

YourTube

Technology Motion Knowledge

10-2011
№3 (06)

18 Gazprom alege
termocase-urile TMK

22 Risc justificat

38 Cu toții la hora mare!



**Focus asupra
sectorului
gazo-petrolier**

STRATEGIA GLOBALIZARII



Trei reviste destinate unor audiențe diferite, din țări și continente diferite, publicate în limbile rusă, română și engleză. Fiecare divizie, ca de altfel fiecare revistă, își are specificul ei. Propunem atenției dumneavoastră și câteva dintre titlurile edițiilor din Rusia și Statele Unite – YourTube №3(06) ♡



Conținut



2 Știri

Tema numărului
4 Navigatorul business-ului
Intervi cu directorul general-adjunct TMK strategie și dezvoltare, Vladimir Shmatovich

12 Piața de capital pentru TMK
Intrarea pe piața de capital în 2006 a schimbat fundamental filosofia de business a TMK

Piețe
16 Avapost în Orientul Mijlociu
În numai 5 ani, datorită activității TMK Middle East, producția de țevi sub brandul TMK a reușit să cucerească până la 15% din această piață strategică din Orientul Mijlociu și Africa de Nord

Producție
18 O nouă soluție – sistemul «termocase»
TMK a asimilat un nou produs – țevile de extracție termoizolante, folosite pentru valorificarea resurselor energetice în condițiile Nordului Îndepărtat

22 Risc justificat
Crearea unui complex unic de producție TMK în România a fost precedată de decizii nu tocmai simple. Cum se manifestă specificitatea modelului românesc de producție?

26 Turnare și dezvoltare continuă
Datorită realizării în colaborare cu compania JESCO a proiectului investițional, TMK-RESITA a trecut la producția țaglei obținute prin turnare continuă cu diametrul de 350 mm. Asimilarea noii producții a asigurat întreprinderii pătrunderea în noi segmente de piață

30 Wilder – începuturile metalurgiei în SUA
În acest oraș este amplasată cea mai veche întreprindere TMK IPSCO. Înainte de a intra în componența TMK, uzina din Wilder a avut de înfruntat momente grele

Partenerii noștri
34 La capătul pământului
Pentru prima oară în practica rusească de exploatare a rezervelor de petrol, specialiștii TMK au coborât o coloană de burlane de tubaj într-o sondă extrem de dificilă simultan în zonele on-shore și off-shore ale zăcămintului

Social
38 Cu toții la hora mare!
Sărbătoarea Zilei Metalurgistului din România, organizată pentru angajați și familiile lor de către Sindicatele SOLIDARITATEA și OLTMET din cadrul TMK-ARTROM va rămâne mult timp în amintirea participanților

40 Oaspeți din întreaga Europă
TMK Europe a organizat o recepție în cinstea celei de-a 10-a aniversări a TMK



✂ Important este nu numai a produce produse de calitate, dar și în totalitate și integritate să le livrezi către consumator

Element de protecție

Îmbinarea filetată este cea mai importantă parte a țevii. Deteriorarea îmbinării în timpul transportului aduce pierderi colosale atât vânzătorului, cât și cumpărătorului, de aceea TMK întotdeauna acordă protecției îmbinării o atenție deosebită. Unul din partenerii TMK, datorită colaborării cu care compania asigură o protecție maximă producției în timpul transportului este ООО «Polimerprom». ООО «Polimerprom» produce protectori și piese de protecție pentru țevi de diferite sortimente, inclusiv pentru îmbinări ermetice din clasa Premium. Înalta calitate a protectorilor «Polimerprom» și concordanța acestora cu standardele mondiale a permis întreprinderilor TMK în totalitate să renunțe la cumpărarea altor protectori din import. «Polimerprom» asigură necesitățile și altor țevări ruși. Între clienții acestuia se numără marile companii de petrol «Rosnefti», «Salym Petroleum Development», companii internaționale de service Schlumberger, Weatherford.



✂ Mulți jucători de golf visează să joace în competiție, însă numai 128 primesc asemenea posibilitate

TMK IPSCO a desfășurat un nou turneu de golf de caritate

Turneul anual de golf de caritate – este un eveniment important în viața angajaților biroului vânzări TMK IPSCO din Houston (statul Texas, SUA). Ideea desfășurării turneului aparține lui Chuck King, Directorul de Vânzări către sectorul industrial TMK IPSCO, care, împreună cu un grup de voluntari a organizat acest turneu în premieră în 1987, încă înainte de venirea în TMK IPSCO. Turneul a primit denumirea de “Hopefully Annual Houston Oilfield Trash Open” – turneu deschis pentru angajații din sectorul petrolier din Houston. Popularitatea competiției crește anual, mulți jucători de golf visează să joace la turneu, însă numai 128 de norocoși primesc asemenea posibilitate. Banii, înmânați la desfășurarea turneului sunt îndreptați către acțiunile de binefacere din orașul Belleville (statul Texas), care, conform tradiției, îi găzduiește pe participanți. De exemplu, turneul este singura sursă de finanțare a clubului de copii din regiunea Austin (statul Texas).
Următorul turneu va fi jubileul – al 25-lea - și se va desfășura pe 11 septembrie 2012 ca amintire a victimelor atacurilor teroriste din SUA din 11 septembrie 2001.

YourTube
Technology Motion Knowledge
Nr. 3(06) octombrie 2011

Fondator

Coordonator proiect:
Svetlana Bazylichik, TMK
BazylichikSI@tmk-group.com

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

Tipărit de ООО Print Market
Tiraj: 600 exemplare

Certificat PI Nr. FS77-40128 din 11 iunie 2010

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

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

людиpeople

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

Redactor sef: Elena Kostiki Tehnoredactare: Maksim Ghelik
Design: Aleksandra Marochkova Corespondenti: Mikhail Cherkasov (Rusia)
Yvonne Baez & Adam Fuss (SUA), Olga Kolomeets (Romania) Director
producție: Oleg Merochkin Editare foto: Serghei Suslov Fotograf: Ioan Victor
Corectura si traducere: Angela Gitu, Andrei Butnaru



» ACORDAREA ÎNALTEI DISTINCȚII

Președintele Consiliului de Administrație TMK Dmitriy A. Pumpyanskiy a fost distins cu o înaltă distincție de stat. Președintele rus Dmitry Medvedev i-a înmănat conducătorului companiei Ordinul de Onoare în timpul unei ceremonii festive care a avut loc la Kremlin pe data 28 iulie. Distincția i-a fost acordată pentru rezultate deosebite obținute în muncă, activitate îndelungată și conștiincioasă în domeniul dezvoltării economice a țării, precum și pentru activitatea socială intensă desfășurată. În cuvântul de răspuns, șeful TMK a mulțumit președintelui Rusiei în numele întregului colectiv al companiei. El a dat asigurări că modernizarea procesului de producție a întreprinderilor holdingului va continua, și realizările obținute vor fi întotdeauna îndreptate spre binele statului. ■

» ȚEVI PENTRU «SAHALIN-3»

Țevile conducte fără sudură au fost livrate către Gazprom pentru amenajarea conductei marine la zăcămintul de gaze condensate Kirinsky pe șelful insulei Sahalin. În componența lotului livrat au fost incluse țevi din grupul de rezistență X65 (pentru partea terestră a conductei) și SMLS 450 FD (pentru partea subacvatică) cu acoperire de protecție la exterior din polipropilenă, în trei straturi, fabricate la Uzina Metalurgică Taganrog și Uzina de Țevi Volzhsky. Condițiile tehnice pentru țevile conducte fără sudură destinate zăcămintului Kirinsky au fost elaborate în colaborare cu «Gazprom VNIIGAZ» în conformitate cu cerințele STO Gazprom, care depășesc cu mult cerințele standardelor internaționale pentru sistemele de conducte subacvatice, inclusiv standardul DNV-OS-F101. Zăcămintul de gaze condensate Kirinsky pe șelful insulei Sahalin din Marea Okhotsk este exploatat de Gazprom în cadrul proiectului «Sahalin-3». Începând cu 2014, acest zăcămint va deveni o sursă-cheie de gaze pentru sistemul de transport gaze Sahalin – Khabarovsk – Vladivostok. ■

» AVIZARE DE LA PRIMUL CONTROL

TMK a prestat servicii la coborârea țevilor de extracție cu îmbinări filetate Premium TMK FMT în sonda de la zăcămintul Zapadno-Salymsk pentru compania «Salym Petroleum Development N.V.». Lucrările de coborâre a coloanei au fost efectuate de echipa de service formată din specialiști din cadrul direcției remaniere țevi (UpoRT) și ai companiei «TMK-Premium Service». În sondă a fost coborâtă o coloană cu lungimea de 2374 metri din 230 de țevi de extracție din grupul de rezistență N80Q cu îmbinări filetate Premium TMK FMT. Procesul de coborâre a fost monitorizat de către supraveghetorii companiei «Salym Petroleum Development N.V.». În baza rezultatelor încercărilor la presiune, sonda a fost avizată la primul control. ■



» MODERNIZAREA SISTEMULUI DE DESPRĂFUIRE LA TMK-RESITA

Managementul Diviziei Europene TMK a decis să modernizeze instalația de desprăfuire existentă la uzina siderurgică TMK-RESITA din România. Demararea proiectului este preconizată pentru trimestrul IV al anului 2011. Modernizarea vizează nu doar filtrul în funcțiune. Este planificat un complex de activități care vor asigura o filtrare mai eficientă atât a gazelor în secția de producție, cât și a gazelor care trec prin instalația de filtrare. De asemenea, în scopul desprăfuirii, au început deja lucrările de betonare a platformei din fața OE, pe care circulă transportul auto. Aceste măsuri au drept scop îmbunătățirea situației ecologice din orașul Reșița, toate măsurile se realizează conform standardelor europene de mediu. ■

» TMK ȘI ÎNFIINȚAREA UNEI ÎNTREPRINDERI MIXTE

TMK și societatea belgiană «Luast», lider mondial în producerea varului, au semnat un acord privind crearea unei întreprinderi mixte (ÎM) în Rusia. Acesta prevede organizarea producției de var și a produselor asociate. La momentul actual, cotele de participare a companiei la proiect reprezintă 30% și, respectiv, 70%. Volumul planificat de investiții în proiect va fi de circa 50-100 mil. euro.

Primele capacități de producție vor fi instalate la baza zăcămintului de calcar Yuzhno-Mihailovsk din regiunea Sverdlovsk. ÎM deține deja licența pentru acest zăcămint. Noua întreprindere va asigura necesitățile crescânde de produse metalurgice ale regiunii și va contribui la dezvoltarea calitativă a industriei chimice, industriei sticlei și hârtiei din Rusia, precum și la fabricarea materialelor de construcții ecologice. Interesul TMK în proiect constă în faptul că va putea utiliza varul fluxat în propria producție electrometalurgică. ■

» VOM AVEA DIVIDENDE

Pe data de 28 iunie, la Moscova, a avut loc adunarea anuală a acționarilor TMK. Printre alte aspecte, acționarii au votat pentru achitarea dividendelor anuale în sumă de 85 copeici pentru o acțiune ordinară cu valoarea nominală de 10 ruble. Valoarea totală a dividendelor plătite a fost de 797 mil. ruble.

A fost ales un nou Consiliu de Administrație al TMK în următoarea componență:

Dmitriy Pumpyanskiy, Alexander Shiryayev, Andrey Kaplunov, Sergey Papin, Igor Khmelevskiy și directorii independenți Thomas Pickering, Geoffrey Townsend, Mikhail Alekseev, Alexander Shokhin, Mukhadin Eskindarov. În calitate de președinte a fost ales Dmitriy Pumpyanskiy. ■



» O NOUĂ CALIFICARE ULTRA-QX

TMK-IPSCO, Divizia americană a companiei, a efectuat cu succes testele de calificare a îmbinărilor filetate Premium ULTRA-QX pentru conformarea cu cerințele ISO 13679 CAL IV.

Au fost supuse testării îmbinările filetate ULTRA-QX cu diametrul de 244,48 mm și grosimea peretelui de 13,84 mm. În timpul testelor, încărcarea pe îmbinare a fost de 95% la întindere și 80% – la compresiune din încărcare pe corpul țevii. Îmbinările Premium ULTRA-QX se caracterizează prin rezistență ridicată la întindere și compresiune, calități excepționale la îndoire, rezistență la alți factori externi nefavorabili.

Certificarea îmbinărilor ULTRA-QX conform standardului ISO 13679 CAL IV s-a desfășurat în cadrul Programului de elaborare și testare a îmbinărilor Premium TMK. Primele au fost certificate în conformitate cu ISO 13679 CAL IV îmbinările TMK PF elaborate în Rusia. ■

» PIAȚA. PROIECTE PENTRU CONDUCTE CU PARTICIPARE TMK

Pe data de 01 august, «Transnefti» a început să alimenteze cu petrol cel de-al doilea segment al Sistemului de conducte Baltic (BTS-2) Unecha – Ust-Luga. Pomparea petrolului în regim de lucru va începe după umplerea completă a conductei. Cantitatea totală de petrol necesară pentru a umple întregul sistem este de circa 730 mii tone. Lungimea părții cu conducte BTS-2 este de 1000 km. Capacitatea BTS-2 în prima fază atinge 30 milioane de tone pe an. Punerea sistemului în funcțiune este planificată pentru trimestrul IV al anului 2011.

Pe data de 06 septembrie, la stația de compresoare «Portovaia», în raionul Viborg din regiunea Leningrad, Nord Stream AG a început să alimenteze cu gaze naturale primul segment al conductei de gaz «Sverniiy Potok». Aceasta este etapa finală a lucrărilor înainte de punerea în funcțiune a conductei de gaz. Primul segment al gazoductului va fi gata pentru transportul gazelor naturale începând cu luna octombrie. În octombrie 2011, «Sverniiy Potok» va putea începe livrările de gaze către Europa. Funcționarea gazoductului «Sverniiy Potok» la capacitate maximă este preconizată pentru ultimul trimestru al anului 2012. Prin două linii ale gazoductului se vor livra anual 55 de miliarde de metri cubi de gaz în țările UE.

Pe data de 08 septembrie, în Vladivostok, pe insula Russkiy, a fost dat în exploatare primul complex de pornire a sistemului de transport gaze (GTS) Sakhalin – Khabarovsk – Vladivostok. Au început livrările de gaze în Primorsky Krai. Lungimea primului complex de pornire GTS este de 1350 km, capacitatea – 6 miliarde de metri cubi de gaze anual. Sistemul va asigura transportarea unui volum de circa 30 de miliarde de metri cubi de gaze pe an din Sakhalin.

Pe data de 9 septembrie, în Primorsky Krai a fost sudată ultima îmbinare a celui de-al doilea segment al sistemului de conducte Siberia de Est – Oceanul Pacific (ESPO-2). Asta înseamnă că au fost finalizate lucrările de construcție a segmentului acestei conducte de petrol. Capacitatea ESPO-2 este de 30 mil. de tone de petrol pe an, cu creșterea ulterioară până la 50 de milioane de tone. Darea în exploatare este programată pentru sfârșitul lui 2012. ■

» RATING MAI MARE

Agenția de rating Standard & Poor's (S&P) a ridicat ratingul de credite pe termen lung TMK de la «B» la «B +», ratingul la scară națională – de la «ruA-» la «ruA». Ratingurile au crescut în urma îmbunătățirii simțitoare a lichidității, și, totodată, a rezultatelor operaționale și financiare ale TMK în primul semestru al anului 2011. Un alt factor care a determinat creșterea ratingurilor TMK este îmbunătățirea evaluării lichidității companiei de către S&P. Datorită refinanțării cu succes a unui volum semnificativ de datorii financiare aferente TMK, având termene de rambursare în 2011-2012, lichiditatea a crescut de la «mai puțin suficientă» la «suficientă». ■

NAVIGATORUL BUSINESSULUI

Astăzi, unul din cele mai importante avantaje concurențiale ale companiei este dezvoltarea unei strategii corecte – navigatorul fiabil al businessului în lumea cuprinsă de globalizare. Despre conceptul adoptat de TMK, reputația pe care o are compania în rândurile investitorilor, avantajele concurențiale folosite în lupta pentru clienți vom discuta cu Directorul General Adjunct Strategie și Dezvoltare TMK, dl Vladimir Shmatovich.

Dle Shmatovich, care este strategia de dezvoltare a TMK, care sunt intențiile companiei?

Să devină o companie de înaltă tehnologie și eficiență, reprezentată pe scară largă în toate segmentele de pe piața de țevi și să fie lider pe piața mondială în ceea ce privește volumul producției, indicatorii financiari absoluți și relativi. Prioritățile noastre rămân piețele Premium și produsele Premium, care fac obiectul comerțului mondial.

