

# YourTube

Technology Motion Knowledge

12-2010  
№2-3 (02-03)

**12** Siderurgia  
românească, aliniată  
la standardele UE

**20** Planuri de investiții  
de 21 milioane de euro,  
în 2011

**26** TMK brevetează  
noi materiale



**Dinamism  
și integrare  
pentru activele  
europene**

## Consolidarea europeană





## STIMAȚI CITITORI, DRAGI COLEGI

Iată-ne ajunși la finalul unui an care pentru noi toți a însemnat o adevărată luptă pentru obținerea de rezultate pozitive. Poate că, acest moment de criză, a fost o luptă și cu noi înșine, pentru a ne dovedi că suntem mai buni și că avem capacitatea de a oferi mai mult. Un exemplu în acest sens este echipa solidă care s-a format la Slatina. S-au împlinit recent 25 de ani de când s-a format nucleul dur al acestei echipe. Acum un sfert de veac, o parte dintre actualii angajați, venea pentru prima dată în orașul de pe Olt, dominat atunci de macaralele care ridicau de zor halele fabricii de țevi. De-a lungul anilor, în compania noastră, mulți oameni au venit și au plecat, iar împrejurările au făcut să mai rămână alături de noi doar câțiva dintre membrii acelui nucleu inițial de tineri entuziaști și cu dorința de a schimba lumea. Ei sunt un exemplu pentru noi toți. Și nu doar ei sunt stâlpii companiei noastre. Unii dintre colegii de la Reșița muncesc de o viață în combinat, însă cu toții au rămas, și în ziua de azi, la fel de devotați societății noastre. Colegii care ni s-au alăturat mai târziu au crescut mai departe compania noastră. Pe toți îi felicităm și îi salutăm cu drag. Chiar dacă peste noi au trecut anii grei ai tranziției, împreună am reușit să răzvim prin momente în care credeam că totul se va încheia. Astăzi, când ne uităm în urmă, nu ne mai este teamă de nimic. Suntem o echipă unită, cu o experiență de învidiat și cu ambiția de a fi printre cei mai buni. Produsele noastre ajung să fie folosite în aplicațiile cele mai diverse și stau la baza unor întregi industrii. Clienții noștri au înțeles că au în TMK un partener de încredere, orientat în permanență către nevoile lor, deschiși totdeauna către găsirea de soluții. Suntem convinși că și în anul care vine, indiferent de care va fi contextul economic mondial, noi vom obține rezultate remarcabile. Pentru a face acest lucru, avem nevoie în continuare de multă solidaritate în munca de echipă, de o coordonare de excepție și de cât mai multă ambiție. Numai perseverând vom putea rămâne în top, acolo unde orice obstacol este mai ușor de trecut. Cu această ocazie, dorim să urăm tuturor colegilor și partenerilor noștri, un Crăciun minunat alături de familie și prieteni și un an nou cât mai bun! Să ne vedem cu bine în 2011!

**Josef Marous,**  
**Președintele Consiliilor de Administrație**  
**al companiilor din Divizia Europa**

**Adrian Popescu,**  
**Director general Divizia Europa**

# Cuprins

## 2 Actualitate

### 4 Vizită Întâlnirea din America

O delegație a conducerii TMK a vizitat fabricile companiei din Statele Unite

### 8 Interviu Josef Marous: «Unificarea activelor europene – o platformă interactivă de succes»

Josef Marous, Președinte al Diviziei europene – despre sarcinile și perspectivele de dezvoltare a afacerilor TMK din Europa.

### 10 Management Divizia Europa

Structura organizatorică a activelor europene

### 12 Expertiză Monitorizarea a încetat. În siderurgia românească funcționează doar regulile pieței

Interviu cu Petru Ianc, directorul Departamentului de Politici Industriale din cadrul Ministerului Economiei



### 18 Producție CPE: laminorul potrivit la momentul potrivit

Cum o investiție făcută în perioada de creștere, ajută la trecerea crizei

### 20 Investiții Obiective investiționale ambițioase pentru 2011

Tehnologizarea continuă la fabricile din România

### 22 Strategie Sinergia dintre producție și comercial

Cristian Drinciu și Valeru Mustață au creat un model managerial de succes

### 26 Piață Produse de top, pentru firme de top

TMK răspunde marilor provocări prin cercetare și inovație

### 28 Partenerii noștri Insula de fier

Reportaj de pe platforma LUKOIL din Marea Caspică

### 32 Expoziție Industria reșițeană văzută prin ochii unui tânăr fotograf

Fotograful Victor Ioan surprinde trecutul și prezentul uzinei de la Reșița

**YourTube**  
Technology Motion Knowledge

Nr.2 (02), iulie 2010  
Fondator



Coordonatorii proiectului:  
Svetlana Bazylichik, TMK  
BazylichikSl@tmk-group.com

Natalia Svyatoslavskaya, Media-Service  
svyatoslavskaya@mail.ru

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

Tipărit de Print-Market  
Tiraj: 400 exemplare

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

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

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

Editor: Media-Service  
Bd. Zvezdnii nr. 21/1, biroul 18  
129085 Moscova, Rusia  
Tel: +7 (495) 988 18 06

Colectivul de redacție  
Redactor șef: Mihail Semenov  
Tehnoredactare: Maksim Ghelik  
Responsabil de versiunea română: Octavia Neag  
Correspondenți: Radu Trifan (România),  
Design: Aleksandra Marochkova  
Editare foto: Mihail Sayanov  
Foto: Octavia Neag, Victor Ioan  
Corectură și traducere: MashBuro16



### »» 25 DE ANI ÎN SLUJBA UZINEI DE LA SLATINA

S-au împlinit 25 de ani de când la uzina de la Slatina s-a format primul nucleu de tineri muncitori, ingineri și economiști care au preluat soarta Întreprinderii de Țevi Slatina (azi TMK-Artrom). O parte dintre ei erau veniți direct de pe băncile școlilor și facultăților, alții aveau experiența stagiilor de pregătire în cadrul altor întreprinderi de profil. Majoritatea dintre ei a sosit la Slatina în toamna anului 1985, pe când abia începuse șantierul pentru construcția uzinei de țevi. Vremurile s-au schimbat, oamenii au venit și au plecat, dar din acel colectiv inițial, au rămas și astăzi devotați aceluiași scop: Ioana Albu, Ion Badea, Marian Bou, Elena Dinu, Alexandru Gherghe, Mihaela Ilie, Ion Istrate, Alexandru Obogeanu, Vasile Pantelimon, Alexandru Petre, Constantin Pisculescu, Cristiana Văduvă și Adrian Popescu. Le urăm tuturor multă sănătate și spor la muncă în continuare! ■

### »» PLUS DE TRANSPARENȚĂ LA TMK

TMK și-a confirmat statutul în materie de transparență între cele mai mari companii publice din Rusia. Compania a ocupat locul 6 în clasamentul de transparență pe anul 2010, elaborat de Agenția națională de rating Standard&Poor's și Centrul pentru Cercetări Economice și Financiare din cadrul Academiei Economice din Rusia. Compania și-a îmbunătățit poziția cu un nivel comparativ cu rezultatele ratingului din 2009. Studiul a analizat informațiile din surse publice ale celor mai mari 90 de companii publice din Rusia în ceea ce privește investitorii străini. Indicatorul final de evaluare a ratingului de transparență a TMK a fost de 75%, cu un scor mediu în clasament de 57,5%, în timp ce rezultatul în categoria cheie „Structura proprietății și drepturile acționarilor” a ajuns la 87%. ■

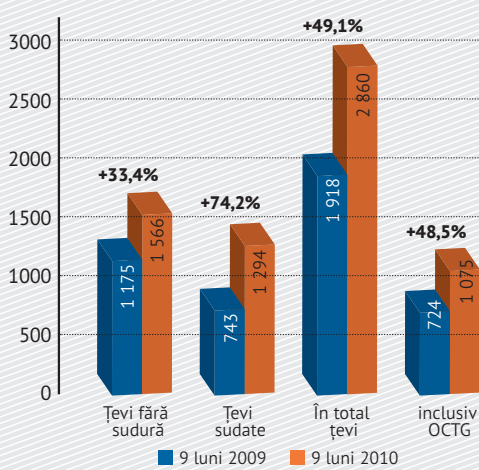
### »» VERDICT POZITIV PENTRU SIDERURGIA ROMÂNEASCĂ

În luna septembrie Comisia Europeană a publicat raportul final de monitorizare a siderurgiei din România, iar concluzia a fost una pozitivă. Potrivit raportului, România a încheiat cu succes procesul de restructurare a întreprinderilor de stat, iar ajutoarele acordate acestora au fost utilizate în mod eficient. Comisia a apreciat ca „acceptabili” indicatorii de restructurare precum viabilitate, productivitate și reducere a costurilor. De asemenea, Comisia a mai apreciat că obiectivul în materie de reducere netă a capacității a fost îndeplinit, iar ajutoarele de stat s-au situat sub plafonul stabilit. Procesul de monitorizare a început în anul 2005 și a vizat marile întreprinderi de stat din siderurgie: Sidex Galați (Arcelor Mittal Galați), Siderurgica Hunedoara (Mittal Steel Hunedoara), COS Târgoviște (Mechel Târgoviște), IS Câmpia Turzii (Mechel Câmpia Turzii), CS Reșița (TMK-Reșița) și Donasid Siderca Călărași (Tenaris Donasid). ■

### »» LIVRĂRILE AU CRESCUT CU 49%

În primele 9 luni ale anului 2010, TMK a livrat clienților săi 2860 de tone de țevă, cu 49,1% mai mult comparativ cu aceeași perioadă din 2009. Dinamica pozitivă a producției este asociată cu schimbările pozitive de pe piață. Cererea mare în segmentul țevelor cu diametre mari, creșterea cererii din partea companiilor petroliere, inclusiv pentru OCTG (țevi fără sudură cu filet) și îmbinările cu filet premium din Rusia și America, precum și o dezmorțire în segmentul de țevi pentru uz industrial, au contribuit la îmbunătățirea situației livrărilor pentru toate produsele. Tendința pozitivă pe piețele produselor TMK este confirmată de rezultatele financiare obținute în prima jumătate a anului în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Veniturile din vânzări au crescut cu 73,6% și au constituit 2566,2 milioane de dolari SUA. Profitul net este de 63,7 milioane de dolari în raport cu o pierdere netă de 203,8 milioane de dolari înregistrate în prima jumătate a anului 2009. Indicatorul EBITDA a crescut mai mult decât dublu, până la 414,7 milioane de dolari. Rentabilitatea realizată prin ajustarea EBITDA s-a îmbunătățit de la 9,9% în prima jumătate a anului 2009, până la 16,2% în prima jumătate a anului 2010. ■

Volumele producției de țevi expediate (mii tone)



### »» PIEȚE

Producția de oțel în România a crescut cu 43% în luna august, față de aceeași perioadă a anului trecut, la 350.000 tone, potrivit Asociației Mondiale a Oțelului. Cifra s-a menținut constantă și în luna septembrie, pe fondul unei creșteri a cererii la nivel mondial. Producătorii de oțel din țara noastră mai au de recuperat aproximativ 16% pentru a reveni la nivelul anului 2008, când a fost înregistrată o producție de 4,8 milioane oțel brut. Concomitent, prețul la produsele plate de oțel pe piața europeană a crescut cu 55% în ultimul an, până la 730 euro/tonă în luna octombrie. Pentru 2011, Asociația Mondială a Oțelului estimează o creștere a consumului de oțel la nivel internațional cu 5,3%. ■

Ministerul de Comerț al SUA a impus sancțiuni împotriva țevelor fără sudură din carbon și din oțel aliat cu diametrul de 16 inch de origine chinezească. Taxele compensatorii instituite variază între 13,66% și 53,65%, taxele anti-dumping – între 48,99% și 98,74%. Sancțiunile sunt introduse la cererea US Steel (SUA), a unităților companiei franceze Vallourec SA din America și a grupului rus Evraz. Reclamanții au specificat că livrările în continuă creștere din China se fac la prețuri mult mai mici decât prețul pieței. În SUA mai sunt în dezbatere și alte cazuri de produse siderurgice chinezești, în special, a țevelor de foraj. Pentru acest tip de produse importurile din China au primit deja taxe preliminare cuprinse între 2,66% și 429,29%. ■



### »» STANDARDUL API, CONFIRMAT PENTRU UZINA DE ȚEVI VOLJSKI

În urma unui audit riguros, Institutul American de Petrol (API) a confirmat certificarea cu succes a Uzinei de țevi Voljski. Auditul a fost efectuat pentru a măsura eficacitatea și conformitatea proceselor Sistemului de management al calității ISO 9001:2008 / APISpecQ1 și posibilitățile de a fabrica produse după standardele APISpec 5L și APISpec 5CT. De asemenea, a fost reînnoit certificatul pentru Sistemul de management al calității și a licenței de utilizare a monogramei API. După rezultatele controlului, șeful comisiei de audit Constantin Poleakov s-a declarat foarte mulțumit de Sistemul de management al calității existent la uzină, care își confirmă eficacitatea și conformitatea cu standardele APISpecQ1 și ISO 9001:2008. Auditorii intenționează să recomande API să prelungească Uzinei de țevi Voljski licența pentru standardele API 5L și 5CT pentru următorii 3 ani. ■



### »» UZINA DE ȚEVI VOLJSKI DEZVOLTĂ NOI PRODUSE

La Uzina de țevi Voljski a fost asimilată producția de burlane și țevi de extracție pentru compania „Lukoil”, cu proprietăți speciale pentru utilizarea în medii cu conținut ridicat de hidrogen sulfurat și în condiții climatice dificile. O etapă importantă în asimilarea acestui produs nou este producerea unui lot experimental de conducte cu diametrul de 244,48 mm și grosimea peretelui de 10,03 mm din oțel marca 25XM1FBA și grupa de rezistență C-90 SS. Laminarea țevelor s-a făcut după tehnologia existentă, după care țevele au fost supuse în continuare tratamentului termic pe traseul „revenire – călire”. După tratamentul termic repetat au fost obținute toate proprietățile mecanice necesare. ■

### »» GAZPROM, INTERESAT DE PERFORMANȚELE UZINEI DE ȚEVI SINARSKI

În luna noiembrie Uzina de țevi Sinarski a fost vizitată de o delegație a companiei „Gazprom”. Reprezentanții companiei de gaze s-au familiarizat cu producția de țevi din clasa „Premium” destinate extracției de țiței și totodată au vizitat compartimentul experimental-industrial care produce țevi de extracție termoizolante. Aceste țevi sunt proiectate pentru a fi utilizate la partea superioară a coloanei de extracție pentru a preveni topirea permafrostului în jurul sondei de extracție a gazelor din extremul nord. Producția țevelor de extracție termoizolante la scară industrială pentru zăcămintele Gazprom este pentru prima dată elaborată în Rusia, înainte aceste produse se importau. În urma întâlnirii, s-a ajuns la un acord cu privire la livrarea țevelor de extracție rezistente la frig cu îmbinări filetate TMK FMT pentru zăcămintul Bovanenkovskoie și organizarea fabricării și testării țevelor de extracție termoizolante. ■

# ÎNTÂLNIREA DIN AMERICA

## Liderii TMK au vizitat fabricile TMK-IPSCO

La începutul lunii octombrie, membrii Consiliului de Administrație a companiei TMK s-au deplasat la întreprinderile TMK-IPSCO din Pennsylvania și Ohio. A fost pentru prima dată când o delegație a conducerii de vârf a TMK a vizitat unitățile de producție din cadrul diviziei americane a companiei. Citiți în continuare mai multe detalii despre vizita din America.



