

YourTube

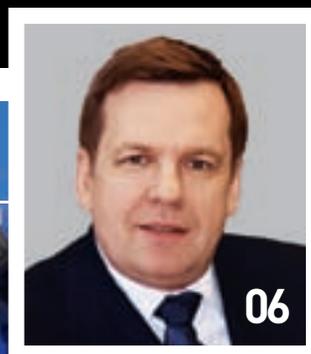
Technology Motion Knowledge

06•2011
№2 (05)

28 ULTRA для iPad
презентовали на OTC

32 Новый R&D центр
в Хьюстоне

38 Спуск под контролем



06

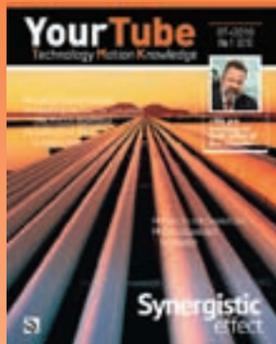
На шаг
впереди
рынка

ТРУБЫ ДЛЯ ВСЕХ
И КАЖДОГО



Трубная
Металлургическая
Компания

Три журнала для разных аудиторий – разных стран и континентов – одновременно выходят в свет на русском, румынском и английском языках. Акценты, естественно, для каждого дивизиона свои. Предлагаем вашему вниманию анонсы некоторых материалов, публикуемых в американском и румынском выпусках **YourTube** № 2(05) 



 Директор по вопросам качества, здравоохранения и окружающей среды TMK-Artrom Магдалена Попеску

TMK-Artrom: полная сертификация

Предприятие Artrom одним из первых в Румынии начало сертифицировать свою продукцию. Первые сертификаты были получены в 1993 году. Национальных аудиторов на тот момент еще не было, поэтому компании приходилось обращаться в специализированные зарубежные фирмы.

Принимая решение о сертификации своей продукции, руководство TMK-Artrom преследовало важную цель: выйти на экспортные рынки. Наличие гарантии качества продукции помогло компании реализовать амбициозные планы. Со временем изменились критерии и требования сертификации. Сейчас потребители труб хотят иметь гарантию качества на всех стадиях их производства – от сырья до финишных отделочных операций. В 2010 году, по требованию одного из клиентов, компания TMK-Artrom сертифицировала в аудиторской компании «Регистр Ллойда» как трубы для судостроения, так и стальную заготовку TMK-Resita для их производства.

Сейчас оба румынских предприятия осуществляют деятельность в соответствии с международными стандартами в области охраны окружающей среды, системы менеджмента качества и безопасности труда и продолжают активно работать над сертификацией своей продукции. Как говорит директор по вопросам качества, здравоохранения и окружающей среды TMK-Artrom Магдалена Попеску, компания готова к дальнейшим требованиям рынка: «Клиент является самым жестким аудитором, потому что он знает, что ему нужно».



 Завод TMK IPSCO, расположенный в г. Вайлдер (США, штат Кентукки)

Завод в Вайлдере: 30-летняя история роста

В конце апреля 2011 года завод TMK IPSCO, расположенный в г. Вайлдер (США, штат Кентукки), отметил свой 30-летний юбилей, хотя история сталелитейного производства здесь началась гораздо раньше – сразу же после окончания Гражданской войны в США. Будучи старейшим непрерывно действующим предприятием компании, завод в Вайлдере за годы своего существования испытал множество взлетов и падений, а 2011 год ознаменовался для предприятия серьезными капиталовложениями и расширением производства.

В мае этого года на заводе было начато строительство новой линии по нарезке резьбы. Ввод линии в эксплуатацию планируется в конце лета, а выход на полную мощность ожидается в начале 2012 года. Новая современная линия будет обрабатывать весь сортимент сварной трубной продукции, производимой в Вайлдере, в соответствии со стандартами API, что позволит значительно разгрузить предприятия TMK IPSCO, расположенные в г. Катуса (США, штат Оклахома) и г. Каманч (США, штат Айова), а также существенно сократить расходы на транспортировку продукции потребителям на близлежащее сланцевое месторождение Марцеллус.

СОДЕРЖАНИЕ



2 Новости

6 Тема номера Матрица продаж

Первый заместитель генерального директора TMK, генеральный директор Торгового дома TMK Константин Семериков о стратегии компании в меняющихся условиях мировой торговли

12 «Мы намерены действовать более активно»

Топ-менеджеры TMK IPSCO в сфере продаж об освоении перспективных направлений

16 «Европа – это мозаика бизнес-культур»

Адриан Попеску о кардинальных изменениях сбытовой политики TMK в Европе

20 Рынки Триумф нефти и газа

Высокий мировой спрос на энергоносители продолжает выступать катализатором растущего спроса на трубную продукцию

24 TMK-Artrom покоряет Америку

Двадцать лет понадобилось Artrom, чтобы завоевать высокоперспективный североамериканский рынок

28 Бизнес-сообщество ОТС в стиле джаз

На ОТС-2011 стенд TMK IPSCO вызвал большой интерес посетителей, а прием, организованный компанией, стал самым ярким событием мероприятия

32 Наука R&D центр TMK IPSCO в трубной столице США

В Хьюстоне состоялась закладка первого камня научно-исследовательского центра TMK IPSCO



32 Производство Неподвластные коррозии

Насосно-компрессорные трубы из стали 13 Хром с премиальным резьбовым соединением TMK FMT – новый высокотехнологичный продукт TMK

38 Наши партнеры Томский маршрут

Ноу-хау TMK – антикоррозийные насосно-компрессорные хромированные трубы – с блеском прошли промышленные испытания на Чкаловском месторождении «Томскнефти»

42 Time out Благословенная земля

Шри-Ланка – рай на берегу Индийского океана

46 Галстуки вне игры

Впервые в истории корпоративного турнира по мини-футболу победила московская команда TMK

48 Огненное настроение

Снимок фотокорреспондента YourTube, сделанный на Решицком металлургическом заводе, занял первое место на Национальном конкурсе фотографического искусства



YourTube
Technology Motion Knowledge

№ 2 (05) июнь 2011

Учредитель



Трубная
Металлургическая
Компания

Руководитель проекта:
Светлана Базыльчик
BazylichikSl@tmk-group.com

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
Insight Polygraphic

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

Тираж 3 200 экземпляров

людиреорle

Издатель: ГК «ЛЮДИРЕОРLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988 1806
E-mail: ask@vashagazeta.com

Шеф-редактор: Елена Костюк Арт-директор: Максим Гелик
Дизайнер: Александра Марочкова Цветокоррекция: Сергей Сулос
Директор по производству: Олег Мерочкин Корреспонденты:
Ивон Баез (США), Октавия Неар (Румыния), Михаил Черкасов
(Россия), Раду Трифан (Румыния), Адам Фусс (США)
Корректурa: Lexica Фото: Russian Look/Picvario



ТАГМЕТ ПРИНЯЛ ГОСТЕЙ

На ТАГМЕТе прошла конференция металлтрейдеров «10 лет работы ТМК на региональных рынках. Итоги и перспективы». Организаторами выступили ТМК и Российский союз поставщиков металлопродукции (РСПМ). Участие приняли более 120 дилерских компаний.

На конференции обсуждались вопросы модернизации цехов предприятия, качества продукции, укрепления позиций ТМК на международном рынке. Было отмечено, что развитие дилерской сети, долгосрочные контракты и гарантированные поставки завода металлтрейдером выгодны для обеих сторон. Гендиректор ОАО «Ариэль-Трейд» Вадим Брайнис доволен гибкой сбытовой политикой ТМК. Учитывая пожелания потребителей, предприятия компании организовали автодоставку своей продукции и ее транспортировку в сборных вагонах.

Делегация ознакомилась с современным оборудованием на ТАГМЕТе – установкой вакуумирования стали и МНЛЗ в мартеновском цехе, а также с единственным в России трубопрокатным комплексом с непрерывным станом PQF, где применяется трехвалковая технология проката.

ULTRA ВЫТЕСНЯЕТ КОНКУРЕНТОВ

ТМК отгрузила первую партию труб с премиальными резьбовыми соединениями Ultra SF компании «Газпром нефть».

Обсадные трубы диаметром 127 мм, с толщиной стенки 9,19 мм, группы прочности P110 с резьбовыми соединениями Ultra SF произведены ТМК IPSCO. Продукция предназначена для эксплуатации на Урманском месторождении, расположенном в Томской области.

До сих пор данный вид труб «Газпром нефть» закупала у глобальных конкурентов ТМК. «Теперь, расширив линейку своих премиальных соединений, ТМК имеет возможность поставлять широкий спектр премиальных продуктов мирового уровня российским нефтегазовым компаниям», – прокомментировал событие генеральный директор ТМК Александр Ширяев.



МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ ТМК РФ

ТМК успешно провела квалификационные испытания премиальных резьбовых соединений ТМК PF диаметром 245 мм, с толщиной стенки 11,99 мм, группы прочности P110 на соответствие стандарту ISO 13679 CAL IV. Тестирование проведено в международном аттестационном центре Oil States Industries (город Абердин, Великобритания), где проходит аттестацию продукция крупнейших нефтегазовых компаний мира.