Noi ne orientăm și continuăm extinderea către livrările producției de țevi pentru cele mai dificile și costisitoare proiecte în domeniul industriei de petrol și gaze – în Arctica, pe șelf, la zăcămintele de hidrocarburi situate la adâncimi mari, la zăcămintele de șist.

În continuare Compania se va dezvolta în direcția globalizării businessului, aplicării unor principii și standarde comune de administrare corporativă și operativă.

Ce a apărut nou în abordările administrării strategice?

După achiziționarea în 2008 a întreprinderilor americane, în cadrul TMK a fost formată o structură divizionară de administrare. Diviziile au fost create pe principiul geografic, ținând cont de poziționarea activelor companiei – în Rusia, America de Nord și Europa. Dezvoltarea ulterioară necesită consolidare și pe direcțiile businessului. Pe baza diviziilor noi începem să formăm structuri matriceale – grupuri specializate, orientate spre un

anumit segment de piață. Acestea au în componența lor angajați și servicii, care reprezintă diferite divizii geografice, dar care sunt orientate spre rezolvarea sarcinilor comune în cadrul grupului TMK.

De exemplu, divizia Premium, pe care am creat-o, unește subdiviziunile din Rusia și America. Obiectivul acesteia este elaborarea și promovarea unor produse de înaltă tehnologie din spectrul Premium. De asemenea, programul de export al țevelor din Rusia se situează, fără îndoială, la un nivel matricial, suprادیvizionar. Și chiar în ceea ce privește unele obiective locale, precum relațiile cu investitorii și cu publicul, ceea ce întotdeauna a fost o prerogativă a unității de management din Moscova, în prezent avem o echipă internațională veritabilă. O astfel de abordare ne permite să folosim la maxim toate posibilitățile care există și să obținem un efect sinergetic.

Care principii, în opinia dumneavoastră, asigură succesul implementării strategiei?

Principiul de bază al TMK, în calitate de companie privată, orientată spre eficientizarea businessului său, este reprezentat de creșterea capitalizării. Cu toate astea, componenta financiară a strategiei rezultă din alte repere importante în dezvoltarea businessului, unul dintre acestea fiind beneficiul maxim pentru clienți. Ce putem oferi nou și folositor clienților, pentru ca aceștia să fie dispuși să plătească? Răspunzând de fiecare dată la această întrebare, ne apropiem de îndeplinirea obiectivelor noastre strategice.

Totodată, noi înțelegem, că businessul nu poate funcționa într-un spațiu izolat, el apriori are o oarecare componentă socială. Societatea, teritoriul prezenței

Rezultatele financiare pentru primul semestru al anului 2011 În mil \$, exceptând profitul pentru 1 GDR			
	I SEMESTRU 2011	I SEMESTRU 2010	VARIAȚIE, %
ÎNCASĂRI	3 547	2 566	+38
PROFIT BRUT	814	586	+39
PROFIT ÎNAINTE DE IMPOZITARE	360	102	+253
PROFIT NET	258	67	+285
PROFITUL ÎN CALCUL PENTRU 1 GDR* USD	1,20	0,32	+275
RENTABILITATEA CONFORM INDICELUL EBIDTA CORECTAT	625	415	+51
Adjusted EBITDA margin, %	18	16	

* GDR REPREZINTĂ 4 ACȚIUNI OBIȘNUITE

noastre, colectivul de muncă – toate acestea, fără îndoială, influențează businessul în felul lor. Eu nu mă îndoiesc că printre alți factori, pe care se bazează competitivitatea companiei, imaginea acesteia, atractivitatea investițională, se regăsește și nivelul de responsabilitate a companiei ca angajator, partener de afaceri, «cetățean» juridic al țării sale și membru al societății.

În primul semestru al anului 2011, încasările au crescut cu 38% față de aceiași perioadă a anului trecut constituind \$3 547 mil

Putem evita greșelile în luarea deciziilor strategice?

Niciodată nu putem fi siguri 100%, inclusiv când e vorba de luarea deciziilor strategice. Ceea ce putem și trebuie să facem – este să minimizăm riscurile în luarea deciziilor. Important e să știm cum să ținem sub control impulsurile investiționale nejustificate, menținând calea de mijloc – atunci când încercăm, pe de-o parte, să fim agresivi, neîntrecând măsura, iar, pe de altă parte, înțelegem că trebuie să studiem cu atenție aceste riscuri și să le gestionăm. Chiar dacă acest lucru va limita câmpul de manevră în ceea ce privește perspectivele viitoare, din punctul de vedere al minimizării riscurilor este foarte important. Alegerea minuțioasă a obiectelor de investiții, analiza sensibilității proiectelor, evaluarea riscurilor – acestea sunt principiile după care ne ghidăm. O abordare chibzuită atât în ceea ce privește gestionarea finanțelor, cât și a producției, ne permite mobilizarea tuturor resurselor în direcția principală: ne concentrăm asupra a ceea

ce putem face mai bine – în mod eficient să producem și să vindem țevi.

Compania are datorii mari? Ce se întreprinde pentru optimizarea portofoliului de credite?

La momentul actual compania se simte destul de confortabil în ceea ce privește îndatorarea financiară. Avem un portofoliu de credite destul de diversificat, în special, folosim instrumente de plată, precum obligațiunile – în euro și ruble, creditele bancare. Merită menționat faptul că, în prezent, 87% din datorii sunt pe termen lung și doar 13% pe termen scurt. Datoriile financiare cu dobândă fixă reprezintă 92% din datoria totală a companiei. În perspectiva imediată scopul nostru este să continuăm restructurarea portofoliului, să reducem atât valoarea datoriei prin optimizarea dobânzilor, cât și volumul datoriei cu mijloace financiare provenite din activitatea operațională.

Cum evaluați rezultatele financiare ale TMK pe primul semestru?

Rezultatele sunt pozitive, TMK chiar a depășit așteptările analiștilor și investitorilor. În condițiile creșterii costurilor și intensificării concurenței, Compania a reușit să mărească volumul de vânzări și să crească rentabilitatea acestora. În ceea ce privește volumele fizice de producție, TMK, al treilea an consecutiv, rămâne pe prima poziție în rândul companiilor globale, acesta fiind, de asemenea, un rezultat important.

Volumul total al vânzărilor de țevi în primul semestru a crescut cu 16% față de perioada similară a anului trecut, întreprinderile companiei au livrat 2 179 mii tone.

INVESTIȚIILE CA INSTRUMENT DE CREȘTERE A EFICIENȚEI TMK IPSCO



Adrian Cobb,
Vicepreședinte și director financiar
TMK IPSCO

Pe fondul exploatării unei serii de noi zăcăminte gazo-petoliere de perspectivă, și, de asemenea, în condițiile creșterii numărului de sonde în America de Nord, se menține cererea ridicată la producția de țevi de înaltă calitate. Având în componența sa unități de producție, aflate în regiunile-cheie de extracție a gazelor și petrolului din SUA, TMK IPSCO are șanse importante să obțină din situația actuală dividende însemnate.

Rezultatele financiare ale TMK IPSCO pe prima jumătate a anului 2011 confirmă faptul că piața dobândește stabilitate, iar producția companiei se bucură de o cerere solidă. Volumul vânzărilor în I semestru al anului 2011 a constituit 436 mii tone, ceea ce este cu 6% mai mult decât în perioada similară a anului trecut. Volumul vânzărilor de țevi fără sudură OCTG a crescut cu 13%, iar vânzările țevelor cu sudură pentru conducte au crescut cu 45% față de prima

jumătate a anului 2010. Îmbunătățirea indicilor de producție a permis creșterea veniturilor în I semestru al anului 2011 cu 23%, ajungând la \$765 milioane.

TMK IPSCO tinde să își consolideze an de an pozițiile și realizează un program strategic de investiții capitale care are ca scop creșterea capacităților de producție, organizarea unor studii științifice moderne, cucerirea unor noi piețe de desfacere, precum și creșterea eficienței întreprinderilor de producție ale companiei.

Programul investițional TMK IPSCO în segmentul de țevi fără sudură include proiecte realizate la uzinele din Ambridge și Koppel (SUA, Pennsylvania), menite să elimine “locurile înguste” în procesul de producție și să îmbunătățească în continuare procesul de elaborare a oțelului. Acest lucru va spori eficiența serviciilor oferite clienților angajați în exploatarea zăcămintului de gaze de șist promițător Marcellus.

Investițiile capitale în producerea de țevi cu sudură vor permite micșorarea nivelului de stocuri și reducerea cheltuielilor de transport. La rândul său, aceasta va duce la reducerea costului producției de țevi a companiei și micșorarea termenilor de execuție a comenzilor, ceea ce nu poate să nu-i bucure pe clienții noștri. Dintre proiectele realizate de companie merită menționată uzina din Wilder (SUA, Kentucky), unde nu demult au fost instalate două mașini de șanfrenat, iar în toamna anului curent se preconizează darea în folosință a unei noi hale de filetare a țevelor. Investițiile vor facilita creșterea semnificativă a valorii adăugate a țevelor cu sudură, care se bucură de o cerere în creștere datorită realizării unei serii de noi proiecte privind construcția conductelor în America de Nord.

Îmbinările Premium ULTRA™ sunt deja de mult cunoscute pe piață datorită

înaltei calități, ceea ce permite utilizarea acestora în condiții extrem de grele, inclusiv la exploatarea rezervelor nord-americane de șist. În luna martie a anului curent, la uzina din Brookfield (SUA, Ohio) a fost lansată a doua linie de filetare a țevelor, ceea ce va permite satisfacerea cererii în creștere, lucru legat de exploatarea zăcămintului de șist Marcel-lus. La uzina din Odessa (SUA, Texas) se realizează un proiect de proporții menit să îmbunătățească logistica și calitatea servirii clienților în vestul Texasului. Îmbinările din clasa Premium devin tot mai recunoscute pe plan internațional, iar TMK IPSCO intenționează și pe viitor să-și extindă producția și desfacerea spectrului de produse Premium în America de Nord și de Sud.

Elementul-cheie al programului de dezvoltare strategică TMK IPSCO îl reprezintă activitatea de cercetare. În luna mai a fost

demarată construcția noului centru R&D în Houston (SUA, Texas), care va activa într-un spectru larg de cercetări moderne în diferite domenii. Specialiștii noului centru R&D vor colabora strâns cu colegii ruși și americani și se vor ocupa de proiectele de cercetare științifică pentru nevoile întregului Grup TMK.

În afară de asta, TMK IPSCO contribuie și la creșterea nivelului de siguranță a unităților de producție și instruirea tinerilor specialiști. Proiectele investiționale în derulare sunt menite să crească profitul companiei, să accelereze procesul de implementare a soluțiilor inovatoare, să consolideze imaginea companiei ca producător de produse de înaltă calitate, precum și să crească nivelul de satisfacție al clienților, ceea ce, în general, va consolida poziția TMK IPSCO pe piață și va crește eficiența business-ului acesteia.



În continuare
Compania se
va dezvolta
în direcția
globalizării
businessului,
aplicării unor
principii
și standarde
comune de
administrare
corporativă
și operativă

Această creștere însemnată se explică, în primul rând, prin creșterea volumului vânzărilor de țevi cu diametru mare (TDM) și țevi fără sudură cu filet (OCTG) în divizia din Rusia, și, de asemenea, a vânzărilor de țevi-conducte sudate în cea din America.

Datorită dinamicii pozitive a producției, în această perioadă s-au înregistrat indicatori financiari de performanță. În special, încasările au crescut cu 38% față de aceeași perioadă a anului trecut constituind \$3 547 mil. Ponderea țevelor fără sudură, producția – cheie a Companiei, a ajuns la 70% din profitul brut total. Profitul net a crescut, față de primul semestru al anului 2010, aproape de patru ori, ajungând la \$258 mil. Indicele corectat EBITDA a crescut, comparativ cu perioada similară a anului trecut, de la \$415 mil la \$625 mil.

Menționez, că îmbunătățirea lichidității, și, totodată, a rezultatelor operaționale și financiare ale TMK în primul

semestru nu au trecut neobservate pe piață. Agenție autoritară de rating Standard & Poor's (S&P) a mărit ratingul de credit de lungă durată al TMK de la «B» la «B+», ratingul la scară națională – de la «ruA-» la «ruA». Creșterea ratingurilor și prognoza «Stabilă» pentru TMK reflectă așteptările pozitive S&P în ceea ce privește indicatorii financiari și operaționali ai companiei și pe 2012.

Ce puteți spune în parte despre divizii și realizările acestora?

Diviziile au o contribuție importantă la formarea indicilor financiari ai companiei. Luând în considerare

» ORIENTARE SPRE PRODUCȚIA CU VALOARE ADĂUGATĂ MAI MARE
POZIȚII AVANTAJOASE ÎN EUROPA



Evgheny Cernyy,
Director General Adjunct Financiar
TMK-ARTROM / TMK-RESITA

Procesul de aderare a întreprinderilor din România la Grupul TMK a fost însoțit de un program de investiții intens și dinamic, orientat spre modernizarea capacităților de producere a țevelor și a celor de elaborare a oțelului, crearea unui complex unic de fabricare a producției de țevi de înaltă calitate, care să satisfacă cerințele de pe piața din Europa – una dintre cele mai conservatoare piețe din lume. În cinci ani, în cadrul programului de dezvoltare strategică a TMK, capacitățile de producție ale TMK-ARTROM au crescut cu 120%, iar

compania TMK-RESITA a trecut în întregime la producția de țagle turnate continuu într-un volum proiectat de circa 400 mii tone.

Toate acestea permit Diviziei Europene TMK să fabrice produse competitive și să le comercializeze cu succes, în primul rând, în Germania și Italia, țări cu întreprinderi foarte dezvoltate din industria constructoare de mașini. Produsele companiei și-au consolidat poziția pe piața specifică a Țărilor balcanice, țevele TMK sunt preferate de cei mai importanți producători din Bulgaria și România.

În prima jumătate a anului 2011 volumul de vânzări al Diviziei Europene TMK a fost de 95 mii tone. Comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, volumul de vânzare al țevelor fără sudură pentru uz industrial, principalul sortiment de producție al întreprinderilor Diviziei Europene TMK, a crescut cu 21%. Creșterea prețurilor de piață în prima jumătate a anului 2011, precum și îmbunătățirea structurii sortimentului de produse, a condus la creșterea încasărilor cu 66% față de aceeași perioadă a anului 2010, iar rentabilitatea vânzărilor a sporit de la 22% la 28%. Profitul brut al Diviziei Europene TMK a fost de 53 milioane USD, ceea ce depășește de două ori indicatorul aceleiași perioade a anului trecut.

Indicii financiari și imaginea stabilă pe piață justifică direcția aleasă a strategiei de dezvoltare a întreprinderilor Diviziei Europene, creșterea volumului de fabricare a sortimentelor de produse cu valoare adăugată, inclusiv țevele cu tratament termic

pentru uz industrial din oțel aliat. Cu fiecare an sporește interesul pentru produsele TMK-ARTROM peste ocean, crește cota de comenzi pentru piața din SUA.

În anul 2011, pentru Divizia Europeană TMK, rămâne a fi prioritară reducerea datoriilor intragrup, îmbunătățirea în continuare a structurii datoriei și micșorarea costurilor de deservire a împrumuturilor. Astfel, în scopul optimizării datoriei față de companiile Diviziei Americane, au fost atrase credite pe o perioadă de cinci ani de la VTB Austria și BCR (Erste Group) în valoare totală de 40 mil. euro, fapt care confirmă o dată în plus reputația ireproșabilă printre partenerii companiei în Europa. Continuă optimizarea structurii activelor TMK în Europa: s-a încheiat tranzacția pentru vânzarea cotei de participatie de 100%, deținută de TMK-RESITA la TMK Hydroenergy Power S.R.L., căreia îi aparțin patru centrale hidroenergetice din România. Se lucrează activ la optimizarea structurii obiectivelor fluxului de producție la TMK-RESITA.