**D**elegația Consiliului de Administrație care a călătorit peste ocean a fost formată din: președintele Dmitri Pumpeanski, directorul general Aleksandr Șiriae, prim director general adjunct Andrei Kaplunov, vice-președinții grupului „Sinara” Sergei Papin și Igor Hmelinski, directorii independenți – Muhadin Eksindarov, Jeffrey Townsend și Josef Marous. La eveniment a mai participat top-managementul TMK și TMK-IPSCO. Deplasarea a început cu o vizită la sediul central al TMK-IPSCO aflat în Downers Grove, o suburbie a orașului Chicago. Membrii Consiliului de Administrație al TMK și liderii TMK-IPSCO au discutat despre strategia de afaceri, precum și despre proiectele majore și

de Administrație și să le împărtășim planurile noastre de afaceri. Liderii noștri au prezentat planuri extrem de interesante, a căror realizare ar trebui să ne crească considerabil afacerile în anul care vine”, a declarat Vicki Avril, președinte și director general al TMK-IPSCO. În continuare, membrii delegației au vizitat trei întreprinderi care constituie un ciclu complet de fabricație a țevelor – de la producția semifabricatelor până la lucrările de finisare și obținerea produsului finit. În Pennsylvania, delegația a vizitat pentru început uzina TMK-IPSCO din Ambridge, unde se produc țevi fără sudură și se realizează prelucrarea lor termică. În timpul vizitei la Ambridge, s-au fabricat pentru prima dată țevi din semifabricate de proveniență rusească, și anume ale Uzinei de țevi Voljski, una din uzinele TMK din Rusia. Cu această ocazie, a avut loc o ceremonie oficială în cadrul căreia, prima țeavă făcută din țagla rusească și purtând autografele top-managementului, a fost tăiată în patru bucăți. Una dintre ele a fost trimisă la biroul TMK din Moscova, a

**În timpul vizitei la Ambridge, s-au fabricat pentru prima dată țevi din semifabricate de proveniență rusească, și anume ale Uzinei de țevi Voljski, una din uzinele TMK din Rusia**

planurile pentru anul viitor. „Am avut minunata ocazie să-i primim la sediul nostru pe membrii Consiliului

doua la sediul central TMK-IPSCO din Chicago, a treia la uzina din Voljski, în timp ce a patra a rămas la fabrica din Ambridge. „Trăim un moment important pentru toți cei implicați”, a declarat președintele Consiliului de Administrație Petr Galițan. „Acest eveniment simbolizează globalizarea companiei noastre și hotărârea de a lucra împreună dincolo de barierele geografice, lingvistice și culturale, ca să creăm împreună produse excepționale”, a mai spus acesta. Următorul obiectiv al vizitei din Pennsylvania a fost uzina din Koppel, situată la 20 km de Ambridge, unde funcționează producția siderurgică și instalațiile de tratare termică. În momentul vizitei delegației ruse, uzinele Koppel și Ambridge aniversau 20 de ani de la reluarea producției (pentru mai multe detalii despre acest eveniment vedeți caseta alăturată). În cadrul ceremoniei, liderii TMK au participat la festivitatea în care au fost sărbătoriți angajații cu vechime. În mod deosebit, președintele Consiliului de Administrație, Dmitri Pumpeanski, a ținut să-l felicite pe cel mai în vârstă metalurg de la



uzina Koppel, Paul Hayberger, de 71 de ani, care și-a început activitatea profesională aici în 1975. După Koppel, distinșii oaspeți au vizitat fabrica TMK-IPSCO din Brookfield, situată în statul vecin Pennsylvaniei, Ohio, și înființată în luna mai a acestui an. Utilajele instalate aici produc îmbinări cu filet premium ULTRA. Cum țevile având aceste îmbinări premium sunt extrem de căutate pe piața americană, inclusiv pentru extragerea gazelor din șisturi, iar cererea este foarte mare, s-a planificat construirea unei noi

linii de producție. În mod simbolic, membrii Consiliului de Administrație a TMK au demarat chiar ei această construcție atunci când, înarmați cu lopeți, au început să pună bazele fundației noii linii premium. Participanții ambelor părți au fost extrem de mulțumiți de rezultatele acestei vizite. „Per ansamblu, deplasarea a fost un mare succes”, a declarat Petr Galițan. „Am avut o bună ocazie să arătăm membrilor Consiliului de Administrație capacitățile noastre și să-i familiarizăm puțin cu cultura noastră. Consider că această întâlnire a depășit toate așteptările. Suntem încântați de această experiență și ne vom axa pe continuarea cooperării”, a mai declarat acesta. Membrii Consiliului de Administrație au remarcat nivelul ridicat al dotărilor tehnice la întreprinderile diviziei americane TMK, utilizarea noilor tehnologii în producția de oțel și țevi, sistemele avansate de diagnosticare și control al calității producției de țevi, precum și o atitudine profesionistă în producție. Vizita conducerii de vârf TMK la unitățile americane a fost un eveniment deosebit și pentru managementul TMK-IPSCO. Interesul pe care structura superioară de conducere a TMK l-a manifestat față de divizia americană confirmă importanța diviziei în cadrul companiei, precum și interesul conducerii de a dezvolta mai departe afacerile din Statele Unite. ■



## » UZINELE KOPEL ȘI AMBRIDGE ANIVERSEAZĂ 20 DE ANI

Începutul lunii octombrie 2010 a fost marcat de un moment important în istoria combinatelor siderurgice Koppel și Ambridge (statul Pennsylvania), deținute de TMK-IPSCO. Acum 20 de ani, în data de 5 octombrie 1990, a fost înființată societatea Koppel Steel Inc., iar combinatele Koppel și Ambridge au fost redeschise după doi ani de inactivitate. La momentul înființării, în 1990, compania Koppel Steel aparținea de NS Group. În 2006 NS Group a fost achiziționat de IPSCO, iar în 2008 combinatele producătoare de țevi ale companiei IPSCO au fost vândute companiei TMK, una dintre cele mai mari companii din lume în producția de țevi pentru industria de petrol și gaze, devenind astfel parte din

grupul companiilor TMK-IPSCO. Uzinele de pe teritoriul statului Pennsylvania produc țevi fără sudură și sunt poziționate strategic în regiunea zăcămintului de șist Marcellus. „În ciuda faptului că s-au schimbat multe de-a lungul anilor noștri de muncă, rămân constante hărnicia și loialitatea angajaților noștri, care realizează zi de zi produse din oțel de înaltă calitate în uzinele Koppel și Ambridge”, a declarat Vicki Avril, președinte și director general al TMK-IPSCO. „Gândindu-mă la acești ani de muncă intensă, sunt mândră să numesc personalul de la uzinele Koppel și Ambridge o parte importantă a familiei TMK”, a completat aceasta. Combinatele Koppel și Ambridge din cadrul

companiei TMK-IPSCO numără aproximativ 700 de angajați. Unii dintre ei, veniți în combinat la începuturile acestuia, în urmă cu aproape 20 de ani, au fost sărbătoriți în cadrul unei ceremonii speciale organizate la combinatul din Koppel de către președintele și membrii Consiliului de Administrație, sosiți de la Moscova. Paul Hayberger lucrează la uzina din Koppel din 1975, dar a trebuit s-o părăsească vreme de câțiva ani, când uzina a fost închisă din cauza trecerii la un nou proprietar. „Este un sentiment unic să te întorci și să faci din nou parte din colectivul reunit, să urmărești creșterea și dezvoltarea companiei de-a lungul acestor 20 de ani. Mă bucur să fac parte dintr-o companie internațională

uriașă, așa cum este TMK, capabilă să investească capital în extinderea afacerii și să-i garanteze un viitor prosper”, a spus Hayberger, care lucrează ca metalurg șef. Și alți angajați care lucrează în companie de multă vreme sunt de aceeași părere. „Desigur, nimic nu mai este așa cum a fost acum 20 de ani”, ne spune Jack Shuk, metalurg șef de la uzina din Ambridge și unul dintre primii angajați ai companiei Koppel Steel. „Noi am trecut prin momente de avânt, dar și de criză. A fost chiar un moment când existența noastră a fost pusă sub semnul întrebării. Acum, ca parte a „TMK” simțim stabilitatea și așteptăm cu nerăbdare să ne continuăm cu succes activitatea și pe viitor”, a mai spus Jack Shuk.

# JOSEF MAROUS

## «UNIFICAREA ACTIVELOR EUROPENE – O PLATFORMĂ INTERACTIVĂ DE SUCCES»

Înființată în anul 2009, pe baza unităților din România, Divizia europeană a TMK este condusă începând cu vara lui 2010 de către Josef Marous, lider și om de afaceri experimentat, fost director independent în Consiliul de Administrație al OAO „TMK”. Domnul Marous ne-a acordat cu toată amabilitatea un interviu în care ne împărtășește viziunea sa despre sarcinile și perspectivele de dezvoltare a afacerilor TMK din Europa.

**Stimate domnule Marous, pentru început vă rugăm să explicați cititorilor care sunt avantajele unificării activelor europene și ce rol joacă Divizia europeană în cadrul grupului TMK?**

Divizia Europa reprezintă interesele companiei internaționale TMK pe piața europeană. Ea reunește activele de producție ale întreprinderilor românești TMK-Artrom și TMK-Reșița, care funcționează ca un complex industrial integrat, precum și societățile comerciale TMK Europe și TMK Italia. Unificarea puterilor și capacităților tuturor componentelor afacerii, consolidarea experienței și cunoștințelor experților, cresc semnificativ eficiența activității noastre pe această piață importantă. Acum, când acoperim toată piața europeană, ne-am stabilit sarcini și obiective comune pentru întreaga divizie, acestea fiind urmărite și atinse prin metode unitare, care, la rândul lor, facilitează și accelerează procesul de luare și aplicare a deciziilor. Datorită unei interacțiuni bine coordonate între unitățile de producție și cele comerciale, noi ridicăm la un nou nivel modul de lucru cu clienții, putând răspunde prompt la cererile lor. De asemenea, unul dintre avantajele majore ale reunificării îl constituie capacitatea de a reacționa rapid la schimbările de pe piață și de a rezista mai bine la factorii externi negativi.

**Cum decurge integrarea întreprinderilor în Divizia Europa?**

Până acum am obținut rezultate impresionante în alinierea și coordonarea afacerilor TMK în Europa. Structura organizațională și organele de conducere funcționează perfect, ceea ce a contribuit semnificativ la reducerea efectelor crizei simțite pe piață. De asemenea, este important că am reușit să creăm în divizie un mediu productiv care sprijină îmbunătățirea continuă a proceselor de afaceri, lucru care ne va ajuta să ne dezvoltăm în continuare. Cu toate acestea, diferențele legislative ne limitează oarecum posibilitatea atingerii unui grad de integrare mai bun a Diviziei europene. De asemenea,

trebuie să asigurăm interacțiunea și cu celelalte unități ale TMK, pentru a facilita schimbul de cunoștințe tehnice și comerciale și optimizarea colaborării între societăți.

**Ce schimbări au avut loc la întreprinderile românești de la momentul înființării Diviziei Europa și cum se dezvoltă afacerile TMK în Europa?**

Scăderea semnificativă la nivel mondial a cererii pentru produse din oțel a influențat puternic performanța diviziei în primul an al existenței sale. Din acest punct de vedere a fost un „început greu”. În special, în Europa, cererea pentru țevi fără sudură a scăzut cu peste 40%. Cu toate acestea, reacția rapidă și adecvată a managementului a atenuat efectele negative. Cu eforturi comune din partea comercianților s-a reușit câștigarea unei cote de piață mai mari, în condițiile scăderii cererii. Mai mult decât atât, am câștigat poziții solide în piețe pe care anterior produsele noastre nici nu existau. Prin urmare, în momentul de față, companiile Diviziei europene au o politică mai sănătoasă decât înainte de „Marea recesiune” și o bază bună pentru a începe activitățile comerciale în condiții economice normale.

Lucrările de modernizare efectuate la uzinele românești s-au dovedit a fi o investiție de capital foarte inspirată pentru TMK. În prezent, uzinele din România corespund tuturor cerințelor unei producții moderne de oțel și țevi din Europa. Astfel, modernizarea cuptorului electric cu arc de la TMK-Reșița a permis reducerea consumului energetic și a duratei de elaborare a unei șarje, precum și obținerea unor procese de control complet automatizate. Acest proiect a constituit etapa finală a unui program complex de investiții în uzină, care viza organizarea unei producții

### » CURRICULUM VITAE

În 1976 a absolvit Universitatea Johann Wolfgang Goethe din Frankfurt. **Experiența profesională:** șef al reprezentanței „Thyssen Krupp AG” din Rusia, membru în **Comitetul Director al „TysennKruppElevator”**, **președinte al Comitetului producătorilor de piese auto în cadrul Asociației de afaceri europene din Federația Rusă.**

simple și eficiente de țagă de cea mai bună calitate. În plus, a fost complet reînnoită instalația de turnare continuă care produce țagă cu diametre de până la Ø 350 mm. Tot aici a fost pus în funcțiune un sistem complet automatizat de marcare a țagelor, care urmărește integral fluxul de producție, realizându-se astfel extinderea sistemului de control al calității la TMK-Reșița. Pentru a îmbunătăți calitatea liniilor de producție de la TMK-Artrom, aici a fost montată Instalația de Control Nedistructiv, iar capacitatea laboratorului de testare a crescut prin instalarea mașinii Zwick pentru încercări mecanice la tracțiune.

