFORMITATE

**În iunie 2012 TMK a primit certificatul de membru al Asociației Internaționale de Conformitate (ICA), cu sediul în orașul Londra. Calitatea de membru în această organizație indică faptul că societatea dispune de un sistem de gestionare a riscurilor de conformare menit să reducă eventualele pierderi financiare în urma sancțiunilor judiciare împotriva companiei și impactului negativ asupra reputației sale.**

## CONDIȚIA BUSINESSULUI CIVILIZAT

Cazuri de abuz au loc chiar și în cele mai mari și binecunoscute companii, aducând prejudicii grave reputației corporative. Companiile occidentale au înțeles de mult că evaluarea, clasificarea și combaterea acestor riscuri trebuie făcute sistemic. Deoarece, în caz de încălcare a cerințelor legale, poate fi trasă la răspundere atât compania, ceea ce va provoca pierderi financiare și va afecta reputația, cât și conducerea companiei, fapt care poate atrage răspunderea penală, pierderea reputației de afaceri și pierderi financiare suportate de către managementul superior.

Comitetul pentru reglementarea riscurilor de conformare a fost înființat la TMK în martie 2011, incluzând în componența sa șase membri – reprezentanți ai diferitor servicii: securitate, audit intern, personal, asistență juridică, gestionarea riscurilor. Președinte al Comitetului a fost numit directorul general adjunct pentru securitate TMK Alexander Valeev, secretar – șeful departamentului de dezvoltare și urmărire a activității economice externe Vladimir Pribylovsky.

„În limba engleză compliance înseamnă conformitate, – spune Alexander Valeev. Este vorba nu doar de respectarea legilor nescrie

ale pieței, ci și a legilor din țară și străinătate. De ce este de actualitate acest aspect pentru noi? Fiind o companie publică globală și activând pe piața internațională, TMK trebuie să respecte acele proceduri și norme care există în business de mulți ani. Astfel, implementarea sistemului compliance constituie o condiție pentru a pătrunde într-un mediu de afaceri civilizat”.

Funcția de conformitate este introdusă de către multe companii, fiind un instrument eficient pentru gestionarea riscurilor de conformare și contribuind la evitarea consecințelor negative atât pentru Companie, cât și pentru management. În consecință, în constituirea funcției de conformitate, chiar și în lipsa unor cerințe legale obligatorii, sunt interesați atât managerii de top, cât și întreprinzătorii particulari. Însă activitatea de identificare și minimizare a riscurilor de conformare vizează toți angajații, fiecare trebuie să se conducă după anumite standarde și întotdeauna să respecte litera și spiritul legii.

Un element-cheie pentru instituirea sistemului îl constituie controlul intern existent deja în cadrul companiei. Tipurile de control sunt determinate pe baza analizei dispozițiilor legislative care stabilesc pentru ce trebuie asumată responsabilitatea. În continuare, vor fi identificate procesele de business ale companiei în care ar putea fi comise nereguli, precum și pozițiile concrete ale angajaților responsabili pentru acțiunile și operațiunile respective.



«Comitetul pentru reglementarea riscurilor de conformare a organizat o serie de activități didactice la întreprinderile Companiei și filialele Casei de Comerț

## ONESTITATEA – CEA MAI BUNĂ POLITICĂ

„Muncă pe care o facem urmărește ca managerii noștri să conștientizeze faptul că businessul presupune înțelegerea deplină a responsabilității ce le revine pentru mijloacele de atingere a obiectivelor de afaceri, – relatează Vladimir Pribylovsky. Toți știu că în țările din Asia, Africa și CSI, care nu ocupă cele mai avansate poziții în clasamentul mondial al corupției, există diferite modalități de a face business. Asta înseamnă că apare problema moralității acțiunilor. Moduri de a acționa în business sunt multe, important fiind însă nu doar atingerea scopului, ci mijloacele folosite – etice sau neetice. În cazul în care obiectivul este atins prin mituire, pierderile eventuale pentru părțile implicate pot fi considerabile”.

Sunt numeroase exemple când companii cu renume mondial au avut de suportat prejudicii materiale și de imagine din cauza nerespectării legislației. Mulți își amintesc de cazul când producătorul de autovehicule Mercedes – compania Daimler – a recunoscut că a mituit oficiali din 22 de țări (inclusiv în Rusia) pentru a obține contracte de livrare a producției sale. În afară de faptul că activitatea unui lider recunoscut în industria de automobile a apărut într-o lumină proastă, compania a trebuit să plătească o amendă de 185 de milioane de dolari. Însă recordul privind cele mai mari amenzi plătite pentru încălcări a fost atins de către compania Siemens. Din cauza acordării de plăți ilegale unor oficiali compania a fost sancționată cu amenzi în valoare totală de 1,6 miliarde de dolari.