Dezvoltarea strategică a întreprinderilor TMK în cadrul Diviziei Europene este însoțită și de o serie de măsuri privind conformarea obiectivelor de producție cu cerințele înalte ale structurilor de mediu din Uniunea Europeană. Noile proiecte de investiții, de proporții mai mici, comparativ cu cele precedente, însă nu mai puțin importante în ceea ce privește activitatea pe termen lung în regiune, sunt acțiuni demne de respect și mențin un nivel adecvat de încredere în succesul Companiei.

exportul în creștere al țevelor rusești, mare parte a meritului fiind al companiilor noastre din America și Europa – circa 40% din veniturile și profitul companiei sunt generate în afara granițelor Rusiei. Divizia Americană a înregistrat o creștere stabilă la finele semestrului. Creșterea volumului de vânzări TMK IPSCO cu 6% și a veniturilor cu 23% este destul de mult, având în vedere proporțiile scăderii anterioare din timpul crizei. În general, în ceea ce privește rezultatele financiare ale întreprinderilor americane, înregistrate din momentul intrării acestora în componența TMK, sunt chiar mai mari decât se planifica la cumpărare. În medie TMK IPSCO aduce o treime din marja anuală EBITDA a companiei.

De asemenea, suntem mulțumiți de dinamica pozitivă constatată în ultimii ani în activitatea Diviziei Europene, inclusiv în ceea ce privește rezultatele financiare. În primul semestru, veniturile din vânzări au crescut în cadrul Diviziei Europene cu 66% comparativ cu aceiași

perioadă a anului trecut. Parțial, acest lucru se datorează creșterii prețurilor pe piață, însă rolul principal l-a constituit îmbunătățirea structurii sortimentului de producție.

Acum situația nu este cea mai favorabilă pentru producători, care sunt punctele de creștere a rezultatelor financiare pe viitor?

Dacă am face o comparație cu perioada 2006 – 2008, într-adevăr, nu este cea mai favorabilă situație. Însă nici cea mai proastă, dacă ne amintim anii 2008 și 2009. Mai mult, TMK are destule rezerve de creștere, datorate avantajelor noastre concurențiale: folosirea integrală a capacităților de producție, îndeosebi, în producția destinată industriei de petrol și gaze, îmbunătățirea continuă a caracteristicilor de calitate a țevelor.

Trebuie luate în calcul și rezervele existente în ceea ce privește obținerea unor prețuri mai mari la produsele

In perioada 2005 – 2011
volumul investițiilor în
dezvoltarea producției
companiei a fost de peste
\$2,5 miliarde

PROIECTE DE INVESTIȚII MAJORE REALIZATE DE TMK



TMK (Rusia)

Construcția complexului de elaborare a oțelului la uzina metalurgică din Taganrog

REZULTAT: sporirea volumului de producție a țaglei
țevă și creșterea calității acesteia

CAPACITATE: 950 mii de tone de țagă

DAREA ÎN EXPLOATARE: 2013

Construcția laminorului FQM la Uzina de țevi Sinarsky

REZULTAT: sporirea capacităților de producție
a țevelor fără sudură, lărgirea sortimentului și
creșterea calității

CAPACITATE: 600 mii tone țevi

DAREA ÎN EXPLOATARE: 2013



TMK IPSCO (SUA)

Construcția centrului R&D în Houston

REZULTAT: creșterea potențialului de cercetare
și dezvoltare la nivelul companiei, posibilitatea
efectuării încercărilor și cercetărilor științifice
la elaborarea noilor sortimente de produse

TERMEN REALIZARE: 2011 – 2012

Construcția capacităților de finisare a țevelor

REZULTAT: creșterea volumului de fabricare
a țevelor cu îmbinări filetate ULTRA și a producției
cu tratament termic

CAPACITATE: 230 mii tone țevi (ULTRA)
280 mii tone țevi (cu prelucrare termică)

TERMEN REALIZARE: 2011 – 2016

noastre. Pe piețele mondiale apare, uneori, un anumit luft între prețurile la țevile noastre și prețurile la produsele altor lideri globali. Obiectiv vorbind, nu există premise pentru așa ceva – acest luft trebuie redus. Și, bineînțeles, rezultate însemnate pot fi obținute din optimizarea costurilor și a schemelor logistice. Noi nu putem influența prețul mondial la oțel, însă suntem obligați să îmbunătățim indicele specific de consum al materialelor și să reducem cheltuielile de regie.

Ce fonduri au fost investite în dezvoltarea TMK și care sunt planurile investiționale?

În perioada 2005 – 2011 volumul investițiilor în dezvoltarea producției companiei a fost de peste \$2,5 miliarde. Sunt sume importante, însă, datorită mijloacelor investite, TMK a ajuns lider global pe piață. În ceea ce privește planurile investiționale, la momentul actual investiții mari nu se preconizează, acestea deja au fost făcute. Rămân 2 proiecte importante, care urmează a se finaliza în perioada 2013 – 2014 – cuptorul cu arc electric (EBT) la TAGMET și laminorul FQM la uzina Seversky.

Între timp, luând în calcul sarcinile actuale, anumite măsuri investiționale se desfășoară în Rusia, Europa și America. Astfel, dată fiind extinderea extracției de petrol și gaze în SUA, în primul rând, asimilarea zăcămintelor de șist, la TMK IPSCO se desfășoară modernizarea și creșterea capacităților – în principal, a echipamentului pentru finisarea țevelor. Ca urmare a măsurilor investiționale programate va avea loc o oarecare regroupare în lanțul de producție. Finisarea țevelor se va realiza în secțiile, în care acestea sunt produse, ceea ce ne va permite să reducem timpul și cheltuielile cu transportul producției între uzinele TMK IPSCO din diferite state. Din alt punct de vedere, vor fi eliberate capacitățile de finisare pentru procesarea țevelor rusești și românești în cadrul cooperării interne din TMK.

Cum puteți aprecia atractivitatea TMK pentru investitori?

TMK este una dintre cele 3 companii mondiale, care fac obiectul investițiilor globale pe piața mondială, ale căror acțiuni se consideră a fi un instrument serios de investiții. Acțiunile noastre se află în activele multor fundații mari. În comparație cu multe companii publice importante, TMK se bucură de un număr mai mare de investitori pe termen lung, decât de speculanți de pe piața bursieră. Iar atunci când investitorii pe termen lung decid să-și completeze portofoliul cu acțiunile unei companii, aceștia o studiază cu mare atenție, companiile-pretendente fiind supuse unei selecții serioase.

Prin ce este interesantă compania TMK pentru investitori?

Fără îndoială, TMK este acum o companie globală. Cele trei divizii acoperă principalele centre mondiale: Rusia, Europa și SUA. În ceea ce privește partea de vânzări, putem confirma cu și mai multă încredere statutul de jucător la nivel mondial. TMK livrează producția în peste 70 de țări, iar reprezentanțele comerciale ale companiei sunt amplasate în 11 țări – regiunile-cheie gazo-petroliere.

Mai mult decât atât, TMK are poziții avantajoase pe una dintre cele mai importante piețe de petrol și gaze din lume – cea rusească, ceea ce nu se poate spune

În ceea ce privește volumele fizice de producție, TMK, al treilea an consecutiv, rămâne pe prima poziție în rândul companiilor globale, acesta fiind, de asemenea, un rezultat important

despre concurenții globali. Unii dintre ei nu ocupă nici o poziție dominantă pe vreo una din piețe, sau aceasta nu este atât de însemnată. Poziția pe care o deține TMK pe piața din Rusia este unică la nivel mondial.

Care este modalitatea de comunicare a companiei cu investitorii?

Lucrul privind creșterea atractivității investiționale nu se termină în momentul în care compania plasează obligații de creanță sau obține listing. Pentru o companie, ale cărei titluri se află în circulație liberă acesta este un proces continuu. Din punctul de vedere al sarcinilor comunicaționale, am stabilit următoarele reguli: transparența informațională și respectarea standardelor de dezvăluire a informațiilor, poziționarea strategică clară a businessului și imaginea corporativă excelentă.

Noi folosim diferite mecanisme de interacțiune informațională cu piața. Pe lângă dezvoltarea periodică a informațiilor, avem și un site informativ și accesibil al companiei cu o rubrică pentru investitori, revista corporativă YourTube, tipărită în trei limbi – rusă, engleză și română, care oferă partenerilor și angajaților noștri cele mai importante informații despre TMK. În plus, dialogăm direct cu investitorii și analiștii – organizăm întâlniri periodice, vizite la întreprinderile noastre. Interacționăm foarte activ cu mass-media de diferite nivele – mondiale, regionale și naționale. Menționez că dezvoltarea informațională, transparența pentru investitori sunt aspecte prin care TMK se deosebește de multe alte companii, noi suntem lideri în relațiile cu investitorii și cu societatea.

Care este prognoza pentru finele anului 2011, vor rămâne oare investitorii mulțumiți?

Trendul pozitiv obținut în primul semestru va fi dificil de păstrat în al doilea semestru. În trimestrul III s-a înregistrat o scădere sezonieră a volumului de vânzări, în comparație cu trimestrul II. O influență negativă a avut, de asemenea, desfășurarea lucrărilor de reparații planificate la uzinele Seversky, Volzhsky și Sinarsky. Cu toate acestea, așteptăm o îmbunătățire a rezultatelor activității în ultimul trimestru, ceea ce ar trebui să compenseze parțial influența negativă din trimestrul III. În ceea ce privește volumul de fabricare a producției, se prognozează o creștere cu 7% față de 2010. Compania intenționează să depășească eventualele dificultăți cu pierderi minime, iar la finele anului să justifice așteptările analiștilor și investitorilor. ■

PIATA DE CAPITAL PENTRU TMK

Text: **ALEXEY RATNIKOV**, ȘEF DEPARTAMENT ANALIZĂ INVESTIȚIONALĂ STRATEGICĂ ȘI RELAȚII CU INVESTITORII

În octombrie 2006, TMK a fost primul producător de țevi cu sudură din Rusia, care și-a plasat acțiunile la bursa din Londra. Activitatea pe piața de capital a devenit un instrument eficient de atragere a finanțării și a schimbat filosofia de business a companiei.

IPO TMK s-a dovedit a fi una dintre cele mai de succes companii din istoria bursei de valori din Rusia. În timpul plasării acțiunilor în valoare de peste \$1 miliard, compania a reușit să întocmească registrul de cereri, altfel spus, să obțină din partea investitorilor cerere pentru o sumă ce a depășit de 19 ori valoarea plasării. Acțiunile companiei, care au început tranzacționarea la o valoare de \$21,6 pentru un GDR (Global Depositary Receipt – Certificate Globale de Depozit) în prima zi s-au scumpit cu circa 20% – până la \$25,25. IPO a devenit pentru TMK o etapă importantă în realizarea strategiei asumate de lider global în producția și livrarea țevelor pentru industria de petrol și gaze. Importanța IPO este dată nu numai de posibilitatea de atragere a capitalului suplimentar. Accesul la bursa de valori a necesitat trecerea

la un nivel nou de calitate în dezvoltarea corporativă. Compania a devenit transparentă și previzibilă pentru un număr important de investitori. În plus, activitatea TMK a început să se măsoare nu numai prin indicatori financiari și de producție, ci și prin intermediul capitalizării de piață, care reflectă evaluarea activității curente, precum și perspectivele de dezvoltare ale companiei din partea participanților independenți de pe piața financiară.

NU DE DRAGUL «BIFELOR»

Multe companii rusești, care și-au plasat cu succes acțiunile pe piață, ulterior, în mod formal și fără deosebit entuziasm, respectă cerințele înaintate de către regulatori jucătorilor publici de pe piață. Aceștia întrerup dialogul activ cu investitorii după atragerea finanțării

bazate pe rezultatele preliminare la plasarea acțiunilor. O astfel de politică, de regulă, duce la pierderea încrederii față de management, iar investitorii tind să iasă din capitalul companiilor pe care nu le înțeleg.

Managementul TMK a folosit ieșirea la IPO pentru reorganizarea proceselor de business și, cel mai important – pentru transformarea mentalității fiecărui angajat al companiei. Pentru dezvoltarea completă și la timp a informațiilor, în cadrul companiei au fost create Direcția analiză investițională strategică și relații cu investitorii și Direcția relații cu piețele de capital. Aceste două direcții au construit interacțiunea cu investitorii instituționali și cu regulatorii pe principii de transparență și dialog deschis între Companie și comunitatea investițională și au păstrat un contact permanent cu investitorii și după lansarea inițială a acțiunilor. TMK mereu a avut o comunicare activă cu investitorii și, mai ales, în timpul crizei din 2008-2009. În anul 2008, Direcția relații cu investitorii TMK a fost numită de revista „Institutional Investor” cea mai bună din Europa în ceea ce privește perfecționarea practicii de lucru cu investitorii în domeniul «Metals & Mining». TMK organizează anual peste 300 de întâlniri cu investitorii, participă la 10-15 conferințe pe teme investiționale, organizează pentru investitori câteva vizite la întreprinderile companiei din Rusia și SUA. O astfel de abordare față de investitori a format un credit de încredere și a consolidat imaginea companiei.

Așa cum prevede statutul emitentului, începând cu anul 2006, compania a început să publice rapoarte IFRS, comunicate detaliate privind rezultatele activității și, de asemenea, raportări trimestriale și anuale, în conformitate cu cerințele legislației din Rusia. Am făcut asta nu de dragul „bifelor”, TMK, într-adevăr, a devenit o companie extrem de transparentă și deschisă pentru comunitatea investițională. Eforturile noastre au fost apreciate, iar în perioada economică dificilă din 2008-2009 am fost premiați de două ori pentru cea mai bună raportare în domeniul metalurgic.

Un efect pozitiv a avut politica dialogului permanent și deschis în stabilirea relațiilor cu analiștii băncilor de investiții, ale căror opinii referitoare la companie influențează comportamentul investitorilor. În timpul plasării inițiale a acțiunilor noi am beneficiat de acoperire analitică doar din partea a 4 bănci. În decursul ultimilor 5 ani, TMK și-a extins acoperirea analitică, ajungând până la 16 bănci de investiții. Noi am organizat întâlniri dintre analiști și managementul companiei, vizite la unitățile de producție ale TMK din Rusia, România și SUA, practic am desfășurat câteva seminare de instruire pentru ca aceștia să aibă o imagine completă a business-ului nostru. Pe tot parcursul istoriei publice a companiei TMK numărul analiștilor care au recomandat ca acțiunile noastre să fie „cumpărate” a fost majoritar. Fără îndoială, acest lucru vorbește despre reușita companiei de a-și păstra atractivitatea investițională a strategiei sale, iar rezultatele financi-

„ În ultimii 5 ani, business-ul TMK în domeniul serviciilor pentru industria gazo-petrolieră s-a dezvoltat cu rapiditate. Noi trebuie doar să schimbăm percepția asupra companiei a unui număr mare de investitori și analiști

are realizate, în majoritatea cazurilor, fie au confirmat, fie au depășit așteptările multor analiști.

NU A EXISTAT O CRIZĂ RELAȚIONALĂ

Anul 2008 și prima jumătate a anului 2009 au constituit o perioadă dificilă din viața companiei. În urma acumulării datoriilor mari și a înrăutățirii rezultatelor financiare, investitorii au început să vândă în masă acțiunile TMK. Asemenea tendință a fost caracteristică pentru întreaga piață de capital din Rusia și determinată de criza financiară mondială și de reevaluarea de către investitori a activelor cu risc, printre care întotdeauna s-au aflat acțiunile companiilor de pe piețele în curs de dezvoltare, inclusiv în Rusia. Mulți investitori, în acel moment, au vândut acțiunile TMK anume din pricina panicii cauzate de tendința generală de a se

retrage din activele de risc. Ca urmare, capitalizarea de piață a TMK a scăzut cu peste 80%. Pentru comparație: doar în anul 2008 compania a cheltuit pentru programul investițional de câteva ori mai multe resurse, decât era capitalizarea Companiei în toiul crizei. În condițiile unei scăderi uriașe a capitalizării, multe companii rusești, în cadrul programelor de minimizare a cheltuielilor, și-au limitat relațiile cu investitorii. Dimpotrivă, noi am luat decizia să interacționăm și mai activ cu investitorii instituționali. Pentru noi a fost foarte important să-i ținem la curent pe toți investitorii minoritari referitor la toate evenimentele petrecute în companie. Această strategie se justifică prin sine însăși. Întrucât investitorii continuau să aibă încredere în noi și să ne respecte, TMK a modificat de două ori, cu succes, covenante aferente datoriei existente, ceea ce

a permis refinanțarea oportună și a prevenit default-ul tehnic al obligațiunilor companiei. Imediat după criză au fost cu succes plasate obligațiuni convertibile în valoare de peste \$ 400 milioane. Continuarea într-o situație extrem de dificilă a relațiilor constructive cu comunitatea investițională a devenit posibilă numai datorită faptului că, în decursul celor doi ani din momentul intrării pe bursă, TMK a devenit o companie publică deschisă nu doar prin vorbe ci și prin fapte.