**Cum decurge procesul de adaptare a uzinelor TMK-Artrom și TMK-Reșița la cerințele Uniunii Europene, s-a reușit trecerea definitivă a activității la standardele europene?**

În România a existat un exces a capacităților metalurgice, în producție se foloseau tehnologii învechite și per ansamblu producția avea niște costuri uriașe. Pentru a adapta industria metalurgică românească la cerințele UE a fost necesară restructurarea în totalitate a segmentului metalurgic, închiderea capacităților excedentare și reutilizarea completă a unităților de producție. În conformitate cu aceste cerințe, uzinele noastre au început modernizarea, confruntându-se cu greutăți enorme precum inflația și întârzierea plăților, dar și cu o lipsă acută de materii prime. Soluția pentru producătorii de țevi consta în deținerea unei capacități proprii de producție a semifabricatelor. În acest mod a acționat și TMK, întrucât a urmărit de la bun început transformarea producției de la Reșița într-un flux modern de țagă destinat în primul rând nevoilor TMK-Artrom. Toate schimbările din întreprinderile românești au fost coordonate de către personalul de conducere al uzinelor împreună cu TMK, dar lucrând în strânsă cooperare și cu reprezentanții UE, care au monitorizat în permanență situația. Pentru dezvoltarea producției de la TMK-Artrom și TMK-Reșița s-au făcut investiții masive. În scopul creării în România a unui complex industrial integrat, TMK a pregătit un amplu program de investiții, convenit și cu Uniunea Europeană. Uzinele au fost dotate cu echipamente moderne, de înaltă performanță și au fost introduse noi tehnologii în conformitate cu standardele internaționale din domeniu. Până în 2009, cea mai mare parte a programului de organizare a producției modernizate a fost implementată cu succes, măsurile fiind apreciate în mod deosebit de către Comisia Europeană. Astfel, s-a realizat cu succes adaptarea la cerințele UE. În prezent, TMK-Reșița și TMK-Artrom funcționează în conformitate cu standardele europene, atât în privința producției de țagle cât și a celei de țevi, iar acest lucru plasează unitățile noastre românești printre cei mai serioși jucători de pe piața europeană.

**Care este poziția societăților Diviziei Europa în România și în Europa?**

În urma aplicării programului de modernizare, TMK-Artrom a devenit unul dintre cei mai importanți producători din Europa, în special în materie de țevi fără sudură pentru uz industrial, iar la uzina TMK-Reșița s-a ajuns la o capacitate anuală de producție de 450 mii tone de țagă. Principala piață de desfacere pentru companiile TMK din România

sunt țările europene, unde 62% din produse se livrează sub brandul TMK. TMK-Artrom a ajuns să dețină o cota de aproximativ 42% din piața internă și furnizează 60% din producția internă de țevi destinată exportului.

**Cum a decurs pentru Divizia Europa anul 2010 și care sunt planurile de dezvoltare a societăților din cadrul ei?**

În 2010 piețele au arătat unele semne de redresare economică, care au dus la creșterea productivității la unitățile noastre din România. Cu toate acestea, anticipând dificultățile, vom continua să îmbunătățim managementul lichidităților și să creștem nivelul de control al costurilor. Pentru anul 2011 ne-am propus să intrăm pe profit la ambele unități: TMK-Artrom și TMK-Reșița. Acest lucru ne va permite să reducem datoriile existente și să acumulăm rezerve pentru viitoarele investiții, în primul rând pentru secția de laminare la rece și pentru operațiunile de finisare de la TMK-Artrom. În viitor nu este exclusă o extindere a prezenței noastre pe piața europeană, precum și cooperarea cu alți producători de țevă pentru a le furniza semifabricate din producția TMK-Reșița. Afacerile TMK din Europa au premise bune pentru a crește și a se dezvolta în continuare.



# DIVIZIA EUROPA

## Un exemplu de organizare managerială

O mare companie nu poate exista fără o structură organizatorică bine pusă la punct, iar Divizia europeană a TMK este cel mai bun exemplu pentru modul în care se asigură un management eficient în condiții de mare complexitate organizatorică. „Fără o structură bine pusă la punct, fără o delimitare clară a atribuțiilor și responsabilităților, fără o coordonare eficientă între factorii de decizie, ar fi imposibil să obții performanță într-un domeniu precum al nostru”, ne-a spus domnul Adrian Popescu, director general al Diviziei Europa.

**D**ivizia TMK Europa are în principal patru companii distincte din punct de vedere juridic, localizate în trei țări: două în România, una în Germania și o alta în Italia. Fiecare companie are o structură de management proprie, dar pentru a nu exista riscul ca ele să nu coordoneze între ele, o parte dintre manageri sunt responsabili cu zone mai largi și sunt prezenți în managementul mai multor companii. Totodată există un director general (CEO) unic pentru toată Divizia Europa, fapt care asigură o coordonare unitară a activității operaționale. Astfel, conducerea la vârf este asigurată de:

**Josef Marous** – Președintele Consiliilor de Administrație la companiile din Divizia Europa  
**Adrian Popescu** – Director General (CEO) al companiilor Diviziei Europa (CEO la uzinele din România, CEO la TMK-Europa pentru activitatea operațională și Adminsitrator la TMK Italia)

### ECHIPA DIN ROMÂNIA

În România funcționează două societăți, dar care acționează ca un grup unitar și cărora le corespund două companii distincte: **TMK-Artrom**, la Slatina și **TMK-Reșița**, la Reșița, prima dintre ele fiind compania conducătoare.

Activitatea din România este condusă de Comitetul Director al celor două uzine (Management Board – format din 4 persoane), subordonat Consiliului de Administrație (BoD). Comitetul Director conduce Unitatea de Management General de la TMK-ARTROM – care conduce direct activitatea de producție, mentenanță, investiții, activitatea financiar-contabilă și comercială din toate uzine. În fiecare uzină există câte un Director Executiv care coordonează activitatea de producție și mentenanță. Echipa de management este formată din:

**Adrian Popescu** – Chief Executive Officer – CEO (Președintele Comitetului Director). Domnul Adrian Popescu asigură în interiorul companiei TMK și funcția de Chief Executive Officer (Director General) al Diviziei Europa.  
**Cristian Drinciu** – Chief Operational Officer – COO. Supraveghează și coordonează activitatea uzinelor din punct de vedere tehnic (producție – tehnică – mentenanță – investiții), prin programe unice de dezvoltare tehnică, analiză integrată a calității producției și transferarea între uzine a informațiilor tehnice și de producție, optimizarea și adaptarea din mers a programelor de producție în timpul lunii pentru maximizarea nivelului de livrări și satisfacerea clienților.  
**Cristiana Văduva** – Chief Financial Officer – CFO. Atribuțiile sale sunt legate de coordonarea activității economice, financiar-contabile și de planificare bugete, realizată în comun pentru toate uzinele.

**Valeru Mustață** – Chief Commercial Officer – CCO. Coordonează și supraveghează activitățile legate de aprovizionare, cooperarea comercială (vânzarea tuturor produselor TMK în Europa de Sud-Est), planificarea livrărilor și a activității de transport până la destinația finală a mărfurilor livrate pentru companiile din România, transport tehnologic intern la uzinele din România. Astfel el realizează și optimizarea circulației materialelor între cele două uzine metalurgice și de asemenea către terți, precum și coordonarea activităților de tip administrativ.

Un rol important în buna integrare a activității celor două uzine îl au Directorii Executivi ai acestora, cei care sunt de fapt responsabili de derularea operațiunilor productive și de mentenanța de zi cu zi. Între aceștia și echipele lor există zilnic un flux de informații, o comunicare constantă care face ca problemele apărute la o uzină să primească imediat sprijin tehnic din partea celorlalte uzine.

**Ioan Romulus** – Director Executiv TMK-Reșița – conduce activitatea internă, producția și mentenanța la uzina din Reșița.

**Constantin Neacșu** – Director Executiv Uzina la TMK-Artrom – conduce intern uzina de la Slatina, activitatea de producție și mentenanță.

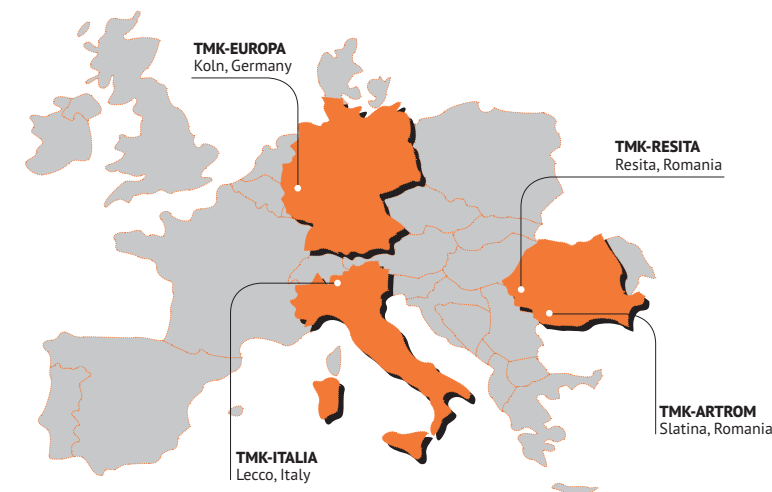
### ECHIPA TMK-EUROPA / TMK-ITALIA

În companiile comerciale din Europa – TMK-Europa (Germania) și TMK-Italia – activitatea este focalizată pe vânzarea și distribuția produselor TMK din toate țările în care există producție (Rusia, România și SUA) și de „Industrial Procurement” pentru companiile grupului. Managementul celor două companii comerciale este integrat cu echipa din România și este format din:

**Adrian Popescu** – Director General TMK-Europa Köln (*Geschäftsführer* pentru activitate Operațională). Pe lângă întreaga activitate din România, Adrian Popescu coordonează și activitatea operațională (vânzări, procurement, logistică, business, planificare, etc.) în restul Europei prin:  
**Luca Zorzi** – Director General TMK-Italia și Procurist în TMK-Europa (Director General Adjunct). Coordonează activitatea de vânzări în toată Europa, mai puțin zona Europei de Sud-Est, pentru toate produsele TMK indiferent de originea lor. El are în subordine două echipe de vânzări localizate la Lecco (TMK-Italia) și Köln (TMK-Europa).

**Sergei Guriev** – Procurist pentru TMK-Europa (Director General Adjunct). Coordonează activitatea de „Industrial Procurement” și participarea TMK la proiecte și licitații în Europa. Activitatea de „Industrial Procurement” a fost dezvoltată ca o activitate de sine stătătoare, departamentul condus de Sergei Guriev oferind produse industriale de mare competitivitate în Europa de Vest (piese de schimb, soluții tehnice integrate, materiale de consum industrial etc), atât pentru companiile Grupului cât și pentru terți. De asemenea, domnul Guriev coordonează participarea TMK la marile proiecte și licitații industriale pentru construirea de gazoducte, magistrale petroliere și proiecte energetice în Uniunea Europeană.

### TMK EUROPEAN DIVISION



BOARD OF DIRECTORS – CHAIRMAN  
 PREȘEDINTELE CONSILIILOR DE ADMINISTRAȚIE  
 LA COMPANIILE DIN DIVIZIA EUROPA  
**JOSEF MAROUS**



MANAGEMENT BOARD – PRESIDENT & CEO  
 DIRECTOR GENERAL AL COMPANIILOR  
 DIVIZIEI EUROPA  
**ADRIAN POPESCU**

### TMK-ARTROM / TMK-RESITA



CHIEF OPERATIONAL OFFICER  
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT  
 OPERAȚIUNI  
**CRISTIAN DRINCIU**



CHIEF FINANCIAL OFFICER  
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT  
 ECONOMIC  
**CRISTIANA VĂDUVA**



CHIEF COMMERCIAL & LOGISTIC  
 OFFICER  
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT  
 COMERCIAL – LOGISTICĂ  
**VALERU MUSTAȚĂ**



MANAGER MILL 1 – PIPE, SLATINA  
 DIRECTOR EXECUTIV UZINA 1  
 TEVI, SLATINA  
**CONSTANTIN NEACȘU**



MANAGER MILL 2 – BILLETS, REȘIȚA  
 DIRECTOR EXECUTIV UZINA 2  
 SIDERURGICĂ, REȘIȚA  
**IOAN ROMULUS**

### TMK-EUROPE / TMK-ITALIA



CEO TMK-ITALIA / PROKURIST TMK-EUROPE,  
 SALES MANAGER WEST EUROPE  
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT  
**LUCA ZORZI**



PROKURIST TMK-EUROPE, ENGINEERING &  
 PROCUREMENT MANAGER  
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT  
**SERGEI GURIEV**



# MONITORIZAREA A ÎNCETAT. ÎN SIDERURGIĂ ROMÂNEASCĂ FUNCTIONEAZĂ DOAR REGULILE PIETEI

Interviu cu domnul **Petru Ianc**, directorul Departamentului de Politici Industriale din cadrul Ministerului Economiei

**Reporter:** Stimate domnule Ianc, zilele acestea, Comisia Europeană a publicat raportul final cu privire la adaptarea siderurgiei românești la standardele europene, în care țara noastră primește o notă favorabilă. Dumneavoastră ați participat activ la acest proiect, cum s-a ajuns la acest rezultat remarcabil?

**Petru Ianc:** Înainte de a da un răspuns la această întrebare, vreau să fac câteva precizări cu privire la istoricul întregului proces. Uniunea Europeană are la origine Uniunea Cărbunelui și Oțelului (Tratatul CECO), care a pornit de la ideea că industria cărbunelui și oțelului sunt fundamentul dezvoltării economice. S-a dorit atunci crearea unei industrii puternice în această zonă. S-a creat o industrie competitivă, bine armonizată, fără să fie făcute investiții paralele. Au planificat fiecare țară ce face, au consolidat industria în raport cu cererea de pe piață, au evitat investițiile paralele și supra-capacitățile. A fost o industrie care a concurat cu șanse egale cu spațiul economic ex-sovietic, cu spațiul nord-american și spațiul asiatic. În 1990, când s-a pus pentru prima dată problema intrării României în Uniunea Europeană, a existat o situație cel puțin bizară. Pe de o parte, exista o industrie siderurgică europeană, bine așezată, în Occident, iar pe de altă parte o industrie siderurgică românească, construită pe cu totul alte principii.

**Cum arăta siderurgia românească înainte de 1990?**

Înainte de 1990, industria siderurgică românească avea capacități de circa 15 milioane de tone de oțel lichid. Ele erau împărțite astfel: circa 9 mil. tone la Galați, 3,5 milioane tone la Hunedoara, 1 milion la Reșița, iar Târgoviște, Câmpia Turzii și Oțelu Roșu totalizau 1,5 milioane tone. Din această capacitate se produceau circa 11 milioane tone de produse laminate. Costurile nu erau luate în considerare cum se cuvine, așa că și tehnologiile erau depășite. Din aceste 11 milioane, circa 8-9 milioane reprezentau consumul intern, restul

mergând la export în zona de complementaritate a URSS, Orientul Apropiat și Depărtat și foarte puțin în Europa de Vest.

