YourTube

Technology Motion Knowledge

07•2010
№1 (01)

Глобальный потенциал развития

10 Американский опыт для уральских металлургов
14 Наши люди в API
16 Есть ли шансы у сланцевого газа?
20 Сервисная сеть премиального бизнеса
26 От Дюссельдорфа до Хьюстона

Эффект синергии

ТМК Трубная Металлургическая Компания

Уважаемые читатели, партнеры, друзья!

Вы держите в руках первый номер журнала «YourTube», и я рад представить вам этот новый медиапроект ТМК. Появление нового издания – закономерное следствие развития нашей компании, тех процессов, которые предопределили нынешнее положение ТМК. Непрерывное совершенствование и рост привели к глобализации нашего бизнеса и превращению ТМК в одну из крупнейших мировых трубных компаний. Посмотрите на карту-вкладыш в номере – это все предприятия ТМК, расположенные на двух крупнейших континентах земного шара. Географические и языковые различия – не помеха нашему общему делу. Мы объединяем свои усилия по обе стороны Атлантики, чтобы производить лучшие в мире трубы. На одном международном языке мы говорим друг другу и нашим партнерам: «Это Ваши Трубы, те, которыми мы гордимся как профессионалы, и именно те, что нужны Вам, наши уважаемые потребители».

Создавая новый журнал, мы хотели, чтобы такое же единение состоялось и на его страницах. Людей, имеющих отношение к ТМК, с каждым днем становится все больше, некоторые нашли здесь интересную и перспективную работу, другие – надежного и долгосрочного партнера. Нам есть чем поделиться друг с другом и что обсудить. Мы приглашаем всех читателей к активному диалогу, обмену идеями и новостями как с другими сотрудниками ТМК в разных странах, так и с теми, кто только еще открывает для себя глобальный мир нашей компании. Продолжить сотрудничество на страницах издания мы предлагаем и нашим международным партнерам, тем более, что журнал выходит на трех языках: русском, английском и румынском.

Таким образом, мы непременно получим эффект синергии и в информационном обмене, так же как сейчас видим его в нашем бизнесе. Этой теме – синергии в ТМК – посвящен первый номер журнала. Мы убеждены, что рассказ об эффективных взаимосвязях в компании и потенциале взаимодействия еще больше объединит нас. Надеюсь, все, что вы найдете в этом и следующих номерах, вас заинтересует, представит новую информацию или привлечет внимание к проблеме.

Уверен, что выход в свет журнала «YourTube» не останется без внимания широкой многонациональной читательской аудитории сотрудников и партнеров ТМК.

С наилучшими пожеланиями,

Председатель Совета директоров ОАО «ТМК»
Дмитрий Пумпянский

Содержание

2 **Новости**

Тема номера
6 **Синергия технологий и интеллекта**
Генеральный директор ТМК Александр Ширяев – о стратегии развития глобального бизнеса ТМК

Менеджмент качества
10 **Сигмы северских трубников**
Металлурги СТЗ перенимают опыт совершенствования производства, накопленный на американских предприятиях ТМК IPSCO

Техническая политика
14 **Соавторы мировых стандартов**
Представители ТМК успешно работают в комитете по сертификации Американского института нефти – законодателя международных технических требований для нефтяной отрасли

Дискуссия
16 **Сланцевый газ: мифы и реальность**
Ажиотаж вокруг проектов добычи сланцевого газа – PR-кампания или революция на рынке энергоресурсов?

Технологии
18 **Сланцевый успех Америки**
ТМК стремится стать ведущим поставщиком оборудования для растущего рынка добычи нетрадиционного газа в США

Проекты
20 **Сервис в комплекте**
Премиальный бизнес ТМК создает международную сервисную сеть

Наши партнеры
22 **Трубы для Каспия**
О сотрудничестве ТМК с нефтяной компанией «ЛУКОЙЛ»

Визит
24 **Ванкорский дневник**
В суровом Туруханском крае, где недавно обосновались нефтяники, неуютно даже стальным трубам

Экспо
26 **Место встречи – Дюссельдорф**
Презентация ТМК стала одним из центральных событий крупнейшей отраслевой выставки Wire&Tube 2010

30 **Дебют в Хьюстоне**
ТМК впервые приняла участие в Offshore Technology Conference

Своими глазами
32 **Многослойный пирог Апеннин**
Изучение шедевров, спрятанных в укромных уголках Италии, – сродни добыче драгоценных камней. Путевые заметки сотрудника ТМК.

Спорт
36 **Хрустальный мяч остался в Америке**
Команды менеджеров ТМК и ТМК IPSCO померялись силами на баскетбольной площадке

YourTube
Technology Motion Knowledge
№ 1 (01) июль 2010

Учредитель
Трубная Металлургическая Компания

Руководители проекта:
Светлана Базыльчик, ОАО «ТМК»
BazylchikSI@tmk-group.com

Наталья Святославская, ООО «Медиа-Сервис»
Svyatoslavskaya@mail.ru

Адрес редакции: Россия, 105062,
г. Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а
Тел: +7 (495) 775 7600
Факс: +7 (495) 775 7601
E-mail: pr@tmk-group.com
www.tmk-group.ru
Отпечатано в типографии ООО «Print.Маркет»
Тираж 3000 экземпляров

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство ПИ № ФС77-40128 от 11 июня 2010 г.
Любое использование материалов без согласия редакции запрещено
Редакционный совет номера:
Ширяев А.Г., генеральный директор ТМК
Шматович В.В., заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию
Голицын П.Д., председатель Совета директоров ТМК IPSCO
Беломестнов А.К., технический директор ТМК IPSCO
Клачков А.А., заместитель генерального директора ТМК – главный инженер

Издатель: ООО «Медиа-Сервис»,
109004, г. Москва, ул. Николоямская, д. 29, стр. 3тел: +7 (495) 988 1806
Шеф-редактор: Михаил Семенов
Главный художник: Максим Гелик
Дизайнер: Александра Марочкова
Корреспонденты: Наталья Луконина, Джон Мандел (США), Октавия Неаг, Раду Трифан (Румыния)
Цветокоррекция: Михаил Саянов
Корректура и перевод: Машбюро 16

БУМАГИ ТМК ВЫШЛИ НА АМЕРИКАНСКИЙ РЫНОК

Американские депозитарные расписки (АДР) ТМК зарегистрированы в системе внебиржевой торговли США (OTC). АДР ТМК, каждая из которых представляет собой 4 обыкновенные акции компании, будут торговаться на электронной площадке OTCQX в высшей категории системы внебиржевой торговли США International Premier OTC под тиккером TMKXY. Представителем ТМК на OTCQX будет Bank of New York Mellon Corp., депозитарий по программе АДР ТМК.

Выход на американский внебиржевой рынок стал продолжением усилий ТМК, направленных на повышение прозрачности компании и ликвидности ее бумаг. К настоящему времени глобальные депозитарные расписки (ГДР) ТМК торгуются на Лондонской фондовой бирже (тиккер TMKS), а акции ТМК – в Российской торговой системе и на Московской межбанковской валютной бирже (тиккер TRMKG). ■

НОВЫЙ ЗАВОД В БРУКФИЛДЕ

В начале мая в Брукфилде (Огайо, США) торжественно открылся новый завод ТМК IPSCO. В церемонии пуска в эксплуатацию нового оборудования приняли участие руководители ТМК IPSCO, губернатор штата Огайо **Тед Стрикленд**, представители местных властей. Расположение заводской площадки было выбрано после изучения местности в районе месторождения сланцевого газа Марцеллус на востоке Огайо. За счет географической близости к месторождению ТМК IPSCO рассчитывает увеличить свою долю на рынке. На новом оборудовании в Брукфилде будет производиться нарезка премиальных резьбовых соединений ULTRA™, которые используются при добыче сланцевого газа. Годовая производственная мощность новой линии составляет 100 000 тонн труб с резьбой. В настоящее время на предприятии работает 30 человек, но по мере освоения месторождения Марцеллус, планируется увеличить численность до 120 человек. ■

ЮЖНО-АФРИКАНСКАЯ «ДОЧКА»

ТМК создала дочернюю компанию в Южно-Африканской Республике. Офис компании ТМК Africa Tubulars расположен в г. Кейптауне, являющемся одним из крупнейших деловых и логистических центров на африканском континенте. Открытие офиса дочерней компании ТМК в Южной Африке является важным шагом в развитии международной торговой сети ТМК. Основной задачей новой структуры является усиление регионального присутствия ТМК на рынках африканских стран южнее Сахары, обладающих высоким потенциалом развития нефтяной и газовой промышленности.

В настоящее время ТМК осуществляет поставки в 65 стран мира, в том числе в страны СНГ, Евросоюза, Ближнего Востока, а также в Китай и США. ■

МИЛЛИОННАЯ ТОННА ЭЛЕКТРОСТАЛИ

На Северском трубном заводе (СТЗ) выплавлена миллионная тонна электростали со времени пуска в эксплуатацию нового электросталеплавильного комплекса.

Полтора года назад на СТЗ была запущена дуговая сталеплавильная печь – основной объект электросталеплавильного комплекса завода. В результате время одной плавки сократилось в среднем в 10 раз. Общий объем инвестиций в создание комплекса составил около 15 млрд рублей.

Сегодня электросталеплавильный комплекс СТЗ полностью обеспечивает потребности предприятия в стальной трубной заготовке и поставляет ее на Синарский трубный завод. Производственная мощность комплекса – до 1 млн тонн электростали или 950 тыс. тонн непрерывнолитой заготовки в год.

Председатель Совета директоров ТМК **Дмитрий Пумпянский** отметил, что обновление завода продолжается – в ближайшее время предстоит реализовать сложный и масштабный проект реконструкции трубопрокатного производства. ■

РЕШЕНИЯ АКЦИОНЕРОВ

22 июня в Москве состоялось годовое общее собрание акционеров ОАО «Трубная Металлургическая Компания». Собрание утвердило годовой отчет и бухгалтерскую отчетность, в том числе отчет о прибылях и убытках Общества за 2009 финансовый год, избрало Совет директоров и Ревизионную комиссию. Аудитором ОАО «ТМК» утверждено ООО «Эрнст энд Янг». Кроме того, акционеры проголосовали за невыплату годовых дивидендов по результатам деятельности ОАО «ТМК» в 2009 году. Совет директоров Общества избран в следующем составе: **Андрей Каплунов, Жозеф Мару, Сергей Папин, Томас Пикеринг, Дмитрий Пумпянский, Джеффри Таунсенд, Игорь Хмелевский, Александр Ширяев, Александр Шохин, Мухадин Эскиндаров.** ■

РЫНКИ

Министерство Торговли США ввело окончательную антидемпинговую пошлину в размере от 30 до 99% на импорт трубной продукции нефтегазового сортамента (OCTG) из Китая. Ранее Комиссия США по международной торговле постановила, что импорт этой продукции наносит материальный ущерб американской промышленности. Инициаторами расследования в апреле 2009 года выступили профсоюз Объединенных рабочих сталелитейной промышленности и семь компаний-производителей труб нефтегазового назначения, включая ТМК IPSCO. Это крупнейшее торговое расследование в отношении поставок из Китая.

По итогам завершившегося антидемпингового расследования Минпромторга России в отношении ввоза в Россию подшипниковых труб из Китая был установлен факт демпинга со стороны китайских производителей соответствующей продукции, что привело к причинению материального ущерба отечественной трубной отрасли. В связи с этим Министерство рекомендовало ввести антидемпинговую пошлину в размере 19,4%.

Постановлением Правительства РФ №307 от 10 мая 2010 г. данная пошлина была утверждена. Она взимается, начиная с 17 июня 2010 г., в течение последующих трех лет. Расследование было начато 23 декабря 2008 г. по заявлению Волжского трубного завода, Синарского трубного завода и Первоуральского новотрубного завода.

В апреле 2010 года установлена квота на 2010 год на беспошлинный ввоз украинских труб в РФ в размере 260 тыс. тонн. Соответствующие изменения внесены в Соглашение между Минэкономразвития и торговли РФ и Минэкономики Украины, подписанное в 2005 году и допускающее беспошлинный ввоз украинских труб в рамках определенной квоты. Ранее Федеральная таможенная служба России сообщила о прекращении с 1 апреля 2010 года беспошлинного импорта украинских труб из-за отсутствия согласованных объемов квот, начиная со второго квартала. На 1 квартал 2010 года квота была установлена в размере 55 тыс. тонн трубной продукции. Российский Фонд развития трубной промышленности предлагал ограничить объем поставок в 2010 году до 217 тыс. тонн, а также произвести дифференциацию поставок по видам труб и разбивку по кварталам.

НАЗНАЧЕНИЯ

Жозеф Мару занял пост Президента Европейского дивизиона ТМК. Он избран Председателем Правления TMK Europe GmbH, а также возглавил Советы директоров предприятий дивизиона — SC TMK-ARTROM SA, SC TMK-Resita SA и TMK Italia srl. Жозеф Мару – независимый директор Совета директоров ОАО «ТМК».
Профессиональный опыт: глава Представительства Thyssen Krupp AG в России, член Совета директоров ООО «ТиссенКрупп–Элеватор», Председатель Комитета производителей автомобильных компонентов в Ассоциации европейского бизнеса в РФ.

Сергей Четвериков назначен на должность управляющего директора Синарского трубного завода (СинТЗ). Ранее он занимал пост заместителя генерального директора ЗАО «Торговый дом «ТМК» по внешнеэкономической деятельности.
Сергей Четвериков с 1984 года работал на Синарском трубном заводе, пройдя путь от инженера до заместителя директора Торгового дома СинТЗ. С 2003 г. работал на руководящих должностях в дочерних предприятиях ТМК – ЗАО «Торговый дом «ТМК» и компании «ТМК-Премиум Сервис».

С 1 июля 2010 года в управленческой структуре ТМК сформирован блок по маркетинговому и сервисному направлению деятельности компании. В штатное расписание введена должность заместителя генерального директора по маркетингу и развитию бизнеса (сервис и премиальные виды продукции). На эту должность назначен **Сергей Билан**, ранее занимавший должность заместителя генерального директора по маркетингу. В его непосредственном подчинении находятся заместитель генерального директора по премиальным видам продукции и сервису, заместитель генерального директора по нефтегазовому сервису, а также созданные дирекция по маркетингу и рекламе и дирекция по торговой защите и обеспечению доступа на рынки.

Пол Фуллертон назначен вице-президентом ТМК IPSCO по премиальным видам продукции и сервису. Пол Фуллертон, который начал свою деятельность в IPSCO в 2005 году, будет отвечать за разработку, производство, продвижение и продажи премиальных резьбовых соединений ULTRA™ (ТМК IPSCO) и «Премиум» (ТМК), а также сопутствующих сервисов для нефтегазовых компаний, осуществляющих оншорное и офшорное бурение.

«ТМК-КАЗТРУБПРОМ» ПОЛУЧИЛ ЛИЦЕНЗИЮ API

На ТОО «ТМК-Казтрубпром» состоялся сертификационный аудит на соответствие системы менеджмента качества и продукции предприятия требованиям спецификаций Американского института нефти (API) API Q1 и API 5CT. По итогам аудита предприятие получило лицензию по стандартам API Spec 5CT по нарезке резьбовых соединений и установке муфт на насосно-компрессорных трубах и сертификат на систему менеджмента качества API Spec Q1 по предоставлению услуг по нарезке резьбовых соединений на трубной продукции нефтегазового сортамента. Лицензия API выдается сроком на три года. «ТМК-Казтрубпром» прошел сертификацию Американского института нефти впервые, что дает право предприятию с 2010 года наносить официальную монограмму API на трубы, изготовленные в соответствии с требованиями Института.