Испытания осуществила компания «ТМК-Премиум Сервис», которая впервые тестировала продукцию ТМК на соответствие стандарту ISO 13679 CAL IV. ТМК также планирует осуществить в центре Oil States Industries испытания на соответствие стандарту ISO 13679 CAL IV премиальных резьбовых соединений ТМК PF диаметром 178 мм, с толщиной стенки 10,36 мм, группы прочности P110.



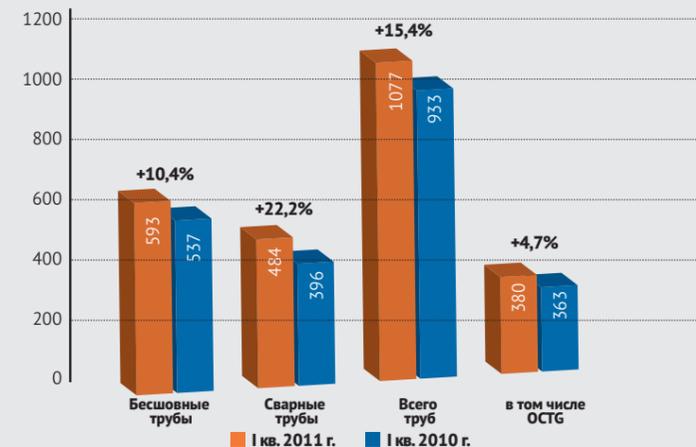
АКАДЕМИЯ ШЕСТИ СИГМ

В марте в ТМК стартовал проект по обучению исполнительных менеджеров проектов улучшений по методологии «Лин-шесть сигма». Учебная сессия длится пять месяцев. Она рассчитана на производственный и технический персонал заводов ТМК, а также на сотрудников управляющей компании. Каждый месяц обучения состоит из одной недели теории и одной недели практики по соответствующим этапам DMAIC: Define («Определение»), Measure («Измерение»), Analyze («Анализ»), Implement («Внедрение»), Control («Управление»). Теорию преподают директор Академии шести сигм (Нью-Йорк, США) Роберт Вон, менеджер процессного инжиниринга ТМК IPSCO, мастер черного пояса Майкл Браун и другие специалисты. Консультации по практической части дает директор системы качества ТМК IPSCO Владимир Сазонов.

РЕКОРДНЫЙ УРОВЕНЬ

В I квартале 2011 года ТМК отгрузила потребителям 1,077 млн тонн стальных труб, что на 15,4% выше показателей аналогичного периода 2010 года. ТМК фактически сохранила рекордный уровень объемов реализации IV квартала 2010 года. Компания отгрузила около 108 тыс. премиальных соединений, разработанных в российских (семейство ТМК) и американских (ULTRA) подразделениях, что на 20,6% больше, чем в IV квартале 2010 года. В общем объеме отгрузки доля соединений ULTRA составила 72%. Рост спроса на трубную продукцию обусловлен активной разработкой месторождений сланцевого газа и нефти в США. Объем поставок трубной продукции ТМК IPSCO составил 232 тыс. тонн, что на 9,2% выше, чем в IV квартале 2010 года, и на 24,1% – чем в I квартале 2010 года.

Объемы отгрузки трубной продукции ТМК в 2011 году (тыс. тонн)



НОВИНКИ

ТМК освоила производство нового вида резьбовых соединений класса премиум – соединения ТМК CWB, которое применяется для бурения на обсадной колонне. Промышленное производство труб ТМК CWB налажено на Волжском трубном заводе (ВТЗ).

ТМК CWB является усовершенствованной модификацией широко применяемого российскими нефтегазодобывающими компаниями резьбового соединения «Баттресс». У ТМК CWB есть две особенности. Во-первых, наличие дополнительного упорного торца, который предназначен для четкой фиксации заданной величины натяга в процессе сборки. Это позволяет повысить герметичность соединения и его эксплуатационную эффективность. Во-вторых, ТМК CWB дает возможность свинчивания с резьбовыми соединениями других видов и использования в качестве переводника.

Новый вид продукции разработали и внедрили в производство специалисты компании «ТМК-Премиум Сервис». Соединение ТМК CWB прошло успешные испытания на герметичность при комбинированной нагрузке в ЗАО «ВНИИТнефть».





»» ПЕТР ГОЛИЦЫН ВСТРЕТИЛСЯ СО СТУДЕНТАМИ

Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын выступил перед слушателями программы Executive MBA Высшей школы бизнеса Чикагского университета. Глава ТМК IPSCO представил обзор бизнеса ТМК и подробно остановился на предпосылках грядущего роста энергопотребления в мире.

Он заявил, что не ожидает падения цен на нефть марок Brent и West Texas Intermediate с текущих \$112 и \$100 за баррель соответственно. Это продиктовано тем, что экономики развивающихся стран нацелены на увеличение объемов производства и экспорта, а также повышение уровня жизни населения. А значит, потребление энергии на основе углеводородов будет расти.

«Мы вынесли много полезной для менеджеров и предпринимателей информации», – отметил главный инженер по разработке месторождений компании Shell E&P, студент Executive MBA Денис Прокофьев. ■

»» ТМК НА HANNOVER MESSE

ТМК и ТД ТМК приняли участие в Ганноверской промышленной ярмарке (Hannover Messe 2011, Германия), состоявшейся в начале апреля. Hannover Messe – крупнейший промышленный и экономический форум, который используется деловыми кругами всех стран для продвижения товаров и услуг и для поддержания контактов с зарубежными партнерами.

Hannover Messe посетили свыше 230 тыс. человек. В ярмарке приняли участие более 6,5 тыс. предприятий из 65 стран.

Выставочный стенд ТМК посетили потенциальные клиенты и деловые партнеры компании, а также делегация правительства Свердловской области во главе с губернатором Александром Мишариным и министром экономики Михаилом Максимовым. ■

»» КЛЮЧЕВЫЕ ФОРУМЫ

В апреле и мае ТМК приняла участие сразу в двух специализированных выставках: 15-й юбилейной Международной ежегодной выставке «Нефть и газ Узбекистана – OGU 2011» и 16-й Международной выставке IranOilShow 2011. OGU и IranOilShow являются ключевыми нефтегазовыми форумами в странах СНГ и на Ближнем Востоке.

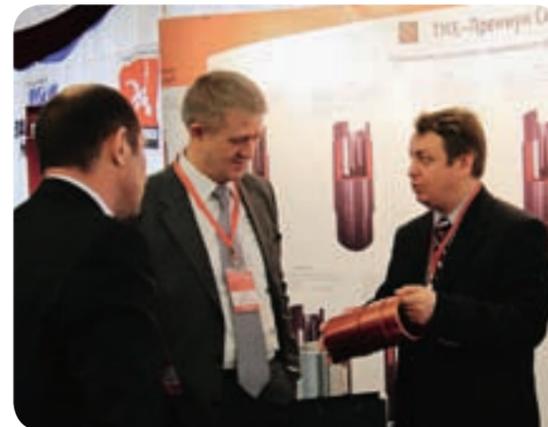
На OGU 2011 побывало более 200 компаний из 26 стран мира, в том числе «Газпром», «ЛУКОЙЛ», Petronas, SmithBits. В день открытия выставки экспозицию ТМК посетила правительственная делегация Узбекистана. С материалами стенда ТМК ознакомились представители НКХ «Узбекнефтегаз», АК «Узнефтегаздобыча», АК «Узгеобурнефтегаз», АК «Узтрансгаз».

IranOilShow, в свою очередь, собрала компании и специалисты из более чем 40 стран мира. Специалисты ТМК представили посетителям выставки свою новую продукцию, а также ознакомили их с перспективными разработками и проектами. ■



»» НОВОЕ ЗВАНИЕ АДРИАНА ПОПЕСКУ

В апреле генеральный директор Европейского дивизиона ТМК Адриан Попеску отметил свой 50-летний юбилей. 26 лет его жизни связаны с румынским предприятием ТМК-Artrom. На празднование юбилея коллеги в Румынию прибыла представительная делегация во главе с председателем Совета директоров ТМК Дмитрием Пумпянским – руководством компании, друзья, соратники. Дмитрий Пумпянский поздравил Адриана Попеску на его родном румынском языке, приятно удивив всех присутствующих. «Адриан, безусловно, является высоким профессионалом в своем деле и беззаведно предан компании. Он уважаемый человек не только в Румынии, где под его руководством предприятия ТМК-Artrom и ТМК-Resita стали безусловными лидерами промышленности, – отметил глава компании. – Адриан Попеску прошел путь от инженера-стажера Artrom до генерального директора, а сегодня он не только стоит у руля румынских предприятий, но является и генеральным директором Европейского дивизиона ТМК». За производственные и коммерческие успехи и преданность компании Адриану Попеску было присвоено звание «Заслуженный работник ТМК». Отличительный знак и почетную грамоту ему вручил генеральный директор компании Александр Ширяев. ■



»» «ТМК-ПРЕМИУМ СЕРВИС» ПОКАЗАЛА СЕБЯ

Состоялась V Международная научно-техническая конференция компании «ЛУКОЙЛ» по проблемам строительства скважин. Выставочный стенд «ТМК-Премиум Сервис» был специально разработан для конференции. Алюминиевые макеты резьбовых соединений класса премиум были изготовлены в натуральную величину. По итогам форума «ТМК-Премиум Сервис» и «ЛУКОЙЛ» договорились о промышленных испытаниях обсадных труб с резьбовым соединением ТМК PF, чтобы определить возможность их дальнейшего использования в морском бурении.