Imediat după revenirea din criză, în 2009, am început o activitate intensă cu investitorii pe piața americană. După achiziționarea activelor americane, în iunie 2008, compania a decis să-și îmbunătățească în mod considerabil prezența și notorietatea pe piețele de capital din SUA. Primul pas în această direcție a fost amplasarea ADR – Certificate de Depozit Americane – de nivelul I pe piața extrabursieră OSTQX în primul

TMK organizează anual peste 300 de întâlniri cu investitorii, participă la 10-15 conferințe pe teme investiționale, organizează pentru investitori câteva vizite la întreprinderile companiei din Rusia și SUA



Managementul TMK a folosit ieșirea la IPO pentru reorganizarea proceselor de business

trimestru al anului 2010. Acest instrument financiar a permis unui număr mare de investitori americani să investească în companie, inclusiv persoanelor fizice. În plus, TMK a început să colaboreze cu o serie de analiști sell-side și cu fondurile globale de investiții.

SCHIMBAREA PERCEPȚIEI COMPANIEI

Una din problemele TMK, în calitate de companie publică, a fost, pe parcursul tuturor anilor, lichiditatea scăzută a acțiunilor. Un pachet nu foarte mare de acțiuni plasate, precum și alocația mare a acțiunilor în rândurile fondurilor pentru investiții pe termen lung au determinat vânzarea zilnică a unui număr mic de acțiuni. Rulajul mediu zilnic al acțiunilor TMK era de doar \$1-2 milioane pe zi. Pentru comparație: nivelul minim de investiții al marilor fonduri de investiții într-o companie este de circa \$20-30 mil. Fără îndoială, o asemenea lichiditate redusă nu permitea unor importanți investitori să cumpere acțiunile companiei. În ultimul an și jumătate situația cu lichiditățile s-a îmbunătățit considerabil, inclusiv prin plasarea obligațiunilor convertibile, drept urmare pe piață au apărut acțiuni suplimentare disponibile. De asemenea, am schimbat structura acționarilor în direcția creșterii cotei hedge – fondurilor, care, în mod activ, tranzacționează acțiunile companiei. În prezent, cifra medie de afaceri cu acțiunile TMK este de \$10-15 milioane, ceea ce le face mult mai atractive pentru un număr mare de investitori.

Parcurgând un drum lung din momentul IPO, în prezent, TMK este o companie de succes pe piața de capital cu un eficient mecanism de relaționare cu comunitatea investițională. Numele TMK este binecunoscut majorității investitorilor instituționali din Europa, Marea Britanie și SUA. Interesul pentru întâlnirile cu managementul companiei este în continuare ridicat, cu mulți investitori s-au stabilit relații pe termen lung. Din 2011 compania a trecut la publicarea raportării trimestriale conform IFRS, ceea ce a redus semnificativ termenele de pregătire și publicare a rezultatelor financiare. Acest lucru a fost apreciat pozitiv de către investitori și analiști, ceea ce, o dată în plus, a demonstrat respectarea de către companie a celor mai înalte standarde mondiale de dezvoltare a informației. La finele anului 2010, noi am reînnoit substanțial compartimentul site-ului corporativ destinat investitorilor. Actualmente, investitorul poate găsi rapid orice informație și să utilizeze serviciile interactive ale site-ului.

Compania se dezvoltă, se schimbă și, în prezent, se stabilesc noi sarcini privind interacțiunea cu investitorii. În ultimii 5 ani, business-ul TMK în domeniul



serviciilor pentru industria gazo-petroliară s-a dezvoltat cu rapiditate. De aceea, pull-ul analiștilor sell-side a încetat, într-o oarecare măsură, să reflecte focarul strategic de dezvoltare a companiei. În prezent, se lucrează intens la îmbunătățirea acoperirii analitice în segmentul serviciilor gazo-petroliere. Noi nu trebuie doar să îmbunătățim calitativ acoperirea analitică, ci și să schimbăm percepția asupra companiei a unui număr mare de investitori. Evoluția acoperirii analitice va permite nu numai optimizarea calității raportărilor analitice, ci și creșterea capitalizării companiei pe fondul unui marketing mult mai activ și focusat al noii istorii investiționale, precum și a extinderii bazei potențiale de investitori.

TMK trece din categoria marilor companii rusești în liga corporațiilor globale. Așadar, este necesar ca în mod calitativ să creștem statutul investițional al companiei și, de asemenea, în mod vizibil să extindem componența potențialilor investitori, atrăgând un număr mai mare de fonduri globale de termen lung.

În cele din urmă, compania își propune să creeze o funcție globală Investor Relations, ceea ce presupune începutul unei relaționări active cu toate categoriile de investitori pe piețele-cheie de capital de la nivel global. ■

AVANPOST ÎN ORIENTUL MIJLOCIU

Colectivul TMK Middle East este unul multinațional: ruși, indieni, palestinieni, libieni, indonezieni, azeri și români

TMK își livrează produsele în peste 70 de țări. Cu promovarea acestora se ocupă firmele de comerț și reprezentanțele din 11 țări - care reprezintă regiunile gazo-petoliere de vârf. Între acestea se numără compania TMK Middle East, avanpostul TMK pe piața Orientului Mijlociu și cea din Africa de Nord, care intră în componența OPEC. Meritul ei de necontestat este faptul că producția fără sudură, livrată sub brandul TMK, a reușit doar în 5 ani să cucerească până la 15% din această piață strategică.

Interesul strategic al TMK pentru o regiune, unde sunt concentrate aproximativ 60% din rezervele mondiale de petrol și circa 45% de gaz este complet justificabil, având în vedere faptul că lucrul cel mai semnificativ pentru TMK sunt chiar clienții – companiile din sectorul gazo-petrol. Acestea le revin peste 70% din volumul de livrare a producției TMK.

Firma de comerț pentru promovarea producției TMK pe piața Orientului Mijlociu și cea din Africa de Nord a fost creată în 2006. În Dubai, centrul administrativ al emiratului omonim în Emiratele Arabe Unite, a fost înregistrată compania TMK Middle East. La fel ca reprezentanțele multor altor mari companii internaționale, firma de comerț TMK este înregistrată și se află în prestigioasa zonă economică liberă pe lângă aeroportul internațional din Dubai.

Prezența «ficei» TMK într-o regiune caracterizată printr-o cerere

mare la țevile destinate industriei gazo-petoliere oferă companiei o serie de avantaje în ceea ce privește promovarea produselor sale. Printre altele, acest lucru simplifică stabilirea contactelor cu potențialii cumpărători – companiile regionale, și, de asemenea, companiile internaționale de top, deoarece toate au în regiune reprezentanțe și filiale. Mai mult decât atât, în afară de vânzări, compania are posibilitatea de a acorda clienților servicii concomitente.

Deși cererea la producția de țevi în regiune depășește cu mult oferta producătorilor locali – a cucerii piața a fost o sarcină nu tocmai ușoară. Consumatorii de țevi pentru industria gazo-petrolă au cerințe mari, uneori specifice – având în vedere particularitățile folosirii unui obiect extractiv sau altul. O strategie corectă, calitatea înaltă a produselor TMK și o reacție fină la realitățile pieței a permis companiei să ocupe poziții ferme pe piața Orientului

Apropiat și Mijlociu și a celei din Africa de Nord.

În prezent, TMK Middle East se ocupă cu succes de promovarea producției sub brandul TMK: realizează vânzările, desfășoară monitoring-ul tehnic și comercial al pieței. De asemenea, TMK Middle East îndeplinește funcția unui centru depozitar și de service TMK pe teritoriul Emiratelor Arabe Unite, oferind clienților servicii de asistență tehnică, logistică și comercială a businessului.

Structura TMK Middle East include departamentul de marketing și vânzări și departamentul de suport tehnic. Cu toate acestea, structura de marketing și vânzări este formată pe criterii geografice și cuprinde următoarele regiuni: Golful Persic, Levant (țările din partea estică a Mării Mediterane – Siria, Liban, Palestina, Iordania), Africa de Nord și sub-continentul Asiatic (India, Pakistan).

Doar în decursul a 5 ani de activitate a TMK Middle East în

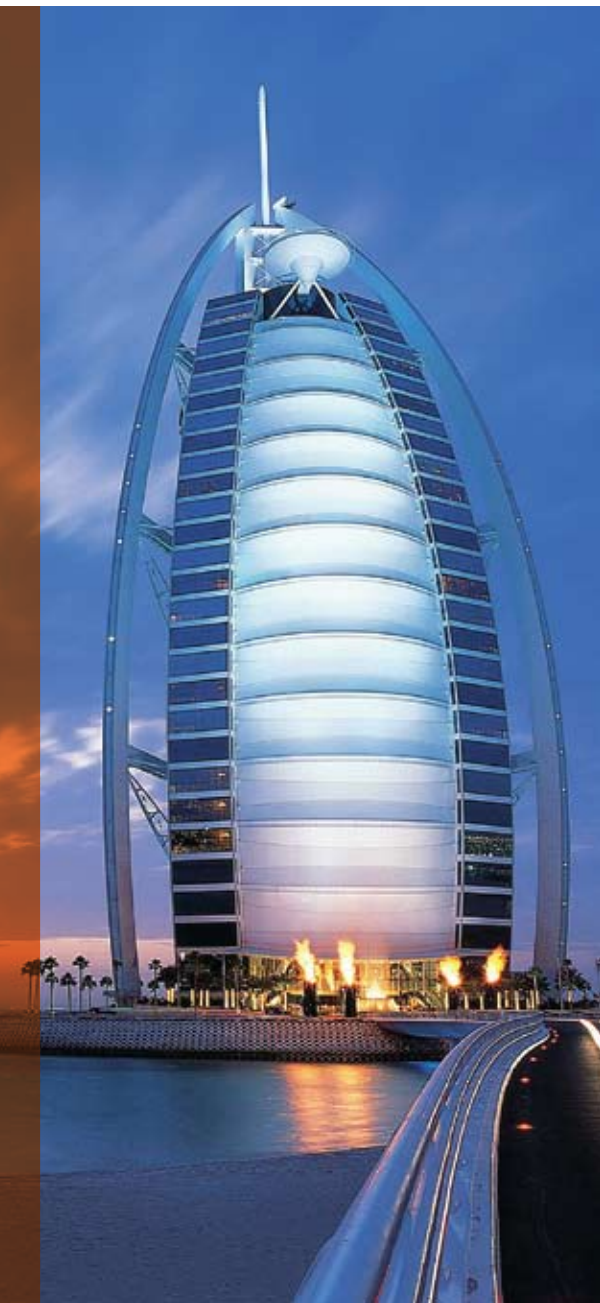
Orientul Mijlociu și Africa de Nord producția TMK a câștigat aici o autoritate meritată, iar însăși TMK – o poziție stabilă pe piață. Ponderea companiei pe piața regională a țevilor fără sudură este de 15%.

TMK Middle East a încheiat contracte de colaborare pe termen lung cu companiile mondiale de top din domeniul gazo-petrol, precum Saudi Aramco, companie petrolieră din Arabia Saudită, lider mondial în sectorul extractiv de petrol și gaze. Putem menționa contractele importante cu jucătorii naționali. Printre aceștia se numără compania ADCO, care este controlată de guvernul din Abu-Dhabi prin intermediul Abu Dhabi National Oil Co. Un contract de proporții a fost încheiat cu compania petrolieră de stat din Irak South Oil Company. Printre clienții TMK se numără și cea mai mare corporație de stat din domeniul gazo-petrol din India Oil and Natural Gas Corporation Limited.

De la crearea de către TMK a diviziilor americană și europeană, TMK Middle East a obținut noi oportunități pentru consolidarea activității în Orientul Mijlociu. Datorită interacțiunilor TMK Middle East cu structurile co-

MAI ÎNALT DECÂT TURNUL EIFFEL

Hotelul Burj Al Arab este simbolul prosperității în Emiratele Arabe. Deasupra apelor Golfului Persic, pe o insulă artificială aflată la 280 m distanță de țărm, s-a înălțat o clădire de un alb imaculat, cu o arhitectură neobișnuită sub forma unui catarg cu pânză. Burj Al Arab este mai înalt decât turnul Eiffel. În 2006 hotelul a fost desemnat de «World Travel Awards» cel mai bun hotel din lume



Directorul general TMK Middle East **Hasaan Kanaan** lucrează în TMK din momentul creării companiei. Înainte de asta el a fost angajatul unei renumite companii metalurgice franceze USINOR SACILOR, a activat în cadrul ITAG și a altor companii. În total, experiența de lucru a domnului Hasaan Kanaan în domeniul industriei de țevi este de 17 ani și în jur de 20 de ani – în sfera producției de echipamente pentru industria gazo-petrolă.

merciale din SUA și Europa, a crescut simțitor productivitatea colaborării cu acei clienți și pe acele piețe, unde este o mare pondere de participare a companiilor gazo-petoliere și constructoare din America și Europa.

Astfel, TMK a reușit să primească recunoaștere din partea majorității companiilor naționale și internaționale, care își desfășoară activitatea în regiunea strategică. «De când a fost înființată TMK Middle East au fost rezolvate multe probleme importante, dintre care recunoașterea primită de TMK ca unul dintre jucătorii principali pe piața țevilor, vânzarea produselor TMK în toate țările din regiune, calificarea profesională în companii de stat, care intră

în zona de activitate a companiei» – menționează Hassan Kanaan.

Sarcinile viitoare ale TMK Middle East au în vedere creșterea vânzărilor producției de înaltă tehnologie, inclusiv a îmbinărilor filetate din clasa Premium, și, de asemenea, dezvoltarea unei rețele naționale de service și logistică. «Scopul nostru este să sporim ponderea pe piața regională a produselor cu valoare adăugată mare până la 20% și peste», a împărtășit din planuri domnul Kanaan. Mai mult, urmează restructurări în TMK Middle East. Pentru a-și extinde prezența fizică pe piață, compania intenționează să creeze office-uri regionale în fiecare din cele 4 zone ale regiunii. ■

O NOUĂ SOLUȚIE – SISTEMUL «TERMOCASE»

TMK a asimilat un nou produs – țevile de extracție termoizolante (TET) pentru amenajarea zăcămintelor de petrol și gaze. «Termocase»-urile, cum mai sunt numite acestea, sunt utilizate în cele mai dure condiții de extracție a petrolului și gazelor în Extremul Nord. După lansarea producției TET în cantități industriale, compania va putea concura cu cei mai importanți producători din acest segment de înaltă tehnologie.

Regionile din Extremul Nord se află în centrul de interes al companiilor din domeniul extracției de petrol și gaze. Rezervele de gaze explorate într-una din cele mai importante regiuni cu resurse de petrol și gaze – peninsula Yamal și teritoriile adiacente – constituie circa 16 trilioane metri cubi, iar rezervele estimate de «combustibil albastru» – 22 trilioane metri cubi. Rezervele de gaz condensat sunt evaluate la 230,7 milioane tone, petrolul – la 291,8 milioane tone.

Între timp, extracția de petrol și gaze în condițiile dure din Extremul Nord se confruntă cu mari dificultăți de natură tehnică și necesită soluții non-standard în organizarea procesului de extracție. Potrivit Directorului general al OAO «RosNIT» Igor Pyshmintsev, zăcămintele din Yamal au un specific aparte. Acolo nu există roci stâncoase, iar permafrostul (solurile înghețate tot timpul anului) este îmbibat cu apă, grosimea acestuia ajunge la 300-400 de metri și are o temperatură stabilă de -5-7 °C. Extracția de petrol și gaze cu o temperatură de +40-50 °C duce la «dezghețarea» solului în jurul corpului sondei. Încet, oră cu oră, an după an, gazul

fierbinte va dezgheța totul în jurul sondei, aceasta riscă, pur și simplu, să se scufunde» – explică dl Pyshmintsev. Înghețul-dezghețul apei de zăcământ duce la turtirea și distorsiunea coloanelor, pierderea rezistenței elementului superior de fixare cu încovoierea armaturii și alte complicații, ceea ce scoate sonda din funcțiune și face imposibilă continuarea extracției. Măsurile aplicate în astfel de situații – turnarea periodică de pământ în jurul gurii sondei, amplasarea extensorilor în vederea eliminării deformăției armaturii, reparația capitală a sondei – implică cheltuieli de exploatare mari. Cu toate acestea, nu există garanții că în viitor situația nu se va repeta.