Într-o situație extrem de neplăcută a nimerit anul trecut compania Tenaris, care a câștigat trei dintre licitațiile pentru livrarea țevelor în Uzbekistan, cum s-a dovedit mai târziu, prin mituire. Profitul de 4,5 milioane obținut de această companie este depășit deja de suma amenzilor de circa 10 milioane de dolari și asta în condițiile în care investigațiile continuă, iar suma finală a sancțiunilor va fi anunțată tocmai anul viitor,

când expiră doi ani acordați companiei Tenaris pentru introducerea sistemului de conformitate.

Prezența sau lipsa sistemului de conformitate în cadrul companiei constituie un argument aparte în cazul unor astfel de procese. Au existat cazuri în care societăți suspectate de încălcarea legislației au reușit să-și dovedească nevinovăția, bazându-se inclusiv pe existența procedurilor de conformitate în companie. Și, dimpotrivă: în unele cazuri, chiar dacă semnalele despre încălcare nu se confirmau, iar compania nu avea implementat sistemul de conformitate, aceasta oricum era sancționată.

## CONTROLUL OPINIEI PUBLICE

„Au fost stabilite următoarele direcții prioritare de activitate a Comitetului pentru reglementarea riscurilor de conformare: lupta împotriva tranzacțiilor frauduloase, corupției, legalizării veniturilor provenite din fraude, respectarea legislației antimonopol”, – relatează Vladimir Pribylovsky. Scopul nostru comun nu este doar să identificăm aceste riscuri și încălcările eventuale ale legii, care ar putea afecta reputația Companiei, ci, pe cât posibil, să le minimizăm. Este la fel de important să învățăm angajații Companiei, să înțelegem că suntem un singur colectiv al unei companii globale. Deoarece, în cazul în care riscul se va realiza, pierderile vor fi resimțite de toți”.

Consiliul de Administrație al Companiei a adoptat „Codul de etică al TMK”. Acest document stabilește standardele unice de conduită pentru angajați. Printre acestea sunt principii destul de clare și simple: onestitatea, legalitatea, conștiinciozitatea, profesionalismul, deschiderea informațională. În aprilie 2012, în completarea Codu-

lui de etică, au fost puse în aplicare regulamentele cu privire la politica în ceea ce privește primirea/acordarea de cadouri, ospitalitatea de afaceri (activitățile de protocol) și activitățile de binefacere. Și în aceste cazuri reperi sunt similare. Cadourile trebuie să fie adecvate momentului și în niciun caz să nu fie folosite ca formă ascunsă de luare de mită. De asemenea, persoanele care vizitează Compania nu trebuie să se simtă obligate pentru ospitalitatea exagerată.

## ÎN ACEEAȘI LIMBĂ

O altă direcție de activitate a Comitetului pentru reglementarea riscurilor de conformare este organizarea lucrului de lămurire, care a început încă anul trecut. Tematica a fost adusă la cunoștința managerilor TMK și chiar a membrilor Consiliului de Administrație. După care, Comitetul a organizat o serie de activități didactice la întreprinderile Companiei și filialele Casei de Comerț. Recent, la întreprinderi s-a desfășurat al doilea ciclu de instruire (traininguri corporative). Pe viitor, sistemul de conformitate va fi organizat în mod centralizat și la companiile din străinătate.

Următorul pas în dezvoltarea sistemului de gestionare a riscurilor de conformare va fi crearea de subcomitete nemijlocit la întreprinderile TMK. Astfel, sistemul de gestionare a riscurilor de conformare se va dezvolta și îmbunătăți, acoperind toate domeniile de activitate și toate întreprinderile. Prin urmare, Compania va deveni, în ansamblu, mai transparentă și mai deschisă, întrucât valorile care servesc pentru TMK drept punct de referință corespund celor mai bune practici internaționale, bunului simț și principiilor moralității general-umane. ■

## OBIECTELE CONTROLULUI DE CONFORMITATE

Conflicte: angajat – Corporație, client – Corporație

Respectarea principiului «Cunoaște-ți clientul»

Tranzacții încheiate de către managerii Companiei în interese personale

Respectarea principiului «Cunoaște-ți angajatul»

Identificarea criteriilor privind spălarea banilor proveniți din activități ilegale

Respectarea intereselor Clientului



# OTC: DE LA EXPOZIȚIE LA BAL MASCAT

La începutul lunii mai, TMK a participat la Conferința internațională și expoziția specializată de tehnologii offshore (OTC-2012) în orașul Houston (Texas, SUA). A fost organizată, de asemenea, o recepție festivă pentru clienții cheie, furnizorii și distribuitorii Companiei.