В середине мая представители ТД ТМК и «ТМК-Премиум Сервис» приняли участие в работе 35-й конференции «Новые технико-технологические решения в строительстве скважин на суше и на море». Организаторами конференции выступила Ассоциация буровых подрядчиков (АБП).

Презентация ТМК вызвала живой интерес у представителей нефтегазового сектора. Их заинтересовал проект создания новой линии производства обсадных труб с резьбовыми соединениями премиального класса, который внедряется компанией на ОМЗ. ■

»» САММИТ ПЕРВЫХ ЛИЦ

ТМК IPSCO провела первый ежегодный саммит руководителей. В нем приняли участие около 70 сотрудников различных предприятий ТМК IPSCO, а также менеджмент американского дивизиона ТМК. Саммит проходил в отеле EaglewoodResort & Spa в местечке Итаска, пригороде Чикаго. Участники саммита обменялись мнениями по различным вопросам развития бизнеса и обсудили перспективы ТМК IPSCO.

«Первый ежегодный саммит руководителей, организованный ТМК IPSCO, продемонстрировал важную роль, которую играют люди в деятельности нашей организации, – отметила президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил. – Однако прошедший саммит – это лишь вершина айсберга. Каждый из более чем 2,3 тыс. сотрудников ТМК IPSCO вносит свой вклад в развитие и достижения компании, и будущие лидеры и руководители формируются из числа представителей этой большой семьи». ■

»» НОВИНКИ

ТАГМЕТ освоил производство труб и муфт типоразмера 177,8 x 9,19 мм. Это бесшовные обсадные трубы и муфты из стали группы прочности P110 по американскому стандарту API Spec 5CT. Модифицированные трубы ТАГМЕТА с резьбовым соединением ТМК PF предназначены для эксплуатации в сероводородных средах, где особое значение приобретает высокая прочность соединения.

Герметичность соединения обеспечивается наличием в конструкции герметизирующего узла «металл-металл». Конические поверхности трубы и муфты создают упор и являются дополнительным барьером герметизации.

Для вновь освоенного вида труб и муфт подобраны режимы термической обработки. Механические испытания труб и соединений дали положительный результат. Теперь образцам этой продукции предстоят испытания в ЗАО «ВНИИНефть», где они пройдут тесты на сульфидное растрескивание.

Новый вид продукции освоен и в трубосварочном цехе ТАГМЕТА. В производстве внедрены электросварные трубы диаметром 219 мм (толщина стенки 8 мм) по ГОСТ 10704, ГОСТ 10705. Они используются при строительстве трубопроводов и конструкций различного назначения. ■



»» НАГРАДЫ ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ

Четыре предприятия ТМК IPSCO отмечены наградами за особые достижения в сфере охраны труда и промышленной безопасности.

Завод Blytheville (штат Арканзас) признан лучшим в своем классе в области безопасности. На предприятии действует комитет по охране труда и промышленной безопасности в составе более 50 сотрудников.

Предприятие Ambridge (штат Пенсильвания), а также ТМК-Premium в городе Хьюстоне (штат Техас) получили пальму первенства в номинации «Самая совершенная система охраны труда и промышленной безопасности».

Завод Geneva (штат Небраска) также был отмечен наградой в связи с нулевым показателем по несчастным случаям на протяжении четырех лет подряд. ■

МАТРИЦА ПРОДАЖ

ТМК проводит взвешенную торговую политику, сохраняя присутствие на основных рынках и планомерно осуществляя экспансию в перспективных регионах трубопотребления. Вместе с тем в мире уже происходят изменения, которые заставляют участников трубного рынка пересматривать свои подходы к производственной и сбытовой деятельности. О стратегии и тактике продаж глобальной компании ТМК рассказывает первый заместитель генерального директора ТМК, генеральный директор Торгового дома ТМК **Константин Семериков.**

Константин Анатольевич, как в настоящее время выглядит система сбыта ТМК с учетом создания дивизионов в Европе и Америке?

Наша система сбыта является централизованной, с определенной долей самостоятельности европейского и американского дивизионов. Эффективность такого подхода подтверждается положительной динамикой продаж. В основу продаж заложен гибридный, матричный подход: с одной стороны, географическое распределение, с другой – продуктовое. Мы наиболее сильны в регионах своего присутствия, на наших домашних рынках. Это объясняется экономикой, логистикой, наличием страновых решений по защите рынка и в целом лучшим знанием местной специфики. Более 85 % продукции наших российских заводов поставляется на постсоветское пространство – в Россию и страны СНГ. Более 90 % продукции ТМК-Artrom уходит европейским клиентам. В свою очередь, предприятия ТМК IPSCO более 95 % продают в Соединенных Штатах. Вместе с тем на всех домашних рынках мы также предлагаем продукцию недостающего сортамента, которой нет на наших предприятиях в данном регионе, но которая выпускается на других наших производственных площадках. Таким образом мы расширяем продуктовое предложение и можем предоставить клиенту достаточно

широкий выбор продукции. При общей координации со стороны московского офиса Торгового дома ведущим по комплексной поставке на домашних рынках у нас выступает тот торговый блок, который находится в данном регионе. Если мы комплексно поставляем, предположим, в Европу, то ведущим координатором выступает, соответственно, ТМК-Europe, если в Америке – ТМК IPSCO, в Юго-Восточную Азию – ТД ТМК.

Безусловно, мы стремимся расширять свое присутствие и в других регионах трубопотребления. Сегодня ТМК экспортирует продукцию более чем в 65 стран мира. Для ее продвижения создана и продолжает развиваться необходимая инфраструктура – торговые компании и представительства по всему миру.

Продукция всех предприятий компании представлена на рынке под единым брендом?

Вся наша продукция реализуется под брендом ТМК. На сертификатах продукции, на товарных бирках значится в первую очередь ТМК, а затем – предприятие-изготовитель. Наличие единого бренда повышает его узнаваемость, а также лояльность со стороны клиентов – старых и новых. У нас есть наглядный пример из практики ТМК IPSCO. Когда компания вернулась на рынок Канады, бывшие

клиенты узнали ее вначале именно по бренду IPSCO, под которым она присутствовала на этом рынке до покупки ТМК американских активов. Узнали и вернулись с заказами. А теперь на канадском рынке уже хорошо знают бренд ТМК, и мы поставляем сюда не просто рядовую продукцию, а специальные трубы нефтегазового сортамента.

Есть ли отличие в каналах дистрибуции в России, Европе и Америке?

На территории РФ мы продаем через Торговый дом и дочерние компании Торгового дома. Часть продукции общего назначения реализуем через наших дилеров в России и СНГ. У ТМК самая крупная дилерская сеть, она включает уже 88 официальных представителей. В Румынии продукция также реализуется по двум каналам – через металлотрейдеров и непосредственно конечным потребителям. В Америке же преобладает торговля через дистрибьюторов, доля прямых продаж конечным потребителям относительно невелика.

В Америке трудно выйти на конечного потребителя или в чем причина?

Это специфика местного рынка США и Канады. Дистрибьютор не просто покупает и продает трубу, но и оказывает дополнительный сервис своим покупателям – нефтяным и газовым компаниям.

Иными словами, он выполняет функции трубной базы. Дистрибьютор оказывает те же самые услуги по контролю, доставке, уточненным и срочным допоставкам или, наоборот, по изъятию из оборота излишней продукции, и при этом конечный потребитель платит только за фактически потребленную продукцию и не содержит всю инфраструктуру.

В России, например, имеет принципиальное отличие. У нас исторически сложилось, что

каждая крупная компания имеет в своей структуре трубную базу. Но, в отличие от нас, в Америке много мелких компаний, которые не могут позволить себе содержание собственных баз. В США более тысячи нефтегазовых компаний, начиная от мелких, с 1–2 буровыми, до крупных, уровня ExxonMobil. Дистрибьюторы нацеливаются всегда не просто на одну нефтяную или газовую компанию, а обычно обеспечивают 100, 200 компаний региона. Для примера: в России

пятерка нефтяных мейджеров покрывает более 70 % добычи.

Безусловно, за сервис американцы готовы доплачивать, но при этом они не несут крупных инвестиционных издержек на создание собственной логистической структуры.

Почему у ТМК нет собственной мелкооптовой сети?

Любая складская торговля требует серьезных инвестиционных вложений. До сих пор для нас приоритет-



ными были инвестиции в развитие производственных мощностей, и эта политика себя оправдывает. Существующая дилерская сеть обеспечивает нам необходимый уровень продаж на региональных рынках в России и СНГ. Вместе с тем сейчас мы реализуем программу складской торговли. ТД ТМК арендует у наших российских заводов складские территории, где выложен широкий ассортимент труб данного завода. Наличие складского запаса позволяет нам оперативно взаимодействовать в сфере комплектации и отгрузки и тем самым увеличивать объемы продаж. Дело в том, что у клиента есть потребность в большом ассортименте, но нет достаточных оборотных средств. Эту проблему решаем мы, вкладывая оборотные средства в создание складских запасов. В этой практике мы идем по пути крупных производителей.