ȚEAVĂ ÎN ȚEAVĂ

O soluție mai eficientă pentru problema legată de dezghețul din jurul sondelor de gaze în zona de permafrost este izolarea acestora, caz în care se folosesc TET – țevi cu proprietăți termoizolante ridica-

TMK și Gazprom au încheiat un acord privind organizarea producției TET în cantități industriale pentru zăcămintele companiei de gaze

te. Construcția TET reprezintă un sistem «țevă în țevă»: o țevă de diametru mai mic este introdusă într-o țevă de diametru mai mare. Spațiul dintre țevi se umple cu o izolație de ecranare pentru a reduce pierderile de căldură și se videază. Cu scopul de a menține un vid ridicat în timpul exploatării, în spațiul dintre țevi se introduce un absorbant de gaze – de regulă, acesta conține aliaje de pământuri rare care absorb gazele reziduale și hidrogenul infiltrat. În afară de prevenirea «dezghețului» din jurul sondei, TET ajută la înlăturarea mai multor probleme care apar în procesul de extracție a hidrocarburilor, cum ar fi depunerile de parafină și formarea de hidrați în coloana de petrol și gaze ca urmare a schimbului de căldură cu rocile din apropiere, ceea ce este caracteristic pentru exploatarea sondelor

de petrol și gaze «la rece», precum și prezența produsului petrolier de mare vâscozitate.

Sistemul «termocase» este cunoscut de mult timp. Încă în anii 1970 compania General Electric Company utiliza țevile de extracție rezistente la căldură pe post de coloană de exploatare la zăcământul din Alaska. Ulterior, și alți producători au elaborat și au lansat pe piață propriile lor sisteme TET. Cu toate acestea, datorită gradului înalt de complexitate a procesului de fabricare, acestea rămân, deocamdată, în categoria produselor unice și sunt prezentate insuficient pe piață. În Rusia, până la TMK, nici o companie nu a organizat fabricarea TET în cantități industriale.

Între timp, cererea pentru TET se va menține la nivel înalt, având în vedere solicitarea acestora la asimilarea zăcămintelor în zonele

cu permafrost. Gazprom, precum și alte companii din industria gazo-petrolieră, manifestă un interes sporit pentru acest produs. Orientându-se spre necesitățile Gazprom, cu care TMK are o colaborare foarte strânsă în ceea ce privește programul de substituție a importului de produse high-tech, compania a inițiat anul trecut un business de perspectivă. TMK și Gazprom au încheiat un acord privind organizarea producției TET în cantități industriale pentru zăcămintele companiei de gaze. La proiect au participat RosNITI, SinTZ, «Gazprom VNIIGAZ» și «TMK-Premium Service».

BUCȘE SPECIALE

RosNITI, împreună cu «TMK-Premium Service», au elaborat un nou sistem TET. Specialiștii au recomandat varianta îmbinării țevelor interioare și exterioare TET cu ajutorul bușelor de reducție, care se introduc între țevi. Bușele centrează țeava interioară din TET față de cea exterioară. Țevile se unesc cu bușca prin sudare. Descărcarea spațiului dintre țevi se face cu ajutorul unei clapete speciale, realizate de RosNITI. «Inițial, s-a efectuat modelarea matematică privind influența termică pentru acest sistem TET, – spune Igor Pyshmintsev. – Ulterior, a fost executată o machetă pentru modelarea fizică a TET».

Principalul scop al testării experimentale pe machetă a fost studierea coeficientului de conductibilitate termică al TET – principalul indicator de performanță al sistemului «termocase». «Această structură destul de complexă asigură o conductibilitate termică foarte redusă pe un termen de cel puțin 30 de ani», – explică conducătorul RosNITI. Pentru comparație: conductivitatea termică a oțelului este de 50 W/(m*K), iar conductivitatea termică a izolației între țevi – de până la 10 mW/(m*K), ceea ce în-

Asimilarea noului proces de producție a TET la SinTZ îi face pe angajați să muncească cu pasiune: a începe de la zero fabricarea unei producții unice este și dificil, dar și interesant în același timp

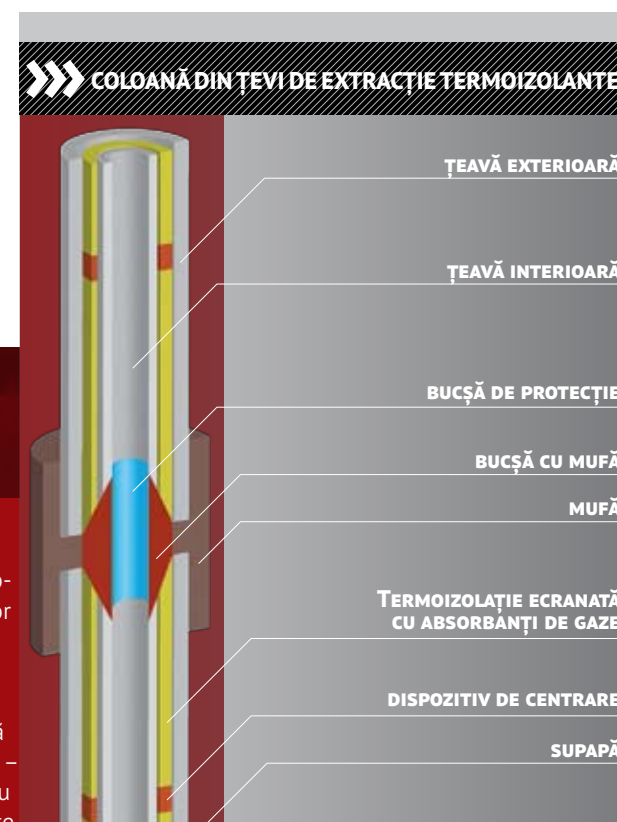
seamnă de cinci mii de ori mai mică. Potrivit dlui Pyshmintsev, testele au arătat că, la o temperatură de 400 de grade în interiorul țevii, perele exterior atinge o temperatură minimă – nu mai mult de 23 de grade. În plus, RosNITI a elaborat o tehnologie de sudare și tratament termic al îmbinărilor sudate.

MUNCĂ ȘI PASIUNE

Fabricarea țevelor de extracție termoizolante este organizată la Uzina de Țevi Sinarsky, situată în apropierea companiilor de extracție a petrolului și gazelor din nord, deținute de Gazprom – principalul utilizator de TET. Adjunctul șefului secției B-3 pe noile sortimente de produse, managerul proiectului pentru lansarea TET dl Ilya Chernyh a recunoscut că asimilarea noului proces de producție a TET la SinTZ

îi face pe angajați să muncească cu pasiune: a începe de la zero fabricarea unei producții unice este și dificil, dar și interesant în același timp. Lucrările au început anul trecut cu organizarea unei hale experimentale de producție. Cu acest scop, unele echipamente au fost închiriate de la RosNITI, altele – cumpărate. «În același timp, se lucra la documentația normativă, elaborarea specificației tehnice pentru fabricarea acestor țevi, – relatează managerul de proiect la SinTZ. – După care, au fost elaborate hărțile tehnologice pentru efectuarea unor operațiuni tehnologice aparte, a fost întocmit planul de cercetare-dezvoltare – lucrări realizate de specialiștii din cadrul uzinei prin colaborare cu RosNITI. Împreună am alcătuit traseul tehnologiei de fabricație a TET în condițiile SinTZ».

Potrivit lui Ilya Chernyh, în timpul asimilării se desfășoară un proces continuu de căutare a soluțiilor optime. «Atunci când o tehnologie începe să fie implementată în condițiile reale ale uzinei, aceasta oarecum se modifică, se adaptează la procesul de producție specific», – a menționat dlui. Într-o măsură sau alta, în proiectul TET sunt implicate toate subunitățile SinTZ. Laboratorul central, biroul mecanicului-șef, biroul energeticianului-sef, acum se alătură și departamentul de construcții capitale. Inclusiv și secțiile adiacente și întreprinderile: OOO «Uzina mecanică», secțiile V-2, T-3, T-2. Colectivul implicat nemijlocit în activitatea secției de fabricare a TET este format din specialiști calificați, cu pregătire corespunzătoare. În noiembrie 2010, hala de producție TET a fost vizitată de



Specialiștii au recomandat varianta îmbinării țevelor interioare și exterioare TET cu ajutorul bușelor de reducție, care se introduc între țevi

au apreciat munca intensă pentru asimilarea TET la SinTZ. În cadrul ședinței, specialiștii au discutat proiectele privind utilizarea halei TET cu echipament suplimentar pentru extinderea sortimentului țevelor fabricate.

În prezent, continuă dezvoltarea tehnologiei. Primul lot experimental de TET deja a fost livrat către OOO «Gazprom dobycha Nadym». În același timp, continuă achiziția unui complex suplimentar de echipamente pentru noul proces de producție.

Pentru sfârșitul anului 2012 se preconizează atingerea capacității de producție pentru fabricare a țevelor de extracție termoizolante cu diametrul de 114-245 mm. Faza finală a proiectului este construcția unei hale de filetare, care va închide complet ciclul de producție în secția V-3.

După lansarea producției TET în cantități industriale, TMK va ocupa o nouă nișă pe piață, extrem de profitabilă și va putea concura cu cei mai importanți producători din străinătate. ■



RISC JUSTIFICAT

În anul 2001, compania TMK a achiziționat uzina de țevi din România – ARTROM, iar în 2004 la portofoliul de active al TMK s-a mai adăugat Combinatul Metalurgic Reșița. Întreprinderile se află la o distanță de sute de km una de alta, reprezentând, totodată, un complex de producție unic al TMK în România. Cum a apărut modelul de producție românesc și care este specificul acestuia?

În anul 2001, TMK a achiziționat cea mai tânără uzină de țevi din România – ARTROM. «A fost o acțiune de un risc enorm: achiziționarea și dezvoltarea în condiții departe de stabilitatea politică și economică, apropierea aderării la UE etc.» – își amintește Directorul general al Diviziei Europene TMK dl Adrian Popescu.

Dificultățile nu au întârziat să apară. În acea perioadă ARTROM era dependentă de țagtele importate

din Rusia – cea mai viabilă sursă calitativă în acel moment pentru producția specializată a ARTROM: pe o rază de peste 1000 de km nu exista în Europa producător care să poată deservi întreprinderea. În plus, cam toți producătorii specializați în țagle țevi din Europa erau deja parte a unor companii producătoare de țevi, deci concurente.

Specificul pieței europene de țevi presupunea flexibilitate și viteză de reacție, ceea ce era dificil de realizat având în vedere timpul de livrare a

țaglei din Rusia. În plus, extinderea UE și creșterea taxelor vamale a condus la creșterea prețurilor pentru exporturile din Rusia, iar o victorie în competiția de preț era, adesea, amenințată cu introducerea taxelor antidumping împotriva companiilor rusești.

Conducerea companiei a început să caute soluții pentru situația creată. Era necesară asigurarea uzinei din Slatina cu o sursă proprie de țagă prin crearea unui ciclu de producție complet. Existau două

opțiuni. Prima – a construi de la zero un complex metalurgic în imediata apropiere a fabricii de țevi. A doua – de achiziționat un combinat metalurgic funcțional. «Economic, probabil, soluția construirii la Slatina a unei oțelării cu turnare continuă era mult mai rentabilă, după modelul uzinelor TMK din Rusia», – a comentat Directorul general adjunct TMK-ARTROM / TMK-RESITA Cristian Drinciu.

TMK însă nu mai dispunea de timp. Având în vedere aderarea României la UE în 2007 și faptul că existau la acea vreme limitări vamale la exporturile de produse siderurgice lungi în UE, trebuia să se grăbească. De aceea, a fost aleasă varianta cumpărării și modernizării unor capacități existente în scopul aprovizionării TMK-ARTROM cu țagla țeavă.

Achiziționarea combinatului metalurgic Reșița asigura ARTROM cu o sursă proprie de țagă



AM REUȘIT

N-a fost nevoie de mult timp pentru a găsi soluția. Autoritățile române se gândeau cum să procedeze cu CS Reșița, al treilea ca mărime combinat siderurgic din țară, nerentabil la acel moment. În anul 2000 întreprinderea a fost achiziționată de compania americană Noble Ventures, dar în anul următor și-a suspendat activitatea. Investitorii nu și-au îndeplinit obligațiile prevăzute în contractul de privatizare, motiv pentru care autoritățile din România au recuperat dreptul de proprietate.

Dorința TMK de a găsi în țară o sursă de materie primă pentru ARTROM, pe de o parte, și intenția autorităților din România de a relansa unul dintre cele mai vechi combinate siderurgice RESITA, pe de altă parte, au coincis. Ca deținătoare a ARTROM, compania TMK își crease deja o imagine favorabilă, de aceea, autoritățile românești au salutat intenția investitorului din străinătă-

te de a cumpăra CS Reșița. În anul 2004, Sinara Handel GmbH, companie trading a TMK, a achiziționat 90,5% din acțiunile întreprinderii.

Suma tranzacției a fost simbolică – 1 EUR. TMK și-a asumat obligațiile să investească \$10 milioane în procesul tehnologic și \$3 milioane – în vederea conformării cu cerințele Uniunii Europene în domeniul activității de mediu, precum și să achite o datorie de \$10 milioane acumulată de întreprindere. Cerința era ca în 3-4 ani, în condițiile supravegherii permanente din partea Comisiei Europene, combinatul să fie transformat într-o capacitate de țagle țevi performantă economic.

Era clar că TMK trebuia să înfrunte riscuri. Decizia de a cumpăra CS Reșița mai avea un dezavantaj – distanța între Slatina și Reșița este de 340 km. «Dar erau și avantajele, spre exemplu, de la regimul precedent noi am moștenit echipamentul de turnare continuă în ambalaj – “bo-



nus” de la regimul socialist precedent considerat ca o bază pentru dezvoltarea soluțiilor profesionale», își amintește dl Popescu. – Înaintea achiziționării întreprinderii, TMK avea stabilite deja relații de parteneriat cu managementul TMK-ARTROM. Exemplul uzinei din Slatina demonstra angajaților combinatului că apariția noilor acționari va aduce la uzină schimbări favorabile, motiv pentru care colectivul a acceptat fără temeri transformările. Și pentru TMK, de asemenea, era mai simplu să lucreze cu încă un activ românesc: compania înțelegea deja foarte bine logica afacerilor în această zonă, construindu-și businessul din perspectiva dezvoltării pe termen lung. Dar situația de astăzi ne arată că merită riscul».

PROIECTE INVESTIȚIONALE

Integrarea ambelor întreprinderi într-un singur lanț de producție a necesitat schimbări radicale în procesul de fabricare a țevelor. Este vorba de faptul că volumul producției de țagă țeavă la TMK-RESITA



Integrarea ambelor întreprinderi într-un singur lanț de producție a necesitat schimbări radicale în procesul de fabricare a țevelor

depășea substanțial posibilitățile TMK-ARTROM. «Era evident încă din 2005 că numai capacitatea de atunci a uzinei de la Slatina nu era suficientă pentru că Reșița să devină rentabilă» – menționează dl Drinciu.

Astfel a fost luată o altă decizie de importanță strategică, și anume, creșterea capacității de țevi la TMK-ARTROM. În 2006 a început construcția unei noi secții de laminare (CPE), care a fost dată în exploatare

în 2007. Practic, în același timp, noua mașină de turnare continuă de la Reșița a atins capacitățile proiectate. În 2008 începusem să pregătim un proiect pentru instalarea unui al treilea laminor de țevi la TMK-ARTROM, astfel încât să fie folosită integral producția de oțel de la Reșița în cadrul subdiviziunii din România. Din păcate, criza mondială a înghețat planurile de atunci și proiectul rămâne de realizat la momentul oportun. Astăzi 60%

din producția uzinei de la Reșița acoperă în totalitate necesarul TMK-ARTROM, a cărui capacitate proiectată depășește 200 mii tone anual. Cele mai importante proiecte de investiții sunt finalizate, obligațiile prevăzute în contractul de privatizare au fost realizate înainte de termen. TMK-RESITA a trecut în totalitate la o producție de țagă țeavă turnată continuu cu o gamă de fabricație largă de oțeluri cu tratament în vid. Tandemul TMK-



Clienții europeni trebuie impresionați permanent cu ceva nou, obținând, pas cu pas, o calitate superioară

ARTROM și TMK-RESITA a devenit un complex modern cu un ciclu de producție complet și un mare grad de flexibilitate în ceea ce privește satisfacerea cerințelor pieței, pe care operează companiile Diviziei Europene TMK.

TENDINȚA SPRE PERFECȚIUNE

«Periodic apare întrebarea: oare într-adevăr avem nevoie de TMK-RESITA»? – spune dl Adrian Popescu. – Cert este un singur lucru: în condițiile lipsei unei surse sigure de țagă de calitate, TMK-ARTROM ar fi ieșit din piață sau nu ar mai fi fost un jucător important în nișa sa de producție. Iar întreprinderea din Reșița, care a sărbătorit anul acesta aniversarea de 240 de ani, ar fi putut să nu mai existe».