**Ce s-a întâmplat după 1990?**

După 1990, consumul intern a scăzut dramatic, la numai 1-2 milioane tone. Exporturile s-au păstrat la aceleași dimensiuni, astfel că s-a ajuns la o piață de numai 3-4 milioane tone. La vremea respectivă, în industria metalurgică lucrau circa 225 mii oameni, și mai mult, după 1990 numărul de angajați chiar a crescut, situația devenind de-a dreptul dramatică. În primăvara lui 1993, pe timpul guvernării Văcăroiu, a fost semnat tratatul de asociere cu Uniunea Europeană, iar din acel moment au început tratativele cu Comisia Europeană în siderurgie. Siderurgia românească urma să devină o componentă a siderurgiei europene, dar se afla într-o situație complicată, cu supra-capacități, tehnologii depășite și pierderi foarte mari.

Eu am fost directorul Institutului de Cercetări Metalurgice până în 1993, după care am fost numit ministru secretar de stat, funcție pe care am deținut-o până în 1996. Împreună cu oficialii Uniunii Europene, am stabilit un acord pentru siderurgie. Ideea era următoarea: în prima fază, UE urma să creeze o serie de avantaje pentru industria siderurgică românească, între 1993-1997, iar cu acumulările financiare pe care urma să le facem, să restructurăm sectorul, să închidem capacitățile excedentare și să retehnologizăm fabricile. Practic, am fost lăsați să exportăm liber pe piața Uniunii Europene, fără taxe vamale sau contingente, doar cu respectarea regulilor comerciale. În același timp, am fost lăsați să introducem taxe vamale pentru produsele europene. Tot UE ne-a permis să interzicem exportul fierului vechi, care, la acea vreme, se găsea la noi în țară din abundență, la prețuri foarte mici.

**Ce nu a funcționat în relația cu combinatele?**

Lucrurile nu au stat chiar așa cum a fost preconizat în 1993. Foarte timid, s-au făcut câteva modernizări

prin toate combinatele, dar de fapt se creau noi supra-capacități, pentru că fiecare în parte încerca să producă și să vândă cât mai mult. Pe de altă parte, exista problema numărului foarte mare de muncitori și a inflației galopante. Apoi, în jurul fiecărui mare combinat s-au creat interese sindicale, politice locale și centrale foarte puternice, motiv pentru care procesul de restructurare a fost încetinit. Ba mai mult, companiile abia mai plăteau salariile, au început să nu mai plătească furnizorii de energie și dărilor către stat și să acumuleze tot mai multe datorii. Ele, chiar dacă au putut exporta în Uniunea Europeană, exportau de fapt ceea ce nu mai putea merge către spațiul ex-URSS. Nu a crescut exportul, ci doar s-a mutat de la o regiune la alta. Situația a devenit extrem de gravă, la toate combinatele.

Din punct de vedere al privatizării, singura care s-a mișcat în acea perioadă a fost fabrica de la Oțelu Roșu, cu italienii, dar cu mari probleme, iar spre sfârșitul anilor 90, Reșița a făcut primele încercări cu americanii. Între timp, la Reșița fusese inițiat un proces de modernizare, întrucât ea a fost prima care a căzut dramatic după 1990.

#### De ce tocmai Reșița?

Ea era construită pe o tehnologie cu cărbune și minereu. Avea instalații de cocserie, de aglomerare, furnale, cuptoare Siemens-Martin și numeroase laminoare care produceau laminate de diferite tipuri (șină de cale ferată, profile grele, profile ușoare). Așadar, producea o gamă largă, dar cu rentabilități foarte mici. Reșița a fost pusă în situația de a importa minereul și cocsul, care se epuizase în zonă, fără să țină cont de preț, întrucât statul se ocupa cu asigurarea resurselor. După 1990, finanțarea centralizată a căzut, iar Reșița nu mai putea aduce cărbune și minereu de la mii de km distanță, cu costuri foarte mari. Așa că au decis să închidă partea primară și au adoptat o tehnologie neobișnuită, depășită. Au început să topească fierul vechi, de care dispuneau în cantități foarte mari, în cuptoarele Siemens-Martin. Costurile cu energia erau extrem de mari, dar prețul final era totuși scăzut, pentru că fierul vechi, materia primă, provenea de pe stoc, deci nu costa nimic. Cu toate acestea, nu produceau decât 100.000 de tone pe an, adică doar 10% din capacitatea uzinei. Pe lângă aceasta, au inițiat un proiect pentru instalarea unui cuptor electric cu turnare continuă, pentru semifabricate.

#### Care a fost soluția propusă de Uniunea Europeană?

Uniunea Europeană ne atrăgea tot timpul atenția că ceea ce se întâmpla la noi în siderurgie nu era deloc în acord cu ceea ce convenisem. Ei ne-au sugerat să facem un holding al siderurgiei, după modelul holdingului siderurgiei franceze, în așa fel încât să putem face o politică coerentă. De exemplu, dacă aveam niște bani, trebuia să avem posibilitatea să îi focalizăm pe un singur combinat, nu să le începem pe toate și să nu terminăm nici unul.

#### Și totuși ideea de holding nu s-a materializat.

Nu s-a materializat pentru că în jurul fiecărui combinat se crease o forță sindicală și o forță politică locală.



“**Se cheltuiseră multe milioane din bani europeni, cu scopul de a crea o industrie performantă, dar noi vindeam pe piața europeană la prețuri foarte mici, aveam muncitori foarte prost plătiți și un grad înalt de poluare**

”

Existau niște interese și orgolii care făceau imposibilă o coagulare a forțelor. Doar cu timpul a început să se încetățenească ideea de creștere a productivității și de nevoie de disponibilizare, chiar de către sindicate, pentru că și ele realizau că drumul era greșit.

#### Ne apropiem de perioada recentă. De ce s-a întârziat așa de mult privatizarea sectorului?

Am ajuns la anul 2000, când ne apropiam de negocierile de aderare la Uniunea Europeană. Atunci situația era extrem de gravă. Se cheltuiseră multe milioane din bani europeni, cu scopul de a crea o industrie performantă, dar noi vindeam pe piața europeană la prețuri foarte mici, aveam muncitori foarte prost plătiți și un grad înalt de poluare. Personal, atunci nu am fost un adept al privatizării, pentru că nutream speranța că vom reuși să creăm un conglomerat național. Dar rămăsesem fără

argumente și nu mai puteam să susțin această soluție. Primul combinat mare care s-a privatizat a fost Sidex Galați. Atunci avea 44 mii de angajați, față de 10 mii cât are astăzi. La privatizare, după ce au făcut un audit financiar, au solicitat ștergerea tuturor datoriilor, adică peste un miliard de dolari. Au urmat și celelalte combinate și de fiecare dată, investitorii au solicitat ștergerea datoriilor, ceea ce fiecare guvern a făcut fără să se consulte cu nimeni din Comisia Europeană.

#### Cum a abordat Uniunea Europeană problema sensibilă a ajutoarelor de stat?

La sfârșitul anului 2002 și începutul anului 2003, au început negocierile pe capitole cu Comisia Europeană. Ei au început să inventarieze toate ajutoarele de stat acordate tuturor combinatelor de-a lungul anilor. Sidex Galați avea suma cea mai mare, de peste un miliard de euro. La Hunedoara erau peste 200 milioane iar Reșița era pe locul trei. În 2003 am terminat de inventariat toate ajutoarele de stat, iar concluzia a fost că, datorită sumelor extrem de mari, alternativa cea mai rentabilă era lichidarea fabricilor, deoarece în Uniunea Europeană este interzis ajutorul de stat, cu foarte puține excepții și atunci doar direcționat pe restructurare și viabilizare. Soluția a fost ca fiecare combinat să prezinte un plan de viabilitate, prin care să se demonstreze că, folosind ajutorul de stat primit și investițiile proprii în

tehnologie, protejarea mediului și creșterea calității și productivității, în perioada 2004-2008, siderurgia românească va deveni viabilă, la parametri europeni, fără să mai necesite vreodată ajutor de stat. Dacă demonstrem pe hârtie că se poate face acest lucru, atunci fabricile nu se lichidau și în schimb intrau într-o perioadă de monitorizare (2005-2008), la sfârșitul căreia, cele care nu erau viabile, trebuiau să returneze ajutorul și să intre în lichidare. În această perioadă era interzis orice ajutor de stat, în siderurgie existând și două din cele 11 clauze de salvagardare, pe care, dacă le încălcăm, țara noastră nu intra în Uniunea Europeană în 2007. De asemenea, România și-a luat angajamentul să închidă 2 milioane de tone de capacități excedentare. Prin urmare, între 2005-2008 am fost monitorizați în permanență și am întocmit regulat rapoarte către Bruxelles. Ultimul raport l-am trimis în martie 2009, cu imaginea completă a anului 2008. Rezulta că doar două combinate, TMK Reșița și Tenaris Donasid îndepliniseră toate obiectivele și erau în afara discuțiilor. TMK a fost chiar un studiu de caz pentru modul în care s-a restructurat și viabilizat.

**Ce ne puteți spune despre evoluția sectorului țevelor, care are directă legătură cu siderurgia. Care au fost punctele forte ale TMK, de ce a fost ea un exemplu de restructurare?**

Voi face câteva precizări, pentru că până acum am vorbit doar despre oțel lichid. În privința țevelor, în România ele se fabricau la Petrotub Roman, care avea toată gama de produse (laminor de 6 țoli, 16 țoli și 20 de țoli); Silcotub Zalău, care venea din urmă cu o tehnologie mai nouă, dar avea numai gama mică; Slatina (actuala TMK-Artrom), care abia după 1990 și-a concretizat investiția, cu țevi trase, mecanice și în fine, Republica. Materia primă pentru producerea de țevi o realizau cele 6 combinate. Înainte de 1990 producția de semifabricate era planificată. După 1990, pe fondul decapitalizării, nici unul dintre producătorii de semifabricate nu mai era interesat să furnizeze țagă fabricilor de țevi, pentru că, dacă făceau acest lucru, prelungeau termenul de încasare a banilor. Iar pe atunci, inflația galopantă făcea ca banii încasați după o perioadă mai lungă de timp, să nu mai aibă nicio valoare. Combinatele nu doreau să renunțe la produsele orientate direct către client, pentru a face semifabricate. Așa că, visul fiecărui producător de țeavă era să aibă o oțelărie proprie. Ei erau nevoiți să caute semifabricate în alte țări, mai ales în Rusia.

#### Lucrul acesta l-a făcut TMK.

Când TMK a preluat Slatina, gândul lor a fost să transforme Reșița într-o oțelărie pentru semifabricate.

De abia atunci începea o „revoluție”, un lucru făcut în mod coerent, care presupunea și un efort considerabil, de schimbare a tot ce se făcea la Reșița. Domnul Popescu, care era călit în piața europeană, a dus o luptă inimaginabilă pentru a face ordine acolo și a impune o orientare către performanță. A continuat investițiile începute, a corectat erorile de proiectare inițiale și a făcut o oțelărie cu turnare continuă extrem de performantă, integrată cu fabrica de la Slatina. Când a început monitorizarea în 2005, procesul de restructurare de la Reșița era în curs. Domnul Popescu, împreună cu echipa sa, au fost în dialog permanent cu reprezentanții Comisiei Europene, care erau sceptici că vor reuși. În 2009 însă, problemele erau rezolvate. Au reușit să facă un combinat modern, pentru că, de fapt, Reșița și Slatina sunt un singur combinat. Țineți cont că și concurența a făcut același lucru. Tenarisul a integrat Silcotub Zalău cu oțelăria de la Călărași, iar Mittal a integrat Petrotub Roman cu oțelăria de la Hunedoara. În plus, fiecare face parte din grupuri mari, mondiale. Ei pot produce semifabricate nu numai pentru unitățile din România, ci și pentru cele din alte țări. Este un mare avantaj al siderurgiei românești, că este integrată în grupuri mari. Dezavantajul este că, într-un moment de criză,

„Când a început monitorizarea în 2005, procesul de restructurare de la Reșița era în curs. Domnul Popescu, împreună cu echipa sa, au fost în dialog permanent cu reprezentanții Comisiei Europene, care erau sceptici că vor reuși. În 2009 însă, problemele erau rezolvate. Au reușit să facă un combinat modern, pentru că, de fapt, Reșița și Slatina sunt un singur combinat

când se pune problema reducerii capacității și a producției, nu suntem într-o poziție favorabilă, existând în orice moment pericolul de a se lua decizia închiderii în România, iar guvernele nu mai au nici un cuvânt de spus. Ceea ce nu este neapărat cazul la TMK, pentru că, pentru compania mamă, este o unitate amplasată strategic în Uniunea Europeană.

#### Așadar, Uniunea Europeană a dat un calificativ favorabil industriei siderurgice și metalurgice românești.

Monitorizarea a încetat și acum funcționează doar regulile pieței. După finalizarea monitorizării, pe fondul crizei, s-au luat măsuri suplimentare de restructurare, ceea ce a dus la creșterea productivității sectorului. În paralel, investițiile au continuat și în 2009 și în 2010, ani care nu erau incluși în mod oficial în monitorizare. Aceste argumente au cântărit foarte greu în decizia finală a Comisiei Europene. Putem spune că țara noastră este acum un jucător eligibil pe piața Uniunii Europene.

#### Odată îndeplinit acest obiectiv, care sunt problemele principale cu care rămân să se confrunte marii producători din România? Cum îi pot ajuta autoritățile statului?

O problemă mare a investitorilor este forța de muncă. Este nevoie de o forță de muncă bine calificată și disponibilă. În acest sens, statul ar putea să îi ajute prin pregătirea forței de muncă și este îmbucurător faptul că sunt admise, și în siderurgie, fondurile europene pentru pregătirea forței de muncă. Un alt lucru pe care statul îl mai poate face, este să lupte în mod constant să asigure o energie ieftină și de bună calitate.

#### Cum rămâne cu asigurarea materiilor prime pentru viitor?

Materia primă pentru toate cele cinci combinate, cu excepția Galațiului, o constituie fierul vechi pe care încă îl avem în țară. Spre exemplu, în 2008 am făcut 3-4 milioane de tone de fier vechi. Jumătate este consumat în oțelăriile noastre, iar jumătate merge la export. România mai are multe rezerve de fier vechi.

#### La cât estimați aceste rezerve de fier vechi? Ce se va întâmpla când ele se vor epuiza?

Este greu de făcut o estimare pentru că, pe măsură ce prețul crește, se activează unele resurse care nu erau luate în considerare. În anii 90, prețul fierului vechi era de 23-24 de dolari tona, ulterior a trecut de 300-500



de dolari tona, așa că devine rentabil să pui în valoare resurse care presupun cheltuieli ridicate de exploatare. Spre exemplu, în minele închise avem foarte mult fier vechi, care poate nu rentează să fie scos, dar dacă prețul crește, mergi și în mină după el. Fierul, cu excepția celor din clădiri, este reciclat cam la 30 de ani.