В России только ТМК развивает эту практику?

В той или иной мере так делают и другие, но мы приняли целенаправленное решение держать демпферные склады на предприятиях, продукция которых принадлежит именно ТД ТМК, чтобы иметь возможность осуществлять быстрые продажи.

Какова специфика взаимодействия с крупными дилерами?

Для этой категории мы выстраиваем специальные мотивационные программы по принципу: больше объем закупки – меньше цена за единицу продукции. Такая практика взаимовыгодна. Для нас это стабильная загрузка, плановая организация работы и, безусловно, более прогнозируемые финансовые результаты. Наши потребители в сегменте труб промышленного назначения очень внимательно наблюдают за результатами нашей работы, проводят соответствующие мониторинги. Скажем, крупнейший клиент в машиностроительном сегменте, «КамАЗ», присвоил ТМК как поставщику наивысшую категорию А, именно таким образом оценивая качество нашей продукции и обслуживания. Мы, в свою очередь, чутко реагируем на малейшие

Мировая торговля сегодня – это торговля высокотехнологичной премиальной продукцией. Такая продукция востребована и продается во всем мире, вне зависимости от географии ее производства



изменения в оценке. Если вдруг видим ослабление наших позиций, предпринимаем все возможное для их восстановления.

Как строятся отношения с ключевыми потребителями?

Наиболее значимые для нас клиенты – компании нефтегазового сектора. На этот сегмент приходится более 70 % отгрузок ТМК. Половину этого объема составляют бесшовные ОСТГ. Большую долю в отгрузках занимают трубы большого диаметра, основными потребителями которых являются «Газпром» и «Транснефть». Приоритетные отношения – долгосрочные, и у нас такие отношения выстроены со всеми крупными нефтегазовыми компаниями в России. Наши российские заводы тесно сотрудничали с нефтяными компаниями еще до образования ТМК. Теперь ТМК, объединившая основных производителей труб в России, является безусловным лидером для отечественных нефтяных компаний. Около 60 % всех бесшовных труб нефтяного сортамента поставляется ТМК. Наш нефтегазовый сервис также ориентирован на российских нефтяников. Специфика нефтегазового рынка такова, что помимо компаний – непосредственных потребителей трубной продукции, на нем работает огромное количество подрядных организаций, которые оказывают сервисные, инженеринговые и другие сопутствующие услуги при организации процесса нефтедобычи. Нередко они представляют собой выделенный из крупной мировой компании бизнес и привносят на российскую территорию технологии передовых зарубежных компаний. Практика показывает, что выстраивание отношений с этими структурами является залогом того, что наша продукция будет использована и применена именно на тех или иных месторождениях. И если раньше мы считали, что надо расширять от-

ношения с ExxonMobil, то сегодня мы понимаем: надо выстраивать отношения и с теми подрядчиками, которых они выбирают в рамках проводимых тендеров в регионах. Учитывая эти тенденции, мы усилили работу в данном направлении, мы квалифицируемся сегодня не только у конечного потребителя, но и в сервисных компаниях по всем нашим заводам. Это одно из направлений, которое позволяет нам расширить присутствие в нефтегазодобывающих регионах мира.

Каковы общие тенденции на мировом рынке поставок трубной продукции?

Доля мировой торговли трубами сокращается: продажи труб рядового уровня качества все больше приобретают признаки региональных, а мировая торговля уходит в категорию премиальных видов продукции. К примеру, некоторое время назад считалось, что высокопрочные обсадные трубы – это объект мировой торговли, то есть их можно было продавать во всех регионах мира, и доля таких продаж была большой. Сегодня эта доля снижается, потому что во многих регионах мира появились местные производители, которые обеспечивают региональные потребности в обсадных трубах. Так происходит на Ближнем Востоке, в Юго-Восточной Азии, Европе, Латинской Америке и так далее. А вот мировая торговля сегодня – это торговля высокотехнологичной премиальной продукцией, той, которая на рынке на текущий момент представлена в ограниченном количестве. Такая продукция востребована и продается во всем мире, вне зависимости от географии ее производства.

Как ТМК реагирует на этот вызов рынка?

Как один из ведущих мировых производителей, ТМК в полной мере учитывает в своей деятельности новый тренд – необходимость выхода на уровень высокосложных видов продукции, которые являются объектами мировой торговли. Созданный в компании премиальный дивизион, включающий производственные и интеллектуальные активы российских предприятий

и площадок ТМК IPSCO, работает в направлении создания премиальной продукции. Именно с комплексными поставками продукции премиум-класса связана программа нашей экспансии на перспективных рынках. Это Африка, Латинская Америка, Юго-Восточная Азия. Разумеется, в этих регионах существует жесткая конкуренция, но мы считаем, что наше присутствие там обоснованно.

Каков потенциал ТМК в наращивании продаж объектов мировой торговли?

Тенденцию повышения требований к трубной продукции мы просчитали уже давно. Нефтяники и газовики уходят в вечную мерзлоту, где требуются соответствующие теплоизолированные трубы (ТЛТ) или, по-другому, термокейсы, уходят в вязкие нефти – для этого также требуются ТЛТ, способные доставить в нефтеносный слой теплоноситель, при добыче продукции с большой долей газовой составляющей требуются специальные газоплотные резьбовые соединения, уже рядовым явлением становится использование труб группы прочности X80. Компании занимаются офшорным бурением. «ЛУКОЙЛ» уже ведет добычу на севере Каспийского моря, свои проекты по освоению шельфовых месторождений в Черном море есть у «Газпром нефти» и «Роснефти».

Создавая техническую и технологическую платформу для производства продукции нового поколения, мы провели масштабную модернизацию всех наших предприятий. С этой точки зрения мы полностью готовы отвечать на вызовы рынка.

Для подтверждения соответствия техническим требованиям потребителей мы проводим квалификацию нашей продукции у крупнейших компаний. Например, мы сейчас проходим квалификацию для нефтепровода «ТрансАляска», для Штокмановского газоконденсатного месторождения и других перспективных проектов. Не секрет, что при реализации Штокмановского проекта требования к поставщикам будет выдвигать не только «Газпром нефть», но и ее иностранные партнеры – Total и Statoil. Мы к этому

готовимся и уже сегодня ведем технические проработки. Недавно сертификацию по стандарту ISO 13679 CAL IV успешно прошли премиальные резьбовые соединения ТМК PF. Этот факт служит подтверждением мирового уровня качества наших резьб и дает нам возможность войти в пул ведущих глобальных поставщиков трубной продукции как для оншорных, так и для офшорных проектов по сложному бурению и добыче углеводородов. Мы подтверждаем наши технические возможности поставлять самые высокотехнологичные виды продукции. Кроме того, мы работаем по договорам научно-технического сотрудничества с нефтегазовыми компаниями. В комплексе все это дополняет наше понимание потребностей клиентов и позволяет с опережением двигаться дальше, осознанно выбрав направление.

Какова специфика ведения бизнеса на постсоветском пространстве?

Рынок СНГ для нас крайне важен, так как активно развивается. Здесь ведется разработка новых месторождений, реализуются трубопроводные проекты. Работающие в СНГ госкомпании практически интегрированы в общероссийскую систему транспортировки газа. Для нас это огромный плюс. К тому же республики бывшего Союза имеют нормативно-техническую документацию, разработанную еще в советское время. А заключения российских институтов, таких как ВНИИГАЗ, для них крайне авторитетны. Все это нам, продавцам, на руку.

В последнее время в СНГ стали появляться совместные предприятия с участием иностранного капитала. Это перспективная, но уже более сложная для нас категория клиентов на этом рынке. Отношения с ними требуют гибкости, оперативности, более высокого уровня технического сопровождения продаж и административной поддержки. Есть и другой нюанс. Глобальные нефтегазодобывающие компании, которые приходят в страны СНГ – ExxonMobil, Shell, Total, – приходят, как правило, со своими традиционными поставщиками. Фактически нам приходится доказывать свою конкурентоспособность. И эта за-

дача вдвойне сложнее, чем просто строить отношения с чистого листа.

Наконец, третий блок клиентов в СНГ – российские компании, которые выкупили лицензии на право разработки и добычи углеводородов. Так, «ЛУКОЙЛ» через свои дочерние структуры активно работает в Казахстане, Узбекистане. С этими клиентами мы также выстраиваем долгосрочные отношения.

Значим для нас и рынок Белоруссии, где хорошо развиты и нефтяная отрасль, и машиностроение, и коммунальное хозяйство. Из иностранных производителей трубной продукции в Белоруссии мы занимаем лидирующие позиции. Наконец, наличие Таможенного союза помогает нашей деятельности в Белоруссии и Казахстане, так как здесь действуют единые правила и принципы защиты рынка.