În pofida tuturor dificultăților, succesul tandemului românesc este evident. Integrarea fluxurilor de producție și nivelul ridicat de control a tuturor proceselor din partea managementului Diviziei Europene au condus la obținerea unei calități

constante la elaborarea mărcilor de oțel obișnuite și a celor specifice. Ţagla TMK-RESITA corespunde celor mai exigente cerințe ale clienților. «Operăm pe o piață unde toată lumea încearcă să-și depășească concurenții», – recunoaște dl Cristian Drinciu. – Clienții europeni trebuie impresionați permanent cu ceva nou, obținând, pas cu pas, o calitate superioară. În același timp Europa este cunoscută prin apropierea cea mai mare de perfecțiune: nu poți să îți propui să faci ceva – trebuie să îți propui să faci ...the best».

Acum a început o nouă etapă de dezvoltare strategică a grupului de companii din România. După stabilizarea volumului și a performanțelor tehnice și calitative, întreprinderile Diviziei Europene urmează să desfășoare în continuare o activitate complexă pentru a obține o valoare adăugată cât mai mare produselor sale în volumul total de producție a țevelor. «Mereu apar provocări care ne fac să ne simțim ca la începutul drumului», – comentează dl Popescu. ■

După evaluările făcute, Duferco a acceptat ideea de a finanța întregul proiect și, astfel, s-a născut colaborarea de care TMK-RESITA avea nevoie

TURNARE ȘI DEZVOLTARE CONTINUĂ

TMK-RESITA a implementat un proiect investițional pentru turnarea țaglei de Ø350mm, devenind astfel, la fel ca și obținerea capacității, unicul producător al acestei dimensiuni în Europa de sud-est. Proiectul a fost realizat în parteneriat cu compania JESCO. Astăzi, datorită acestei colaborări, rotundul Ø350mm a devenit cunoscut și în regiunea Orientului Mijlociu și pe piața internă a României. Relatează dl Cristian Drinciu, Director General Adjunct Operațiuni TMK-ARTROM / TMK-RESITA.

PARTENER STRATEGIC ALTERNATIV

După pornirea mașinii de turnare continuă (MTC), TMK-RESITA a devenit, practic, ceea ce noi am avut în plan: un producător exclusiv de țagă pentru țevi turnate continuu. S-au făcut eforturile și investițiile necesare ca MTC să poată satisface integral necesitățile TMK-ARTROM și astfel a fost implementată dimensiunea de 177 mm. Paralel, în TMK-ARTROM s-a montat Laminorul degrosor EZTM, laminor care nu există decât în TMK (prima mașină de acest gen funcționând la SinTZ) și care transformă diametrul țaglei în funcție de necesitățile Liniei ASSEL, linie care, prin proiect, necesită un număr mare de dimensiuni de țagă pentru acoperirea programului său dimensional. S-a construit, astfel, simbioza de mult visată între TMK-RESITA și TMK-ARTROM. Pentru ca aceasta să fie perfectă, se impunea ca TMK-ARTROM să crească mai mult și să consume tot volumul posibil de produs în TMK-RESITA. Au fost creionate noi planuri de dezvoltare, s-a elaborat un proiect nou care ar fi dublat capacitatea existentă în TMK-ARTROM, dar, la începutul

anului 2008, debutul crizei în SUA ne-a arătat că mai trebuie să așteptăm cu acest proiect. În încercarea de a completa volumul produs de Reșița, la nivelul capacității și a rentabilității economice, a fost abordată piața semifabricatelor turnate continuu, dar răspunsul pieții la oferta noastră nu era pe măsura necesităților. Am primit comenzi pe dimensiunile existente, dar multe cereri au fost pe dimensiuni mai mari decât produceam. Se contura clar ideea că, pentru Reșița, era nevoie de un al doilea client strategic după TMK-ARTROM.

COMPATRIOȚI DIN ORIENTUL MIJLOCIU

În tot acest răstimp, la Udine în Italia și la Al Jubail în Arabia Saudită, împreună cu Danieli, o echipa de specialiști români, foști colegi de generație și de industrie producătoare de țevi, puneau la punct toate detaliile tehnice și demarau construcția unui proiect de anvergură: prima capacitate de producție țevi din Orientul Mijlociu – Jesco. Proiectul, cu acționariat preponderant local, avea totuși un acționar strategic și anume

În afară de Jesco, această dimensiune a deschis noi colaborări cu forjori din Europa, printre ei enumerându-se și uzina Vilmar din Rm. Valcea



firma elvețiană Duferco, un mai vechi colaborator al nostru, care ar fi urmat să se ocupe de partea comercială, inclusiv de achiziția țaglei din care urma să se producă țeava. La atâtea cunoștințe comune implicate în acest proiect, precum și posibilitatea ca noua fabrică să fie exact clientul strategic pe care-l căutam, idea unei colaborări viitoare a încolțit repede. Mai rămânea doar o decizie strategică: vom produce sau nu materie primă pentru un viitor concurent al TMK în piața din Orientul Mijlociu? Răspunsul a venit simplu: dacă nu o vom face noi, o vor face oricum alții, așa că lucrurile au fost decise.

ROTUNDUL SE EXTINDE

Au urmat întâlnirile tehnice pentru a stabili ce trebuie și cum trebuie să producem pentru a putea acoperi volumul dorit de noi. Discuțiile au fost simple și la obiect pentru că la TMK-RESITA se cunoștea deja bine ce înseamnă să produci oțel pentru țevări, acolo tocmai se parcuseră etapele unor ajustări importante în ceea ce însemna calitatea țaglei și lucrurile erau în continuă perfecționare. Acest moment cântarea deja enorm în balanța decizională a echipei de la Jesco. Rămânea, totuși, o problemă: proiecția consumului pe dimensiunile produse de noi era insuficientă și, în schimb, nu

LIVRĂRI DE ȚAGLA CU DIAMETRU 350 MM

	Cantitate – tone		
	2009	2010	2011 (primele 9 luni)
LIVRARI TOTALE PE AN, INCL. CĂTRE	13 509	34 913	67 865
JESCO	11 591	30 605	58 927
VILMAR	1435	3436	7914
ALTI CLIENTI	483	872	1024

ofeream dimensiunea de 350 mm, pe care Jesco o căuta în zona de sud-est a Europei. Dar nimeni nu o producea. Pentru noi, existau posibilități tehnice, dar mașina de turnare ar fi trebuit să fie utilată și programată și pentru acest reper, operațiune care nu era ieftină, iar produsul obținut nu avea o utilizare în TMK-ARTROM. După evaluările făcute, Duferco a acceptat ideea de a finanța întregul proiect și, astfel, s-a născut colaborarea de care TMK-RESITA avea nevoie.

Lucrările de proiectare au fost contractate cu institutul VNIIMETMASH din Rusia, institut care deja mai adăuga o dimensiune la mașina noastră. Utilajele necesare s-au produs în țară și, în aprilie 2009, au fost încheiate probele tehnologice.

RECUNOAȘTERE INEVITABILĂ

Mai rămânea un pas important în vederea acceptării TMK-RESITA în calitate de furnizor al Jesco. Compania petrolieră saudită Aramco, care urma să fie principalul client al Jesco, trebuia să confirme că TMK-RESITA poate să producă oțelurile cu cerințe foarte ridicate, necesare exploatării zăcămintelor de petrol și gaze din zonă, zăcămintele cunoscute a fi unele dintre cele mai agresive din zona Orientului Mijlociu. În plus, Jesco țintește clase superioare de rezistență atinse pe un flux modern de productivitate, care presupune o exactitate foarte mare a chimiei elaborate precum și o serie de restricții pe care trebuie să le consideri, începând cu planificarea achiziției de fier vechi și terminând cu controlul final al calității fiecărei bucăți de țagă. Tehnicienii Aramco și Jeco au auditat cu exigența necesară fluxul de producție și calitatea primului lot produs în condiții comerciale. Verdictul a fost cel așteptat de noi toți: țagla de 350 mm a intrat în producția curentă a TMK-RESITA, iar în mai 2009 primul lot produs în condiții comerciale a fost expediat către Jesco la termenul angajat la demararea proiectului. Livrările au început

IESCO

În 2006, "Industrialization and Energy Services Company" (TAQA) a decis să completeze dezvoltarea afacerilor sale referitoare la industria de petrol și gaze, cu noua sa filială denumită **Jubail Energy Services Company (JESCO)**, pentru fabricarea de țevi fără sudură în Jubail 1 Zona Industrială. Integrarea fabricării de țevi fără sudură cu serviciile deja existente pentru industria de petrol și gaze va oferi o mai bună sinergie și oportunități pentru TAQA ca și grup. De la explorări, foraje și facilități maritime pentru industria de petrol și gaze până la fabricarea țevilor fără sudură, TAQA oferă o contribuție importantă pentru dezvoltarea în amonte a industriei de petrol și gaze. Compania este deținută în proporție de 51% de către TAQA, 10% de către Duferco Saudi Ltd., iar diferența este deținută de alți importanți investitori din Arabia. Fondul arab de dezvoltare industrială (SIDF), Fondul de investiții publice (PIF) și HSBC/SABB au contribuit la finanțarea proiectului.

apoi să crească un an mai târziu când Jesco a început să producă pentru piață. Până în prezent, livrările TMK-RESITA au atins pentru acest diametru circa 122 000 tone, fiind practic produse lunar în cea mai mare parte a anului.

POSBILITĂȚILE NELIMITATE

În afară de Jesco, această dimensiune a deschis noi colaborări cu forjori din Europa, printre ei enumerându-se și uzina Vilmar din Rm. Valcea. Produsul este important pentru TMK-RESITA și pentru faptul că este cea mai productivă dimensiune a mașinii de turnare continuă, prezentă în programul de fabricație în procentul planificat, ajutând la îndeplinirea indicatorilor de productivitate necesari. Dar efectul pozitiv nu este măsurat numai în tone. Asimilarea tuturor exigențelor specificațiilor tehnice ale acestui produs a ajutat și la creșterea calității nu numai a produselor TMK-RESITA, dar și ale TMK-ARTROM. ■

VILMAR

VILMAR este fabrica de producție primară a lui Groupe Genoyer, liderul mondial în producția de echipamente și conducte de transport pentru lichide: produse petroliere, gaze, apă și produse petrochimice. Înființată în 1971, VILMAR atins cele mai înalte standarde de excelență după anul 1991, când a fost cumpărat de către Groupe Genoyer și s-a transformat într-o

fabrica de producție modernă. Investițiile masive făcute de către proprietarul francez, împreună cu strategia sa aplicată în întreaga lume și cele mai înalte standarde de calitate. Acoperind 25 hectare, dintre care 10 hectare sunt hale de lucru care găzduiesc echipamentele celei mai noi tehnologii, deținând un personal de aproape 400 de angajați,

este conectat direct la rutele de transport importante, compania fiind așezată în zona industrială de sud a orașului Râmnicu Vâlcea. Vilmar produce și comercializează o gamă diversificată de echipamente tehnologice și părți componente utilizate în mai multe ramuri industriale: petrol și gaze naturale, chimice, petrochimice, energie, minerit, nucleare, de apă, submarine, etc

WILDER – ÎNCEPUTURILE METALURGIEI ÎN SUA

Orașul Wilder este situat în nordul statului Kentucky, la doar câțiva kilometri de la gura fluviului Licking. A fost fondat în anul 1935, devenind casa muncitorilor de la fabrica din sud, care aparținea companiei deținute de frații Andrew, cu sediul în Newport. Anul acesta, uzina din Wilder, inclusă actualmente în componența TMK IPSCO, sărbătorește cea de-a 30-a aniversare, fiind cea mai veche întreprindere a companiei. Aname aici, imediat după terminarea războiului civil, a început istoria industriei metalurgice în SUA.

Producția de oțel a apărut în această regiune, în partea de nord a statului Kentucky, în anul 1867. Aname atunci Alexander Swift, originar din Cincinnati, a deschis în Newport o uzină metalurgică, care mai târziu a fost cumpărată de către frații Andrew, fiind inclusă în componența Andrews Steel Company pe care o deținea. În 1935, o parte din muncitorii companiei s-au mutat în regiunea respectivă, unde a și fost fondat oficial orașul Wilder.

Amplasarea reușită de-a lungul fluviului Licking, dar și comunicarea

rețelelor feroviare, a contribuit la dezvoltarea cu succes a întreprinderii, care, în anii patruzeci, a început fabricarea țevelor pentru industria de petrol și gaze. După mai multe schimbări de proprietari, în anii 1940-1950 uzina a fost redenumită în ACME Newport Steel, iar la începutul anilor șazezi – în Interlake Steel.

Întreprinderea a fost controlată de compania Interlake până în august 1980, când s-a luat decizia privind închiderea uzinelor din Newport și Wilder, deoarece sindicatul local a refuzat să accepte condițiile noului contract cu compania. În urma închiderii uzinei, circa 1200

de oameni și-au pierdut locurile de muncă, iar bugetul municipal Newport, conform presei locale, n-a încasat impozite în sumă de \$200 000.

După ce Interlake și-a închis întreprinderile, patru manageri de top ai acesteia (Clifford Borland, Ray Bittner, Ron Noel și Dennis Eggleston) au înființat compania Newport Steel și au redeschis uzina din Wilder. Asta se întâmpla pe 20 aprilie 1981.

În anul 1984, Newport Steel este redenumită în NS Group, după care a fost achiziționat un număr de active importante, inclusiv uzinele Erlanger Tubular (or. Katusa, Oklaho-

ma, 1986), Koppel Steel (or. Koppel și or. Embridzh, Pennsylvania, 1991) și Curley's Machine Shop (or. Odessa, Texas, 2006).

Costurile de producție mari și prețurile mici la oțel a silit NS Group să ia o serie de decizii dificile în ceea ce privește uzina din Wilder, inclusiv închiderea în anul 2001 a oțelăriei și liniei de laminare la cald. Cu toate acestea, din momentul re-deschiderii, la întreprindere au avut loc și schimbări pozitive. Mai întâi de toate – instalarea în 1984 a liniei de sudare a țevelor, de 16 inch, fapt care a asigurat un nivel suficient de atracție comercială uzinei, care în 2006 a fost cumpărată de compania canadiană IPSCO. Doi ani mai târziu, în 2008, activele producătoare de țevi ale IPSCO, inclusiv uzina din Wilder, erau vândute TMK. În vremea aceea, TMK își extindea activitatea, având tendința să devină una dintre cele mai mari companii producătoare de țevi din lume.

AMBIȚII ȘI INVESTIȚII

La fel ca multe alte întreprinderi metalurgice, uzina din Wilder a avut suferințe și coborâșuri, a parcurs perioade când a fost închisă și vremuri confuze. Însă timpurile grele au rămas în urmă, uzina devenind una dintre cele mai importante întreprinderi din regiune. În anul celebrării celei de-a 30-a aniversări, conducerea și angajații evaluează rezultatele obținute. "În acest an ne amintim cu mândrie trecutul, remarcând succesele noastre și omagiind veteranii, care muncesc în cadrul companiei de 30 de ani", – a declarat Jim Traskot, directorul executiv al uzinei din Wilder. – Totodată, privim cu încredere spre viitor".

În prezent, uzina din Wilder este una din cele patru întreprinderi ale TMK IPSCO angajate în producția de țevi sudate. Linia de sudare a țevelor, de 16 inch, este principalul activ al uzinei din Wilder, care produce burlane de tubaj, conducte standard 5L, precum și țevi cu destinație generală și piloți standard A252. În plus, uzina are un laminor de sudat, de 8 inch, menit să descarce parțial întreprinderile TMK IPSCO din orașele Blytheville (Arkansas) și Camanche (Iowa) în cazul supraîncărcării.

După dificilul an 2009 și cel de tranziție 2010 au fost lansate o serie de noi proiecte de investiții ambițioase privind îmbunătățirea eficienței operaționale și un nivel mai bun de satisfacție a necesităților clienților.

Unul dintre proiectele majore de sporire a eficienței este lichidarea căii ferate uzinale, folosită anterior pentru transportul producției din secția de laminare. Proiectul a demarat anul curent, și cele mai importante lucrări sunt finalizate în acest moment.

"Lichidarea CFU se reflectă deja în ceea ce privește reducerea costurilor", – a menționat dl Traskot. "Au fost micșorate cheltuielile cu personalul și a sporit securitatea

manevrelor pe rampa de încărcare, fapt care a influențat pozitiv competitivitatea întreprinderii".