ПОСТАВКИ ДЛЯ СИБИРСКИХ ПРОЕКТОВ

ТМК продолжает поставки труб для реализации крупных проектов по добыче и транспортировке нефти и газа, реализуемых на территории Сибири. Среди крупных заказчиков продукции – компании «Газпром», «Транснефть» и «Севернефтегазпром».
В адрес компании «Газпром» были поставлены более 15 тыс. тонн прямошовных труб большого диаметра (ТБД) производства Волжского трубного завода. Они предназначены для строительства магистрального газопровода Бованенково-Ухта протяженностью около 1100 км, являющегося частью трубопроводной системы «Газпрома» Ямал–Европа. В 2010 году общий объем поставок ТМК для газопровода Бованенково-Ухта составит более 70 тыс. тонн прямошовных ТБД.
Партия прямошовных ТБД объемом около 4,8 тыс. тонн, отгруженная в адрес компании «Транснефть», будет использована для строительства магистральной трубопроводной системы Пурпе-Самотлор, которая обеспечит транспортировку нефти с Ванкорского и Уренгойского месторождений. До конца года объем поставок для нефтепровода Пурпе-Самотлор составит более 32 тыс. тонн прямошовных ТБД.
Для компании «Севернефтегазпром», осваивающей Южно-Русское нефтегазовое месторождение, расположенное в Ямало-Ненецком автономном округе, компания «ТМК-Премиум Сервис» отгрузила обсадные трубы производства Волжского трубного завода с резьбовыми соединениями класса «Премиум». ■

Делегация ТМК в Калгари

ТМК IPSCO ОТКРЫВАЕТ КАНАДСКИЙ ОФИС

Компания ТМК IPSCO объявила о предстоящем открытии торгового представительства в Калгари (Канада, провинция Альберта). Новый офис станет канадской штаб-квартирой ТМК IPSCO, обеспечивающей продажи, а также будет выполнять обязательства перед зарубежными клиентами по обслуживанию сложных продуктов с высокой добавленной стоимостью, предназначенных как для традиционной, так и для нетрадиционной добычи углеводородов.
Руководить деятельностью представительства, открытие которого намечено на 1 августа, будет **Дмитрий Буторин**, директор по продажам в Канаде. Он имеет обширный опыт работы с ТМК, как в США, так и в России.
«Новое торговое представительство в Калгари – важная ступень в продолжающемся росте ТМК как глобальной компании и производителя труб мирового класса, – прокомментировал председатель Совета директоров ТМК IPSCO **Петр Голицын**. – Этот офис в дальнейшем увеличит наши возможности по оказанию поддержки нашим клиентам в освоении битуминозных песков Западной Канады».
Президент и генеральный директор ТМК IPSCO **Вики Аврил** добавила: «Как компания, мы идем туда, где клиенты нуждаются в нас. Это новое канадское представительство – еще один пример того, как ТМК IPSCO приближает свой бизнес к потребностям клиентов. Мы заинтересованы в канадском рынке». ■

ВТЗ ПОДТВЕРДИЛ ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАНДАРТ

На Волжском трубном заводе (ВТЗ) завершен аудит на подтверждение возможности производства продукции по европейским стандартам и ее соответствия требованиям безопасности Европейских директив.
В результате аудита, проведенного представителем международного сертификационного органа TUV NORD, Волжский трубный завод подтвердил возможность выпуска сварных и горячекатаных труб, соответствующих требованиям европейских стандартов и право наносить знак «CE» на трубы и сопроводительную документацию к ним, что является обязательным условием при экспорте данного вида труб в страны Евросоюза. ■

ЗАВОДСКАЯ ЛЕТОПИСЬ В ПОРТРЕТАХ И НАТЮРМОРТАХ

В музейном комплексе Северского трубного завода состоялось торжественное открытие художественной выставки «Летопись современного завода». Это совместный проект ТМК, завода и Екатеринбургской галереи современного искусства.
Основной целью проекта стало отражение в искусстве современного этапа развития СТЗ – периода коренной реконструкции и обновления производства, а также возрождение почти забытого индустриального жанра.
На протяжении полугода молодые талантливые художники из Екатеринбурга **Сергей Кияница, Андрей Лукьянов** и **Константин Рихтер** создавали портреты заводчан, жанровые сцены, пейзажи, композиции, индустриальные натюрморты, объединенные темой трудовых будней завода. Созданные картины лягут в основу корпоративной художественной коллекции ТМК. В планах компании – продолжить этот проект на других заводах. ■

СОГЛАШЕНИЕ СО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

ТМК и правительство Свердловской области подписали соглашение о сотрудничестве. Этим документом закреплены взаимные обязательства сторон по содействию экономическому и социальному развитию региона. Соглашение подписали гендиректор ТМК **Александр Ширяев** и губернатор Свердловской области **Александр Мишарин**. На территории Свердловской области расположены Северский и Синарский трубные заводы, Торговый дом ТМК. Согласно соглашению, оба завода продолжат оказание материальной помощи объектам социальной инфраструктуры городов Полевской и Каменск-Уральский, а также будут развивать программы жилищного строительства, обучения работников, проводить природоохранные мероприятия. Ожидается, что в 2010 году инвестиции в основной капитал на цели технического перевооружения производства предприятий ТМК на территории Свердловской области составят более 2 млрд рублей. ■

Синергия технологий и интеллекта

В 2009 году ТМК объединила свои европейские активы, годом раньше в ее структуре была создана компания ТМК IPSCO на базе приобретенных в США производственных площадок. В результате ТМК завершила географическое распределение своего бизнеса по трем основным дивизионам: российскому, американскому и европейскому, обозначив тем самым новый контур международной компании. Как развивается глобальный бизнес ТМК, рассказывает генеральный директор компании Александр Ширяев.

Александр Георгиевич, что изменилось для ТМК с выходом на международный уровень?
ТМК, давно занимающая ведущие позиции на российском трубном рынке, получила реальные возможности для реализации амбициозных планов мирового лидерства. Сейчас компания объединяет 22 производственных предприятия, расположенных в России, США, Румынии и Казахстане. Разветвленная сеть представительств и торговых компаний Торгового дома ТМК обеспечивают масштабное присутствие ТМК по всему миру, продажи осуществляются более чем в 65 странах. Положительный синергетический эффект как результат объединения бизнес-единиц, управленческих практик, интеллектуального, технического, технологического потенциала мы уже наблюдаем. У ТМК сегодня самые большие в мире мощности по производству всего спектра стальных труб. Около половины этих мощностей ориентированы на производство высокодоходных труб OCTG – нарезных труб для нефте- и газодобычи. Стратегическая направленность ТМК на обеспечение потребностей мировой нефтегазовой отрасли получает новые подтверждения успешности этой деятельности. Наша компания уверенно закрепилась в элитном клубе производителей бесшовных OCTG, по итогам 2009 года мы занимаем 13% мирового и 69% российского рынков этой высокодоходной продукции. Также ТМК постоянно наращивает объемы продаж премиальной продукции и ее долю в производимом сортаменте – эта продукция чрезвычайно востребована в современных экстремальных условиях добычи углеводородов. Дальнейшее углубление кооперации в компании, налаживание эффективных взаимосвязей всех ее элементов, использование мощного трансконтинентального синергетического потенциала позволит нам наращивать свои конкурентные преимущества.

Что дает ТМК как публичной компании, акции которой обращаются на мировых торговых площадках, ее новый статус?
«Глобальность» улучшает позиционирование ТМК на мировом рынке, придает новый импульс реализации ее стратегии. Сбалансированность бизнеса по регионам как с точки зрения производственных площадок, так и продаж, клиентской базы; снижение рисков, присущих развивающимся рынкам; выигрыш от взаимного использования передовых практик и опыта – это наши возможности как глобальной компании, наши конкурентные преимущества, которые оцениваются инвесторами и партнерами.

Как проходила консолидация европейских активов ТМК, что это дало самим предприятиям и компании в целом?
На румынских заводах TMK-Artrom и TMK-Resita после их приобретения компанией была осуществлена большая инвестпрограмма по обновлению производственных мощностей и технологий. Сейчас предприятия образуют единый производственный комплекс и отвечают всем современным требованиям стального и трубного производства. Основным рынком для TMK-Artrom и TMK-Resita является Европа. Из общего объема поставки 15% продукции идет в Румынию, 50% – в страны Европы, а остальное – в США. Объединение румынских заводов с торговыми компаниями ТМК в Европе способствует увеличению эффективности продаж нашей продукции на этом рынке. Консолидация европейских активов ТМК в одно подразделение позволяет регулировать процессы во всей цепочке создания стоимости. Это облегчает планирование, координацию и контроль, а следовательно, помогает быстрее реагировать на изменения на рынке, что очень важно в наши дни. Мы ставим общие цели и руководствуемся общими для всех принципами работы, поэтому процесс принятия решений ускоряется. Объединение кадрового потенциала позволяет эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и корректировать стратегию. Появление Европейского дивизиона казалось нам закономерным: мы годами тесно сотрудничали и разделяли общую культуру, а это способствует взаимодействию и развитию. Поэтому мы уверены, что объединение

ДАЛЬНЕЙШЕЕ УГЛУБЛЕНИЕ КООПЕРАЦИИ В КОМПАНИИ, НАЛАЖИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ВСЕХ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОЩНОГО ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНОГО СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОЗВОЛИТ НАМ НАРАЩИВАТЬ СВОИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

европейских активов ТМК в дивизион является хорошей платформой для успешного взаимодействия и повышения акционерной стоимости ТМК.
Важно и то, что нам удалось создать плодотворную обстановку для постоянного совершенствования бизнес-процессов в дивизионе, и это поможет его дальнейшему развитию. В перспективе предстоит обеспечить более тесное взаимодействие с другими подразделениями ТМК для обмена техническими и коммерческими знаниями и достижения продуктивного сотрудничества между подразделениями.

Какие преимущества получила ТМК с приобретением американских активов?
Канадская компания IPSCO имела опыт работы в трубном производстве, превышающий 50 лет, и занимала уникальное положение в трубной отрасли Северной Америки, базировавшееся на известном бренде, высокой лояльности потребителей и опытной команде менеджеров. С этих позиций. Американские предприятия IPSCO были для нас идеальным объектом для поглощения в рамках решения стратегических задач – ТМК ориентирована на обеспечение потребностей нефтегазового сектора, а наши американские предприятия специализируются на производстве сварных и бесшовных труб нефтегазового сортамента, в том числе с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса «Премиум» под брендом ULTRA. Дивизион ТМК IPSCO, сформированный на базе приобретенных предприятий, имеет сильные позиции в США и широкую клиентскую базу. Завоевание плацдарма на главном трубном рынке мира означает для нас прямую вовлеченность в американский сегмент OCTG, доступ к новым видам продукции для нефтегазового сектора.

В чем заключается синергетический эффект объединения технических и технологических возможностей российского, европейского и американского бизнеса ТМК?
Мы получили значительное расширение операционных возможностей в производстве продукции и продуктовой линейки под брендом ТМК. Дополняя продуктовую линейку американских производственных площадок номенклатурой продукции наших российских и румынских предприятий, мы улучшаем товарное предложение на рынок Северной Америки. Потребителям представлен расширенный и сбалансированный сортамент сварных и бесшовных труб нефтяного сортамента. Кроме того, за счет мощной клиентской базы IPSCO в США мы увеличим продажи труб промышленного назначения, произведенных нашими российскими и румынскими предприятиями. К примеру, в текущем сортаменте ТМК IPSCO отсутствуют ряд востребован-

ЕВРОПА

Адриан Попеску
Генеральный директор SC TMK-Artrom SA и SC TMK-Resita SA

Европейский дивизион ТМК охватывает сегодня весь рынок Европы. TMK-Artrom – одно из ведущих в Европе предприятий по производству труб, специализирующееся на производстве бесшовных труб промышленного назначения. Завод TMK-Resita достиг годовой мощности в 450 тыс. тонн заготовки и производит ее для конкретных нужд нашей компании, в том числе для TMK-Artrom. Нынешним успехам румынских заводов предшествовали значительные инвестиционные вложения компании в повышение технической оснащенности производства. В TMK-Resita была реализована программа по модернизации и оптимизации производства, согласованная с Европейским Союзом в рамках условий вступления Румынии в ЕС. Программа была успешно завершена в конце 2008 года и высоко оценена как румынскими властями, так и Европейской Комиссией. Высокопроизводительное и экономичное оборудование нового поколения было установлено в TMK-Artrom. В результате мы расширили сортамент выпускаемой продукции и вошли в новый сегмент рынка. Существенное падение спроса во всем мире на стальную продукцию в связи с кризисом сильно повлияло на производительность европейского подразделения ТМК в первый год его существования. С этой точки зрения, это было тяжелым началом. Тем не менее, быстрая и адекватная управленческая реакция несколько смягчила негативные последствия. Мы приняли вызов экономического кризиса и внесли изменения в структуру расходов и бизнес-процессы как производственных, так и торговых компаний Европейского дивизиона. Нам удалось завершить год с положительным показателем EBITDA, также мы вышли на новые рынки. В настоящий момент компании Европейского дивизиона имеют хорошую базу для продолжения эффективной деятельности после восстановления экономики.
Наша стратегия на будущее – это приблизиться к конечному потребителю. Мы сделали очень важный шаг, объединив продукцию предприятий ТМК в России, Румынии и США и выйдя на рынок в качестве единого комплексного производителя продукции под брендом ТМК. Мы уже являемся партнерами таких крупных компаний, как ENI, EON, и будем активно стремиться к участию в крупных европейских трубопроводных проектах. Мы довольно оптимистично смотрим на наши дальнейшие перспективы и уверены, что сможем в полной мере восстановить производительность и обеспечить рост нашего бизнеса в Европе.

Европейский дивизион ТМК	
TMK Europe	Koln, Germany
TMK Italia Srl	Lecco, Italy
TMK-Artrom	Slatina, Romania
TMK-Resita	Resita, Romania

> **ОБЪЕМ ПОСТАВОК НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ВОЗРОС НА 55% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА**

Как Вы оцениваете перспективы развития премиального бизнеса ТМК и рынка этой продукции?
В рамках планируемого объединения наших региональных подразделений по выпуску эксклюзивных трубных соединений, изготавливаемых с учетом специфики месторождений и сервисных работ на нефте- и газопромыслах в России и США, мы на практике сможем реализовать синергию трансфера технологий и интеллектуальной собственности. Мы считаем, что практический опыт предприятий ТМК IPSCO в изготовлении труб, в том числе с соединениями ULTRA, для строительства и эксплуатации нефтегазовых скважин из нетрадиционных источников, имеет особую ценность для нас. Этой высокотехнологичной продукцией заинтересовались наши российские клиенты – крупные нефтегазовые компании. Потенциал развития производства премиальной продукции мы связываем с освоением таких сложных месторождений, как Штокмановское, Ванкорское, Сахалинское, с оффшорными проектами на Каспии.
В то же время ULTRA сейчас – наиболее широко применяемое премиальное соединение на сланцевых месторождениях США. Интенсивное развитие добычи сланцевого газа на североамериканском континенте способствует росту спроса на эту высокотехнологичную продукцию и позволяет ТМК увеличивать объемы ее отгрузки. К концу 2009 года доля ТМК ULTRA достигла 30% рынка премиальных соединений, используемых на сланцевых месторождениях США. Это послужило предпосылкой для дальнейших инвестиций ТМК в расширение мощностей по нарезке премиальных соединений ULTRA. В г. Брукфилд (штат Огайо) построена и запущена новая нарезная линия с годовой мощностью 100 тыс. тонн. В России ТМК увеличила свою долю рынка премиальных соединений до 70%.