Что означает для ТМК глобальное присутствие, к чему мы должны стремиться?

Наше глобальное присутствие – это работа компании как на традиционных локальных рынках, так и на мировых рынках нефтегазодобычи и нефтегазопереработки, в крупнейших и развивающихся энергогенерирующих регионах, а также постоянное расширение границ своих домашних рынков. То есть в Америке это Канада на севере, Латинская Америка – на юге. В России это страны СНГ, а также более тесное взаимодействие с Европой и так далее. Но если мы хотим – а мы хотим – присутствовать глобально, то мы должны еще и наращивать выпуск высокотехнологичной продукции. Оперативное реагирование, а иногда и предвидение изменений требований рынка поможет нам увеличивать свое присутствие как на местных рынках, так и расширять сегмент мировой торговли. При этом мы не забываем о важности в реализации этой стратегии всей нашей многонациональной команды продавцов, уровня их квалификации. Так же как и тех, кто в компании занимается разработкой и производством продукции. Все мы – в России, Европе и США – создаем глобальный бренд ТМК, уже завоевавший признание в мире. ■



Денис Пешаков, директор филиала Торгового дома ТМК в Каменске-Уральском:

” Наш филиал реализует продукцию Синарского трубного завода, которая востребована в газовой и нефтяной отраслях, машиностроении, автомобилестроении, энергетическом машиностроении, химической и нефтехимической промышленности, строительстве, ЖКХ и т.д. Мы продаем горячекатаные трубы общего назначения, котельные трубы, тянутые и тонкостенные трубы. Среди наших партнеров – как непосредственные потребители труб, так

и металлоторгующие компании. Поставки осуществляем в основном на рынок России, а также во все страны СНГ.

Большое внимание уделяем контролю за своевременным исполнением договоров по поставкам трубной продукции. В составе филиала действует отдел сопровождения заказов, который отвечает за отгрузку продукции потребителям. Мы работаем в тесном сотрудничестве с партнерами, поэтому их своевременное информирование о ходе изготовления заказов является одной из важных задач. Специфику нашей работы определяет тот факт, что Синарский трубный завод производит большое количество маркотипоразмеров труб. Приходится работать с заказами небольших объемов, и каждый такой заказ имеет множество позиций. Бывает, что вагон комплектуется из труб 25–30 типоразмеров.

Наш филиал – это не просто рабочая группа, а дружный коллектив единомыш-

Свердловская область,
г. Каменск-Уральский, Заводской проезд, д. 1
тел.: (3439) 36-37-19, 36-30-01



⌘ Часовня Александра Невского на центральной площади Каменска-Уральского построена в 2001 году в честь 300-летия города

ленников. Мы постоянно совершенствуем работу с нашими заказчиками, со многими плодотворно взаимодействуем с момента открытия филиала. Такое долговременное сотрудничество говорит о доверии наших клиентов.



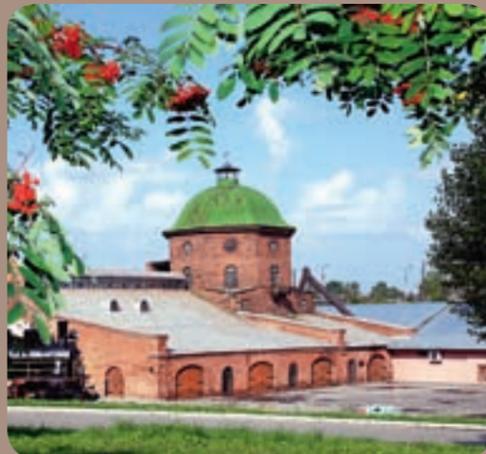
Олег Маларциков, директор филиала Торгового дома ТМК в Полевском:

” Трубы производства Северского трубного завода, которые мы реализуем, используются в нефтегазовой промышленности, машиностроении, строительстве, коммунальном хозяйстве, для строительства трубопроводов различного назначения. Это электросварные трубы общего назначения, в том числе оцинкованные, а также бесшовные, профильные трубы. Занимаемся продвижением на рынок новых видов продукции: профильных труб в сорimente совместного с греческой компанией предприятия – ТМК-КПВ. Продукция отгружается во все регионы РФ, а также

в страны ближнего и дальнего зарубежья, она широко известна, и потребители уверены в ее качестве.

В организации продаж мы используем региональную структуру сбыта: за каждым менеджером по продажам закреплен определенный регион. Совершенствованию взаимодействия с клиентами уделяется большое внимание, поэтому из управления продаж был выделен отдел сопровождения заказов. Он обеспечивает отгрузку труб в строгом соответствии со сроками, указанными в договоре. Для оперативного взаимодействия с клиентами отдел тесно работает с планово-производственным управлением и цехами завода, формирует и предоставляет информацию о наличии труб на складах и их производстве. Все это позволяет нам создавать привлекательные условия не только для крупнейших оптовых покупателей, но и для потребителей с меньшими объемами закупок, сократить сроки поставок, сделать работу филиала более гибкой. Наш филиал – это сплоченная молодая команда специалистов. За по-

Свердловская область,
г. Полевской, ул. Вершинина, д. 7
тел.: (34350) 3-21-05, 3-32-75



⌘ Музейный комплекс «Северская домна» в Полевском хранит историю металлургии Урала. Среди его экспонатов – единственная сохранившаяся в России и Европе доменная печь XIX века

следние полгода фактически полностью обновился состав менеджеров высшего и среднего звена. Мы ставим перед собой амбициозные планы и не сомневаемся в их успешной реализации.



Михаил Ощепков, директор филиала Торгового дома ТМК в Волжском:

” Мы занимаемся реализацией продукции трубопрокатного № 1 и трубопрессового цехов Волжского трубного завода, ориентированных в большей степени на машиностроительную и энергетическую отрасли, осуществляем продажу труб большого диаметра, в основном спиральношовных, на региональных рынках, а также сопровождаем заказы московского офиса ТД ТМК. В отличие от других филиалов компании мы работаем в основном напрямую

с конечными потребителями. Поэтому ориентация на заказчика – важнейшая составляющая нашей деятельности. Практически с каждым из потребителей заключены технические соглашения, в которых учтены их индивидуальные требования к продукции. Мы стараемся обеспечивать поставку продукции в максимально короткие сроки, грузим сборные вагоны по желанию заказчика – до 20 позиций в один вагон. Очень важен индивидуальный подход к клиенту, возможность представить заказчику именно то, что он желает. Известно, что лучший потребитель – тот, который вновь и вновь возвращается с новыми заказами, и мы стремимся создавать все условия для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. Такой подход себя оправдывает: неслучайно большую часть продукции нам удается продавать в Уральском регионе, в непосредственной близости от конкурентов. Наш филиал

Волгоградская область,
г. Волжский, ул. Автодорога 7, д. 6
тел.: (8443) 22-27-77, 55-18-29



⌘ Волжский – город-спутник Волгограда. Всему миру Волгоград известен своей скульптурой «Родина-мать зовёт», которая занесена в книгу рекордов Гиннеса как одна из самых высоких статуй мира

всегда ставит перед собой повышенные обязательства по выполнению плановых показателей. Залогом нашей успешной работы является сплоченный и грамотный коллектив.



Александр Кузнецов, директор филиала Торгового дома ТМК в Таганроге:

” Сварные и бесшовные трубы общего назначения производства Таганрогского металлургического завода – продукция, которую мы продвигаем на рынке. В связи с широким спектром применения этой продукции – в ЖКХ, газовой отрасли, строительстве – мы поставляем ее в основном на металлоторговые склады дилеров и представителей компании в регионах для последующего распределения малыми партиями в адрес конечных потребителей. Поставки осуществляются во все регионы России, при этом более 80 % приходится на южную и центральную части страны. Кроме