Un alt proiect major de investiții, realizat în acest an, a fost instalarea a două mașini de șanfrenat, având ca rezultat îmbunătățirea calității șanfrenării, precum și satisfacerea volumului de încărcare al mașinii.

"Datorită noilor mașini de șanfrenat a sporit semnificativ eficiența procesului tehnologic în partea de nord a secției", – a declarat Dave Diderich, director producție sudată și director general interimar operațiuni TMK IPSCO. "Echipamentul vechi a creat obstacole serioase în procesul de fabricație. În urma modernizării, însă, am reușit să le evităm, îmbunătățind semnificativ eficiența întreprinderii".

În primăvara acestui an, în cadrul companiei, a avut loc un alt eveniment important: lansarea platformei pentru producția ne-terminată, având ca scop divizarea liniilor de sudare și finisare, care operează în regimuri de viteză și capacități diferite. Rezultatul – crearea unui flux continuu mult mai echilibrat și reducerea pierderilor legate de ajustarea și staționarea utilajului.

"Îmbunătățirea eficienței procesului tehnologic pe laminor și liniile de finisare se datorează nu doar lansării noilor mașini de șanfrenat, ci și punerii în funcțiune a platformei pentru producția neterminată", – a remarcat Diderich.

FILETARE LA STANDARDE NOI

Cel mai mare proiect de investiții în anul curent a fost demararea în luna martie a lucrărilor de construcție a unei hale de filetat, a cărei punere în funcțiune este preconizată pentru luna noiembrie curent, iar utilizarea la capacitate maximă – pentru începutul anului 2012. În hală se va efectua filetarea întregului sortiment de țevi sudate, fabricate de societate, în conformitate cu standardele Institutului



Însă timpurile grele au rămas în urmă, uzina devenind una dintre cele mai importante întreprinderi din regiune

American al Petrolului. Acest lucru va reduce semnificativ costurile cu transportul producției la uzinele TMK IPSCO în Oklahoma și Iowa, unde, în prezent, sunt filetate țevile realizate în Wilder. În plus, va permite realizarea de economii cu transportul producției către clienții de la zăcămintul de șisturi Marcelus din apropiere.

“Acest lucru nu înseamnă neapărat că vom comercializa un volum mare de produse în regiune, doar că livrarea în estul țării va deveni mult mai simplă dacă filetarea se va efectua chiar la fața locului”, – a explicat dl Traskot.

Noul complex va include o linie de filetare în conformitate cu standardele Institutului American al Petrolului, încăperea pentru aparatura de măsurare, sala tablourilor electrice, spații de birouri, precum și un depozit pentru mufe și piese de protecție. Personalul angajat pe linia de filetare va consta din două echipe în număr total de 14 lucrători și un

maistru. O particularitate distinctivă a complexului este amplasarea unui robot care va transporta mufele de diametru mare.

“Acest robot va fi primul la întreprinderile TMK IPSCO», – a specificat dl Diderich. Pe măsura dotării capacităților noastre de producție cu echipament de înaltă tehnologie, vor fi instalați și alți roboți de acest fel”.

După dificilul an 2009 și cel de tranziție 2010 au fost lansate o serie de noi proiecte de investiții ambițioase privind îmbunătățirea eficienței operaționale și creșterea valorii

Procesul de construcție este gestionat de Michael Bergfeld, care, după punerea în funcțiune a complexului, va ocupa postul de șef al halei de filetare. “Mă bucură faptul să coordonez proiectul de la demarare. Punerea complexului în funcțiune este preconizată pentru noiembrie curent, iar utilizarea

acestuia la capacitatea maximă – pentru începutul anului viitor”, – a comentat dl Bergfeld, absolvent al Institutului de Tehnologie Rose-Hulman, specialitatea “Construcția de mașini”. Angajat la TMK IPSCO din aprilie 2008, dl Bergfeld nu coordonează doar proiectul pentru construcția complexului de filetare în Wilder, dar, totodată, ocupă funcția de inginer de proiect la uzina din Camanche (Iowa) și, de asemenea, este implicat în realizarea proiectelor de la întreprinderile din Blytheville (Arkansas) și Geneva (Nebraska).

În afară de investițiile în producție, întreprinderea capătă un aspect nou. Recent a fost finalizată reconstrucția pavilionului administrativ, multe clădiri abandonate au fost demolate. Renovarea părții exterioare a clădirii în care este instalată linia de sudare a țevilor, de 16 inch, asigură un grad de izolare mai înalt, fapt ce permite nu doar controlul mai eficient al temperatu-



Șeful proiectului de construcție al complexului de filetare Michael Bergfeld în viitorul său cabinet

rii din secție, dar reduce și nivelul de zgomot.

ÎMPREUNĂ CU TMK

De la redeschiderea de acum 30 de ani uzina din Wilder a parcurs un drum lung, depășind multe dificultăți și probleme. În pofida tuturor obstacolelor, statul de personal al întreprinderii înregistrează în continuare peste 100 de persoane care muncesc aici de la redeschiderea uzinei în anul 1981.

Ce simt acești oameni, dar și ceilalți angajați, știind că fac parte dintr-o importantă companie internațională? “Acum 20-25 de ani, însuși faptul achiziției întreprinderii de către o companie străină ar fi provocat panică printre angajați”, – a declarat Steve Schultz, director de resurse umane. – În momentul de față, însă, suntem cu toții conștienți de inevitabilitatea globalizării și aspectele pozitive asociate cu aceasta. Aș spune că perioada de tranziție de doi ani a fost lipsită de dificultăți”. ■

LA CAPĂȚUL PĂMÂNTULUI

Șelful arctic conține o cantitate enormă de resurse energetice neexploatate. Aici, la capătul pământului, compania «Novatek» asimilează zăcămintul de petrol și gaze Yurkharovsk. La începutul lunii iulie, în timpul solstițiului de vară, specialiștii «TMK-Premium Service» au desfășurat o operațiune unică pentru «Novatek». La o adâncime de 5 km – de pe malul Mării Kara, apoi, sub fundul mării – a fost coborâtă o coloană de burlane de tubaj de producție VTZ, cu îmbinări cu filet TMK PF. În Rusia este prima experiență de coborâre a unei coloane într-o sondă de acest tip.



Text: **SERGEY ALEKSEEV**,
Șef departament vânzări
«TMK-Premium Service»

De la Moscova până la malul Mării Kara în Arctica, unde se află zăcămintul de petrol și gaze Yurkharovsk, este o distanță de 4000 km. Am decolat din Moscova la sfârșitul lunii iunie împreună cu proiectantul-șef al «TMK-Premium Service» Yuri Emelyanov. Cu avionul am ajuns la Novy Urengoy – capitala neoficială a producției de gaze din Rusia. Apoi, circa două ore ne-am deplasat cu un mijloc de transport special până la punctul de control al zăcămintului Yurkharovsk,

păzit într-un mod special. De acolo, la bordul unui autovehicul special, ne-am deplasat spre golful Mării Kara, locul în care se află zăcămintul Yurkharovsk.

ÎN ARCTICA ESTE MAI BINE VARA

Cu regret, n-am reușit să admirăm zona arctică de la înălțime, deoarece am ajuns în Urengoy noaptea. Dimineața, când ne deplasam pe podurile plutitoare, tundra, neatinsă de civilizație, a apărut în fața noastră în toată splendoarea ei. Șesul întins, întreținut de nenumărate râuri, era presărat cu flori de câmp: roșii, galbene,

» Șeful departamentului vânzări «TMK-Premium Service» **Sergey Alekseev** s-a convins la fața locului că producătorului îi revine o responsabilitate imensă

» COMORILE ARCTICII

Zăcămintul Yurkharovsk, cu suprafața de aproximativ 260 km², se află în partea de sud-est a peninsulei Tazov, regiunea Nadym-Pur-Tazovsc. Partea de vest a zăcămintului ocupă Peninsula Tazov, iar partea centrală și cea de est sunt dispuse în zona de platou continental a estuarului Tazovsc. Zăcămintul are o pungă de gaz, 19 pungi de gaz condensat și 3 pungi de petrol și gaz condensat. Licența pentru exploatare este deținută de OAO «Novatek» – al doilea, după volumul de exploatare, producător de gaze naturale din Rusia

violete. Oriunde te uitai, vedeai o întindere nesfârșită din mușchi și flori, care se contopea la orizont cu cerul albastru luminos, priveliștile schimbându-se ca într-un caleidoscop. La întoarcere înfloreau deja alte flori, paleta cromatică se schimbase. Copaci în tundră nu vei vedea, vegetația o constituie, în primul rând, iarba nu prea mare, arbuștii și mușchii. Cerbii, vulpile, lupii și iepurii constituie fauna tipică de tundră rusească. În regiune am văzut și unele păsări, am întâlnit o cerboaică cu puilul ei, ajunși întâmplător în zona zăcămintului. Oameni n-am văzut. Doar o singură dată, cam la un km de la drum, am zărit o iurtă singuratică.

Lucrările au început la sfârșitul lunii iunie, în timpul solstițiului de vară. În Arctica fenomenul se numește "zi polară", când soarele rămâne 24 de ore deasupra orizontului. Vremea era minunată, temperatura aerului atingând 20-25 0C. Comparativ cu arșița din capitală, regiunea arctică de tundră s-a dovedit a fi pentru noi foarte confortabilă.

Locul în care am stat este situat în Golful Mării Kara (estuarul Tazovsc). Ca și ceilalți participanți la lucrări, am locuit în vagoane tip rulote. În mod ideal, aceste rulote, cam 30 la număr, sunt prevăzute pentru circa opt persoane, condițiile fiind spartanice: paturi supraetajate, noptieră, lavoar, pe care trebuie să-l umpli cu apă adusă



de afară. În două astfel de vagoane-rulotă localnicii au amenajat cantina. La masă eram programați pe grupuri: cantina nu dispune de spațiu suficient pentru toți locuitorii. Spre surprinderea noastră, mâncare era din abundență, gustoasă și variată.

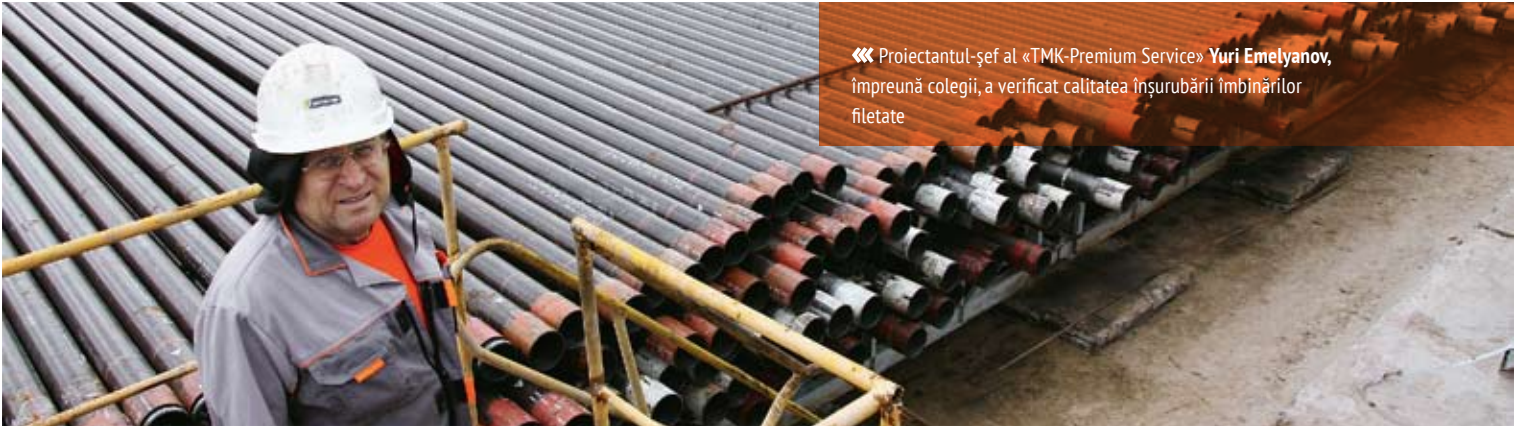
IMENȘI, DE CULOARE NEGRĂ ȘI AGRESIVI

Lucrările de coborâre a coloanei s-au desfășurat în a treia zi după sosirea noastră. Ne-am pregătit minuțios pentru acest eveniment – o astfel de coloană urma să fie coborâtă pentru prima dată, astfel încât puteau interveni situații dificile. Am discutat cu executanții și furnizorii de echipamente toate detaliile legate de asamblarea coloanei: ordinea coborârii, reacția în caz de situații de urgență. Toate țevile au fost verificate cu atenție de defecte, inclusiv țevile "pup joints" folosite în astfel de cazuri. Am verificat lubrifierea obligatorie. S-a organizat și desfășurat instruirea echipelor de foraj în materie de particularități specifice la asamblarea coloanei din burlane de tubaj cu îmbinări cu filete "Premium" TMK PF.

Totul a mers conform planului, țânțarii, însă, au fost o adevărată năpastă pentru noi – imenși, negri și agresivi. Era de ajuns să ieși doar pentru un moment, că se năpusteau imediat și atacau toate părțile descoperite ale corpului. Unguentele aduse din capitală nu constituiau un obstacol pentru aceste insecte. Mai mult chiar. Roiuri întregi de țânțari s-au lipit de îmbinările lubrificate ale țevilor cu filet, aranjate în rânduri pe rafturi, în apropierea sondei de foraj, în așteptarea momentului când urmau să fie coborâte. Eram derutați. Însă, așa cum orice rău duce spre bine, vremea s-a schimbat brusc, a început să bată un vânt puternic, însoțit de burniță, și țânțarii au dispărut. Cu toate acestea, odată cu schimbarea vremii, a mai apărut o problemă – vântul a acoperit țevile cu nisip. Pentru a pune producția în ordine, echipa de foraj a trebuit să curețe îmbinările cu filet de țânțari și de nisip.

DECIZIE IEȘITĂ DIN COMUN

Petroliștii au două prejudecăți: să înceapă coborârea coloanei seara și să nu se bărbierească până la finalizarea lucrărilor. Nu am ignorat tradiția: coborârea coloanei a început la opt seara. La acel moment, vremea se înră-



« Proiectantul-șef al «TMK-Premium Service» Yuri Emelyanov, împreună colegii, a verificat calitatea înșurubării îmbinărilor filetate

utășise complet . Temperatura scăzuse la 10 OC, vântul bătea în rafale, iar ploaia s-a transformat treptat într-o ploaie torențială.

La lucrările de coborâre participa o întreagă echipă internațională – aproximativ 15 persoane. Noi doi, din partea «TMK-Premium Service», împreună cu patru dintre colegii noștri de la Smith Services – o subunitate specială de service a companiei Schlumberger – ne ocu-

pam de coborârea coloanei de exploatare, verificând momentele stabilite pentru înșurubarea îmbinărilor filetate, înlocuindu-ne unul pe altul la fiecare șase ore. O astfel de monitorizare la înșurubare este extrem de necesară, deoarece corectitudinea asamblării îmbinării filetate pentru fiecare dimensiune de țevă (în cazul nostru erau patru la număr) constituie una dintre condițiile esențiale pentru funcționarea și etanșeitatea îmbinării. Pentru fi-

ecare dimensiune au fost utilizate anumite momente de înșurubare, iar recepția corectitudinii asamblării se făcea conform diagramelor de înșurubare, afișate pe computer.

Au fost prezenți și reprezentanții companiei EasyGlider, care a furnizat dispozitivele de centrare: acestea se îmbracă pe țevă pentru a păstra direcția în timpul coborării și nu permit ca țeava să se sprijine de sol. Câteva persoane din partea companiei Davis-Lynch aveau drept scop supravegherea directă a asamblării echipamentului de foraj furnizat de compania respectivă. Coborârea a fost monitorizată, de asemenea, de către geologi, reprezentanții Baker Hughes, responsabilă pentru foraj și aranjarea coloanei, angajații Weatherford International Ltd, M-I SWACO și Halliburton, care s-au ocupat de cimentarea sondei după coborârea coloanei. Două echipe de foraj din partea companiei «Integra», în număr de șase persoane, au muncit prin rotație la fiecare 12 ore. Toate procesele au fost coordonate de un supraveghetor de la «Smith Production Technology», precum și de reprezentanții nemijlociți ai clientului – «Novatek-Yurharovneftegaz.»