АМЕРИКА

Петр Голицын
Председатель Совета директоров ТМК IPSCO, заместитель генерального директора – директор по развитию бизнеса (Американский дивизион) ТМК

Мы позиционируем ТМК IPSCO как американское подразделение ТМК, которое обеспечивает клиентов компании в Америке инновационными продуктами и решениями.
Несомненно, первое, на что мы должны направить наши трансатлантические усилия, – это производство премиальных соединений. В настоящее время премиальные соединения мало используются в Европе, но становятся все более популярными в России. Мы работаем по обе стороны Атлантики, чтобы разработать новое поколение премиальной продукции на основе конъюнктуры рынка и обратной связи с потребителем.
Одним из самых значительных изменений, которые претерпел американский рынок в результате экономического кризиса, стала возрастающая значимость нетрадиционной добычи природного газа. Вдобавок компании, которые прежде потребляли в первую очередь уголь, теперь начинают переговоры с газовыми компаниями о контрактах на 10, 20 и даже на 30 лет. Нефтегазовой промышленности о сланцевых газах известно уже 60 лет, но раньше вести добычу на этих месторождениях было экономически невыгодно, так как их толщина по вертикали обычно составляет лишь 50–100 метров. С возникновением горизонтального бурения картина изменилась, и добыча сланцевых газов стала более экономичной. Месторождения нетрадиционных газов есть во всем мире, но львиная их доля находится в Северной Америке. В дальнейшем добыча газа из нетрадиционных источников будет возрастать, и вместе с ней – спрос на высокотехнологичную трубную продукцию, в том числе премиум-класса.
2009 год был трудным для ТМК IPSCO, наши поставки составили немногим более 400 000 тонн продукции. В этом году мы активно наращиваем производство и планируем как минимум удвоить объемы отгрузки.
В 2009 году мы завершили инвестиционную программу стоимостью в 200 миллионов долларов, цель которой – повышение качества продукции. Модернизация производства продолжится и в этом году, также как и разработка инноваций, улучшение потребительских свойств продукции. Перед ТМК IPSCO поставлена задача по расширению поставок в Канаду, в Центральную и Латинскую Америку; по освоению новых сегментов рынка, в том числе, оффшорного бурения. Также предстоит дальнейшее развитие семейства продукции на основе востребованных премиальных соединений ULTRA™ и их продажи по всему миру.

Американский дивизион ТМК	
TMK IPSCO	Downers Grove, Illinois
TMK North America	Houston, Texas
AMBRIDGE	Ambridge, Pennsylvania
BAYTOWN	Baytown, Texas
BLYTHEVILLE	Blytheville, Arkansas
CAMANCHE	Camanche, Iowa
GENEVA	Geneva, Nebraska
HOUSTON ULTRA	Houston, Texas
KOPPEL	Koppel, Pennsylvania
ODESSA ULTRA	Odessa, Texas
TULSA	Catoosa, Oklahoma
WILDER	Wilder, Kentucky
BROOKFIELD ULTRA	Brookfield, Ohio

Какими ожидаются итоги 2010 года для ТМК?
Продолжающаяся положительная динамика на рынках, рост объемов бурильных и добывающих работ на месторождениях углеводородов как в России, так и за рубежом, в том числе на американском континенте, поддерживают наши оптимистичные ожидания в отношении итогов текущего года. Позитивный настрой поддерживается итогами первого полугодия: объем поставок нашей продукции за этот период возрос на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
На фоне текущих положительных тенденций развития наших ключевых рынков и тенденций в ценах на энергоносители, мы ожидаем восстановления спроса на трубную продукцию в 2010 г. С учетом данного прогноза, мы ставим цель по итогам года не только вернуться на позиции предкризисного 2008 года по объему отгрузки продукции, но и превзойти его. Сейчас наши российские заводы обеспечены заказами на докризисном уровне. Предприятия в США загружены более чем на 80%, в Румынии – на 70%. Компания планирует и в дальнейшем использовать свои конкурентные преимущества для наращивания объемов производства, а также совершенствования структуры продуктового портфеля в сторону увеличения доли высокотехнологичной и премиальной продукции. ■

Сигмы северских трубников

Несколько месяцев назад на Северском трубном заводе был запущен проект совершенствования процесса производства непрерывнолитой заготовки. При его реализации используются инструменты повышения эффективности процессов, применяемые на предприятиях ТМК IPSCO. В ходе проекта планируется не только значительно улучшить качество продукции на данном конкретном предприятии, но также перенять и адаптировать опыт американских коллег для дальнейшего его внедрения на других российских заводах ТМК.

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ – КЛЮЧ К УСПЕХУ

В современных условиях, когда последствия мирового финансового кризиса не преодолены, а спрос и цены на рынках не восстановились, внимание к вопросам качества – не просто мода, а реальная необходимость. Задачи повышения эффективности производства, снижения издержек, обеспечения надежности технологических процессов и гарантированного качества продукции вышли на первый план и стали едва ли не главными рычагами повышения конкурентоспособности участников рынка.

Успехи в этом направлении у компании есть. С 2008 года на предприятиях ТМК действует корпоративная система менеджмента качества (КСМК), соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001. ТМК стала первой компанией в трубной отрасли СНГ, чья корпоративная система менеджмента качества, объединяющая несколько предприятий, получила официальное одобрение международных аудиторов. Одним из основных принципов стандарта ISO 9001, а, следовательно, и КСМК, является постоянное совершенствование процессов производства и повышение качества продукции. В компании проводится регулярный анализ КСМК, что позволяет оценивать результаты функционирования системы, определять приоритеты и оперативно принимать меры по снижению потерь и оптимизации управленческих процессов.

В результате планового анализа КСМК в четвертом квартале прошлого года служба качества ТМК предложила запустить «Проект совершенствования КСМК и улучшения функционирования производственных процессов». Куратор проекта – заместитель генерального директора, главный инженер ТМК Александр Клачков, исполнительный менеджер проекта – руководитель службы качества Дмитрий Жаворонков. Это стратегический проект компании, в рамках которого будут реализованы более локальные подпроекты с конкретными целями. К решению задач повышения эффективности производства и качества продукции нужно подходить комплексно, основываясь на системе статистических инструментов и инструментов совершенствования.

Стандарт ISO 9001 конкретные методы и инструменты улучшения не оговаривает. В то же время в мире существуют достаточно много подобных методик, которые внедряются повсеместно: Lean Manufacturing, 6 Sigma, Производственная система Тойота, Lean Production, Lean Thinking, Кайдзен, Total Quality Management, Just-in-Time, 20 Ключей и др. Многие из этих методик изучались специалистами в вузах и на тренингах. Но для того, чтобы успешно использовать их на практике, нужен опыт. Он оказался у специалистов ТМК IPSCO, которые взялись содействовать во внедрении системы совершенствования процессов на российских предприятиях ТМК.

ИНСТРУМЕНТЫ КАЧЕСТВА

Выбор первой площадки для пилотного проекта был непростой задачей. Прежде всего, к содействию и грядущим изменениям должен быть готов персонал. Чтобы первый проект «выстрелил», необходимо иметь

В МАРТЕ 2010 ГОДА НА СЕВЕРСКОМ ТРУБНОМ ЗАВОДЕ БЫЛА СОЗДАНА РАБОЧАЯ ГРУППА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА НЕПРЕРЫВНОЛИТОЙ ЗАГОТОВКИ ДИАМЕТРОМ 156 ММ»

запас неиспользованных резервов (качество, время, незавершенное производство) для улучшений. Руководство компании решило, что все эти факторы присутствуют на Северском трубном заводе. В январе 2010 года он был определен местом реализации пилотного проекта.

Для обмена опытом работы по внедрению методов совершенствования управления качеством на Северский трубный завод были приглашены руководители проектов совершенствования процессов на предприятиях ТМК IPSCO Майк Браун, Рэй Миллер и Анна Овердорф. На недельном семинаре они рассказали о своей системе методов и практике их применения, основанной на концепции «Шесть сигм».

Ее суть состоит в обеспечении бездефектного выпуска продукции за счет повышения стабильности производственного процесса. В рамках этой методологии исследуются факторы, влияющие на выпуск продукции, и выявляются причинно-следственные связи между ними. С помощью методики «Шесть сигм» производственный процесс представляется в виде математической модели, где основными параметрами результата процесса выступают среднее значение (как работает процесс в среднем) и стандартное отклонение (степень вариабельности процесса). Стандартное отклонение обозначается символом «сигма». Чем эта величина меньше, тем стабильнее производство и лучше результат. В теории, многократно подтвержденной практикой, при уровне процесса 6 сигм из миллиона единиц продукции дефектов будет не больше 3,4.

Одним из ключевых понятий концепции является понятие Lean (бережливое производство), которое идентично системе японского менеджмента «Кайдзен» и предусматривает выстраивание

цепочек внутренних потребителей и поставщиков, которых в системе «Шесть сигм» превращают в последовательности процессов. В итоге такой подход дает возможность сформулировать поток создания ценностей, как для внутренних, так и для внешних потребителей.
Из программы по борьбе с дефектами «Шесть сигм» к настоящему времени превратилась в настоящую философию качества.
Масштабы проектов, реализуемых на основе этой методологии, могут быть самыми разными. Но все они следуют методологии DMAIC (ДМАИК) – Определение, Измерение, Анализ, Совершенствование, Контроль.

ЭНЕРГИЯ КОЛЛЕКТИВА

Концепция «Шести сигм» работает за счет трех основных действующих сил: сильного лидерства, энергии коллектива и всеобщего участия.
В случае с Северским трубным заводом задействована каждая из этих сил.
В марте 2010 года на Северском трубном заводе была создана рабочая группа для выполнения проекта «Совершенствование процесса производства непрерывнолитой заготовки диаметром 156 мм». Исполнительным менеджером проекта

РЕЗУЛЬТАТОМ ТВОРЧЕСТВА РАБОЧЕЙ ГРУППЫ СТАЛА РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ЗАГОТОВКИ В ЭЛЕКТРОСТАЛЕПЛАВИЛЬНОМ ЦЕХЕ – ПО ВСЕМ ЭТАПАМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА

и руководителем группы назначен начальник металлургической лаборатории НИЦ Александр Мурзин, куратором проекта – технический директор завода Владимир Топоров. В состав группы вошли еще десять специалистов.
Команда методом «мозгового штурма» выявила, какие показатели являются ключевыми для определения проблем и возможных путей их решения. По мнению руководителя группы Александра Мурзина, применение концепции «Шесть сигм» помогло специалистам завода дополнить имевшуюся у них информацию о параметрах производственного процесса, влияющих на качество непрерывнолитой заготовки. Например, была выявлена более значительная, чем считалось ранее, роль технического состояния агрегатов и качества проведения планово-предупредительных ремонтов в причинах образования дефектов.
Комплексный анализ причин образования дефектов выявил 30 параметров процесса выплавки стали и внепечной обработки и 60 параметров процесса разливки стали, влияющих на образование основных дефектов. В соответствии с методиками концепции «Шесть сигм» были определены коэффициенты влияния каждого параметра на процесс, а на их основе выделены ключевые параметры: шесть – для процесса выплавки стали и внепечной обработки – и еще шесть – для процесса непрерывной разливки.
Результатом творчества рабочей группы стала развернутая программа мероприятий по совершенствованию процесса производства заготовки в электросталеплавильном цехе – по всем этапам технологического цикла. План мероприятий расписан вплоть до четвертого квартала 2010 года. В него входят мероприятия по совершенствованию системы технического обслуживания агрегатов, по обучению персонала новым навыкам и знаниям в области улучшений, анализ экономической и операционной эффективности проекта, выявление резервов для улучшения, разработка и внедрение проектных решений и оценка экономической эффективности.
В программу включены, главным образом, организационно-технические мероприятия, которые предполагают использование имеющихся резервов. В техническом плане предполагается совершенствование конструкции гильзы кристаллизатора.
Специалисты предприятий ТМК IPSCO, предложившие северским металлургам свою систему инструментов улучшения качества, регулярно получают от исполнительного менеджера проекта Александра Мурзина технологические параметры каждой плавки, анализируют их, при необходимости обращаются за консультациями к специалистам завода Koppel. Они положительно оценили выбор ключевых параметров, влияющих на образование дефектов, сделанный рабочей группой. Дважды северские трубники общались с американской стороной посредством интернет-конференций, а летом на Северском трубном заводе вновь ожидают приезд представителей ТМК IPSCO. ■

Майк Браун:
«Российские коллеги открыты для нашей методологии»

Какие проекты и какие системы совершенствования используются на предприятиях ТМК IPSCO, в каких сферах производства?
Программа непрерывного совершенствования ТМК IPSCO основана на методологии «Шесть сигм».
В настоящее время каждый из девяти инженеров группы совершенствования процессов реализует по 3–4 проекта, затрагивающих всю операционную деятельность организации. Проекты отбираются руководством компании для решения задач в наиболее важных областях ее деятельности.

Какие инструменты повышения эффективности процессов оказались наиболее приемлемыми в практике ТМК IPSCO?
«Шесть Сигм» – низкозатратная методология по повышению безопасности труда и улучшению организации рабочих мест. Lean/Kaizen – методология, которая дает быстрые результаты по сокращению отходов производства и повышению эффективности процесса. Методология «Шесть сигм» позволяет уменьшить количество дефектов и затрат на исправление забракованной продукции.

Какие показатели эффективности были достигнуты ТМК IPSCO в результате реализации проектов улучшения?
Ключевые улучшения следующие. На заводе в Коппеле в результате уменьшения температуры перегрева металла увеличился объем выпуска продукции. Там же изменение состава используемого металлолома позволило сократить себестоимость продукции. Внедрение статистического контроля процессов на заводе в Эмбридже снижает количество труб с разностенностью. В результате анализа управленческих процессов было увеличено производство на новом участке термообработки. Сокращение времени ремонта оборудования увеличило объемы выпуска продукции на линии термообработки в Талсе.

Руководитель Группы непрерывного совершенствования процессов на предприятиях ТМК IPSCO Майк Браун выступает перед специалистами Северского завода

Что именно из опыта улучшений ТМК IPSCO передается Северскому трубному заводу в рамках проекта совершенствования разливки стали в электросталеплавильном цехе предприятия? Какие, на ваш взгляд, основные резервы улучшений в электросталеплавильном производстве СТЗ?
В партнерстве с нашими коллегами из ТМК работает команда из трех представителей ТМК IPSCO. В ее составе «мастер – черный пояс» «Шести сигм», директор технической службы производства бесшовных труб и старший инженер группы совершенствования процессов непрерывной разливки заготовки. Мы поделились ключевыми аспектами методологии «Шесть сигм» с нашими коллегами из ТМК. После нашего отъезда специалисты Северского завода успешно используют инструменты «Шести сигм», которыми они овладели во время обучения. Улучшения касаются совершенствования технологического обслуживания оборудования, ужесточения параметров технологии, обучения персонала, совершенствования конструкции гильз кристаллизаторов.

Каковы ваши впечатления от взаимодействия с российскими коллегами?
Наш опыт на Северском заводе был приятным во всех отношениях. Наши коллеги из ТМК создали очень доброжелательную обстановку, которая сохранялась на протяжении всего нашего визита. Обсуждение проблем проходило открыто и честно. У наших российских коллег сильное желание улучшить завод, и они были открыты для нашей методологии. Мы увидели, что наши коллеги обладают большими знаниями, и мы с нетерпением ждем будущих возможностей обменятся опытом, чтобы улучшить производство как у них, так и у нас. ■

RUSSIAN LOOK/PICVARIO

Соавторы мировых стандартов

ТМК – единственная трубная компания в СНГ, которая является полноправным членом Американского института нефти (API) – законодателя международных требований в части технического регулирования нефтяной отрасли. Это позволяет представителям компании напрямую участвовать в процессе разработки и корректировки мировых стандартов. Об опыте работы в комитетах API и дополнительных возможностях, открывающихся перед компанией в связи с участием в этой организации, рассказали директор Департамента по федеральным, региональным и целевым проектам ЗАО «ТД «ТМК», кандидат технических наук Кирилл Марченко и начальник Управления технического маркетинга ЗАО «ТД «ТМК», доктор технических наук Сергей Рекин.