#### La finalul interviului, vă rugăm să ne spuneți cum apreciați parcursul TMK în procesul de adaptare la cerințele Uniunii Europene?

Noi am colaborat bine cu toate companiile, dar dacă ne referim la TMK, pot spune că am avut o cooperare extraordinară cu domnul Popescu și echipa sa. Este o conducere cu o mentalitate orientată către performanță, cu o bună înțelegere a spiritului negocierilor cu Uniunea Europeană, de aceea a reușit să comunice foarte bine cu patronatul. Apreciez foarte mult faptul că echipa TMK este deschisă dialogului, că știe ce înseamnă competiția, că a gestionat extrem de bine întreg procesul de adaptare la standardele europene. Au avut în spate experiența de la Slatina, au crezut în ceea ce fac și nu s-au dat în lături atunci când a fost vorba să fie făcute sacrificii. ■



# CPE: LAMINORUL POTRIVIT LA MOMENTUL POTRIVIT

La începutul anilor 2000, nimeni nu anticipa perioada de declin care va urma după numai câțiva ani de creștere. TMK a avut viziunea unei investiții care să pregătească uzina de la Slatina pentru șocurile pieței: laminorul CPE (Cross Piercing Elongator). „Atunci a fost o decizie îndrăznească, dar acum ea și-a dovedit pe deplin utilitatea. Acest laminor a fost unul din elementele importante care ne-a permis tranziția spre un model de producție foarte flexibil”, explică Constantin Neacșu, director executiv al uzinei TMK de la Slatina. „Scăderea pieței auto, înregistrată începând cu anul 2008, a dus la o scădere a utilizării laminorului ASSEL. Fără ajutorul laminorului CPE, nu am fi putut să ne adaptăm”, mai spune acesta.

## LA ÎNCEPUT A FOST DOAR LAMINORUL ASSEL

În perioada anilor 2001-2004, pe când se întrezărea mult-așteptata ieșire din perioada neagră a tranziției, a fost finalizată prima etapă de modernizare a fluxurilor

tehnologice ale laminoarelor ASSEL din secția nr 1 și secția nr 3 Trăgătorie. Abia atunci la Slatina a fost atinsă capacitatea de producție proiectată. Mai precis, au putut fi obținute 100.000 tone de țevi în gama dimensională proiectată:

diametru exterior de la 60 mm până la 229 mm și grosimea de perete între 6,5 - 60 mm la țevile realizate în secția nr 1 ASSEL și țevi cu diametru exterior între 19 - 210 mm și grosimea de perete între 3-22 mm în secția nr 3 Trăgătorie.



„Numai în anul 2007 am înregistrat o creștere a vânzărilor de la 100.000 la 173.000 tone de țevi. În anul 2008 cantitatea a crescut la 180.000 tone”. Constantin Neacșu, director executiv al uzinei TMK Slatina

## CREȘTEREA PIEȚEI

Conjunctura economică favorabilă din anii 2004-2005, concretizată într-o creștere a pieței de țevă atât la nivel european cât și mondial, a impus efectuarea unei analize serioase cu privire la viitorul de dezvoltare al TMK în România. „Noi atunci produceam 100.000 de tone pe an, dar piața ne cerea dublul acestei cantități. În același timp, ne cerea să extindem gama dimensională pentru țevile laminate la cald, la țevi cu diametrul exterior între 21-114 mm și grosime de perete de la 2,3 la 6,5 mm”, povestește domnul Neamțu. Soluția pentru aceste cerințe trebuia găsită și implementată cât mai repede. Pe baza rezultatelor analizei privind creșterea volumului de vânzări, în anul 2005 a fost propusă pentru etapa a doua de dezvoltare a TMK Artrom, achiziția unei capacități de producție de 100.000 tone.

## SOLUȚIA ITALIANĂ

După ce a luat în considerare mai multe opțiuni, conducerea TMK s-a orientat către achiziția unei capacități din Italia. La Brescia, în inima industrială a Italiei, compania Pietra Spa dispunea de laminorul CPE de 100.000 de tone, care funcționa la întreaga capacitate și realiza la cald, pe un laminor de tip „push banch”, gama dimensională de țevi potrivită nevoilor TMK Artrom. În plus, avea o linie de tragere la rece, cu gama dimensională cu diametru exterior între 17-89 mm și grosimea de perete între 1-4 mm. Cele două părți au căzut de acord

pentru achiziționarea acestuia de către TMK, iar valoarea investiției pentru preluarea echipamentelor din Brescia, montajul și punerea în funcțiune urmau să coste 46,5 mil USD. Perioada de timp a fost una record: numai un an a avut la dispoziție TMK Artrom pentru punerea în funcțiune a laminorului.

## INSTALARE ÎN TIMP RECORD

Pentru echipa TMK Artrom, anul 2006 a început ca o cursă contra timp. Avea la dispoziție un an de zile, dar trebuiau realizate fundațiile, hala, urmate de montajul și punerea în funcțiune. Cu toate acestea, specialiștilor TMK le-au fost necesare doar 9 luni de zile pentru a realiza lucrările la fundații, montajul mecanic, instalațiile hidraulice, pneumatice, echipamentul electric, modernizarea halei, asigurarea alimentării cu resurse energetice, modernizarea căilor ferate uzinale, a drumurilor uzinale. Punerea în funcțiune a fost începută la 31.03.2006. După nouă luni laminorul era finalizat, iar la sfârșitul anului 2006, toate testele pentru gama dimensională de țevi cu diametru exterior la 48-114 mm au fost finalizate. Ultima etapă, de punere în funcțiune a reductorului de 28 caje, care completa gama dimensională cu țevi de diametru exterior până 21 mm, a fost terminată la 27 februarie 2007. Tot atunci au fost montate și echipamentele liniei de tragere la rece din cadrul secției nr 3 Trăgătorie, care au asigurat creșterea gamei dimensională până la 17 mm diametrul exterior și grosime de perete până la 1 mm.

## PREGĂTIȚI PENTRU CONCURENȚĂ

La scurt timp după ce a fost pus în funcțiune laminorul CPE, efectele pozitive pentru TMK Artrom și-au făcut apariția. „Numai în anul 2007 am înregistrat o creștere a vânzărilor de la 100.000 la 173.000 tone de țevi. În anul 2008 cantitatea a crescut la 180.000 tone”, spune Constantin Neacșu. În plus, a fost extinsă gama dimensională de țevi cu țevi produse pe fluxul de fabricație la cald, destinate industriei petroliere, energetice și de construcții.

După creșterea explozivă a vânzărilor, a urmat perioada de criză economică, declanșată la nivel mondial. Printre cei mai afectați de contracția economică s-au aflat marii producători din industria auto și a construcțiilor de mașini, care au fost confrunțați pentru prima dată în ultimele decenii cu o astfel de scădere. Acest lucru a determinat o limitare a cererii de componente și semifabricate și implicit a cererii de țevă. Pentru TMK, volumul producției realizate pe laminorul ASSEL și linia la rece a scăzut cu aproximativ 60%. „În aceste condiții, laminorul CPE a asigurat în toată această perioadă atragerea de comenzi, având o încărcare de peste 80% din capacitate, fapt care ne-a asigurat funcționarea fără întrerupere a activității de producție în perioada de criza și prezența permanentă pe piață. Dacă nu ieșeam la timp cu produsele noi, nu puteam trece peste această perioadă”, explică domnul Constantin Neacșu. ■

# OBIECTIVE INVESTIȚIONALE AMBIȚIOASE PENTRU 2011

TMK are planuri de investiții și în anul care vine. Dacă în ultimii ani obiectivul principal al investițiilor a fost creșterea capacității de producție și asigurarea unor standarde de mediu în conformitate cu normele europene, în 2011 atenția se va muta către investițiile care vor ajuta la fluidizarea activității și atragerea unei game mai largi de clienți, la Slatina, concomitent cu îmbunătățirea condițiilor de mediu la Reșița. În total, pentru atingerea acestor obiective, sunt prevăzute în bugetul de investiții 21,3 milioane lei: 13,3 milioane la Slatina și 8 milioane la Reșița. „În perioada dificilă prin care trecem, investițiile au de obicei de suferit. Sumele disponibile au scăzut, dar cu toate acestea, ne-am propus să ne îndreptăm atenția către acele obiective care ne pot ajuta în menținerea avantajului competitiv pe piețele pe care acționăm”, a declarat domnul director Adrian Popescu.

## DEPOZIT DE PRODUSE FINITE LA SLATINA

Cel mai important proiect care va fi demarat la Slatina este Depozitul de Produse Finite. Acesta va include zone de depozitare-livrare și zone pentru activitatea de finisare și personalizare. „Scopul este să putem răspunde pozitiv celor mai complexe cereri care vin din partea clienților. Aveam nevoie și de un spațiu dedicat efectuării de aplicații speciale pentru produsele noastre. Întreaga investiție se va desfășura de-a lungul a trei ani de zile”, a explicat directorul departamentului de investiții și mentenanță, domnul Remus Nițu. „Dorim să creștem volumul de țevă controlată, pentru a putea accesa aceste cerințe. Țevile cu aplicație specială, necesită un control de calitate foarte bun, iar noi în acest moment avem o singură capacitate de control nedistructiv. Toate țevile vor fi duse în această nouă secție de control, unde va fi făcută și ambalarea și certificarea, ca să nu mai încurce fluxul tehnologic” a explicat și domnul director al TMK Artrom, Constantin Neacșu. Din punct de vedere constructiv, noul sector se va împărți în două zone: atelierul pentru personalizarea comenzilor și depozitul tampon pentru stocare. În prima dintre ele se vor realiza inspecții suplimentare și control nedistructiv precum și

alte operații de pregătire specială a țevilor în vederea livrării, în timp ce în a doua zonă se vor putea forma stocurile minime necesare formării loturilor de livrare pe camioane sau tren, în condiții de cost optim și de satisfacție maximă a clientului. „Cu ajutorul atelierului de pregătire pentru livrare ne propunem să eliminăm restricțiile pentru clienți, atunci când acesta comandă cantități minime pe dimensiuni. Vrem să avem capacitatea de a da clientului exact atât cât are el nevoie și să nu mai fim nevoiți să îi impunem limite minime ale comenzilor”, a explicat domnul Nițu.

**Cel mai important proiect care va fi demarat la Slatina este Depozitul de Produse Finite. Acesta va include zone de depozitare-livrare și zone pentru activitatea de finisare și personalizare**

Noua investiție va aduce beneficii importante și procesului de producție. Activitatea de laminare va putea fi mult mai bine planificată, se vor putea programa mult mai bine cantitățile necesare, dimensiunile sau gradul de oțel, iar astfel capacitatea de producție va putea crește.

## ACCENT PE FINISARE

O mare parte din valoarea adăugată a țevii produse de TMK Slatina vine din personalizarea produsului final conform cerințelor specifice ale

clientului. În ultimii ani, această piață a devenit din ce în ce mai sofisticată, iar controlul nedistructiv, inspecțiile suplimentare efectuate după normele interne ale clientului, diferitele marcaje și protecții superficiale speciale, au devenit o normă. Efectul imediat asupra procesului de producție este fragmentarea excesivă, iar aceasta nu poate fi combătută decât printr-o mai bună planificare. Mai mult decât atât, perioada de criză economică a redus posibilitățile distribuitorilor de țevi de a finanța acumularea de stocuri. Aceștia au reacționat prin a solicita TMK Artrom soluții pentru încadrarea tehnică a produselor într-o gamă cât mai amplă de standarde. Compania a răspuns pozitiv feedback-ului din piață, avantajată fiind de structura producției integrată cu TMK Reșița, unde pot fi produse oțeluri cu elemente chimice mai variate decât condițiile standardelor clasice și chiar să producă mărci de oțeluri unicat dedicate pentru mai multe aplicații. „O dată rezolvată problema oțelurilor, soluțiile specifice producției de țevi și tratamentelor termice fiind deja implementate, rămân de rezolvat problemele specifice controlului de calitate, operațiilor finale de finisare și marcare care se vor realiza în acest nou sector”, a mai spus Remus Nițu.

## MAI MULTĂ TEHNOLOGIE, REZULTATE MAI BUNE

Planul de investiții pe 2011 prevede ca pentru noul sector să fie achiziționat un complex de control nedistructiv pentru întreaga gamă de produse, o mașină de lăcuit ecologică care va înlocui instalațiile de veche generație și va asigura o calitate mai bună și un impact asupra mediului mai scăzut, o instalație de control cu pulberi magnetice și o instalație de control al defectelor de suprafață de tip EMI. Totodată, a fost demarată procedura de obținere a acordului pentru un proiect de modernizare a unui cuptor de tratamente termice care se dorește a fi realizat la începutul anului 2011 și are ca principale scopuri creșterea capacității de tratament și îndeplinirea cerințelor de mediu prin reducerea emisiilor de CO2 și de Nox.

## LA REȘIȚA MEDIUL ESTE O PRIORITATE

Programul de investiții pe 2011 include și o serie de măsuri care vizează în principal îmbunătățirea impactului asupra mediului pe care îl are uzina de la Reșița. „Menținerea standardelor de mediu este o prioritate pentru noi și în anul care vine avem preconizate investiții de mediu la ambele uzine. La Reșița am modernizat cuptorul anul trecut, însă am constatat că instalația de desprăfuire nu mai face față”, explică domnul Remus Nițu. Subiectul este cu atât mai sensibil cu cât instalațiile sunt amplasate într-o zonă populată a Reșiței, fapt care produce o sensibilitate accentuată pentru acest aspect. Practic, la TMK Reșița există două utilaje care degajă mult praf: cuptorul cu arc electric și oala de metalurgie LF. După modernizarea efectuată în 2009 de către firma germană Badische Stahl-Engineering GmbH, creșterea



**Programul de investiții pe 2011 include și o serie de măsuri care vizează în principal îmbunătățirea impactului asupra mediului pe care îl are uzina de la Reșița**

performanței cuptorului a fost însoțită de o creștere a volumului de praf emis. Ca o primă soluție, în vara acestui an au fost efectuate unele modificări ale hotei de captare-exhaustare, iar acestea vor fi completate anul viitor cu măsuri de creștere a debitelor și a suprafețelor de filtrare la instalația de desprăfuire. Tot pentru protecția mediului se dorește demararea realizării unor suprafețe betonate din zona oțelăriei electrice, dar și a drumului de acces la haldă ecologică de zgură, cu scopul reducerii prafului degajat în urma traficului din zonă. Mai mult, în zona de intrare a camioanelor cu fier vechi, vor fi instalate portale de control al radioactivității pentru evitarea introducerii în cuptorul de topire a astfel de materiale.