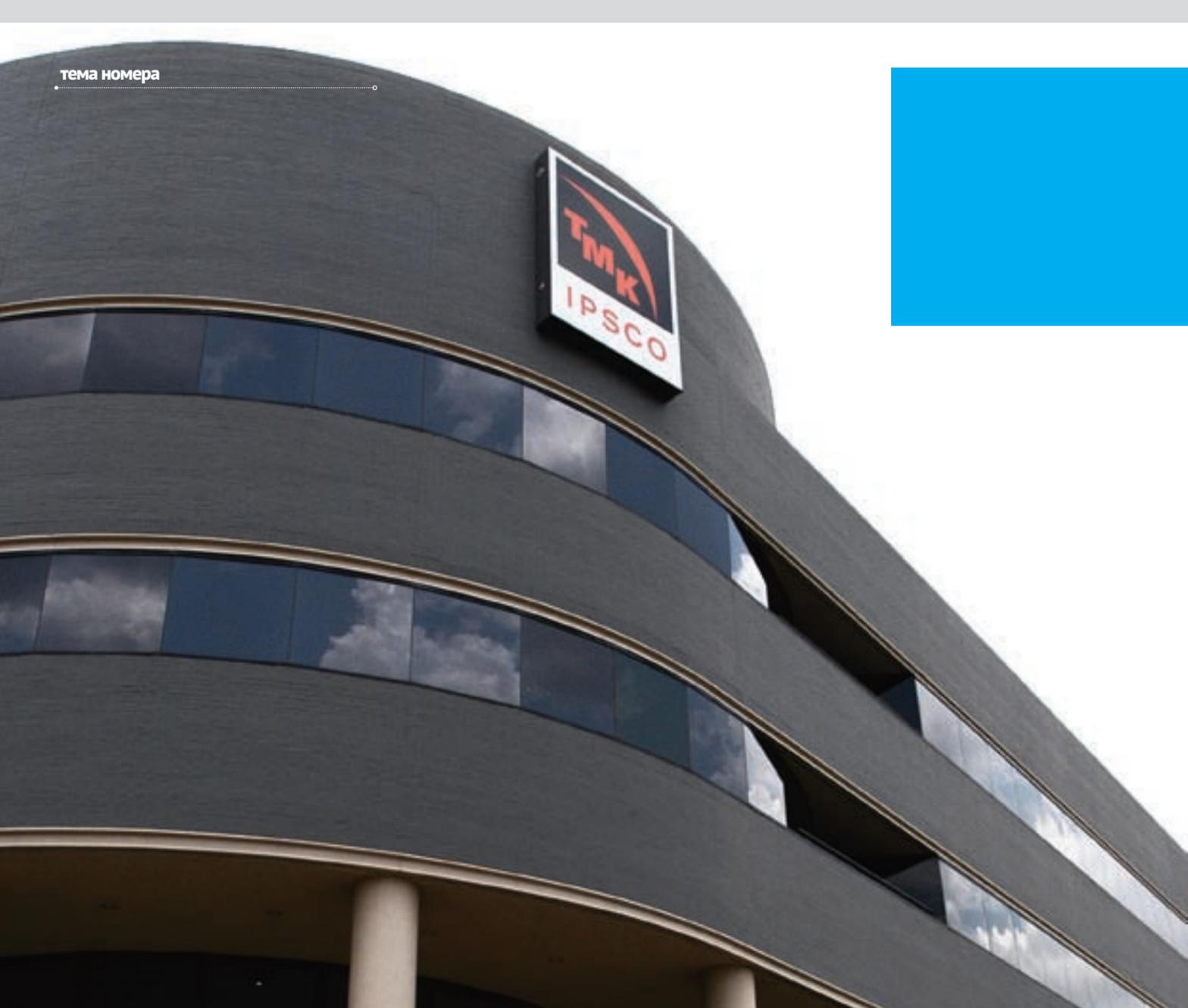
того, наш филиал является основным поставщиком труб общего назначения во все страны СНГ.

Мы предлагаем своим покупателям широкий ассортимент продукции из постоянного складского запаса (10 тыс. тонн сварных и 5 тыс. тонн бесшовных труб), комплектуем многопозиционные сборные партии – в вагон и машину. Мы первыми стали оказывать услуги по доставке продукции на склад покупателя собственным автотранспортом. На сегодняшний день услуга востребована, и данный опыт перенят другими подразделениями ТД ТМК. Мы уделяем большое внимание непрерывному расширению клиентской базы покупателей и продвижению продукции ТАГМЕТа. Проводим тренинги для дилерских компаний, активно работаем по продвижению продукции для областных и муниципальных нужд Ростовской области, взаимодействуем с СРО строителей Юга РФ. Мы работаем на высококонкурентном рынке, поэтому сотрудники отдела продаж отличаются активностью и настойчивостью в достижении поставленных задач.

Ростовская область,
г. Таганрог, ул. Заводская, д. 1
тел.: (8634) 65-03-58, 32-42-02



⌘ Памятник Петру I в Таганроге считается одним из лучших в мире. Он был установлен в 1903 году, скульптор Марк Антокольский



«МЫ НАМЕРЕНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ БОЛЕЕ АКТИВНО»

В июне 2005 года ТМК вышла на североамериканский рынок, открыв небольшое торговое представительство — ТМК North America в Хьюстоне (США, штат Техас). С тех пор бизнес компании существенно расширился, особенно после приобретения летом 2008 года трубных заводов компании IPSCO в США. Корреспондент YourTube встретился с топ-менеджерами компании, отвечающими за продажи в регионе — президентом ТМК North America, директором по продажам потребителям промышленного сектора Чакотом Кингом и директором ТМК IPSCO по продажам OCTG в Северной и Южной Америке Джорджем Адамсом.

ТМК IPSCO продолжает наращивать свою долю на американском рынке труб OCTG. Ожидаете ли вы, что эта тенденция продолжится?

Джордж Адамс: Наша доля на рынке будет расти и в дальнейшем. Мы работаем над повышением эффективности наших предприятий, улучшением качества клиентского обслуживания и все активнее реализуем высококачественные бесшовные трубы российского производства в целях расширения своего присутствия на рынке труб OCTG. Мы ожидаем увеличения доли на рынке, прежде всего в сегменте высококачественных и высококорентабельных термообработанных труб, которые ориентированы на наш целевой рынок, связанный с разработкой сланцевых месторождений. Бесшовные трубы, импортируемые из России, служат дополнением к сортаменту, производимому на наших заводах в Копеле и Эмбридже, что позволяет нам увеличивать объемы продаж и наращивать свою долю на рынке. Качество российских бесшовных

труб признано нашими клиентами. Они не только удовлетворяют требованиям Американского института нефти (API), но и могут использоваться с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA™ для решения самых сложных задач в условиях высокого давления.

Какие основные проблемы стоят с настоящее время перед ТМК IPSCO на американском рынке труб OCTG?

Джордж Адамс: Основная проблема — импорт, хотя в настоящее время конкуренцию нам начинают составлять новые американские заводы, производственные мощности которых серьезно возрастут уже в течение ближайших полутора лет. Ключом к успеху для нас в этой ситуации является обеспечение клиентского обслуживания высочайшего уровня, надежность поставок и высокое качество продукции, выпускаемой ТМК IPSCO. В противном случае ни о каком росте не может быть и речи — бизнес может вообще пойти под откос. Как показывает жизнь, клиент не всегда прав, но он клиент, и этим все сказано.

Как строится процесс реализации продукции? Продажи ведутся напрямую конечным потребителям или через сеть дистрибьюторов?

Чак Кинг: Основная часть трубной продукции реализуется нами через дистрибьюторскую сеть, но иногда мы осуществляем поставку линейных труб напрямую конечным потребителям. Зачастую это связано с индивидуальными предпочтениями конечных потребителей: кому-то удобнее работать напрямую с нами, кто-то предпочитает закупаться у дистрибьюторов. Порой все зависит от особенностей конкретного проекта.

Повышенным спросом пользуются премиальные соединения ULTRA, а также весь сортамент высококорентабельной термообработанной продукции, включая трубы, импортируемые из России



Джордж Адамс:
«Качество российских бесшовных труб признано нашими клиентами»

Каковы преимущества реализации продукции через дистрибьюторов?

Чак Кинг: Дистрибьюторы не только осуществляют продажи конечным потребителям и обладают обширным штатом торговых представителей, но и продвигают нашу продукцию, а также помогают нам в получении одобрений от клиентов. Кроме того, дистрибьюторы могут выступать в роли своеобразного кредитного буфера, что весьма полезно при работе с небольшими конечными потребителями. Преимуществ очень много, особенно когда речь идет о надежных и эффективных дистрибьюторах.

Каким образом в ТМК IPSCO принимаются решения выборе того или иного дистрибьютора?

Чак Кинг: С рядом дистрибьюторов у нас сложились долгосрочные договорные отношения, результаты которых мы ежеквартально отслеживаем и анализируем. У нас



Чак Кинг:

«Наибольший спрос наблюдается в сегменте линейных труб, которые применяются в основном при строительстве морских и сухопутных магистральных трубопроводов, а также в сфере переработки углеводородов и отчасти в строительстве»

ведутся оценочные ведомости, где фиксируются показатели эффективности работы с каждым из дистрибьюторов. Наша цель — осуществлять ежегодный пересмотр наших взаимоотношений с дистрибьюторами и вносить необходимые корректировки.

Преобладают ли на рынке дистрибьюторов проверенные годами фирмы или здесь все же появляются новые игроки?

Чак Кинг: На самом деле этот рынок весьма разношерстный. Многие компании-дистрибьюторы существуют уже долгое время. Некоторые из них представляют семейный бизнес и функционируют уже на протяжении 100 и более лет. Время от времени на рынке появляются новые игроки, и в этом мы видим плюс, поскольку таким образом обеспечивается конкуренция и должный уровень качества клиентского обслуживания. Среди дистрибьюторов есть и такие, которые образовались в результате слияния нескольких небольших компаний, которые уже далеко не первый день на рынке.

Какие рынки на данный момент отличаются наибольшим потенциалом роста?



Джордж Адамс: С географической точки зрения наибольший потенциал для TMK IPSCO представляют сланцевые месторождения: залежи горючих сланцев Марцеллус (Marcellus), Игл Форд (Eagle Ford), Баккен (Bakken), Ниобрара (Niobrara), Горн Ривер (Horn River), Монтни (Montney), а также нефтеносные пески в Канаде.