ПРАВИЛА УСТАНАВЛИВАЕТ ИНСТИТУТ

Американский нефтяной институт (American Petroleum Institute – API) был создан 20 марта 1919 года как национальная ассоциация, представляющая всю нефтяную промышленность. Одной из главных задач института стала стандартизация оборудования для нефтяной отрасли. Еще во время Первой мировой войны американские нефтепромышленники пытались решить проблему дефицита оборудования путем его объединения, но это оказалось невозможно – на тот момент не существовало единообразия размеров труб, резьб, соединений.

Ассоциация взяла на себя разработку общеотраслевого стандарта, опубликовав первый стандарт в 1924 году. Сегодня в API разработано более 500 стандартов и рекомендаций, охватывающих все сегменты нефтегазовой отрасли. Помимо этого, институт занимается сбором промышленной статистики (данные API считаются одними из самых достоверных источников и используются повсеместно), участвует в разработке налогового законодательства, представляет и защищает интересы нефтегазовой отрасли в обществе, органах власти и СМИ. Сегодня API насчитывает более 400 корпоративных членов. Среди них такие известные компании, как BP, Shell, Tenaris, US Stell, JFE Stell, Sumitomo Metals, Nippon Stell Corp., Exxon Mobil, Tuboscope и другие. API является одной из крупнейших национальных торговых ассоциаций и единственной, представляющей американскую нефтегазовую отрасль.

ДОКУМЕНТ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ДЛЯ ВСЕХ

Сегодня наличие лицензии API у производителя является необходимым условием поставки труб для международных нефтегазовых компаний. Для получения такой лицензии необходимо пройти специальную процедуру сертификации, которая гарантирует потребителю, что он получит трубы надлежащего качества, соответствующие требованиям мировых стандартов и ожиданиям заказчика. Все заводы ТМК имеют лицензию API на нефтегазопроводные, обсадные и насосно-компрессорные трубы, кроме того, ОАО «СинТЗ» и ОАО «Тагмет» лицензированы на производство бурильных труб.

КИРИЛЛ МАРЧЕНКО
директор Департамента по федеральным, региональным и целевым проектам ЗАО «ТД «ТМК», кандидат технических наук

Осознавая необходимость участия в совместной разработке стандартов в качестве полноправного участника процесса и учитывая ведущие позиции компании на мировом рынке, представители ТМК впервые приняли участие в конференции API в январе 2007 года. В марте того же года ТМК получила от API подтверждение официального членства с правом голоса. С 2009 года в работе комитетов со стороны ТМК активное участие принимают и специалисты ТМК IPSCO.

Для разработки стандартов в рамках института организован исполнительный комитет по стандартизации. Работа в нем дает возможность непосредственно участвовать в подготовке стандартов, которые позже будут обязательными для выполнения всеми лицензиатами по всему миру. Это позволяет представлять точку зрения компании и отражать позицию отрасли при голосовании по вопросу внесения изменений в стандарты. Даже в случае, когда позиция ТМК по тем или иным вопросам не совпадает с мнением большинства, Компания, как участник процесса и обладатель всей первичной документации, имеет возможность своевременно подготовиться к введению новых требований, включая планирование предстоящих затрат.

Кроме того, ТМК, как член API, имеет возможность инициировать внесение изменений в стандарты. Правда, для этого нужно пройти многоступенчатую процедуру. Сначала в важности предлагаемых изменений необходимо убедить председателя профильного комитета. Если тема признается значимой, создается подгруппа во главе с представителем инициирующей стороны, в которую также входят представители компаний, для которых обсуждаемая тематика в силу тех или иных причин представляет интерес. При прохождении изменения на уровне подгруппы процедура повторяется на профильном комитете, и только после его одобрения инициатива выносится на комитет производителей (MAG) для окончательного решения и назначения даты введения изменений.

НАШИ ЛЮДИ В API

Исполнительный комитет по стандартизации API состоит из 13 подкомитетов, разрабатывающих отдельные группы стандартов. В работе подкомитетов могут участвовать работники американских компаний, а также работники иностранных компаний, имеющих филиалы в США или Канаде. При формировании групп соблюдается баланс производителей и потребителей продукции. Войти в состав исследовательских групп может только один сотрудник от компании.

СЕРГЕЙ РЕКИН
начальник Управления технического маркетинга ЗАО «ТД «ТМК», доктор технических наук

Для ОАО «ТМК» наибольший интерес представляют подкомитет №5 «Трубная продукция» и подкомитет №18 «Качество».

Подкомитет №5 разрабатывает стандарты на нарезные трубы нефтяного сортамента (обсадные, насосно-компрессорные и бурильные), а также сопутствующие стандарты на резьбовые соединения, методы расчета свойств и стандарты на эксплуатацию труб. Подкомитет состоит из трех исследовательских групп: по OCTG, по трубопроводам и по элементам бурильных колонн. Кроме того, в подкомитете существует группа производителей, которая оценивает и одобряет все изменения, разработанные в исследовательских группах. Фактически она выполняет контрольные функции, наблюдая за тем, чтобы потребители труб не смогли прописать в стандартах чрезмерные требования. ТМК в подкомитете №5 представляют начальник Управления технического маркетинга ЗАО «ТД «ТМК» Сергей Рекин (группа производителей, исследовательские группы по OCTG и по элементам бурильных колонн) и Том Лоуренс из ТМК IPSCO (исследовательская группа по трубопроводам). В подкомитете №18, который занимается вопросами качества в области стандартизации, интересы ТМК представляет директор Департамента по федеральным, региональным и целевым проектам ЗАО «ТД «ТМК» Кирилл Марченко.

Одним из последних результатов работы по стандартизации в API явилось завершение важной для ТМК задачи по внесению изменений в стандарт API 5 L 44 ред. С апреля 2010 года дополнение №2 к стандарту API 5 L 44 ред. позволяет использовать для производства труб OCTG заготовку, отлитую на ОАО «ТАГМЕТ» мартеновским способом с доведением в агрегате «печь-ковш» (ранее это не было предусмотрено). Это решение существенно снизит издержки компании в части закупки непрерывнолитой заготовки или поставки ее в рамках кооперации с других заводов компании, сократит сроки производства продукции по стандарту API 5 L на ТАГМЕТе и положительно скажется на конкурентоспособности завода. Возможность выпуска на ТАГМЕТе качественной заготовки, что подтверждается принятым API решением, появилась как результат проводимой на предприятии модернизации сталеплавильного производства – в частности, ввода в строй машины непрерывного литья заготовки и установки внепечной обработки стали «печь-ковш».

Это первый случай в истории стандартизации, когда российская трубная компания самостоятельно, без государственной поддержки, в условиях жесткого противодействия со стороны конкурентов обосновала и добилась изменения стандарта API. ■

Сланцевый газ: мифы и реальность

Тема добычи сланцевого газа в последнее время не сходит со страниц прессы, ее обсуждают на международных конференциях и в парламентских кругах самых разных стран. Причем довольно часто о ней говорят с диаметрально противоположных позиций. Оптимисты считают, что за сланцевым газом – будущее и предрекают едва ли не революцию в энергетике в связи с расширением его добычи. Скептики в этом сильно сомневаются и вообще склонны считать ажиотаж вокруг темы PR-акцией. YourTube попытался разобраться в аргументах сторон.

SHUTTERSTOCK

ОПТИМИСТЫ

Они, как правило, рассматривают перспективы расширения добычи сланцевого газа в контексте энергетической безопасности. Углеводороды дорожают, пути их доставки усложняются. К этому добавляется политический момент. Америка и Европа стремятся обеспечить себя собственными источниками энергии, чтобы не зависеть от поставок из стран Персидского залива, России и Ирана.

Главный козырь оптимистов – пример США. В прошлом году США обошли Россию по объемам добычи газа, прежде всего, за счет увеличения добычи нетрадиционного газа, к которому, помимо сланцевого, относят газ в плотных породах и метан угольных месторождений. В результате США превратились из импортера в экспортера газа, суда со сжиженным газом из Ближнего Востока пошли вместо Америки в Европу, в результате чего цены на газ на европейском рынке снизились.

Пример США воодушевил европейцев и китайцев, которые также ожидают скорого прорыва в области добычи сланцевого газа. И вот уже Китай подписывает соглашение с США о сотрудничестве в сфере добычи нетрадиционного газа, глава МИД Польши Радек Сикорский проводит в Хьюстоне переговоры с руководителями энергетических компаний на предмет разработки польских месторождений, первый вице-премьер украинского правительства Андрей Клюев заявляет, что его страна также хочет приобрести технологию добычи сланцевого газа у американцев, а наблюдающая за всем этим The Financial Times публикует статью под заголовком «Сланцевый газ изменит мир», где предрекает скорый закат энергетического могущества России.

По оценке Международного энергетического агентства, мировые запасы сланцевого газа сопоставимы с запасами традиционного природного газа. Согласно прогнозам департамента энергетики США, до 2035 г. добыча сланцевого газа будет ежегодно увеличиваться на 5,3 %, в то время как импорт газа будет снижаться на 2,6 % в год. По оценке американских исследователей, запасы США оцениваются в 108 трлн кубометров, Центральноазиатских стран и Китая – 99, Латинской Америки – 60, Австралии и Новой Зеландии – 65, ЕС – 14,4. Оценки запасов сланцевого газа в России колеблются от 14 трлн до 200 трлн кубометров.

Крупные запасы сланцевого газа – около 1,36 трлн кубометров – выявлены в Польше. Если эти данные подтвердятся, то доказанные запасы газа в ЕС увеличатся сразу на 47 %. От западных энергетических компаний, готовых поучаствовать в разработке польских сланцев, уже нет отбоя. В первых рядах, по данным СМИ, ConocoPhillips, Exxon Mobil, Marathon и Talisman Energy.

СКЕПТИКИ

В их числе – компании, добывающие газ традиционным способом, некоторые экологи и часть отраслевых аналитиков.

Аналитики отмечают, что газ из сланцев добывается только в США и Канаде. Причем даже в Америке его доля по итогам прошлого года составила 67 млрд кубометров (11,6 % от общего объема добычи газа в стране). Результат Канады в 13 раз скромнее – 5 млрд кубометров. Все другие проекты, включая европейские, остаются пока в стадии обсуждения или предварительного изучения.

Даже в Штатах есть силы, которые выступают против разработки сланцевого газа. Из-за возможных негативных экологических последствий в штате Нью-Йорк на полтора года был наложен мораторий на его добычу. Против выступают и американские фермеры. Они обеспокоены возможным ухудшением качества воды, которое сопровождает добычу сланцевого газа. В дополнение ко всему Министерство энергетики США установило, что цифры по производству природного газа в стране завышались. Компании страны нагнетали ажиотаж вокруг сланцевого газа, чтобы поднять свою рыночную капитализацию.

Впоследствии это обстоятельство ударило и по самим добытчикам. У технологии добычи сланцевого газа есть своя специфика. Чтобы поддерживать производство, нужны крупные инвестиции, больше, чем для поддержания добычи газа из традиционных источников. Многие небольшие компании этого не учитывали и сейчас столкнулись с трудностями, прежде всего – финансовыми.

Глава «Газпрома» Алексей Миллер считает, что добыча сланцевого газа для Америки – актуальная задача, поскольку запасы традиционных углеводородов в этой стране могут быть исчерпаны довольно скоро. При этом он обращает внимание на технологические аспекты добычи. «Сланцевый газ – это огромное количество скважин с очень низкими дебетами (в сотни раз ниже, чем у скважин на традиционных месторождениях), – отмечает Миллер. – Даже эти дебеты в течение одного-двух лет резко снижаются, и все время надо бурить, бурить в больших объемах. Ландшафты после разработки сланцевых месторождений на глаз выглядят просто как лунный пейзаж».

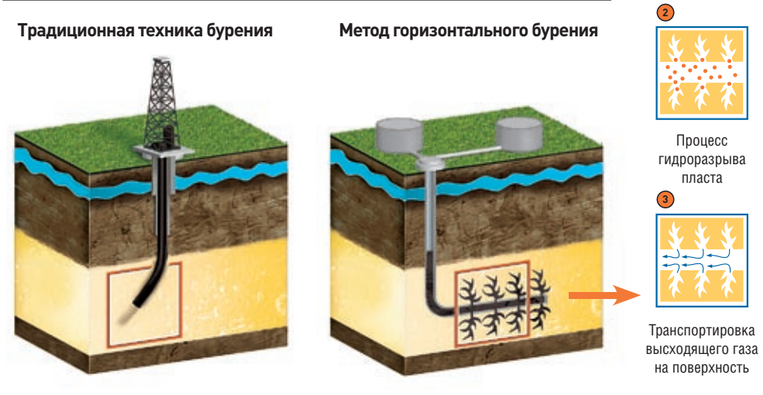
РЕАЛИСТЫ

Если отбросить взаимные упреки, обиды и непонимание, то ни одна из сторон дискуссии не отрицает того, что сланцевый газ стоит рассматривать как один из дополнительных источников энергии, добыча которого так или иначе будет развиваться. Весь вопрос – в темпах этого развития.

И здесь обеим сторонам приходится становиться реалистами. Добыча газа из сланцев – объективно более трудоемкий и длительный процесс, чем добыча традиционного газа. Только оценка запасов и экономической эффективности такого проекта может занять два года, а до начала промышленной добычи может пройти десятилетие. В Америке получить газ из сланцев пытались еще в 70-х годах прошлого века, но только недавно его добыча достигла значительных величин. Европа находится только в начале этого пути.

Россию проблема сланцевого газа вообще застала врасплох. Раньше эти породы российские ученые рассматривали как неперспективные. При этом серьезных научных конференций по этой теме не проводилось ни в России, ни в мире. Теперь тему сланцевого газа готовы обсуждать не только ученые, но и политики с бизнесменами. Даже в «Газпроме» не исключают возможности покупки компании, добывающей сланцевый газ в Америке, чтобы изучить технологию и рентабельность его добычи.

Для реалистов очевидно, что при дальнейшем развитии сланцевой добычи, в выигрыше будут те, кто сможет предложить для добывающих компаний современное оборудование и сервис. В этом плане у ТМК есть значительный задел на будущее. Резьбовые премиальные соединения компании широко применяются в газовой отрасли и подходят для разработки сланцевых месторождений. Североамериканский дивизион ТМК имеет собственные разработки премиальных соединений семейства ULTRA, которые используют 8 из 12 ведущих компаний, разрабатывающих сланцевые месторождения в США. Расширение добычи сланцевого газа уже привело к росту заказов и расширению мощностей ТМК IPSCO. И это – тоже реальность. ■



Сланцевый успех Америки

Текст: **Джон Мандел**, TMK IPSCO

Запасы сланцевого газа в недрах Северной Америки составляют более 3 842 трлн кубических футов (108 трлн кубометров). Этого достаточно, чтобы обеспечить потребности США в природном газе на 45 лет. Сланцевый газ может составлять более 30 % всех запасов газа в США. Одно из наиболее перспективных направлений разведки и добычи сланцевого газа – месторождения в Луизиане и Восточном Техасе.

О сланцевом газе было известно еще несколько десятилетий назад, но разработать безопасные и экономичные методы его добычи оказалось непростой задачей. Сланцевый газ находится глубоко в материнской породе. Его запасы расположены горизонтально, между тесно сжатыми сланцевыми пластами и недосягаемы традиционными техниками бурения. Чтобы обеспечить поток газа, необходимо дробить эту породу. К сложностям извлечения добавляется низкая проницаемость породы и ее неоднородность, а также почти полное отсутствие радиуса зоны дренирования. Чрезвычайная глубина, давление и узкая продуктивная зона оказались препятствиями, которые невозможно преодолеть с помощью вертикального бурения. Однако развитие горизонтального бурения и гидравлического разрыва пластов, а также повышение цен на природный газ за последние несколько лет все же превратили добычу нетрадиционного газа в финансово выгодную отрасль.