## UN FLUX TEHNOLOGIC MAI SIGUR

Un alt obiectiv important pentru îmbunătățirea producției la uzina

reșițeană este mărirea gradului de siguranță a fluxului tehnologic. Practic, pentru a asigura condiții optime de lucru, pe lângă utilajele principale, este necesară achiziția și înlocuirea unor echipamente auxiliare ineficiente sau depășite din punct de vedere tehnologic. În 2011 se dorește achiziționarea unui transformator pentru cuptorul cu arc electric, efectuarea unor modificări mecanice în echipamentele pentru turnarea continuă a țagtelor, cu scopul de a reduce timpii auxiliari de la schimbarea turnării unui anumit diametru de țagă la alt diametru sau profil și modernizarea unor stații electrice. Totodată, TMK Reșița intenționează ca în cursul anului 2011 să demareze re proiectarea liniei de înaltă tensiune de 220 KV, linie pe care se face în prezent alimentarea cu energie electrică a cuptorului cu arc electric. ■



# SINERGIA DINTRE PRODUȚIE ȘI COMERCIAL

Discută, colaborează, analizează cerințele clientului și vin cu soluții individuale pentru fiecare tip de problemă. Astfel a reușit echipa managerială de la Artrom Slatina să răzbească prin hățișurile pieței și să ocupe o nișă de top. Am dorit să aflăm în detaliu cum funcționează modelul adoptat de cei care au creat un bun renume produselor TMK-Artrom. Directorul comercial Valeru Mustață și directorul operațional Cristian Drinciu fac parte din nucleul dur al echipei care a traversat perioada de tranziție și au împreună o istorie lungă a colaborării, care se identifică cu însăși istoria companiei. Ei ne-au povestit, într-un interviu, despre cum au reușit ca împreună să spargă tiparele din industria românească de profil și să creeze un model de business de succes.

## „PICCOLO È BELLO”

Italianii folosesc cu mândrie această expresie când se referă la structura economiei din Peninsulă, formată din mici întreprinderi foarte specializate, capabile să se adapteze rapid pieței. Expresia nici că se potrivește mai bine fabricii de la Slatina. „Noi suntem o fabrică de capacitate mică, raportat la marii jucători de pe piață, însă avem o specificitate aparte, în special datorită laminorului ASSEL. Cantitățile cu care lucrăm noi sunt foarte mici, față de laminoarele de volum și se adresează unor clienți cu consumuri relativ mici. Ne concentrăm pe țevile cu valoare adăugată mare și în special pe cele necesare construcției de mașini, denumite generic în piață țevi mecanice. Din acest motiv, noi am stabilit o legătură foarte strânsă cu clientul. Acesta poate lua legătura cu oamenii noștri, chiar și cu șeful de secție, pentru a-i explica ce nevoie sau problemă are”, explică domnul Mustață.

„Șansa noastră de a penetra o piață matură a fost să ne creăm o flexibilitate în a satisface anumite cerințe ale clienților. A trebuit să se nască această simbioză. A trebuit ca noi tehnicienii să putem însoți vânzătorii și să ne putem prezenta toate acțiunile. Laminoarele noastre au câteva atuuri și numai împreună le puteam face suficient de bine cunoscute astfel încât clienții să poată beneficia de avantajele oferite de noi. Sigur, acest mod de abordare al pieței ni se potrivește nouă, pentru că suntem un producător mediu-mic. Noi am ajuns la acest mod de abordare când am ajuns pe piață printre marii producători orientați către produsele de volum. Locul nostru nu era acolo. Noi trebuia să ne ducem către cei care nu își găsesc satisfacție în oferta celor mari. În perioada anilor 90 au fost creionate atuurile pe care le avem și cultivarea



**Cristian Drinciu**  
DIRECTOR GENERAL ADJ OPERATIUNI

lor în mintea potențialilor noștri clienți”, spune domnul Drinciu.

## ȚEVI DE OȚEL ÎN „CITADELA ALUMINIULUI”

Apariția fabricii de țevi de la Slatina a fost o „anomalie” în „citadela aluminiului”, așa cum era denumită Slatina. Nu exista o tradiție a lucrului cu oțelul și chiar în ziua de azi, mai găsim oameni care sunt surprinși când află că se fac țevi la Slatina, iar reacția lor imediată este: „sunt țevi de aluminiu?”, povestesc cei doi.

„Noi nu aveam experiența necesară, nu activasem pe o piață de țevi, nu știam nici ce putem să facem. La început am greșit, am încercat să producem țevi pentru aplicații uzuale, pe o capacitate care era gândită pentru altceva. Noi am fost o perioadă „oia neagră” a sectorului, pentru că nu puteam să facem ceea ce făceau ceilalți”, povestește domnul Drinciu. „Atunci noi am spus stop, suntem pe un drum greșit, trebuie să facem ceva”, intervine domnul Mustață.

**Am analizat situația și am constatat că făceam ceea ce făcea toată lumea, încercând să ne ducem lângă ei, dar pentru că liniile noastre nu erau proiectate pentru ceea ce produceau ei, ajungeam să facem mult mai scump, mai încet și mai prost**

În degringolada care a caracterizat industria românească din anii 90, șansele Artromului de a supraviețui erau din ce în ce mai scăzute. „Am analizat situația și am constatat că făceam ceea ce făcea toată lumea, încercând să ne ducem lângă ei,



**Valeru Mustață**  
DIRECTOR GENERAL ADJ COMERCIAL – LOGISTICA

dar pentru că liniile noastre nu erau proiectate pentru ceea ce produceau ei, ajungeam să facem mult mai scump, mai încet și mai prost”, explică Cristian Drinciu. „Am avut șansa că am intrat în contact cu traderi care au știut ce înseamnă piața, au înțeles ce putem face noi și ne-au făcut primele cerințe specifice”, mai spune acesta. „Important este că am fost convinși că asta trebuie să facem. Împreună cu domnul Popescu, a trebuit să luăm chiar măsuri drastice, să închidem unele secții. Am păstrat oamenii buni profesioniști”, completează domnul Mustață. Dar de îndată ce drumul a luat această cotitură radicală, tehnicienii și comercianții au intrat pe o rută de coliziune. Pe de-o parte, se cunoșteau cerințele pieței și rezultatele care se doreau să se obțină, iar pe de altă parte nu se știa cum se va putea face acest lucru din punct de vedere tehnic. „La început, rezistența a fost mare. Primeam o comandă și când trebuia să o punem în practică, spuneam că este imposibil, că laminorul nu poate face asta. Ne înșelam”, spune cu o oarecare urmă de autoironie domnul Drinciu.

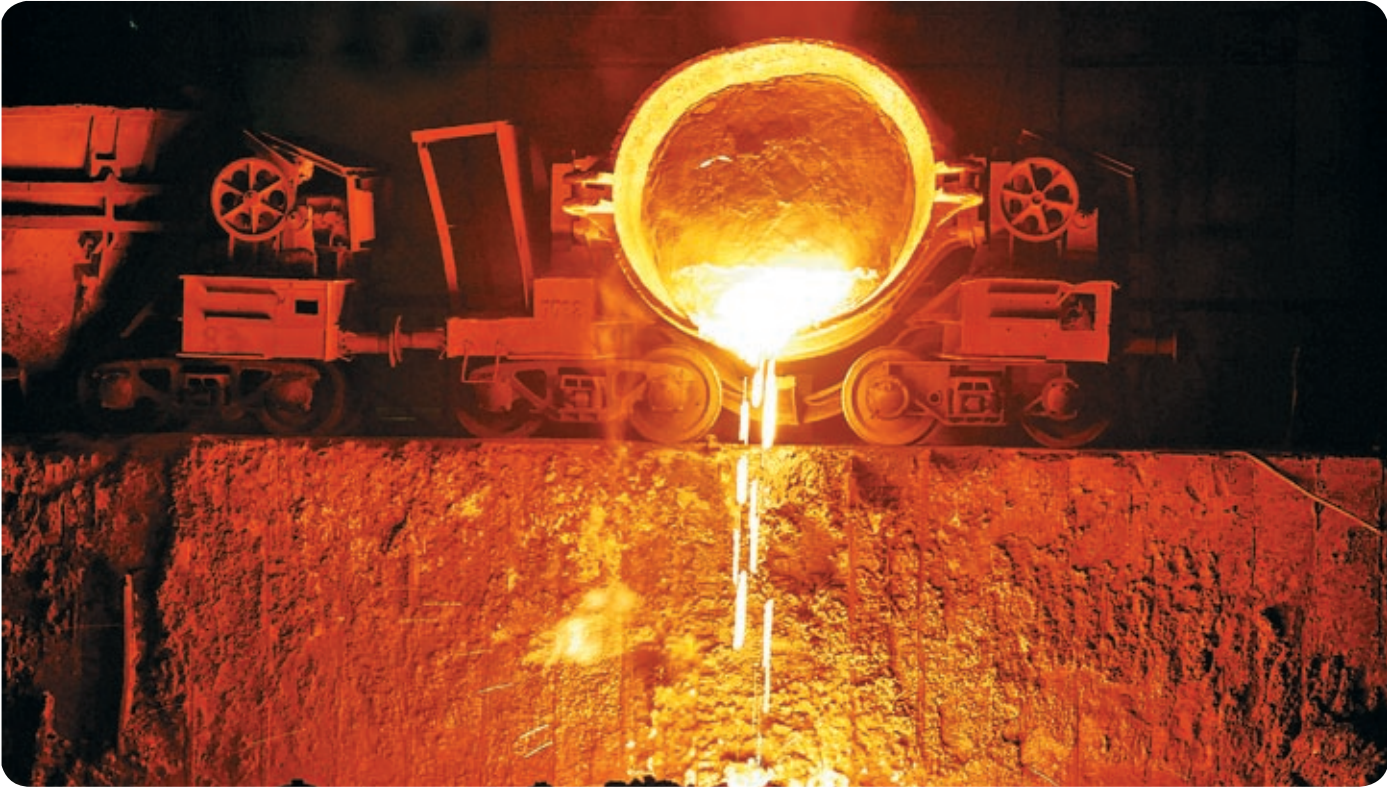
## TEHNICIENII ȘI COMERCIANȚII ÎȘI DAU MÂNA

Depășirea problemelor de concepție nu a fost ușoară. La început au existat foarte multe probleme, cauzate în principal de faptul că tehnicienii și comercianții nu erau obișnuiți să intre în contact. Pentru a pune în practică modelul de colaborare dintre departamentul tehnic și cel comercial, au trebuit depășite niște bariere mentale care se formaseră.

A trebuit stabilit un limbaj comun între tehnicieni și comercianți. Dacă cei din urmă aveau oarece cunoștințe despre produse, pentru că trebuiau să știe ceea ce vând, tehnicienii aveau doar responsabilitatea procesului de producție. Ei nu fuseseră niciodată puși în situația de a lua în considerare și modul cum se vinde produsul, de a intra în contact cu nevoile clientului. Nici comercianții nu știau că tehnicienii le pot furniza și alte produse mai potrivite nevoilor clienților. Practic, personalul tehnic a trebuit să treacă de la paradigma „Artrom face țeavă” la noua paradigmă: „Artrom vinde țeavă”. „Ei au trebuit să înțeleagă și noțiuni din munca vânzătorilor, să se adapteze față de cerințele crescânde ale clienților, să înțeleagă cum ne raportăm la concurență. Degeaba comerciantul știe ce trebuie, dacă apoi este pus în fața faptului împlinit de partea tehnică. Dacă în schimb, tehnicienii știu care sunt condițiile de vânzare, atunci înțeleg ce trebuie făcut din punct de vedere tehnic, pentru ca produsul să poată fi vândut cu succes”, explică domnul Mustață. În plus, a fost nevoie să se stabilească în mod clar unde se opresc atribuțiile fiecăruia, astfel încât să nu se substituie unii celorlalți. Semnificativ pentru acest tip de colaborare este că astăzi, la ședințele operative de producție, automat participă și directorul comercial. Strategia este simplă. Atunci când există o comandă specifică, oamenii de la producție merg la client împreună cu comercianții și identifică posibilitățile de îmbunătățire a ofertei. „Pe piața țevelor mecanice, există anumite necesități ale utilizatorului final, niște nuanțe care sunt greu de prins de către producători. Cunoscând aplicațiile clienților, știind efectiv pentru ce le trebuie produsul nostru, putem să le propunem un tip de țeavă care se potrivește cel mai mult cu aplicația lor”, explică directorul operațional.

**PRODUSE CROITE DUPĂ  
NEVOILE CLIENTULUI**

Dacă înainte piața funcționa după anumite reguli stricte, acum aceste bariere au căzut definitiv,



**Simbioza vine și ajută în dublu sens: o dată ajută să  
obținem comanda de la client, având argumente, dar și o dată  
obținută comanda, știm exact ce trebuie să facem ca să fie  
mulțumit clientul**

iar producătorii sunt obligați să se adapteze la nevoile clientului. Din acest punct de vedere, Artrom a avut avantajul că deținea o linie de tip ASSEL, cu o flexibilitate dimensională crescută, în timp ce competitorii au asimilat producția țevelor mecanice pe capacități proiectate pentru dimensiuni specifice.

„Înainte funcționa în mod diferit. Există o listă cu dimensiuni standard disponibile, clientul o consulta și alegea în funcție de ce găsea mai apropiat de nevoile sale. Noi i-am oferit clientului posibilitatea de a face economii de cost, oferindu-i în loc de o dimensiune aproximativă, una potrivită nevoilor sale. „Dar asta nu se găsește pe listă! Așa e, dar noi o putem face”. În acest fel noi am câștigat foarte mulți dintre prelucrătorii din domeniul pieselor și componentelor auto, foarte sensibili la costuri”, povestește domnul Drinciu.

„Simbioza vine și ajută în dublu sens: o dată ajută să obținem comanda de la client, având argumente, dar și o dată obținută comanda, știm

exact ce trebuie să facem ca să fie mulțumit clientul. Dacă se merge pe produsele standard, nu știe nimeni ce se întâmplă cu țeava, sunt situații în care clientul nu primește produsul pe care îl dorește. Primește un produs standard, dar nu este ceea ce efectiv își dorește. De multe ori, el nu poate să spună de ce are nevoie, dacă alege dintre produsele standarde”, explică domnul Drinciu.

Pe de altă parte, acest tip de abordare îi ajută și pe comercianți. „Atunci când tehnicienii stabilesc anumite soluții specifice, comercianții pot negocia cu clientul un preț mai bun, pentru că, spre deosebire de concurență, oferă și un serviciu”, completează domnul Mustață.