**E**xpoziția OTC este unul dintre evenimentele cheie în industria de petrol și gaze. De fiecare dată, în cadrul expoziției sunt prezentate cele mai avansate tehnologii în domeniul forajului marin, explorării și extracției, precum și protecției mediului. Expoziția din acest an a avut loc în Reliant Center din Houston, a găzduit peste 2 500 de companii expozante și a durat patru zile pe trei platforme diferite. OTC a fost vizitată de mai mult de 89 400 de oameni din peste 100 de țări (cu 14% mai mult decât anul trecut) - un număr record de vizitatori în toți cei 30 de ani de când se desfășoară, fapt pentru care OTC s-a clasat printre cele mai vizitate zece evenimente de acest gen în Statele Unite.

## STANDUL EXPOZIȚIONAL AL TMK

Pe un stand expozițional inovator de două nivele, executat în stil modern - în formă de țeavă cu filet, au fost expuse cele mai recente produse ale TMK. Specialiștii TMK IPSCO au relatat vizitatorilor despre tehnologiile, produsele și serviciile de perspectivă ale Companiei.

Pe cele trei ecrane mari, plasate la nivelul inferior al standului expozițional, au fost demonstrate clipuri video cu prezentarea celor mai noi sortimente de produse. În scopul vizualizării liniei de produse TMK a fost utilizată și o nouă aplicație pentru iPad. La nivelul superior al standului, vizitatorii și clienții au avut

posibilitatea de a se relaxa la bar, unde au putut servi votcă rusească de cea mai înaltă calitate.

“Expoziția și Conferința OTC constituie unul dintre principalele evenimente din domeniu, - a declarat vicepreședintele comercial TMK IPSCO Scott Barnes. Scopul participării noastre la OTC este să împărtășim experiența pe care o avem cu vizitatorii expoziției și să comunicăm direct cu clienții”.

Anul acesta TMK participă pentru a treia oară la expoziția OTC și pentru prima dată standul a fost plasat chiar în mijlocul Reliant Center, ceea ce, fără îndoială, a atras un număr mai mare de vizitatori.

## RECEPȚIE FESTIVĂ-CARNAVAL

Pe lângă participarea la expoziție, TMK IPSCO a organizat pe data de 4 mai, la restaurantul “Toniz” din Houston, o recepție la care au fost invitați reprezentanți ai peste 300 de clienți-cheie, furnizori și distribuitori. Managementul a avut posibilitatea să-și exprime recunoștința față de partenerii care au contribuit semnificativ la povestea de succes a TMK.

«Am împărtășit cu vizitatorii expoziției experiența pe care o avem în domeniul inovațiilor și am comunicat cu clienții»



Compania a organizat pentru oaspeți o adevărată sărbătoare de neuitat. Recepția s-a desfășurat în stilul carnavalului de la Veneția, astfel încât toți oaspeții au purtat măști. Mesele erau încărcate cu bunătați, ciocolată și deserturi. În cadrul spectacolului de divertisment în aer liber au evoluat ansamblul de jazz și interpreți de chitară spaniolă. Interiorul a fost decorat cu sculpturi de gheață și o instalație “vie” ce reprezenta un model planând deasupra oaspeților într-un costum auriu scilipitor în stil Renesans.

“Atmosfera era, pur și simplu, extraordinară, - a menționat președintele și directorul general TMK IPSCO Vicki Avril. Noi apreciem foarte mult clienții și distribuitori noștri. Iar această recepție a fost doar un mic semn al recunoștinței noastre față de ei”.

Președintele Consiliului de Administrație al TMK IPSCO Piotr Galitzine a ținut un discurs. “După cum știți, petrecerea din astă seară este organizată în stilul carnavalului venețian, - a spus Galitzine. În zilele sale de glorie, Veneția a fost unul dintre cele mai importante centre comerciale ale lumii, prin care treceau principalele rute maritime comerciale. Astăzi sărbătorim succesul TMK - o companie care, la fel ca Veneția, a reușit să ajungă printre liderii mondiali în producția de țevi, obținând un adevărat succes global”.

În final, Piotr Galitzine a mulțumit clienților TMK: “Fără clienții noștri, tot ceea ce facem nu ar avea niciun sens, de aceea vă aducem sincere mulțumiri pentru cooperare și fidelitate în relațiile cu TMK. Sper ca pe viitor să putem continua aceste relații de parteneriat”.

TMK intenționează să mai participe la expoziția OTC, prezentând tehnologiile sale inovatoare și istoria succesului internațional de care se bucură. ■

Pe un stand expozițional original de două nivele - în formă de țeavă cu filet, au fost expuse cele mai recente produse ale TMK





# ZIUA RUSIEI ÎN CHICAGO

✎ Piotr Galitzine, Sergey Kislyak și Aleksandra Efimova, președintele Comitetului din Moscova pentru Programul Internațional privind orașele înfrățite cu Chicago

La mijlocul lunii iunie, în Chicago, s-au desfășurat festivitățile cu prilejul Zilei Rusiei, la care au participat atât managementul TMK IPSCO, cât și conducători ai instituțiilor publice municipale.