Идея горизонтального бурения была выдвинута еще в 1990-е годы, но лишь недавно, с появлением наклонно направленного бурения, картина в области добычи сланцевого газа начала меняться. Инженеры использовали месторождение Барнет-Шейл (Barnett Shale) в Техасе в качестве тренировочной площадки, направленно искривляя колонны скважины в попытках добраться до новых сланцевых пластов. Также были внедрены инновационные техники с применением многократного разрыва пласта и повышением давления разрыва.

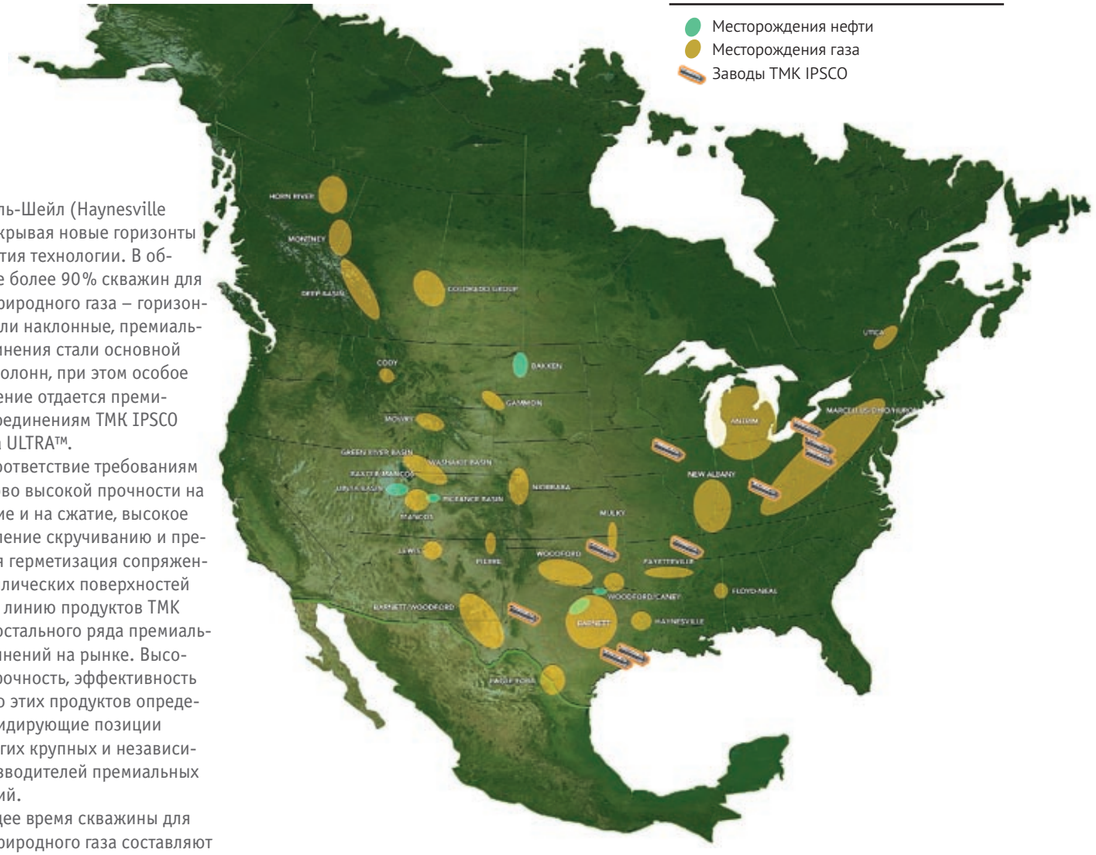
С повышением кривизны скважин и давления разрыва резьбовые соединения стандарта API достигли своих максимальных технических характеристик. Стала очевидной настоятельная необходимость создания нового поколения премиальных соединений, предназначенных специально для освоения сланцевых месторождений. Как только инженеры убедились, что эти премиальные соединения позволяют искривлять скважины под еще большим углом, метод горизонтального бурения начал использоваться значительно чаще метода наклонно направленного бурения.

В 2008 году наклонно направленное бурение стало движущей силой освоения сланцевых месторождений в США, а тренировочная площадка 1990-х – Барнет-Шейл – сменилась месторождением Хейнесвиль-Шейл (Haynesville Shale), открывая новые горизонты для развития технологии. В областях, где более 90% скважин для добычи природного газа – горизонтальные или наклонные, премиальные соединения стали основной деталью колонн, при этом особое предпочтение отдается премиальным соединениям TMK IPSCO семейства ULTRA™.

Полное соответствие требованиям к одинаково высокой прочности на растяжение и на сжатие, высокое сопротивление скручиванию и превосходная герметизация сопряженных металлических поверхностей выделяют линию продуктов TMK IPSCO из остального ряда премиальных соединений на рынке. Высочайшая прочность, эффективность и качество этих продуктов определили их лидирующие позиции среди других крупных и независимых производителей премиальных соединений.

В настоящее время скважины для добычи природного газа составляют две трети (66%) от всего объема бурения в США. Каждые четыре из пяти подобных скважин являются либо горизонтальными, либо наклонно направленными, при этом 65% от общего числа приходится на горизонтальные и 15% – на наклонно направленные. Подавляющее большинство (83%) скважин по добыче природного газа находятся в штатах Техас, Оклахома, Луизиана, Арканзас и Пенсильвания – в районах «Большой Пятерки» сланцевых месторождений (Барнет, Вудфорд,

Премиальные соединения ULTRA



ТМК ГОТОВА ТЕСНО СОТРУДНИЧАТЬ С КОНЕЧНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ВЫХОДА НА РАСТУЩИЙ РЫНОК ДОБЫЧИ ГАЗА НЕТРАДИЦИОННЫМИ МЕТОДАМИ

Хейнесвиль, Файетвиль и Марцеллус). Промышленные предприятия TMK IPSCO стратегически расположены вдоль цепи этих месторождений для снабжения добывающих компаний (см. карту).

Благодаря достижениям в области горизонтального бурения сланцевые газы имеют все шансы превратиться в экономичный и безопасный для окружающей среды источник энергетической независимости США на ближайшие десятилетия. Уроки, полученные при бурении месторождений в Америке, вероятно, пригодятся и в Европе, которая хранит в своих недрах собственные запасы сланцевых газов – в Польше, Северной Германии и южной части Северного моря. Чтобы получить доступ к этим ресурсам, которые (по некоторым подсчетам) составляют 549 трлн кубических футов (15 трлн кубометров) – примерно 14% от размера запасов Северной Америки – несомненно, потребуются такие инновации, как премиальные соединения класса ULTRA. Некоторые специалисты считают, что, например, та же Польша может в перспективе стать вторым Хейнесвиллем, и TMK готова тесно сотрудничать с конечными потребителями для продвижения инновационных решений, необходимых для выхода на растущий рынок добычи газа нетрадиционными методами. ■

Сервис в комплекте

Текст: **Наталья Луконина**

Премиальный бизнес ТМК приобретает глобальный масштаб

Создав три года назад специализированный премиальный бизнес, ТМК за короткое время сумела завоевать доверие широкого круга клиентов-потребителей резьбовых соединений класса «Премиум» и занять ведущие позиции в этом сегменте. Теперь перед специализированной компанией «ТМК-Премиум Сервис» стоят важные задачи в сфере развития нефтегазового сервиса. О них рассказывает генеральный директор компании «ТМК-Премиум Сервис» Михаил Зыков.

Михаил Вячеславович, насколько актуальны премиальные резьбовые соединения для отечественной нефтегазодобывающей промышленности?

В России вопрос применения для добычи нефти и газа новейших технологий и оборудования, в том числе высокогерметичных резьбовых соединений класса «Премиум», приобретает все большую важность. Если до недавнего времени добыча углеводородов в нашей стране была достаточно сложной вследствие климатических условий, но относительно простой в геологии и разведывательной деятельности, то сегодня становится ясно, что время «легкой» добычи безвозвратно уходит. Перед нефтегазовыми компаниями стоят задачи по освоению новых территорий со сложными геологическими пластами, офшорных месторождений с экстремальными условиями бурения, где требования к формированию колонн качественно нового уровня. При возможном обрыве трубной колонны в экстремальных условиях бурения и добычи ущерб нефтяных и газовых компаний будет сопоставим с общей стоимостью строительства скважины. А если учесть экологический аспект – и того больше. Соединения класса «Премиум» обеспечивают повышенную стойкость и полную герметичность скважины, и таким образом дают возможность добывать нефть и газ в сложнейших условиях, когда это невозможно сделать с использованием традиционных технологий. В дальнейшем офшорные месторождения будут занимать в России все большее место в разведывательной и добывающей деятельности нефтегазовых компаний – это проекты на Каспийском море, Камчатском и Охотском шельфах, перспективные проекты по освоению Арктики. С учетом этих перспектив, спрос на премиальные соединения будет также расти.

У «ТМК-Премиум Сервис» уже есть целое семейство запатентованных резьбовых соединений. Планируете ли расширять продуктовую линейку?

Работа по расширению продуктовой линейки идет непрерывно. Наши специалисты разрабатывают новое резьбовое соединение класса «Премиум» ТМК PF, которое по уровню качества ничем не уступает соединению VAM TOP.

Мы разработали, успешно испытали и готовы поставлять на рынок новую продукцию – бурильные трубы с двухупорными приварными замками ТМК TDS, которые востребованы потребителями. В частности, по заказу буровой компании «Евразия» замки ТМК TDS прошли испытания на месторождениях компании «ЛУКОЙЛ».

Осенью 2010 года мы планируем вывести на рынок высокогерметичное резьбовое соединение ТМК CWB, которое проходит стадию испытаний в научно-исследовательском институте «ВНИИТнефть». Специалисты ТМК IPSCO разработали похожий продукт – соединение DQX. Мы ожидаем, что на соединения ТМК CWB и DQX будет присутствовать устойчивый спрос со стороны нефтегазовых компаний.

ТМК IPSCO производит востребованные на рынке Северной Америки премиальные резьбовые соединения ULTRA. Вы планируете совместную работу с американскими коллегами?

Безусловно. Объединение наших сил и возможностей, обмен технологиями и практикой ведения бизнеса помогут нам внедрять самые эффективные решения, совершенствовать работу в сегменте премиальных соединений.

В первую очередь нам необходимо объединить интеллектуальный капитал, то есть ум и талант наших инженеров. Сейчас мы ведем работу по формированию информационного инжинирингового сообщества, в котором российские и американские специалисты вместе осуществляли бы работу по созданию новых видов продукции. Обучение, постоянный обмен знаниями и технологиями, особенностями работы позволит своевременно реагировать на конъюнктуру рынков, быстро и эффективно удовлетворять потребности заказчиков. Таким образом, мы получим огромный синергетический эффект.

Соединения ULTRA производства ТМК IPSCO будут предложены и российским потребителям. В частности, планируется освоение производства соединений ULTRA на Орском машиностроительном заводе. Также мы планируем предложить российские резьбовые соединения класса «Премиум» семейства ТМК рынкам Северной и Южной Америки, адаптировав соединения к местным условиям эксплуатации. Вместе с американскими специалистами мы предполагаем создание общей продуктовой линейки с широким ассортиментом продукции под узнаваемым брендом ТМК.

Если на резьбовые соединения класса «Премиум» спрос стабильно растет, почему возникла необходимость предлагать их в комплексе с сервисом?

В сложных условиях бурения и добычи без использования резьбовых соединений класса «Премиум» не обойтись. В то же время сложные условия предполагают частые, и, как правило, дорогостоящие услуги по обслуживанию труб с соединениями, ремонту колонны, при этом нередко требуется нестандартный подход в решении возникающих проблем. Поэтому нефтегазовые компании заинтересованы получить не только трубы, но и весь сопутствующий сервис, вплоть до поставки уже полностью укомплектованной колонны с соответствующим оборудованием непосредственно на скважину. Потребители стремятся избежать лишних проблем, связанных, например, с поиском компании, которая отремонтировала бы колонну с соединениями в случае ее повреждения. Поэтому на рынке на первый план выходит комплексное сервисное предложение, которое способно максимально удовлетворить потребности заказчиков по формированию, эксплуатации и обслуживанию колонны. Учитывая эту тенденцию, мы объединили два направления – производство и продажи труб с резьбовыми соединениями класса «Премиум» и оказание клиентам сопутствующего комплексного сервиса.

Как планируете развитие нефтегазового сервиса?

Сервис включает в себя два важных направления. Первое направление заключается в том, чтобы сформировать колонну, доставить ее на месторождение и спустить в скважину. Второе – обслуживать трубы в скважинах. Периодически их необходимо извлекать, обследовать, при необходимости ремонтировать. Нефтяникам, газовикам удобно и выгодно, чтобы все это делала одна компания, иными словами – кто поставляет трубы, тот должен предоставить и сервисные услуги в процессе их эксплуатации. Эта тенденция прослеживается во всем мире. Ведущие мировые производители трубной продукции и резьбовых соединений премиум-класса, включая ТМК, сегодня стремятся к тому, чтобы позиционировать себя в качестве руководителей проектов по строительству скважин. Мы будем добиваться этого, в первую очередь, за счет расширения сети своих лицензиатов, в числе которых будут ремонтные базы, производители оборудования, и другие партнеры, сотрудничество с которыми, дает возможность дополнить наше комплексное сервисное предложение.

НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ПОЛУЧИТЬ НЕ ТОЛЬКО ТРУБЫ, НО И ВЕСЬ СОПУТСТВУЮЩИЙ СЕРВИС, ВПЛОТЬ ДО ПОСТАВКИ УЖЕ ПОЛНОСТЬЮ УКОМПЛЕКТОВАННОЙ КОЛОННЫ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ ОБОРУДОВАНИЕМ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА СКВАЖИНУ

Лицензиаты, таким образом, осуществляют комплекс определенных услуг по сервисному обслуживанию резьбовых соединений ТМК класса «Премиум»: обучение персонала, доставку и спуск колонны, ремонт труб и оборудования, выполнение различных контрольных операций, инспектирование и многое другое. Современный заказчик требует, чтобы ремонт трубной колонны производился в любой точке мира, и наша задача состоит в том, чтобы это условие выполнить.

Какие компании-лицензиаты уже сотрудничают с вами?

Сегодня по нашим лицензиям работают такие российские компании, как Тяжпрессмаш, АК Корвет, Измерон, Уралтрубсервис, ВМЗ им. Хруничева, зарубежные Wesco, TOP CO LT и другие. В настоящее время мы ведем переговоры с компанией Weatherford.

Какие основные задачи по развитию сервиса и за счет чего предстоит решить?

Создание мощной и жизнеспособной сети лицензиатов, предоставление полного цикла сервисных услуг клиентам, расширение позиций на мировом рынке в секторе труб с резьбовыми соединениями класса «Премиум»: вот главные задачи на ближайшую перспективу. При этом подходы в решении задач должны быть новыми, нестандартными, чтобы привлекать все больше клиентов и идти на шаг впереди конкурентов, используя одно из главных преимуществ ТМК – собственную широкую продуктовую линейку в сегменте высокотехнологичных резьбовых соединений класса «Премиум», которые уже сегодня находят самое широкое применение на месторождениях со сложными условиями добычи. ■

Трубы для Каспия

С этого номера YourTube открывает новую рубрику «Наши партнеры». В ней мы будем рассказывать о партнерах и крупнейших потребителях продукции ТМК, совместных проектах и перспективных направлениях сотрудничества. В этом номере – рассказ о взаимодействии ТМК с одной из крупнейших российских нефтегазовых компаний – ОАО «ЛУКОЙЛ».