**ATENȚIA LA CLIENT DUCE LA  
INOVAȚIE**

Ca dovadă că modelul a funcționat, rezultatele nu s-au lăsat așteptate, ba chiar au adus câteva surprize. Fiind în permanent contact cu clienții și cercetând nevoile lor specifice, echipa TMK-Artrom a reușit să deschidă și calea către inovație.

„Noi am vrut să vedem ce vrea clientul să facă. Am intrat în detalii și am ajuns să elaborăm un standard intern, o marcă specială de oțel care să se potrivească cu doleanțele lui. Puse toate cerințele în balanță, rezulta că au nevoie de un oțel care era imposibil de găsit între oțelurile standard. Noi am găsit o soluție și astfel am câștigat de partea noastră un client foarte important din Olanda, care are nevoie de aceste țevi pentru ranforsarea digurilor”, povestește cu mândrie domnul Drinciu. Înregistrarea mărcii noului tip de oțel a fost făcută anul trecut. Procedura a fost complicată, fiind nevoie de omologări din partea autorităților olandeze. Apoi a urmat procedura de protejare a produsului și înregistrare a mărcii pe toată piața Uniunii Europene.

**RĂSPUNS ÎN MAXIM  
48 DE ORE**

Sistemul orientat către client implementat de TMK-Artrom a fost construit pe baza informațiilor venite din piață și s-a perfecționat cu timpul. Dar nu întotdeauna lucrurile au stat așa. Este de notorietate faptul că piața Europei Occidentale este nu doar pretențioasă, dar și foarte punctuală, iar la acest capitol,

Artrom stătea foarte prost. Inițial, sistemul era foarte încet: existau multe proceduri greoaie, semnături și documente, iar clienții nu erau mulțumiți.

**Din punct de vedere al pieței, lucrurile sunt  
clare: capacitățile și producția depășesc cu  
mult consumul, așadar, cei care vor să  
reziste, trebuie să vină cu acel „ceva” în plus**

„Noi am vrut să venim în întâmpinarea dorințelor clientului. Am implementat un sistem prin care orice tip de interpelare din partea clientului primește un răspuns în maxim 48 de ore. Contează foarte mult termenul de livrare al unui produs”, explică directorul comercial. Mai mult decât atât, unii clienți nu pot întârzia o secundă față de planul stabilit, pentru că produc în serie. „Avem chiar livrări pentru producători de serie, care depinde de țevile furnizate de noi pentru a menține liniile de producție în funcționare. În plus, din punct de vedere economic, prețurile la componente în domeniul construcției de automobile sunt destul de inflexibile, așa că noi trebuie să găsim singuri soluții să menținem costurile mici și să livrăm la aceleași prețuri”, mai spune domnul Mustață.

**CARE SUNT LIMITELE  
MODELULUI?**

La această întrebare am dorit să aflăm răspunsul celor doi directori, pentru a încerca să ne facem o imagine despre cum va evolua acest model. „Problema este că trebuie să ne coordonăm extrem de bine. Trebuie analizat până unde împingem flexibilitatea și cât ne permit costurile. Chiar dacă ajungem să facem un produs care pentru client este perfect, dacă prețul nu este suficient de bun, nu îl mai ajută, pentru că devine comparabil sau mai scump decât cel standard”, este de părere directorul operațional. O primă soluție a venit chiar de pe piață: „Noi am legat de noi o serie de clienți care sunt în aceste procese, iar la rândul lor, când încep să folosească un tip de produs, înseamnă că și-au ajustat un întreg lanț de producție pe acest tip. Odată stabilită această conexiune, ea îți garantează o continuitate și

niște volume cu acel client”, explică directorul operațional. Din punct de vedere al pieței, lucrurile sunt clare: capacitățile și producția depășesc cu mult consumul, așadar, cei care vor să reziste, trebuie să vină cu acel „ceva” în plus. „Contează foarte mult termenul de livrare al unui produs. În acest moment noi nu putem lucra pe stocuri și tocmai de aceea dorim să ne extindem pe viitor capacitățile pentru a putea oferi exact ceea ce clientul are nevoie, atunci când are nevoie”, explică directorul comercial. Mai mult, trebuie ținut cont de competiția, care vine din urmă. „În anii 90 noi am făcut un fel de pionierat pe piață, dar ulterior și alte firme concurente au trecut la o abordare similară, așa că noi a trebuit să fim mereu cu un pas înaintea concurenței. Putem spune că și pe acest tip de servicii s-a născut o concurență. Dar genul acesta de servicii este un atu care ne ajută în a rezista în anumite piețe unde suntem prezenți, în fața prezenței tot mai mari a produselor din China. Investițiile în această țară au avut un nivel impresionant în ultimii ani, cu tehnologie chiar mai modernă decât în Europa. E clar că au capabilități tehnice foarte mari, dar încă nu sunt apropiați de acest gen de abordare”, mai spune Cristian Drinciu. „Necunoscuta cea mai mare este China, unde nu se cunoaște cu exactitate ce capacități de producție există. Eu le dau 10 ani până ne ajung din urmă!”, este de părere domnul Mustață. „Probabil că într-un viitor apropiat, vor vedea și ei ce trebuie să facă să acceseze și ultimul segment de piață și atunci se vor adapta și ei acestui model. De aceea noi trebuie să fim tot timpul cu vigilența trează ca să fim între lideri. Noi am fost printre primii care au oferit această abordare, dar a fost și singura noastră șansă. Fabrica a fost gândită inițial la nivel central, pentru niște aplicații bine determinate, pentru o piață deja stabilită, iar acest model a căzut imediat după Revoluție, când investiția de la Slatina nici măcar nu era finalizată. Soluția a fost dură: ori ne adaptăm, ori închideam”, a conchis domnul Drinciu. ■

# PRODUSE DE TOP, PENTRU FIRME DE TOP

Pentru unii, criza economică a însemnat un pas înapoi, pentru TMK Artrom, a însemnat efectuarea obligatorie a unui pas înainte. La această concluzie a ajuns conducerea societății după ce a analizat cerințele tot mai diversificate ale pieții. Dacă înainte o țevă trebuia să îndeplinească o singură normă sau doar câteva, acum, i se cere să îndeplinească chiar și 4-6 norme. „În ultimul timp, în scopul adaptării la cerințele pieții impuse de criza mondială, firma noastră a primit tot mai multe comenzi de țevi care să respecte cerințele a mai multor norme în același timp. Cumpărătorul nu mai știe exact cui le va vinde, așa că cere ca ele să fie potrivite pentru un număr cât mai mare de aplicații”, a explicat domnul Alexandru Neamțu, director al departamentului tehnic din cadrul TMK Artrom.

Situația își găsește o explicație în structura comercială a TMK, bazată pe distribuitori, care sunt și principalii clienți ai societății. Aceștia sunt nevoiți să acopere o gamă cât mai largă de cereri de țevi, dar elaborarea unor tipuri diferite de taglă nu poate fi asigurată de orice producător. TMK a reușit să vină în întâmpinarea acestor cerințe grație sinergiei dintre uzinele de la Slatina și Reșița.

## SIMBIOZA ÎNTRE UZINE, CHEIA SUCCESULUI PE TIMP DE CRIZĂ

Încă de la început, obiectivul achiziționării de către grupul TMK a Combinatului siderurgic de la Reșița, a fost obținerea autonomiei în procurarea de materie primă necesară executării țevilor. Strategia s-a dovedit acum a fi una câștigătoare. Au fost accelerați timpii de livrare, au scăzut costurile, a crescut calitatea materialelor, dar mai ales au putut fi realizate tipuri de materie primă speciale, adaptate cerințelor TMK Artrom. „Ne putem mândri cu faptul că avem la Reșița o serie de specialiști de excepție. Noi le-am cerut lucruri pe care înainte le-am fi considerat imposibile. Ei au reușit să ne furnizeze tot ce le-am cerut”, spune domnul Neamțu. Mai mult decât atât, din această simbioză au rezultat și

unele produse de top, realizate în premieră de către TMK.

## POLDERELE OLANDEZE, CONSOLIDATE CU MATERIALE INVENTATE DE TMK

Dintre produsele de top cu care se poate mândri societatea, se numără în primul rând țevile realizate în scopul utilizării la consolidarea terenului, care este o acțiune imperioasă în zonele situate la altitudini joase. Principalii beneficiari ai acestui tip de țevi sunt Țările de Jos, care au nevoie de un sistem de control al apelor bine dezvoltat pentru a preveni inundarea zonelor întinse, un sfert din teritoriu aflându-se sub nivelul mării. AC600D și AC 600D1 sunt numele celor două tipuri de oțeluri care au ieșit de pe mâinile specialiștilor de la TMK-Artrom. Ele au fost înregistrate la sfârșitul lunii martie la OHIUM (Office of Harmonization for the Internal Market), dreptul de utilizare putând fi obținut numai cu acceptul TMK Artrom. Caracteristicile lor mecanice superioare, le fac pretabile la fabricarea țevilor care se utilizează în operațiunile de stabilizare a terenurilor afectate de eroziunea apelor mării. O proporție de 2% din producția țevilor laminate la cald ale societății este destinată fabricării acestor tipuri de țevi.

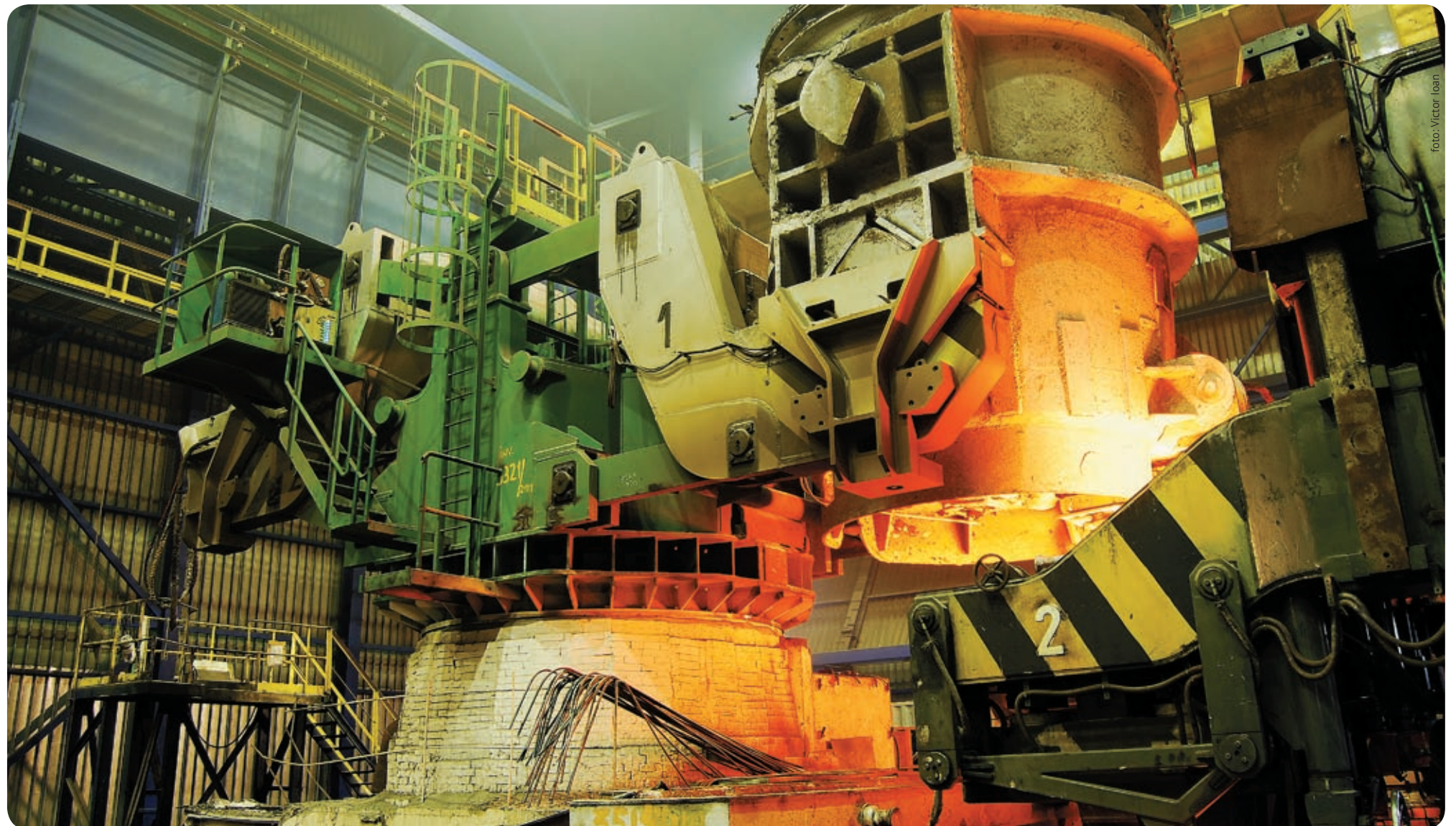
## VALOAREA ADĂUGATĂ ESTE TOT MAI MARE

Atitudinea curajoasă față de concurență adoptată de TMK s-a tradus prin intrarea pe piața unor produse cu valoare adăugată înaltă. „În anul 2009, compania noastră s-a alăturat unui grup restrâns de firme prestigioase producătoare de țevi, din Germania și Italia, care sunt acreditate să producă țevi fără sudură cu granulație fină, cu limita de curgere de minim 355 Mpa conform specificației WB 354/2”, explică domnul director Neamțu. Aceste țevi sunt destinate instalațiilor care necesită supraveghere: cazane de abur, recipiente pentru gaze sub presiune, conducte de țevi, conducte de gaz pentru presiuni

**Încă de la început, obiectivul achiziționării de către grupul TMK a Combinatului siderurgic de la Reșița, a fost obținerea autonomiei în procurarea de materie primă necesară executării țevilor. Strategia s-a dovedit acum a fi una câștigătoare**

ridicate, precum și în tehnica nucleară. Un alt produs cu care se mândrește echipa TMK sunt țevile călite și revenite, cu valoare adăugată mare. Ele sunt destinate în principal pieței americane și sunt utilizate în industria petrolieră: țevi de extracție, prăjini de foraj, burlane de tubaj etc. Sunt executate conform specificației API 5CT, din materialele L80, P110, N80 și reprezintă 6% din totalul țevilor laminate la cald. Mai trebuie spus că mai mult de 50% din țevile din oțel trase la rece

sunt utilizate în scopul obținerii cilindrilor hidraulici. „Aceste țevi sunt executate conform cerințelor din normele: DIN 2391 și EN 10305-1 din oțel resulfurat. În mare măsură produsele sunt livrate în seria de prelucrabilitate „DL” caracterizată prin permiterea prelucrării interiorului, corespunzătoare operației de honuire interioară, precum și țevi cu „Seria DP” care permite efectuarea unor prelucrări corespunzătoare operațiilor de rectificare și de roluire pe diametrul interior”, a concluzionat Alexandru Neamțu. ■



# INSULA DE FIER

Text: Ivan Zabolotski, TAGMET

De la Astrahan până în zona centrală a nordului Mării Caspice, drumul nu este scurt, nici măcar cu elicopterul – aproape două ore de zbor. Pe geamul aparatului de zbor se vede delta fluviului Volga, ale cărui ape curg lin, atingând mai întâi țărmul punctat cu insule, pierzându-se apoi în luciul fără de sfârșit al mării. În larg, la 180km de Astrahan, se ridică Platformă Maritimă Staționară rezistentă la ghețuri (MLSP) – insula pe care petroliștii companiei LUKOIL valorifică zăcămintul „Iuri Korciaghin”. Aici, pentru prima dată în istorie, conductele de origine rusă au fost folosite în amenajarea unei sonde maritime, iar participanți direcți și martori ai acestui eveniment au fost chiar experții de la TMK-Premium Service.