Кроме того, у нас неплохо идут дела в западном Техасе. Ввиду высоких цен на нефть привлекательным выглядит любой проект, связанный с одновременной добычей нефти и газа. Для таких проектов также требуются трубы большого диаметра, которые поставляются нами как из России, так и с нашего завода в Вайлдере.

Если говорить в целом о западном полушарии, то ключевым регионом для дальнейшего роста и экспансии нашего бизнеса являются Канада и Латинская Америка.

Каковы планы TMK IPSCO в Латинской Америке?

Джордж Адамс: В настоящее время мы лишь осваиваем этот рынок,

но всерьез намерены действовать более активно. Мы набираем торговых представителей, хорошо владеющих испанским и португальским языками, что немаловажно для работы в этом регионе. Нами предпринимаются и другие шаги. Латинская Америка — важный элемент нашей стратегии и будет являться таковым еще долгие годы.

Какие виды продукции пользуются наибольшим спросом в настоящее время?

Чак Кинг: Наибольший спрос наблюдается в сегменте линейных труб, которые применяются в основном при строительстве морских и сухопутных магистральных трубопроводов, а также в сфере переработки углеводородов и отчасти в строительстве. Кроме того, большим спросом пользуются трубные полые заготовки, применяемые, в частности, в автомобильной промышленности и сельском хозяйстве, а также при производстве гидроцилиндров и различных видов вспомогательного оборудования для нефтедобычи. И, наконец,

стабильно идут продажи трубной заготовки для муфт, которую мы реализуем напрямую порядка шести компаниям-партнерам. Готовые муфты затем приобретаются заводами TMK IPSCO и используются в производстве OCTG.

А как идут продажи труб OCTG?

Джордж Адамс: Безусловно, повышенным спросом пользуются премиальные соединения ULTRA, а также весь сортимент высококачественной термообработанной продукции, включая трубы, импортируемые из России. И я не вижу предпосылок для снижения этого спроса до тех пор, пока основные объемы буровых работ, производимых американскими нефтегазовыми компаниями, приходится на сланцевые месторождения. Хочу еще раз подчеркнуть, что бесшовные трубы, импортируемые из России, стремительно завоевывают рынок. Продукция российского производства реализуется на рынке таким же образом, как и американская: мы придерживаемся сходных стандартов качества, предоставляем аналогичные условия гарантии на продукцию и работаем над унификацией цен. Мы продолжаем укреплять команду торговых представителей с прицелом на обеспечение высочайшего уровня клиентского обслуживания. Наш бизнес набирает обороты по всему сортаменту продукции, выпускаемой TMK и TMK IPSCO, включая OCTG и премиальные соединения. Мы имеем в своем распоряжении высокоэффективные производственные мощности, высококачественную продукцию и высококвалифицированный персонал. Наше будущее — полностью в наших руках! ■

На северных рубежах

Для повышения эффективности сбытовой деятельности в Канаде и в связи с расширением клиентской базы в августе 2010 года TMK IPSCO открыла торговое представительство в г. Калгари (провинция Альберта). С тех пор объемы реализации продукции TMK IPSCO в Канаде набрали обороты.



Дмитрий Бутурин, директор по продажам в Канаде, ответил на вопросы YouTube, касающиеся текущих успехов компании, и рассказал об особенностях канадского рынка сбыта

Каковы результаты работы торгового представительства TMK IPSCO в Канаде с момента его открытия?

Мы развиваемся даже быстрее, чем ожидалось, и четко движемся по пути достижения нашей цели. Канадский рынок загружен на полную мощность ввиду высоких цен на нефть. В период пиковой активности количество буровых вышек в западной части Канады составляло в этом году 650 штук, что является максимальным значением, учитывая тот факт, что количество доступных в регионе специалистов, способных работать на этих буровых, ограничено. Так что пока год складывается для нас весьма успешно.

Какие основные виды продукции TMK IPSCO реализуются в Канаде?

Около 95% объема продаж в западной Канаде приходится на нарезные трубы нефтегазового сортамента (OCTG), производимые предприятиями TMK IPSCO. Одним из самых ярких достижений текущего года стало повышение

» С вершины башни Calgary Tower открывается фантастический вид на Калгари. Пол смотровой площадки стеклянный, и башня построена с таким уклоном, что, глядя под ноги, можно сполна насладиться ее высотой, которая составляет 191 метр



интереса со стороны наших клиентов к линейке премиальных соединений ULTRA™ и в особенности к соединениям типа ULTRA-DQX™. К настоящему моменту мы уже имеем пробные заказы и стараемся развить успех. Мы также пытаемся организовать поставки бесшовных OCTG российского производства, соответствующих канадским техническим характеристикам, что позволит нам дополнить имеющийся сортамент продукции, выпускаемой нашими предприятиями в США.

Где в Канаде активнее всего ведется реализация продукции TMK IPSCO?

Свыше 90% объемов работ по бурению месторождений углеводородов приходится на три провинции: Британская Колумбия, Саскачеван и Альберта, последняя из которых является самой крупной. TMK IPSCO осуществляет поставки в каждую из них. Резьбовые соединения ULTRA-DQX идут в основном на газовые скважины, расположенные в северной части Британской Колумбии. В настоящее время наши разработчики премиальных соединений ULTRA работают над созданием нового типа соединений для осуществления добычи с применением тепловых методов. Это позволит нам участвовать в проектах по разработке

залежей нефтеносных песков в Альберте.

Каким образом строится процесс реализации продукции в Канаде? Так же как и в США, преимущественно через дистрибьюторов?

Да, в этом канадский рынок похож на американский, мы работаем со специализированными дистрибьюторами OCTG. Но время от времени мы, так же как и в США, осуществляем продажи напрямую конечным потребителям.

В чем заключается основное отличие канадского рынка сбыта от американского?

Активность канадского рынка носит сезонный характер: многое определяется погодными условиями. Количество действующих буровых вышек достигает пика зимой, когда грунт промерзает. С приходом тепла грунт начинает оттаивать и объемы буровых работ падают почти до нуля. Еще одно различие между рынками этих двух стран заключается в том, что канадский трубный рынок отличается большей стабильностью по сравнению с американским, что определенным образом влияет на нашу деятельность.

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



СТРУКТУРА ЕВРОПЕЙСКОГО ДИВИЗИОНА

Европейский дивизион TMK представляет собой конгломерат четырех компаний, которые расположены в Румынии, Германии и Италии.

В Румынии находятся два производственных подразделения дивизиона: TMK-Resita в Решице и TMK-Artrom в Слатине. Там же, в Слатине, расположено управляющее подразделение, задачей которого является общий менеджмент работы европейского дивизиона TMK. В Кельне (Германия) находится офис коммерческой компании TMK-Eurogora, который специализируется на продаже труб производства TMK. Кроме того, TMK-Eurogora выполняет операции по инжиниринговым закупкам для производственных подразделений TMK в России и Румынии. Наконец, офис продаж TMK-Italia в Лекко занимается дистрибуцией трубной продукции производства TMK.

Г-н Попеску, что стало отправной точкой в изменении вашей стратегии на рынке сбыта?

Фрагментированность продаж в Европе была одним из наших ключевых недостатков. TMK-Eurogora, TMK-Italia, а иногда и TMK-Artrom занимались отдельно продажами румынской продукции и отдельно – продажами трубной продукции российского производства TMK. Из-за несогласованной политики продаж внутри группы даже возникла конкуренция, что негативно отражалось на бизнесе. Поэтому в 2009 году было принято решение изменить сбытовую политику. Вначале мы отменили деление на команды, работающие только с румынскими или только с российскими трубами. Отныне команды продавцов стали заниматься продажей полного пакета продукции группы компаний TMK, вне зависимости от страны происхождения.

На данный момент основной продаваемой продукцией остается румынская труба, но с учетом ограничений размерного ряда она прекрасно дополняется продукцией российских предприятий TMK.

Насколько сложным оказалось создание единой системы дистрибуции?

Это было непросто. После многочисленных попыток и возможных решений, анализа схем, одна сложнее другой, мы поняли: чем проще, тем эффективней. Было решено воспользоваться своим более чем 25-летним опытом руководства коммерческими операциями в Румынии, Италии и Германии, когда мы, команда менеджеров европейского направления продаж, перепробовали различные формы работы.

В основу построения системы легло несколько принципов. Во-первых, она должна была представлять собой единое целое. Во-вторых, мы не хотели создавать дополнительных структур, поэтому решили использовать уже существующий менеджмент и персонал. В-третьих, договорились сохранять единую логику и необходимую гибкость продаж. И, наконец, было четко оговорено, что создаваемый комплекс сбытовых

подразделений будет единым продавцом продукции TMK вне зависимости от места осуществления торговой операции.

С какими непосредственными сложностями вам пришлось столкнуться?

Дело в том, что в Европе существует множество коммерческих традиций. Вкупе с множеством языков и культур это создает огромные проблемы при выработке общей методики реализации продукции. Традиции настолько различны, что сравнить их можно разве что с мозаикой, из которой складывается бизнес-культура многонациональной Европы. Несмотря на это, нам удалось объединить сегменты мозаики по сходным признакам и определить основные принципы наиболее эффективной, с нашей точки зрения, организации продаж.