Пресс-служба ОАО «ЛУКОЙЛ»

ЛУКОЙЛ сотрудничает с Трубной Металлургической компанией на протяжении многих лет и является одним из крупных заказчиков ее продукции. Знаковой вехой в развитии взаимодействия между компаниями стал визит президента «ЛУКОЙЛа» Вагита Алекперова на Волжский трубный завод. В ноябре 2008 года он побывал в трубоэлектросварочном цехе ВТЗ, где ознакомился с новым станом по производству прямошовных толстостенных труб большого диаметра, которые используются для строительства промысловых нефтепроводов, магистральных нефте- и газопроводов, в том числе подводных. По своим техническим характеристикам прямошовный стан, смонтированный в Волжском, не имеет аналогов в России. Президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов высоко оценил качество продукции предприятия и выразил надежду на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество между компаниями. Специально по заказу ЛУКОЙЛа Трубной металлургической компанией было освоено производство новых видов сероводородостойких обсадных и насосно-компрессорных труб. Они предназначены для эксплуатации в средах с повышенным содержанием сероводорода и в сложных климатических условиях. В процессе производства сероводородостойкие трубы подвергаются термической обработке, изменяющей структуру металла, благодаря чему приобретают высокие прочностные свойства. ЛУКОЙЛ использует эту продукцию ТМК на нефтегазовых месторождениях Крайнего Севера.

В рамках реализации программы импортозамещения ЛУКОЙЛ также приобретает у ТМК насосно-компрессорные трубы с резьбовыми соединениями класса «Премиум». Эта продукция, в частности, используется на нефтегазоконденсатном месторождении имени Юрия Корчагина в российском секторе Каспийского моря, где предъявляются самые высокие требования к качеству и надежности оборудования. В 2009 году ЛУКОЙЛ получил от ТМК 8,2 тыс. тонн таких труб.

Совместная работа специалистов и руководителей технических служб компаний, направленная на повышение эксплуатационных свойств труб, предназначенных для добычи и транспортировки нефти и газа в сложных условиях, ведется постоянно. В частности, в мае 2010 года специалисты ЛУКОЙЛа приняли участие в научно-технической конференции «Коррозия-2010», которая состоялась на Таганрогском металлургическом заводе. Практика проведения научно-технических конференций используется на предприятиях ТМК как эффективная и перспективная форма взаимодействия с потребителями и представителями науки, позволяющая находить оптимальные технологические решения. ЛУКОЙЛ уделяет особое внимание надежности эксплуатируемых трубопроводов для предотвращения утечек нефти и нефтепродуктов. Поэтому в ЛУКОЙЛе считают весьма важным постоянный прямой диалог с производителями этой продукции и обмен практическим опытом по поиску решений для повышения коррозионной стойкости труб, моделирования антикоррозионных свойств трубных сталей в соответствии с современными требованиями к эксплуатационной надежности труб нефтегазового назначения. ■

© ЛУКОЙЛ

Месторождение имени Юрия Корчагина в российском секторе Каспийского моря

МАСШТАБ ЛУКОЙЛА: ОТ СИБИРИ ДО АМЕРИКИ

ЛУКОЙЛ – одна из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний. Основным регионом нефтедобычи компании является Западная Сибирь. ЛУКОЙЛ владеет современными нефтеперерабатывающими, газоперерабатывающими и нефтехимическими заводами в России, Восточной и Западной Европе, а также реализует проекты по разведке и добыче нефти и газа в Казахстане, Египте, Азербайджане, Узбекистане, Саудовской Аравии, Колумбии, Венесуэле, Кот-д'Ивуаре, Гане, Ираке. Основная часть продукции компании реализуется на международном рынке. По состоянию на начало 2009 года сбытовая сеть компании охватывала 25 стран мира, включая Россию, страны ближнего зарубежья и государства Европы, а также США.

ЛУКОЙЛ является второй крупнейшей частной нефтегазовой компанией в мире по размеру доказанных запасов углеводородов. Доля Компании в общемировых запасах нефти составляет около 1,1%, в общемировой добыче нефти – около 2,3%. Компания играет ключевую роль в энергетическом секторе России, на ее долю приходится 18% общероссийской добычи и 19% общероссийской переработки нефти.

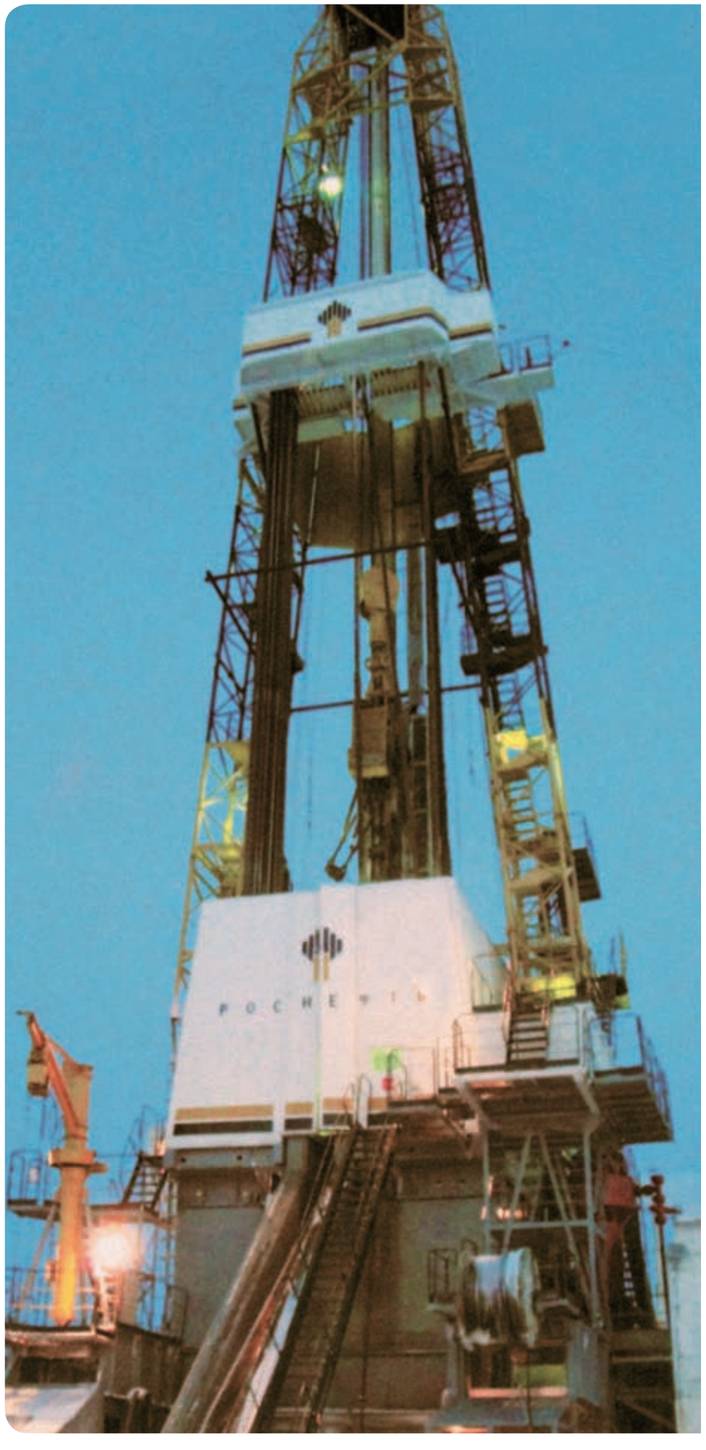
В 2005 году ЛУКОЙЛ начал реализацию газовой программы, в соответствии с которой добыча газа будет расти ускоренными темпами как в России, так и за рубежом.

Сегодня ЛУКОЙЛ – крупнейшая российская нефтяная бизнес-группа с выручкой более 80 млрд долл. и чистой прибылью более 7 млрд долл. Компания также является крупнейшим налогоплательщиком в России. Общая сумма налогов, выплаченных ЛУКОЙЛом в 2009 году, составила 21,5 млрд долл.

Ванкорский дневник

Бесконечные просторы тундры, лютые морозы, полярная ночь, да полное бездорожье до недавних пор были главными достопримечательностями Туруханского края. Эта забытая не только богом, но и людьми земля напоминала о себе в среднем раз в сто лет. Говорят, где-то здесь отбывал ссылку революционер-подпольщик Иосиф Сталин. Он же направил сюда тысячи заключенных ГУЛАГа строить трансполярную магистраль, которая в итоге оказалась заброшенной еще при Советской власти. В начале двадцать первого века в этих краях появились нефтяники, которые приступили к освоению Ванкорского месторождения и построили вахтовый поселок. Представители ТМК Нефтегазсервис побывали в Ванкоре, где смогли убедиться – экстремальные условия крайнего Севера предъявляют особые требования и к людям, и к оборудованию, и к материалам.

Текст: начальник Производственного управления «ТМК Нефтегазсервис» **Александр Доронченков**



Добраться до вахтового поселка нефтяников Ванкор оказалось делом совсем непростым. Сначала наш путь лежал через город Игарка Красноярского края с населением всего 6,7 тыс. человек. При заходе самолета на посадку бросился в глаза унылый пейзаж: полуразрушенные коробки домов, заснеженные улицы, старое здание аэропорта, словно окунувшее нас в сталинскую эпоху. Внутри здания сохранился сам дух «уездного вокзала», который уже вряд ли встретишь в центральной России. Подумалось, что освоение месторождения должно стать настоящим возрождением этих заброшенных мест.

ВНУТРИ ПОСЕЛКА ВАХТОВИКОВ ВСЕ ПРОДУМАНО ДО МЕЛОЧЕЙ. МОЩНАЯ СИСТЕМА ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ОБОГРЕВА СОЗДАЕТ УЮТНЫЙ МИКРОКЛИМАТ В ПОМЕЩЕНИЯХ, А ЦЕНТРАЛЬНАЯ СТОЛОВАЯ СПОСОБНА ОБЕСПЕЧИТЬ ПИТАНИЕМ ВЕСЬ ПЕРСОНАЛ, НАХОДЯЩИЙСЯ НА ТЕРРИТОРИИ ВАХТОВОГО ПОСЕЛКА

Быстрая переброска в вертолет, и вот мы уже над необъятными просторами бескрайней зимней тундры. На вертолетной площадке нас ждал автомобиль. И хотя ехать до вахтового поселка всего минут пять, проделать этот путь пешком никто не рискует – так и замерзнуть недолго. Внутри поселка вахтовиков тоже все продумано до мелочей. Система доступа в помещения устроена так, что случайный гость при всем желании не сможет попасть в неположенное место. При этом условия проживания персонала достаточно комфортные. Мощная система электрического обогрева создает уютный микроклимат в помещениях, а центральная столовая способна обеспечить питанием весь персонал, находящийся на территории вахтового поселка.

По информации специалистов ЗАО «Ванкорнефть», на месторождении работают представители нескольких сервисных компаний, в том числе Shlumberger, Hallyburton, Backer Hughes. Это высокотехнологичный сервис, связанный с геофизическими исследованиям и технологиями повышения нефтеотдачи пластов. Для обеспечения работоспособности нефтедобывающего оборудования эти компании организовали небольшие участки ремонта, оснащенные всем необходимым.

Но нас интересовал не столько быт и условия труда нефтяников, сколько особенности их производства, на котором, кстати, используются обсадные трубы Северского трубного завода. Проехав на место проведения буровых работ, ознакомившись с работой бригад, мы убедились в том, что профиль скважин и их глубина требуют новых технологий бурения и применения особых видов трубной продукции.

Разработка месторождения проходит в климатических условиях, которые даже в научной литературе иначе как экстремальными не называют. Перепады температур: от –60°С зимой до +30°С летом и вечная мерзлота под ногами. Для эксплуатации скважин в таких условиях с крайне неоднородной структурой пород нужно защищать их приустьевую зону от «растепления». При добыче нефти и газа с температурой от +8 до +30°С тает пластовый лед, в результате чего случается перекос и искривление скважин, что грозит сделать дальнейшую добычу невозможной. На Ванкорском месторождении эта особенность учтена в компоновке скважин использованием теплоизолированных «направлений». Но при добыче углеводородов в подобных условиях вполне могут быть успешно применены и термостойкие лифтовые трубы (ТЛТ), над производством и внедрением которых успешно работает ТМК.

Специфика проведения буровых работ позволяет использовать бурильные трубы группы прочности S 135 по стандарту API 5 D. С учетом высокого газового фактора и искривленности ствола скважины могут применяться обсадные трубы с газоплотными резьбовыми соединениями типа «Премиум», которые в России производит только ТМК. Интересна и специфика «заканчивания» скважин с повсеместным использованием скважинных щелевых фильтров.

На складе нас заинтересовал опыт поставщиков в снижении рисков перевозки и хранения трубной продукции. Дело в том, что сложные климатические условия и изолированность Ванкорского месторождения от транспортных путей вынуждают использовать для доставки труб так называемые зимники. Это дорога, эксплуатация которой ведется только зимой, когда температура воздуха опускается ниже нуля. При передвижении по зимнику даже на специализированном транспорте, возможны повреждения транспортируемого груза. И некоторые технологические решения, обеспечивающие бездефектную поставку труб на Ванкор, заслуживают более глубокого изучения.

В любом случае эта поездка на Ванкор – не последняя, поскольку только на местах добычи мы можем объективно оценить текущие потребности нефтегазодобывающих компаний, предложить свои возможности поставок материалов и оборудования, наметить шаги для внедрения новых технических решений. ■

ВАНКОРСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

Торжественная церемония начала промышленной добычи нефти с участием премьер-министра РФ Владимира Путина на Ванкорском месторождении состоялась 21 августа 2009 года. Разработку Ванкорского месторождения ведет ЗАО «Ванкорнефть», дочернее предприятие «Роснефти». Извлекаемые запасы оцениваются в настоящее время в 520 млн. тонн нефти и 95 млрд. кубометров газа. Транспортировка нефти осуществляется по собственному трубопроводу «Роснефти» диаметром 820 мм и протяженностью около 556 км – до нефтеперекачивающей станции (НПС) в Пурпе (Ямало-Ненецкий автономный округ) и далее в систему магистральных трубопроводов АК «Транснефть». Для круглогодичного гарантированного обеспечения транспортировки персонала и грузов проводится реконструкция аэропорта Игарка, находящегося в 142 км от месторождения. Ее планируется завершить в сентябре 2010 года.

Russian Look/PICVARIO

Место встречи – Дюссельдорф

Текст: директор Дирекции по внешним связям **Илья Житомирский**

Раз в два года в Дюссельдорфе собираются представители сотен компаний, выпускающих трубную продукцию, проволоку, метизы и оборудование для их производства. Крупнейшая в мире отраслевая выставка Wire&Tube 2010, прошедшая с 12 по 16 апреля в Дюссельдорфе, состоялась уже в двенадцатый раз. Одним из наиболее заметных событий ее программы стала презентация Трубной металлургической компании для зарубежных коллег и партнеров, а стенд ТМК был признан посетителями выставки одним из самых интересных.

Едва проснувшийся от зимы солнечный и гостеприимный Дюссельдорф наводнили десятки тысяч беспокойных людей в деловых костюмах, живо обсуждающих что-то на всех языках мира. Тем для обсуждения – множество. Два года, пролетевшие с момента последней выставки, были сложными и противоречивыми. Три квартала 2008 года, когда рынки бурно росли, в 2009 году сменились колоссальным падением спроса, цен, капитализации компаний, в особенности – металлургических. Но, как известно, металлурги не сдаются. Первый квартал текущего года начал демонстрировать оживление на рынках, добавляя его участникам оптимизма.