Întâlnirea unei astfel de echipe reprezentative a liderilor mondiali în domeniul service pe malul Mării Kara nu a fost întâmplătoare. Am participat împreună la un eveniment unic din punct de vedere al complexității – coborârea coloanei la o adâncime de peste 5 km în zona de tranziție onshore-offshore a zăcământului Yurkharovsk. De fapt, zăcământul de petrol și gaze se află la fundul Mării Kara – sub estuarul Kara sau Golful, pe malul căruia ne aflam. De obicei, în astfel de circumstanțe, extracția pe șelf se efectuează cu o platformă de foraj plutitoare. Cu toate acestea, experții «Novatek» au considerat mai eficientă varianta terestră a instalării și au elaborat un plan neordinar de execuție: specialiștii în foraj au forat o sondă verticală care a atins o adâncime de 2,8 km sub fundul mării. După care, nemijlocit prin șelf, au executat o suprafață orizontală pe o întindere de 2,7 km. Astfel, partea verticală a sondei fiind onshore, iar cea orizontală – offshore.

MISIUNE ÎNDEPLINITĂ CU SUCCES

Coloana, cu o greutate de 376 tone, a fost asamblată din 476 burlane de tubaj cu îmbinări cu filet "Premium" TMK PF cu diametrul de 244,5 mm, grosimea peretelui de 11,05 mm și 11,99 mm, grupurile de rezistență N 80, P 110, Q 125. Partea inferioară a coloanei este din țevi de rezistență maximă – Q 125. Întreaga coloană rezistă datorită îmbinărilor cu filet "Premium" TMK PF produse la Uzina de Țevi Volzhsky și certificate în conformitate cu standardele ISO 13679 CAL IV. În prezent, acesta este cel mai înalt nivel de cerințe pe plan internațional pentru îmbinările cu filet utilizate în forajul offshore.

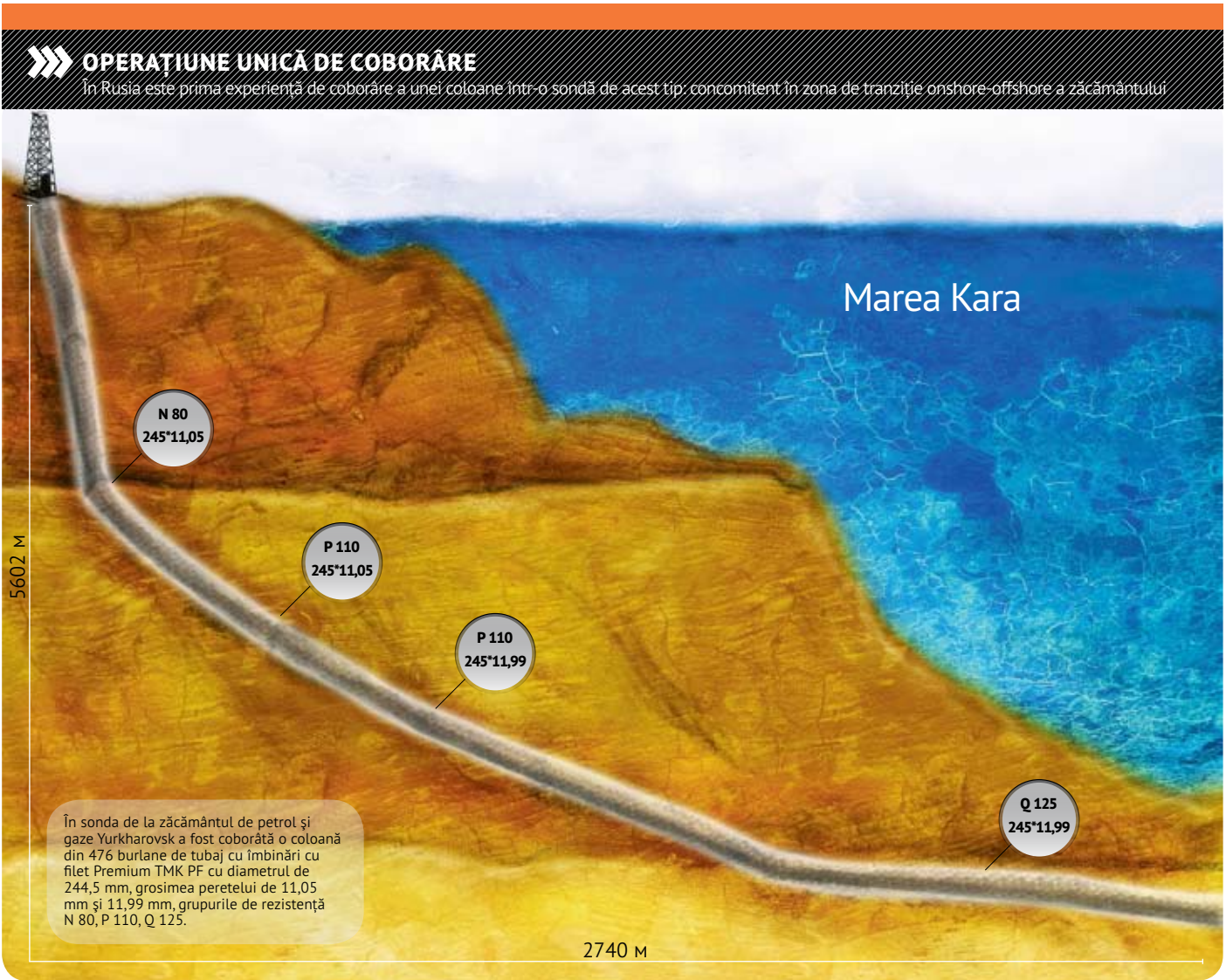
Temerile noastre au fost neîntemeiate – coborârea a durat 60 de ore și a decurs fără complicații. În timpul asamblării țevilor n-au existat abateri de la parametrii stabiliți, fapt care ar fi putut duce la întârzieri. Produsele TMK și-au demonstrat pe deplin caracteristicile declarate. Mai mult decât atât, noi am reușit să semnăm la fața locului procesul-verbal de testare, ceea ce se întâmplă foarte rar.



CHEI ȘI PĂLNII

Țevile erau ridicate pe instalația de foraj cu o macara specială. Pentru a proteja filetul în timpul ridicării, capătul țevii trebuia acoperit cu piese speciale de protecție. Mai întâi, mufa cu rol de protecție se înșuruba pe capătul – niplu al țevii, astfel încât să nu fie deteriorat filetul. Țeava era agățată apoi cu macaraua de capătul-mufă și ridicată pe turnul de foraj pe o punte specială. După care, capătul-niplu al țevii aflate în poziție verticală era introdus în capătul-mufă al celei precedente și se înșuruba. Pentru îmbinare se folosea o cheie specială cu acționare superioară, suspendată deasupra turnului de foraj și manevrată cu ajutorul unui pupitru. Cu ajutorul acestei super-chei țeava următoare se înșuruba cu cea anterioară. Bineînțeles, era necesară supravegherea permanentă ca să ne asigurăm de fixarea corectă a cheii. Mai mult decât atât, din motive de siguranță, înainte de a introduce capătul-niplu al țevii în capătul-mufă, specialiștii montau un manșon conic special din plastic, de direcționare, pentru protecția filetului.

Am mai rămas acolo pentru câteva zile. Este de remarcat faptul că, spre sfârșitul lucrărilor de coborâre, vremea a început să-și revină, iar la plecarea noastră era excelentă – soare și căldură. Trebuie de menționat că, în urma vizitei la locul zăcământului, am rămas impresionați. Lucrez de peste opt ani în cadrul companiei, însă pentru prima dată am fost pe o platformă de foraj. Acolo am văzut cu ochii mei cât de mulți oameni sunt implicați în acest proces complex, ce responsabilitate imensă îi revine producătorului și am înțeles cât de important este controlul calității, pe care îl oferim clientului. ■



În sonda de la zăcământul de petrol și gaze Yurkharovsk a fost coborâtă o coloană din 476 burlane de tubaj cu îmbinări cu filet Premium TMK PF cu diametrul de 244,5 mm, grosimea peretelui de 11,05 mm și 11,99 mm, grupurile de rezistență N 80, P 110, Q 125.



» Culminația sărbătorii a fost ansamblul de dansuri populare „Doina Oltului”

CU TOȚII LA HORA MARE!



» Angajații TMK-Artrom au venit la Ziua metalurgistului împreună cu familiile și sărbătoarea, într-adevăr, s-a desfășurat într-o atmosferă calduroasă de familie. Toți s-au simțit bine: și copiii, și părinții



» Managementul uzinei și liderii sindicaliști dansează împreună hora

Anul acesta este marcat de evenimente dedicate aniversării a 10 ani a TMK. Multe dintre acțiunile la care au participat angajații TMK au avut loc în Moscova, Volzhsky, precum și în orașele din Ural, Statele Unite, Europa. Sperăm, de asemenea, că și sărbătoarea Zilei Metalurgistului din România, organizată pentru angajați și familiile lor de către Sindicatele SOLIDARITATEA și OLTMET din cadrul TMK-ARTROM va rămâne mult timp în amintirea participanților.

”La începutul anilor '90 printr-o hotărâre a consiliului de coordonare al Federației Sindicale METAROM, data de 15 august a fost declarată ”Ziua Metalurgistului”, conform tradiției existente în marile centre industriale, dorindu-se totodată, ca această zi să coincidă și cu marea sărbătoare creștină, Sfânta Maria. Fiind o parte a complexului de producție siderurgică și de țevi, pentru TMK-ARTROM acest eveniment este o sărbătoare profesională proprie. Este o zi importantă pentru toți angajații întreprinderii, cu atât mai mult cu cât aceasta



» Pentru toți cei care muncesc la uzina din Slatina, Ziua metalurgistului este un eveniment foarte important, care se sărbătorește pe larg cu suflet

coincide cu sărbătoarea religioasă ”Sfânta Maria”, explică liderul sindicatului OLTMET, Cornel Ștefănescu.

Totodată, anul acesta evenimentul a fost cu atât mai însemnat, cu cât grupul TMK împlinește 10 ani. Pentru angajații TMK-ARTROM, în opinia celor 2 lideri de sindicat, venirea TMK a însemnat consolidarea situației tehnico-economice, precum și pași uriași în ceea ce privește retehnologizarea și modernizarea întreprinderii. ”În perioada 2001-2004 s-au făcut lucrări de modernizare la laminorul ASSEL. Atunci venirea grupului TMK practic ne-a ajutat să nu intrăm în faliment”, menționează Cornel Ștefănescu, liderul sindicatului OLTMET. În 2006-2007 a fost achiziționat și pus în funcțiune al doilea laminor – CPE. Compania a oferit orașului noi posibilități de angajare și dezvoltare a personalului. ”Astăzi lucrăm într-o uzină modernă, putem să ne bucurăm de condiții de muncă bune, avem stabilitate în ceea ce privește relațiile dintre angajatori și companie”, confirmă Cristian Gheorghe, liderul sindicatului SOLIDARITATEA.

Ziua Metalurgistului 2011 în Slatina a fost sărbătorită în spirit românesc autentic, desfășurându-se diferite activități cultural-sportive. Împreună cu maestrul Băduț Cristian a avut

loc prezentarea echipei de box-Artrom, ocazie cu care s-a desfășurat și un meci demonstrativ. La fel ca și în secții, pe lângă bărbați, la această activitate participă și reprezentantele sexului frumos, care au dovedit că boxul, ca și metalurgia nu este o profesie exclusiv masculină, femeile din aceste domenii confirmând permanent acest lucru prin rezultatele lor. Membrii echipei de box au fost premiați pentru succesele sportive. Mai mult decât atât, pe lângă gustările și băuturile tradiționale, anul acesta s-a evidențiat și prin prisma programului cultural. Datorită invitației liderilor sindicatelor TMK-ARTROM, angajații și familiile acestora s-au bucurat din plin de un program folcloric românesc autentic. Ansamblul de dansuri „Doina Oltului” nu a lăsat pe nimeni nepăsător, făcându-i să regrete pe cei care nu au reușit să participe. Jocurile tradiționale din Oltenia, precum cel al călușarilor, s-au bucurat de atenția tuturor, în timp ce demonstrația de cazacioc în interpretarea Doinii Oltului i-a făcut să se simtă puțin mai aproape de colegii lor din Rusia.

Muzica și cântecele populare i-au acompaniat pe cei care au sărbătorit Ziua Metalurgistului și a ocrotitoarelor acestora, Sfânta Maria. Nimeni nu a putut rezista invitației la dans a cântăreților – directori, sindicaliști, angajați – toți s-au prins într-o horă tradițională.

”A fost cea mai bună ocazie pentru a ura tuturor membrilor de sindicat, colegilor, precum și familiilor acestora multă sănătate și fericire”, consideră liderii sindicatelor și conducerea TMK-ARTROM. ”Sperăm ca și anul viitor să repetăm acest eveniment, și, totodată, să îi invităm pe colegii noștri din TMK din toate colțurile lumii la hora mare!” ■

OASPEȚI DIN ÎNTREAGA EUROPA

Pe data de 15 septembrie TMK Europa a sărbătorit cea de-a 10-a aniversare a grupului TMK. Atmosfera de la recepția organizată cu ocazia aniversării a fost solemnă și călduroasă totodată. Oaspeții au fost încântați de muzica tinerelor interpreți din Rusia care au evoluat. După concert, a avut loc un banchet la care au fost servite cele mai alese bucate tradiționale rusești.

Serbarea a avut loc pe teritoriul Consulatului General al Federației Ruse la Bonn. Printre invitați au fost clienții și furnizorii TMK din întreaga Europă.

Din partea TMK Europa au fost prezenți Președintele CA dl J. Marous, Directorul general dl A. Popescu, procuristii L. Zorzi și S. Guryev, precum și angajați de rând ai Diviziei Europene.

Sărbătoarea a început cu un cuvânt de felicitare adresat invitaților de către Consulul General al Federației Ruse dl Evgeny Shmagin



și mesajul de răspuns din partea dlui Marous. În fața celor prezenți în sala de recepție a Consulatului au evoluat tinere talente din Rusia, câștigătorii celui de-al X-lea concurs Internațional de Muzică pentru copii Rotary în Moscova Matei Sherling (11 ani, saxofon), Polina Makhina



(11 ani, vioară) și Maria Tikhomirova (13 ani, pian). Publicul a întâmpinat cu entuziasm evaluarea extraordinară a tinerelor vedete.

Sărbătoarea a continuat cu un banchet în casa primului președinte al RFG Theodore Hois, amplasată pe teritoriul Consulatului. Oaspeții au apreciat la justa valoare bucatele tradiționale rusești care au fost servite.

Pe parcursul serii, oaspeții au avut posibilitatea să discute cu managementul și angajații TMK Europa, să analizeze situația actuală de pe piață, perspectivele de cooperare. Sărbătoarea s-a desfășurat într-o atmosferă prietenoasă, relaxată, și, fără îndoială, a contribuit la consolidarea relațiilor cu partenerii de afaceri ai companiei. ■

»» REPREZENTANȚII COMPANIILOR – PARTENERI ALE TMK PREZENȚI LA FESTIVITATE

ThyssenKrupp, Benteler Distribution, Klöckner Stahl und Metallhandel, Stemcor, ArcelorMittal Projects, Eisen & Baustahl, Hannoverscher Röhrenhandel, Tube & Fitting Stahlhandel GmbH, Lassen Stahl GmbH & Co.KG, Techno Trading, Unitube, Rohrex, AG der Dillinger Hüttenwerke, Aubert & Duval, Cogne Acciai Speciali Spa, EVRAZ VÍTKOVICE STEEL, Eyris TES, Hegusa, Lennartz, Lippmann GmbH, Refratechnik, Rhenus Lub, RHI AG, SCHMOLZ+BICKENBACH GUSS, SGL Carbon, SMS Innse, SMS Meer, SMW Autoblok, Sovtransavto, Commerzbank, VTB Bank, Ernst & Young.



Casa de Comerț TMK din Moscova

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

Filiala Casei de Comerț TMK din Volzhsky

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

Filiala Casei de Comerț TMK din Polevskoi

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

Filiala Casei de Comerț TMK din Kamensk-Uralski

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

Filiala Casei de Comerț TMK din Taganrog

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

Reprezentanța Casei de Comerț TMK din Azerbaidjan

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

Reprezentanța Casei de Comerț TMK din Turkmenistan

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

TMK – Kazahstan

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

Reprezentanța Casei de Comerț TMK din China

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

Reprezentanța Casei de Comerț TMK din Singapore

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

TMK Global AG

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

TMK Europe GmbH

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

TMK Italia s.r.l.

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

TMK IPSCO Canada Sales Office

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

TMK North America, Inc

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

TMK Middle East

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

TMK Africa Tubulars

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

Supplying the Globe

TMK IPSKO (Downers Grove)

TMK North America
(Houston)

TMK Europe
(Düsseldorf)

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 24 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