**R**ecepția solemnă a avut loc la centrul cultural din orașul Chicago, vizavi de celebrul Millennium Park.

Evenimentul a fost organizat de către Comitetul din Moscova pentru Programul Internațional privind orașele înfrățite cu Chicago, a cărei sarcină este de a stabili și consolida relațiile economice și culturale cu orașele din întreaga lume înfrățite cu Chicago. Moscova și Chicago sunt înfrățite din 1997, iar în 2012 se marchează aniversarea a 15-a de la stabilirea relațiilor frățești dintre cele două orașe, precum și cea de-a 21-a aniversare a independenței Rusiei.

Președintele Consiliului de Administrație al TMK IPSCO Piotr Galitzine, care conduce și Comitetul pentru orașele înfrățite din Moscova,

s-a adresat publicului cu un discurs. Printre cei prezenți au fost Ambasadorul Extraordinar și Plenipotențiar al Rusiei în SUA Sergey Kislyak, consulul canadian Brian Herman, consulul Spaniei Carmen Fontes și consulul Ucrainei Sergei Koledov.

«Astăzi sărbătorim Ziua Rusiei, - a declarat dl Galitzine. Rusia a reușit să obțină rezultate semnificative în ceea ce privește dezvoltarea industriei și societății. Creșterea PIB-ului în ultimul deceniu a permis Rusiei să urce de pe locul al 19-a pe poziția a 7-a în clasamentul mondial. Astăzi Rusia a ajuns la majorat».

Oaspeții au putut savura mâncăruri tradiționale rusești cu pește afumat și icre, după care în fața publicului au evoluat corul de copii Campanella din Chicago, corul Chicago Master Singers, precum și



artiștii teatrului de operă Lyric Opera of Chicago și baletul Joffrey Ballet.

Printre alte evenimente, care au avut loc la Chicago cu ocazia Zilei Rusiei, merită a fi menționate ziua muzicii rusești la posturile de radio locale, forumul ecologic în Rusia și Statele Unite, precum și sărbătoarea limbii ruse pentru copii. ■



## 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 Volzhsky

Str. Avtodoroga nr.7/6, Volzhsky, 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 Shaely nr. 29, Ashgabat, Turkmenistan  
Tel/Fax: +993 (12) 48-87-98  
E-mail: ashgabat@tmk-group.com

## Reprezentanța Casei de Comerț TMK din Uzbekistan

24, Oybek koch, Toshkent sh., Uzbekiston, 100015  
Tel/Fax: +998 71 281-4613, +998 71 281-4614  
E-mail: Uzbekistan@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

## Reprezentanța Casei de Comerț TMK din Republica Africa de Sud

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

## 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-ARTROM Sales Office

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

## TMK Europe GmbH

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

## 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 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 IPSCO U.S. Sales Office and Research & Development Center

10120 Houston Oaks Dr., Houston, TX 77064, USA  
Tel: +1 (281) 949-10-23,  
Fax: +1 (281) 445-40-40

## TMK IPSCO Canada Sales Office

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



# Supplying the Globe



Reprezentanța  
TMK IPSCO,  
Canada (Calgary)

TMK IPSCO, SUA  
(Downers Grove)

TMK North America,  
SUA (Houston)

TMK/Casa de Comerț  
TMK, Rusia (Moscova)

TMK-Kazakhstan, Kazakhstan (Astana)

CC TMK, Uzbekistan  
(Tashkent)

CC TMK, China  
(Beijing)

TMK Europe, Germania (Düsseldorf)

TMK Global, Elveția (Geneva)

CC TMK, Turkmenistan (Ashgabad)

TMK Italia, Italia (Lecco)

CC TMK, Azerbaidjan (Baku)

TMK Middle East, EAU (Dubai)

CC TMK, Singapore

TMK Africa, RAS (Keiptaun )

TMK este unul dintre liderii mondiali în furnizarea producției de țevi pentru sectorul gazo-petrolier. TMK reunește 24 de întreprinderi situate în Rusia, SUA, România și Kazahstan și deține două centre de cercetare în Rusia și SUA. Ponderea cea mai mare în structura de vânzări a Companiei revine conductelor petroliere cu filet, livrate clienților în 85 de țări. Livrările TMK presupun și o gamă largă de servicii privind tratamentul termic, aplicarea straturilor de protecție, filetarea îmbinărilor Premium, depozitarea și remanierea țevelor.



OAO «TMK»

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

TEL.: +7(495) 775 7600 | FAX: +7(495) 775 7601 | WEBSITE: [www.tmk-group.ru](http://www.tmk-group.ru) | E-MAIL: [tmk@tmk-group.com](mailto:tmk@tmk-group.com)