В нынешнем году в выставке приняли участие более чем 2200 экспонентов из 52 стран мира. Посетителями стали более 69 тыс. человек, представляющих около 100 стран мира.Одним из главных событий первого дня выставки стала большая презентация Трубной металлургической компании с приемом для клиентов и партнеров.

Приветствовал гостей и профессионально модерировал мероприятие заместитель генерального директора по маркетингу ТМК Сергей Билан. Информацию о компании, результатах ее производственной и инвестиционной деятельности многочисленным гостям представил заместитель генерального директора ТМК по ВЭД Сергей Четвериков. Он особо подчеркнул, что благодаря произведенной модернизации технологических мощностей и успешному освоению введенного в строй оборудования в 2008–2009 годах, в первом квартале 2010 года был обеспечен 60-процентный рост объемов производства относительно первого квартала 2009 года.

После того, как был показан последний слайд презентации, и спикер поблагодарил от имени Компании слушателей, с теплыми словами в адрес ТМК выступили ее партнеры-потребители на глобальных рынках США, Европы, Азии. Прошедшее мероприятие

В ВЫСТАВКЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 2200 ЭКСПОНЕНТОВ, ЕЕ ПОСЕТИТИЛИ БОЛЕЕ 69 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК ИЗ 100 СТРАН МИРА. ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ ПЕРВОГО ДНЯ WIRE&TUBE 2010 СТАЛА БОЛЬШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТРУБНОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ С ПРИЕМОМ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ

еще раз доказало авторитет ТМК на мировых рынках и взаимный интерес компании и ее партнеров к продолжению международного сотрудничества, основанного на взаимном выполнении обязательств, обеспечении высочайшего качества продукции и сервисных постпродажных услуг.

В последующие дни на выставочном стенде ТМК шла не менее напряженная работа – встречи как с новыми, потенциальными потребителями продукции Компании, так и со старыми друзьями, давними проверенными партнерами со всех уголков мира. За каждым столиком бурно обсуждались насущные проблемы и актуальные интересы сторон, новые потребности и возможности компаний-партнеров, перспективы и дальнейшие горизонты взаимовыгодного сотрудничества.

Стенд ТМК стал, по признанию самих гостей, самым активным и многолюдным среди всех трубников. Часто даже было сложно найти свободный уголок, чтобы обсудить с партнерами вопросы сотрудничества. Да и делегация от компании была весьма представительна: руководство ключевых направлений внешнеэкономической деятельности компании, маркетинга, рекламы, все руководство Североамериканского и Европейского дивизионов, торговых представительств в Европе, технические специалисты, представители заводов компании.

Во второй день выставку и стенд компании посетил Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский. Он провел ряд встреч и переговоров с участниками выставки и в конце своего пребывания на мероприятии пожелал всем удачи и плодотворной работы в оставшиеся дни, обещавшие быть не менее напряженными.

Выставка Wire&Tube 2010 стала значимым событием для компании, позволившим ей упрочить уже имеющиеся деловые отношения и установить новые бизнес-связи, укрепить свой имидж глобального производителя и надежного поставщика качественной трубной продукции и полного комплекса нефтегазовых сервисных услуг.

И даже «выходка» далекого исландского вулкана Эйяфьятлайокудль, которая значительно осложнила возвращение представителей делегации ТМК в родные города и страны, не смогла омрачить того позитива и мощного заряда энергии для дальнейшей работы, который участники получили во время общения со своими коллегами из разных стран и континентов на площадке Wire&Tube 2010.

Надежный партнер для международных компаний

Самир С. Аль-Резиза, компания Al-Reziza Trading & Contracting Co

Наши отношения с ТМК начались в 2004 году и с тех пор интенсивно развиваются. Команда ТМК – технический отдел и менеджмент – оказала нам важную поддержку в период согласования деталей нашего сотрудничества. Поставки труб нефтегазового сортамента стартовали в 2006 году и в течение нескольких лет (особенно в 2006–2007 годах и частично в 2008) значительно выросли. Качество и стандарты ТМК действительно высоки и приемлемы для нас. Мы надеемся, что и в дальнейшем наше сотрудничество будет эффективно развиваться. Мы высоко ценим все, что вы сделали для нас, и крайне признательны вам за это.

Стив Ливингстон, Kelly Pipe Co. LLC, старший вице-президент по центральному региону

Я хотел бы вернуться лет на 40 назад, когда мы имели дело с компанией IPSCO еще задолго до вхождения ее трубных предприятий в состав ТМК. Мы начали работать по их стандартам. Это всегда был наш отличный партнер в районе Скалистых Гор и на Западе США. Сейчас мы установили новые отношения, основанные на поставках труб OCTG. Нет никаких сомнений, что спустя еще сорок лет мы будем продолжать успешное сотрудничество с ТМК IPSCO. Наши отношения были замечательными все это время, и я уверен, что они будут расширяться в будущем.

Ахим Бонер, ThyssenKrupp Materials International, генеральный менеджер трубного дивизиона

Что важно для каждого клиента? Чтобы он имел возможность получать продукт надлежащего качества и при этом не переплачивать за него. Я считаю, что ТМК ведет грамотную маркетинговую политику, благодаря чему занимает заслуженное положение на рынке. А качество вашей трубы сейчас действительно стабильно хорошее и ожидаемое. Но самое главное – это своевременные и надежные поставки заказанной продукции. Удачи и так держать!

Фрик Грааф, TAL Holland, директор

Очевидно, что для потребителей действительно очень важно получать качественную трубу, в срок и по приемлемым ценам. Но я считаю, что есть самая важная вещь, которая характеризует компанию ТМК – ее развитие. Они внедряют новую технику, развивают бизнес, стремятся быть хорошими партнерами для своих клиентов как с точки зрения технических аспектов поставок, так и с точки зрения цены. Именно поэтому мы счастливы видеть ТМК в качестве нашего партнера и будем продолжать наше сотрудничество.

Джорджио Фриджеро, Benteler Distribution, генеральный директор

Я не буду говорить о вашей продукции, о ней сказано уже достаточно. Я хотел бы сказать несколько слов о нашем сотрудничестве с ТМК в области поставок труб, особенно промышленного назначения, по всей Европе. Мы разработали очень открытую и прозрачную линию сотрудничества, которую хотели бы развивать как с производственной точки зрения, так и с коммерческой. Наша дистрибьюторская сеть в Румынии растет. ТМК – один из ключевых поставщиков группы не только в Румынии, но в данный момент и в Германии, в Италии, и в других странах. И, конечно же, мы надеемся, что наше сотрудничество будет только укрепляться. Благодарю ТМК и желаю всем нам всего наилучшего.

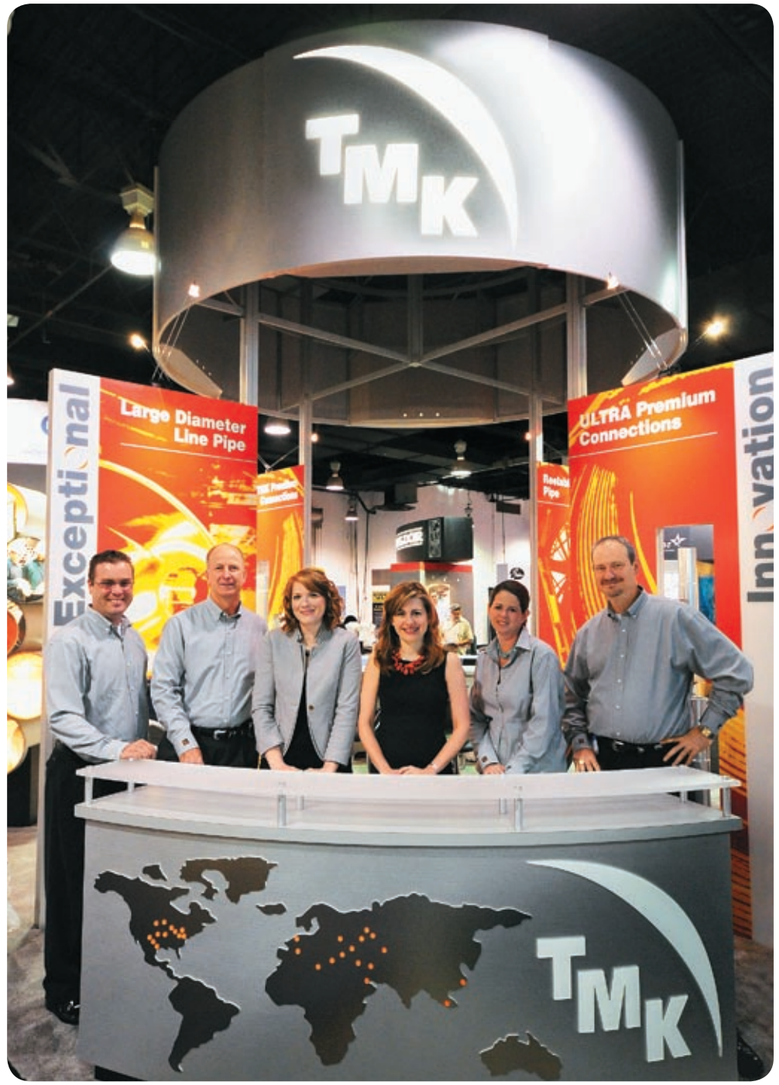
НЕМЕЦКАЯ СТОЛИЦА МОДЫ И РЕКЛАМЫ

Первое письменное упоминание о Дюссельдорфе датируется 1135 годом. Свое название город получил от реки Дюссель, впадающей в Рейн на восточном берегу. Городом Дюссельдорф стал в 1288 году. С тех пор город многократно менял хозяев. Им правили немецкие графы и герцоги, дважды в 18 веке Дюссельдорф захватывался французами, затем входил в состав Баварии и Пруссии, но каждый раз вновь возвращал себе автономию.
После первой мировой войны Дюссельдорф перенес 4-летнюю французско-бельгийскую оккупацию, а спустя двадцать лет сильно пострадал от бомбардировок союзников, не прекращавшихся с 1940 по 1945 год.
В 1946 году Дюссельдорф стал столицей земли Северный Рейн–Вестфалия. Хотя в городе появлялись заводы и фабрики, он развивался в основном как административный центр. Об этом свидетельствует и данное в те годы Дюссельдорфу прозвище «Письменный стол Рурского бассейна». Современный Дюссельдорф – большой коммерческий и промышленный центр, насыщенный офисами и банками. Дюссельдорф – один из наиболее экономически развитых городов Рейнско-Рурского региона. Он расположен в центре самого густонаселенного и развитого региона Германии.
В наши дни город стал крупным экономическим, торговым (особенно после постройки выставочного комплекса Düsseldorfer Messe в 1971 г.) и культурным центром. Здесь расположен третий по величине в Германии международный аэропорт. Дюссельдорф – ведущий центр в областях рекламы, европейского патентоведения, телекоммуникационных технологий, немецкий «город моды». Южнее старого города, вверх по течению Рейна, располагается Медиагавань (Medienhafen). Построенная в 1970–80-х годах на месте старой гавани, ставшей нерентабельной в связи со спадом объемов производства, Медиагавань представляет собой комплекс зданий, в которых находятся штаб-квартиры различных средств массовой информации (WDR, nrw.tv, Antenne Düsseldorf, GIGA), ландтаг Северного Рейна–Вестфалии, дюссельдорфская телебашня Rheinturm.
Дюссельдорф является вторым в Германии (после Франкфурта) банковским и биржевым центром, здесь находится дюссельдорфская биржа. Штаб-квартиры множества крупных международных фирм (Vodafone Германия, Metro AG, ThyssenKrupp, E.ON, Rheinmetall, Henkel, Degussa, NRW.BANK, WestLB, E-Plus) зарегистрированы в городе. DaimlerChrysler производит в Дюссельдорфе Mercedes-Benz Sprinter, Volkswagen AG — VW Crafter, а крупнейшая в континентальной Европе японская колония принесла городу прозвище «Ниппон-на-Рейне».

Дебют в Хьюстоне

Текст: **Джон Мандел**, TMK IPSCO

TMK впервые приняла участие в международной выставке Offshore Technology Conference (OTC). Это ежегодное мероприятие является крупнейшей в мире нефтегазовой выставкой офшорных технологий. В этом событии, прошедшем с 3 по 6 мая в Хьюстоне (Техас, США), участвовали более двух тысяч компаний и 73 тысячи посетителей из 110 стран мира.



Компания представила на выставке широкий спектр своей продукции, востребованной для разработки нефтегазовых, в том числе офшорных месторождений: резьбовые соединения класса «Премиум», производимые на российских предприятиях компании, премиальные соединения ULTRA™ производства TMK IPSCO, колтюбинговая трубная продукция, трубы большого диаметра.
Стенд компании был оборудован интерактивными панелями, позволяющими посетителям выставки не только рассмотреть, но и потрогать образцы продукции TMK. Стенд также был оснащен панелями с фотографиями продукции компании и картой с обозначением объектов компании по всему миру. На выставке партнерам и гостям стенда был представлен также новый рекламный пакет, включающий самые свежие каталоги TMK, материалы о продукции, рекламные материалы и CD с презентации компании.
В ходе четырехдневной работы на выставочном стенде TMK прошли многочисленные деловые встречи с потребителями трубной продукции из разных стран мира, на которых обсуждались текущее взаимодействие, совместные проекты, перспективы сотрудничества. Программа также включала множество технических семинаров и дискуссий. Представители TMK провели для гостей стенда презентацию статьи «Прочность под давлением», опубликованной в мае 2010 года в журнале Modern Metals. В статье рассказывается об успешном использовании премиальных резьбовых соединений семейства ULTRA в суровых условиях месторождения сланцевого газа Хейнесвиль, которое простирается от Техаса до Луизианы и принадлежит независимой энергетической компании Comstock Resources Inc. В статье содержатся комментарии Брайана Стрингера, старшего инженера по бурению компании Comstock Resources, а также Эдда Бэнкера, директора TMK IPSCO по техническому обслуживанию.
«Целью нашей презентации на конференции было создание высокой мировой репутации и обеспечение присутствия TMK и ее брендов в данной отрасли, – говорит Линда Форньер, директор по развитию маркетинга и бизнеса. – Клиенты говорят, что им особенно понравилась интерактивность нашего стенда, и их впечатлило многообразие нашей инновационной продукции. Выставка собрала потенциальных покупателей со всего мира и помогла укрепить международное положение TMK».
TMK также организовала отдельную встречу-презентацию для ключевых клиентов и партнеров, в которой приняли участие представители крупнейших международных нефтегазодобывающих компаний, таких как ExxonMobil, BP, Devon, Chesapeake, EOG Resources, Anadarko.
Прием, прошедший 7 мая в одном из фешенебельных ресторанов Хьюстона, был озаглавлен «События мирового масштаба». Поскольку целью мероприятия было обратить внимание на возможности TMK на мировом рынке, гостям были предложены лучшие развлечения и деликатесы со всего мира.
Председатель Совета директоров TMK Дмитрий Пумпянский и председатель Совета директоров TMK IPSCO Петр Голицын рассказали участникам встречи о глобальных масштабах деятельности TMK, выпускаемой компанией продукции, перспективах развития TMK как одного из ведущих мировых производителей трубной продукции для нефтегазового комплекса.
Прошедшая выставка OTC и связанные с ней мероприятия позволили компании упрочить имеющиеся деловые контакты и установить новые, укрепить свой имидж глобального производителя и надежного поставщика качественной трубной продукции и полного комплекса нефтегазовых сервисных услуг. ■

Президент TMK IPSCO Вики Аврил, председатель Совета директоров TMK Дмитрий Пумпянский, председатель Совета директоров TMK IPSCO Петр Голицын и вице-президент TMK IPSCO Скотт Барнс

На приеме в Хьюстоне для партнеров TMK работали профессиональные крутильщики сигар

Ледяной бар с символикой компании

Многослойный пирог Апеннин

Начальник отдела Дирекции по маркетингу и рекламе **Василий Полишкин**

Кто-то, поудобней «усевшись» в виртуозно скроенный портным Джузеппе костюмчик, разгуливает по Форуму, пытаясь дорисовать картины былого, кто-то, купаясь в лучах курортного ультрафиолета, ворочается с бока на бок в предвкушении вечерней пасты и домашнего вина, кто-то, выйдя ошеломленным из Уффици бредет вдоль шумного Арно (Флоренция), тщетно стараясь удержать в памяти разбегающихся в разные стороны Боттичелли и Да Винчи. Каждый приезжает в Италию за чем-то своим. Италия – собрание величественных городов, многие из которых однажды достигли зенита могущества и славы, чтобы затем обрести покой и забвение. Бесспорно, о каждом итальянском городе можно сказать, что это город музей. Италия изобилует шедеврами, которые таятся в укромных местах, доступных только искушенному знатоку, и, подобно добыче драгоценных камней, требуют изучения, немалых усилий и долгих лет путешествий.