## REZERVELE MĂRII CASPICE

Despre marile rezerve de petrol și gaze din bazinul Mării Caspice s-a știut încă din vremea URSS-ului, dar nivelul tehnologic de atunci nu permitea exploatarea lor din cauza pericolului de poluare a ecosistemului unic existent în Marea Caspică. Între timp, tehnologiile de extragere a petrolului și gazelor au avansat foarte mult, motiv pentru care s-a revenit la ideea extragerii țițeiului caspic.

În timp de 10 ani, LUKOIL a făcut lucrări de cercetare și explorări de foraj în sectorul rus al Mării Caspice. Platforma petrolieră „Iuri Korciaghin” a fost înființată în anul 2000, iar producția de petrol a început în aprilie 2010. Adâncimea în această parte a lacului-mare este redusă, circa 11-13 metri, de aceea la baza proiectului de extracție a stat o instalație de foraj plutitoare prefabricată care a fost ancorată cu ajutorul unor suporturi fixați pe fundul mării. În total, LUKOIL intenționează să extragă de pe platforma „Iuri Korciaghin” 28,8 milioane de tone de țiței. Până în luna august, pe platformele maritime rusești de extracție a petrolului și a gazelor au fost folosite numai conducte fabricate de producători străini. La fel proceda și compania LUKOIL-Nijnevoljskneft, care dezvoltă zăcămintul „Iuri Korciaghin”. În dezvoltarea platformei MLSP, vara aceasta s-a ajuns la stadiul de forare a sondei de injecție a gazelor, pentru introducerea gazului asociat sub stratul petrolier. Trebuie spus că la amenajarea unor astfel de sonde sunt necesare conducte de mare precizie, care au îmbinări cu filet și prezintă un grad ridicat de

**Înainte de montare, fiecare țevă TMK a fost inspectată conform standardului și apoi curățată de lubrifianți de conservare. Nici una nu a fost respinsă**



etanșitate. Acest tip de produse, la un nivel tehnologic atât de înalt, sunt produse în Rusia doar de unitățile de producție ale Companiei Metalurgice de Țevi (TMK), sub brandul „Premium”. Gazprom este unul dintre clienții care le folosește cu succes încă din 2005 pentru zăcămintele de gaze din Yamburg. La recomandările sondorilor gigantului rus, LUKOIL a luat o decizie importantă: pentru prima dată în istoria industriei extractive autohtone să folosească în amenajarea sondei maritime conducte rusești.

Cele două părți nu au stat prea mult pe gânduri și la scurt timp de la încheierea înțelegerii, la platforma MLSP a ajuns primul lot de probă, compus din 168 de țevi de 139.7 x 7.72 mm cu rezistența de N80Q, fabricate după standardul API-5CT la TAGMET și cu îmbinări cu filet TMK-GF. Acest tip de îmbinări etanșe la gaze a fost elaborat în 2004 și se folosește la burlanele de tubaj destinate la montarea sondelor de gaze,

condensate și a celor petroliere orizontale și înclinate. Pentru a îmbunătăți îmbinările în ceea ce privește eficiența și fiabilitatea la solicitările de îndoire și întindere, în construcția lor s-au folosit filete cu unghi negativ al laturii de susținere. Compania TMK-Premium Service i-a trimis pe constructorul șef Iuri Emilianov și pe inginerul-constructor șef Aleksei Măslēvțev să asiste la sosirea lotului de probă pe platforma maritimă.

## HOTEL CU VEDERE LA PLATFORMĂ

Mai precis, platforma de foraj nu este o insulă, ci două. LSP-1 este chiar forajul în sine, iar LSP-2 este o insulă artificială mai mică, concepută pentru găzduirea personalului pe tot parcursul anului și legată de complexul industrial printr-un pod. De fapt, este vorba de un hotel confortabil situat deasupra mării, o clădire cu patru etaje și cu heliport pe acoperiș. De aici își începe drumul oricine ajunge pe insula de fier. Până la cel mai



apropiat țărm sunt cel puțin o sută de kilometri, iar uscatul nici măcar nu se zărește la orizont. Cât vezi cu ochii sunt numai valurile bătrânei Mării Caspice.

**Până la cel mai apropiat țărm sunt cel puțin o sută de kilometri, iar uscatul nici măcar nu se zărește la orizont. Cât vezi cu ochii sunt numai valurile bătrânei Mării Caspice**

Fiecărui nou-venit la MLSP i se emite un card magnetic personal. După care, aproape că intră în... comunism! Pe platformă practic nu circulă bani – nici ruble, nici euro sau dolari. Nici numerar, nici bani electronici. În cabină se ajunge doar cu cardul personal. La masă – iarăși cu cardul. Toate activitățile de divertisment disponibile – sala de gimnastică, sauna, cinematograful – sunt gratuite. Din punct de vedere al confortului și al curățeniei, cabinele cu două sau patru locuri ale complexului rezidențial nu sunt cu nimic mai prejos decât marea majoritate a hotelurilor private de pe coasta Mării Negre. Mâncarea este deosebită, gustoasă și variată. Telefonie mobilă nu funcționează, dar există telefon fix pentru care, e drept, cartelele se cumpără în avans, pe coastă. Singura situație dificilă este că nu ai unde merge în timpul liber, nici măcar pe platforma de

foraj. Tot personalul aflat în afara îndatoririlor de serviciu trebuie să rămână în acest complex rezidențial. Dar această problemă există și la forajele obișnuite din Siberia. Pentru conservarea ecosistemelor vulnerabile din tundră se duce o luptă aprigă, de aceea nu prea te poți aventura în afara forajelor: nici la cules de ciuperci și mure, și nici la vânătoare. Dar pe platforma maritimă există o „distracție” aparte, de care pe uscat nu ai parte. La fiecare trei zile se fac exerciții de evacuare, obligatorii pentru oricine se găsește la acel moment pe MLSP. Pe platformă există patru capsule mari de salvare în care încape tot personalul. La semnalul alarmei de exercițiu ești obligat să-ți ocupi imediat locul în capsula de salvare și să-ți pui centura de siguranță. Ai ezitat – ești penalizat. Se spune că la colegii străini din Marea Nordului exercițiile de acest gen sunt mult mai dure, deoarece capsulele lor chiar sunt aruncate în mare, se îndepărtează la o distanță sigură de foraj, ca apoi să revină.

#### COBORÂREA COLOANEI

După frumusețea și bogăția resurselor sale naturale, Marea Caspică nu se compară cu niciun alt loc din Rusia. Acesta este motivul pentru care aici se acordă o atenție deosebită protecției mediului în proiectele de extragere a țițeiului și a gazelor. Prin natura muncii lor, specialiștii TMK-Premium Service au vizitat câteva zeci de foraje din diferite regiuni ale Rusiei, dar acestea a fost prima lor vizită la forajul maritim. Au recunoscut că din punct de vedere al nivelului de dotare tehnică, n-au mai văzut nicăieri ceva asemănător. Toate procesele tehnologice sunt complet automatizate și computerizate, iar echipamentele sunt dintre cele mai moderne. Structurile metalice sunt



protejate prin vopsire, mecanismele care încă nu au intrat în uz sunt acoperite cu capace, nici o picătură de petrol sau de substanțe din foraj nu ajunge în apele Mării Caspice. Puntea este acoperită cu un strat rezistent la apă și cea mai mică scurgere este imediat îndepărtată de către personalul de gardă, lichidul fiind colectat în vase speciale și apoi transportat la țărm pentru a fi folosit. Cu aceeași grijă sunt tratate și celelalte materiale și echipamente de pe insulă. Înainte de montare,

fiecare țevă TMK a fost inspectată conform standardului și apoi curățată de lubrifiantul de conservare. Nici una nu a fost respinsă. Capătul cu niplu al fiecărei conducte a fost acoperit cu capac ușor detașabil, care a permis păstrarea îmbinărilor cu filet în stare intactă, așa cum au fost livrate companiei petroliere de către uzina producătoare. Asamblarea coloanei a fost făcută de angajații firmei subcontractate “Franks International”, în decurs de 16 ore. În total au fost montate 147 de țevi,

restul fiind rezerve. Înșurubarea fiecăreia dintre ele s-a făcut cu ajutorul aparaturii de control, diagrama fiind înregistrată pe pultul operatorului. Specialiștii TMK au subliniat faptul că, la asamblarea coloanei, țevile se montează vertical în poziția de înșurubare, folosind un elevator special, și nu târâte, cum se întâmplă de obicei la forajele terestre. Coloana asamblată și-a păstrat etanșeitatea la sterilizarea pachetului sub presiunea de 200 atmosfere și atunci când supapa

**Trebuie spus că la amenajarea unor astfel de sonde sunt necesare conducte de mare precizie, care au îmbinări cu filet și prezintă un grad ridicat de etanșeitate. Acest tip de produse, la un nivel tehnologic atât de înalt, sunt produse în Rusia doar de unitățile de producție ale Companiei Metalurgice de Țevi (TMK), sub brandul „Premium”**

i-a fost tăiată sub presiunea de până la 400 atmosfere. Forajul are o adâncime verticală de 1.517 metri (adâncimea puțului – 2.310 metri). Unghiul maxim de deviere a acestui foraj înclinat dirijat este de 78°. Dar acestea sunt deja date pentru istoricii care vor consemna evenimentul de referință desfășurat pe insula de fier a Mării Caspice. Faptul că țevile rusești au fost folosite în amenajarea sondelor marine, reprezintă un mare succes nu doar pentru TMK, ci pentru întreaga industrie de țevi din Rusia. Dotarea cu echipamente moderne deschide noi oportunități companiilor petroliere, dar în același timp stabilește noi cerințe pentru companiile rusești din industria de țevi care doresc să-și consolideze poziția pe piață. Reutilarea tehnică a fabricilor TMK permite îmbunătățirea proceselor tehnologice și a nivelului de control al calității produselor, precum și fabricarea celor mai avansate tipuri de produse. În prezent, TMK-Premium Service și TAGMET analizează împreună rezultatele lansării lotului de probă la platforma maritimă „Luri Korciaghin”. Scopul lor comun este să adapteze proprietățile produselor astfel încât să corespundă perfect cerințelor clientului și condițiilor specifice de exploatare a țevelor TMK pe platforma de la Marea Caspică. ■

# INDUSTRIA REȘITEANĂ VĂZUTĂ PRIN OCHII UNUI TÂNĂR FOTOGRAF

„Consider că fiecare trebuie să fie deschis la perspectiva altora, altfel devine un om închis, care nu mai vede altceva”, mai spune Victor



Este student la Facultatea de Arte și Design din Timișoara, secția Foto-Video și procesare computerizată și vine dintr-o familie cu legături puternice cu industria. Victor Ioan, fiul lui Romulus Ioan, director executiv al TMK-Reșița, este un tânăr fotograf cu ambiții mari. La începutul acestui an, a avut ocazia să intre în contact cu realitatea industrială de la Reșița, o realitate despre care nu știa foarte multe. Rezultatul? Un set de fotografii care

surprind în mod original așteptările unei generații „post-industriale”, față de un domeniu în care munca încă se mai face cu mânele suflecate până la coate. Fotografii au fost expuse în cadrul expoziției „Industrial”, ajunsă acum la a patra întâlnire cu publicul. Victor fotografiază de mai bine de trei ani de zile, timp în care a făcut deja câteva expoziții. Când a intrat pe poarta fabricii de la Reșița nu avea prea multe așteptări. „Deși părinții mei sunt legați foarte

mult de industrie și sunt conștient de cât este de importantă pentru societate, pentru mine ea n-a însemnat niciodată mare lucru” spune Victor. Timp de o săptămână a „bântuit” printre instalațiile de la Reșița și s-a „luptat” pentru a-i convinge pe muncitori să apară în fotografii. A găsit o serie de fotografii vechi care surprindeau locuri dispărute sau schimbate în mod radical. El a încercat să le reproducă și să le compare,



rezultatul fiind unul de mare efect. Publicul și presa locală au apreciat lucrările sale, dar artistul și-ar fi dorit să vină mai mulți tineri, care „să se culturalizeze”, după cum ne-a mărturisit tânărul. „Consider că fiecare trebuie să fie deschis la perspectiva altora, altfel devine un om închis, care nu mai vede altceva”, mai spune Victor. După experiența de la Reșița, Victor nu își propune să mai abordeze pe moment subiectul industrial în

fotografiile sale. Acum lucrează la o expoziție care să îmbine fotografie, pictură și grafică, iar pe viitor își dorește să deschidă un studio foto. Nu și-a stabilit încă o direcție în fotografie, dar se ghidează după principiul că trebuie să își formeze un stil propriu, fără să se lase prea mult influențat de lucrările altora. „Mi-aș dori să ajung un fotograf ca cei de la National Geographic! Dacă aș ajunge acolo, aș fi un om împlinit”, mărturisește tânărul. ■

# Supplying the Globe

TMK IPSKO (Downers Grove)

TMK North America  
(Houston)

TMK Europe (Koln)

Casa de Comerț TMK (Moscova)

Casa de Comerț TMK (Astana)

Casa de Comerț TMK (Beijing)

TMK Italia (Lecco)

TMK Global (Geneva)

Casa de Comerț TMK (Baku)

Casa de Comerț TMK (Ashgabad)

TMK Middle East (Dubaj)

Casa de Comerț TMK (Singapore)

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

**ОАО «ТМК»**

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

**Tel: +7 (495) 775 7600**

**Fax: +7 (495) 775 7601**

**E-mail: [tmk@tmk-group.com](mailto:tmk@tmk-group.com)**