«« Орвието. Город с более чем 2000-летней историей расположился на вулканическом плато

Затерянный среди холмов Тосканы городок Монтерки, сохранивший средневековую структуру хранит шедевр Пьеро делла Франческа с редким сюжетом для итальянской живописи – Богоматерь носящая во чреве младенца – Мадонна дель парто. Андрей Тарковский, работая над фильмом «Ностальгия», написал в своем дневнике: «…снимали «Мадонну беременных» Пьеро делла Франческа в Монтерчи. Ни одна репродукция на свете не в состоянии передать ее подлинную красоту». Каноны красоты того времени заметно отличались от наших, и модницам, желающим околдовать закованного в доспехи рыцаря, приходилось удалять волосы выше лба, а также выщипывать ресницы и брови. В настоящее время фреска отреставрирована и помещена в Museo della Madonna del Parto. Добраться в Монтерки не просто, но обязательно стоит. Вообще маленькие итальянские города обладают уникальной атмосферой приятной лености и покоя – царства сиесты. Если вы наступите на нос задремавшей в тени собачонке, она едва ли наберется сил открыть глаза. В Монтерки можно купить отличное вино по цене вина, а не шикарного гоночного автомобиля. И, как и везде в Италии выпить вкуснейший кофе. Вообще, чтобы выпить в Италии отвратительно приготовленный кофе, одного желания мало – нужно быть волшебником.

Наверное, каждый, кто бывал в Риме, не отказал себе в удовольствии посетить Ватикан. И, естественно, каждого, кто пришел ранним утром в Ватикан, подхватила людская река и торжественно внесла в святую святых – Сикстинскую Капеллу. И затем, запрокинув голову, каждый стоял, не сводя глаз с потолка и фрески Микеланджело «Страшный суд», пытаясь сохранить тишину и унять благоговейный трепет, пока, наконец, не почувствовал, как темнеет в глазах. Микеланджело – гений, но и ему требовалось вдохновение. Предполагают, что Микеланджело посещал кафедральный собор Дуомо в Орвието – городе, основанном во времена этрусков (сейчас это небольшой город в провинции Умбрия). Изучая в соборе шедевр Луки Синьорели «Воскрешенье во плоти», Микеланджело не спеша срисовал понравившиеся фигуры и сюжетные линии. Но где же в таком случае черпал вдохновение Синьорели? Может быть, в Риме?

«…Боже, какой вид! Князь, объятый им, позабыл и себя, и красоту Аннунциаты, и таинственную судьбу своего народа, и все, что ни есть на свете», – писал Н.В. Гоголь в своем «Риме».

«Я в Риме!» – приходится напоминать себе снова и снова, чтобы это не было похожим на сон. У Рима есть единственный город побратим – Париж. Потому как «только Париж достоин Рима, и только Рим достоин Парижа». Фешенебельный Рим в районе Испанской

МАЛЕНЬКИЕ ИТАЛЬЯНСКИЕ ГОРОДА ОБЛАДАЮТ УНИКАЛЬНОЙ АТМОСФЕРОЙ ПРИЯТНОЙ ЛЕНОСТИ И ПОКОЯ – ЦАРСТВА СИЕСТЫ. ЕСЛИ ВЫ НАСТУПИТЕ НА НОС ЗАДРЕМАВШЕЙ В ТЕНИ СОБАЧОНКЕ, ОНА ЕДВА ЛИ НАБЕРЕТСЯ СИЛ ОТКРЫТЬ ГЛАЗА

лестницы – излюбленное место туристов и охотников за брендами. Роскошь, блеск, шикарные авто, витрины, пестрящие шестизначными ценниками. Совсем другое дело Трастевере. Название района можно буквально перевести как «за Тибром». Редкий турист здесь портит картину назойливыми вспышками фотоаппарата. Площадь перед базиликой Санта-Мария-ин-Трастевере, одна из старейших в Риме, каждый вечер заполняется студентами, художниками, бродягами, которые следующим утром, с первыми лучами солнца, уже спешат в знакомую тратторию выпить холодного пива или

«НИ ОДНА РЕПРОДУКЦИЯ НА СВЕТЕ НЕ В СОСТОЯНИИ ПЕРЕДАТЬ ПОДЛИННУЮ КРАСОТУ ФРЕСКИ «МАДОННА ДЕЛЬ ПАРТО» В ГОРОДЕ МОНТЕРКИ», – УТВЕРЖДАЛ АНДРЕЙ ТАРКОВСКИЙ, СНЯВШИЙ У ЭТОГО СРЕДНЕВЕКОВОГО ШЕДЕВРА ОДНУ ИЗ СЦЕН СВОЕЙ «НОСТАЛЬГИИ»

казывает ни удивления, ни недовольства. Итальянский официант заранее создает себе совершенно четкое представление о том, где вы будете сидеть и что есть, и если вы вздумаете обмануть его ожидания, он вас зарежет». В городах портовых, таких, как Неаполь или Генуя, не лишним будет сложить в столбик цифры из полученного счета, потому как зачастую вы и официант пользуетесь разными таблицами умножения.

Неаполь! Некогда богатейший город на Апеннинском полуострове. При переезде из Неаполя во Флоренцию создается впечатление, что вы только что приехали из Италии в Германию, настолько все кажется застывшим и безжизненным. Чтобы по-настоящему прочувствовать Неаполь, его следует посетить в Новогоднюю ночь, когда после 12 часов вы перестаете понимать, кто стреляет из игрушечных, а кто – из настоящих пистолетов, и что только что взорвалось у вас под ногами – фейерверк или ручная граната. Город погружается в дымку, оглушенный взрывами, вы уже не в силах разобрать, что кричит вам сосед. Из окон летит вниз все, что некогда служило хозяевам: старые телевизоры, диваны, и просто мусор. Если вы смогли пережить эту ночь, вы счастливчик, и для вас начинается новая жизнь. И на следующий день как ни в чем не бывало для вас распахнут двери траттории, пиццерии и остерии с очень дешевой, но при этом восхитительной едой. Быть может, близость действующего вулкана Везувия делает неаполитанцев похожими на людей, живущих последним днем. Рой мотороллеров, машин, пешеходов пересекается по невероятным траекториям и на немыслимых скоростях и, кажется, не оставляет никаких шансов выжить вновь вливающимся в поток. Какой русский не знает, как погибла Помпея, но пребывая в Неаполе для меня была небольшим откровением информация, что ее судьбу разделили еще два древнеримских города – Геркуланум и Стабии.

домашнего вина. Громкие разговоры, песни и вино льются рекой сутки напролет. Карабинеры незримо присутствуют в темных углах. Трастевере благоухает запахами вкусной домашней еды, которые ползут тонкими струйками из маленьких ресторанов с превосходной кухней. Один из немногих районов в городе, где вас могут освободить от уплаты процентов за то, что вы сидите за столом и едите ножом и вилкой. Посещение ресторанов в Италии – это наука. Для итальянцев в еде мы остаемся варварами, и вам в любом случае дают это понять. Изучение итальянской кухни, ее правил, и строгих табу требует не меньше усилий, чем изучение истории и географии. Например, за заказ вечером чашки капучино или, что еще хуже, чая можно вступить с официантом в схватку. Вот что заметил однажды по этому поводу Бернард Шоу: «Английский официант ждет распоряжений, исполняет их и никогда их не предвосхищает; если вы передумаете, он не вы-

Укромные уголки Трастевере

ОТ АВТОРА

Трудно сказать, что из увиденного произвело самое большое впечатление. Италия – разная. Она – как многослойный пирог. Здесь и Колизей, и Пизанская башня, площадь Сан-Марко в Венеции, – все это на слуху, как Кремль в Москве или Эрмитаж в Питере. Стоит отметиться, даже сделать снимок на память. Можно сходить на Испанскую лестницу в Риме, посетить несколько бутиков и, разгуливая с дорогими пакетами, притворяться чужеземцем, расталкивая соотечественников. Не секрет, что меньше всего россияне любят встречать россиян. Итальянец, попавший в Москву, вероятнее всего, также стремглав бросится на Красную площадь и застынет на фотокарточке с широкой южной улыбкой на фоне надписи ЛЕНИН. Есть Сикстинская Капелла в Ватикане, есть Микеланджело, и это тоже известно. Но есть Орвието и Синьорелли, у которого Микеланджело «позаимствовал» фигуры, сюжетные линии. Есть, казалось бы, ничем не примечательный городок Монтерки, а поскребешь – там «Мадонна дель парто», редчайший сюжет с беременной мадонной. Фреску эту очень любил Тарковский и неслучайно со сцены диалога около нее начал свою «Ностальгию».

И Монтерки, и Орвието, и Трастевере, и грохочущий Неаполь в Новый год, и счастье от того, что я смог выжить в этом праздничном «кошмаре», и вечерний чай во Флоренции, заказ которого превратился в «грандиозный скандал», – это все и есть та Италия, которую невозможно познать лишь по путеводителям, это личные впечатления и знания, добытые на месте, путеводитель лишь задавал направление.

Ехать в Италию стоит, тем более, сейчас жаркое лето! Избегайте турагентств и групповых поездок. Читайте литературу и открывайте не спеша свою Италию. Осведомлен – значит вооружен. Проложить маршрут, забронировать гостиницы по пути следования, арендовать машину и – в путь. Что может с этим сравниться? В каждом городке, если покопаться, найдется свой шедевр, достойный всей поездки. Во всяком случае, я был в Италии не один раз – собираюсь еще. Влюбляются в Италию в считанные секунды, а странствуют годами.

Хрустальный мяч остался в Америке

Начальник управления маркетинга ВЭД
Сергей Алексеев

6 мая в одном из баскетбольных залов Хьюстона состоялся необычный товарищеский матч. На площадку вышли не игроки NBA, не таланты студенческого баскетбола и даже не звезды шоу-бизнеса. В бескомпромиссном поединке сошлись команды TMK IPSCO (США) и ТМК (Россия). Встреча состоялась в рамках участия ТМК в выставке ОТС–2010.

Состав российской команды был сформирован из представителей делегации для участия в выставке ОТС–2010, куда вошли менеджеры управляющей компании ТМК и «ТМК-Премиум Сервис» в Москве.

Основу команды хозяев составили менеджеры управляющей компании TMK IPSCO в Чикаго и торгового офиса в Хьюстоне. Выбранная американской командой тактика игры оказалась более успешной, так как благодаря частым заменам, игроки экономили свои силы и находились в хорошей физической форме на протяжении всего матча.

В начале встречи россияне были намного активнее и чаще поражали кольцо соперника. Команда ТМК имела преимущество на протяжении двух четвертей, а третья четверть закончилась с ничейным счетом. Перелом наступил в финальной четверти игры, когда российские игроки боролись из последних сил, а американцев выручила более длинная скамейка запасных. При счете 33:33 игроки

ТМК IPSCO перехватили инициативу и не уже не упустили ее до конца матча. Итог встречи – 47:40 в пользу американской команды. По окончании матча заместитель генерального директора ТМК Сергей Билан вручил капитану ТМК IPSCO хрустальный кубок в виде баскетбольного мяча, изготовленный по специальному заказу на ОАО «ТАГМЕТ». Но важен даже не столько спортивный результат встречи, сколько его корпоративный итог. Участники товарищеского матча смогли проявить на площадке свои лучшие качества: целеустремленность, бескомпромиссность, упорство, взаимопонимание. Игроки российской и американской команд смогли лучше узнать друг друга, оценить спортивные и человеческие качества соперников и продолжить дружеское общение уже после матча. Баскетбольная встреча в Хьюстоне стала еще одним шагом на пути сближения коллективов и менеджмента большой интернациональной компании ТМК. Подобные встречи решено сделать регулярными. Игроки российской команды уже сейчас горят желанием взять реванш у американцев и вернуть кубок на родину. ■

Офис Торгового дома ТМК в Москве:
105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а,
Тел.: +7 (495) 775-7600,
Факс: +7 (495) 775-7602
E-mail: tmk@tmk-group.com

Филиал Торгового дома ТМК в Волжском:
Россия, 404119, г. Волжский,
Волгоградская область, ул. Автодорога 7, д. 6
Тел.: +7 (8443) 22-27-77, 55-18-29
Факс: +7 (8443) 25-35-57

Филиал Торгового дома ТМК в Полевском:
Россия, 623388, г. Полевской,
Свердловская область, ул. Вершинина, д. 7
Тел.: (34350) 3-21-05, 3-32-75
Факс: (34350) 3-56-98

Филиал Торгового дома ТМК в Каменске-Уральском:
Россия, 623401, Свердловская область,
г. Каменск-Уральский, Заводской проезд, 1
Тел.: (3439) 36-37-19, 36-30-01
Факс: (3439) 36-35-59

Филиал Торгового дома ТМК в Таганроге:
Россия, 347928, г. Таганрог, Ростовская область, ул. Заводская, д. 1
Тел.: +7 (8634) 65-03-58, (8634) 32-42-02
Факс: +7 (8634) 32-42-08

Представительство Торгового дома ТМК в Азербайджане
AZ1008, Азербайджан, г. Баку,
ул. Карабаха, д. 22
Тел/факс: +994 (12) 496-19-18
E-mail: baku@tmk-group.com

Представительство Торгового дома ТМК в Туркменистане
Туркменистан, г. Ашгабат, 1939,
Арчабил шаелы, 29, отель «Небитчи»
Тел/факс: +993 (12) 48-87-98
E-mail: ashgabat@tmk-group.com

ТОО «ТМК-Казахстан»
Республика Казахстан, 010000,
г. Астана, ул. Желтоксан, 38/1, офис 5
Тел/факс: +7 (7172) 31-56-08, 31-08-02
E-mail: info@tmck.kz

Представительство Торгового дома ТМК в Китае
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
Tel/Fax: +86 (10) 84-54-95-80
E-mail: beijing@tmk-group.com

Представительство Торгового дома ТМК в Сингапуре
10 Anson Road #33-06A International Plaza, Singapore, 079903
Тел.: +65 (622) 33-015
Факс: +65 (622) 33-512
E-mail: singapore@tmk-group.com

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

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

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

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

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

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

ТМК является одним из глобальных лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем трубной продукции. ТМК, объединяя 22 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими в мире мощностями по производству всего спектра стальных труб. Около половины этих мощностей ориентированы на производство нефтегазовых труб OCTG. ТМК поставляет свою продукцию более чем в 65 стран мира в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений.

ОАО «ТМК»
105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а,
Тел.: +7 (495) 775 7600,
Факс: +7 (495) 775 7601
E-mail: tmk@tmk-group.com

Трубная Металлургическая Компания