Менять образ мыслей пришлось не только нашим клиентам, но и нам самим. Для продажи российских труб на рынке Европы необходимо прилагать гораздо больше усилий, чем при реализации румынских. Рынок ЕС защищен антидемпинговыми мерами против аппетитной продукции из России. На этом фоне продажи румынской продукции – занятие гораздо более легкое. Тем не менее считаем, что решить эту задачу нам удалось.

Как организационно выглядит система управления продажами?

Коммерческое пространство Европы как внутри, так и за пределами Евросоюза было поделено на три зоны. Первая входит в сферу ответственности команды продавцов TMK-Eurogora и представляет собой Центральную и Северную Европу. Вторая – Юго-Западная и Западная Европа. За нее отвечает команда продавцов TMK-Italia. Команда продавцов TMK-Artrom работает с балканскими странами и Юго-Восточной Европой.

Первые две зоны находятся в сфере ответственности Луки Зорзи. Зоной балканских стран руководит Валеру Мустацэ, который возглавляет блок коммерции и логистики, а также административную деятельность на обоих румынских заводах.

Что касается тендерной работы и участия в крупных проектах, здесь мы не применяли принципа географического деления, поскольку данная сфера отнесена к ответственности TMK-Eurogora.

“

После многочисленных попыток и возможных решений, анализа схем, одна сложнее другой, мы поняли: чем проще, тем эффективней

«ЕВРОПА – ЭТО МОЗАИКА БИЗНЕС-КУЛЬТУР»

В 2009 году произошли кардинальные изменения в сбытовой политике TMK на европейском рынке. Торговые предприятия компании перешли от разрозненной продажи трубной продукции отдельно взятых предприятий к единому комплексному продвижению клиентам Европы всего ассортимента трубной продукции группы TMK. Подробности о новой системе дистрибуции – в интервью генерального директора компаний европейского дивизиона TMK Адриана Попеску.



Можете похвастаться успехами, которых вы достигли в результате реорганизации системы сбыта?

Результаты осязаемые. Даже в кризисный период ТМК удалось занять новые ниши на рынке Европы, реализовать нашу продукцию там, где до этого нам не удавалось заявить о себе. Речь идет о рынках Польши, стран Балтии, Великобритании, Болгарии. Каждый год объемы наших продаж растут, но, что самое главное, наблюдается осязаемая динамика роста продаж продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Сейчас прямые продажи в обозначенных географических зонах Европы (исключение – участие в крупных проектах и спотовые поставки) выглядят следующим образом. Максимальные объемы заказов приходятся на Юго-Западную и Западную Европу – 39%. На втором месте – Центральная и Северная Европа (36%). Оставшаяся четверть продаж – Балканы и Юго-Восточная Европа.

Логистика в Европе теперь носит единый характер?

Поставки трубной продукции румынского производства строго централизованы. За этим следят сотрудники дирекции по коммерции и логистике ТМК-Artrom.

ТМК-Artrom несет ответственность за поставки своей продукции конечным потребителям на европейской территории, а в экспортных операциях за пределами Европы (продажи с участием ТМК IPSCO – North America, ТМК-Middle East и ТМК-Global) обеспечивает логистику до порта загрузки на границе Евросоюза.

Как отразились изменения на маркетинге?

Организация маркетинговой деятельности оказалась для нас интересной задачей. Было решено не нанимать дополнительный персонал, а обеспечить выполнение ряда задач действующими силами.

Мы провели множество консультаций на эту тему. На одной из регулярных общих встреч команд продавцов было решено, что они каждый месяц будут представлять отчеты о ключевых событиях за прошедший период. Отчеты направляются в отдел марке-



Для продажи российских труб на рынке Европы необходимо прилагать гораздо больше усилий, чем при реализации румынских. Рынок ЕС защищен антидемпинговыми мерами против «аппетитной» продукции из России. На этом фоне продажи румынской продукции – занятие гораздо более легкое. Тем не менее считаем, что с задачей продавать весь комплекс продукции ТМК мы справляемся

тинга управляющего подразделения ТМК-Artrom, где трансформируются в общий ежемесячный отчет. Он представляет собой детальную и оперативную информацию о рынке Европы в целом. Далее материал распространяется всем продавцам дивизиона, которые, таким образом, получают возможность увидеть ситуацию в целом.

Какие формы работы практикуются для повышения эффективности продаж?

Для поддержания наиболее эффективных отношений между командами продавцов и техническими специалистами европейского дивизиона существует традиция, которая поддерживается уже три года. Она на деле доказала свою эффективность. Речь идет о встречах сотрудников европейских компаний для совместного обсуждения ключевых вопросов: итоги и планы продаж, технический анализ вопросов качества продукции, экономика в части затрат на дистрибуцию, методики эффективного ценообразования и т.п.

Такие встречи проходят каждые полгода. Принимающей стороной выступает одна из компаний дивизиона. Во встрече участвуют продавцы, технические специалисты, логисты, представители производственных и экономических подразделений. Все вопросы обсуждаются открыто, принимаются к рассмотрению любые идеи и мнения. По окончании встречи устанавливаются сроки, проясняются цели и задачи, определяются необходимые мероприятия.

Удалось ли вам создать единую IT-инфраструктуру?

Мы находимся в процессе такой IT-интеграции. Да, действительно, развитие многих аспектов деятельности европейского дивизиона ТМК тормозится из-за отсутствия возможности эффективного онлайн-общения, а также огромной бюрократической нагрузки.

Проект включения всех участников дивизиона в единую IT-систему был запущен в начале этого года. Его реализация предусматривает несколько этапов. В результате доступ к единой базе данных получат как продавцы европейского дивизиона ТМК, так и остальные участники системы продаж. Все они смогут в онлайн-режиме просматривать этапы исполнения заказов, начиная от производства, отделки, инспекции и заканчивая детальными данными об отгрузке заказа. ■



Валеру Мустацэ, заместитель генерального директора ТМК-Artrom и ТМК-Resita:

Департамент занимается реализацией бесшовных труб промышленного назначения производства ТМК-Artrom, включая трубы для машиностроения и автомобилестроения. Команда продавцов ТМК-Artrom отвечает за продажи на европейской территории как румынской продукции, так и продукции российских предприятий ТМК. Мы поставляем продукцию напрямую нашим клиентам в Румынии, Венгрии, Сербии, Бол-



⚡ Слатина – живописный город на юге Румынии, расположен на реке Олт. Впервые упоминается 20 января 1368 года в официальном документе, выпущенном Владиславом I Влайку, принцем Валахии

гарии и Македонии. Совместно с нашими американскими коллегами мы организуем экспортные поставки продукции ТМК-Artrom на американский рынок.

Наш департамент работает по нескольким направлениям: команда продавцов осуществляет прямые продажи продукции ТМК-Artrom в зоне балканских стран, сотрудники бэк-офиса ведут планирование и сопровождение продаж торговых домов

ТМК в Европе и за ее пределами. Также вместе с нами работает группа логистики продаж европейского дивизиона и отдел маркетинга.

Наши клиенты знают – мы всегда открыты для диалога и готовы предоставить ответы на их вопросы в кратчайшие сроки. Все это невозможно было бы обеспечить без командной работы всех компаний группы ТМК.

ТМК-Artrom, коммерческий департамент
Romania, Slatina, 30 Draganesti Street
тел.: +40 249 43 00 54



Лука Зорзи, генеральный директор ТМК-Italia и прокурис ТМК-Europe:

Торговые компании европейского дивизиона координируют продажи продукции предприятий группы ТМК сразу в двух зонах: ТМК-Europe – в Центральной и Северной Европе, ТМК-Italia – в Юго-Западной и Западной Европе. Кроме того, ТМК-Europe осуществляет инжиниринговые закупки для производственных подразделений ТМК в России и Румынии. Команды продавцов работают напрямую с конечными потребителями в закрепленных географических зонах ответственности, занимаются сбором и передачей запросов, поступающих на румынскую продукцию, – в адрес управляющего подразделения ТМК-Artrom, и в отношении продукции российского производства –



⚡ Ежегодно на карнавал в Кёльне, карнавальная столице Германии, съезжается до миллиона туристов, чтобы провести две незабываемые недели

в Торговый дом ТМК в Москве, а также координируют размещение принятых заказов. Представление ТМК в крупных проектах и тендерах в координации с Торговым домом ТМК – еще одно важное направление нашей работы. В рамках ТМК-Europe действует два подразделения продавцов, специализирующихся на продажах сварной и бесшовной трубной продукции, которые и составляют департамент по продажам.

ТМК-Europe
Germany, Köln, Hohenstaufenring 62,
tel.: +49 (221) 27-23-89-10



⚡ Озеро Комо – третье по величине в Италии. Оно славится прибрежными городками в средневековом стиле, и Лекко – один из них

Команда ТМК-Italia состоит из продавцов и группы бэк-офиса, сопровождающей сделки. Язык коммуникаций продавцов европейского дивизиона – английский, потому что команды интернациональные. Здесь немцы, итальянцы, румыны и русские. Но это не мешает слаженной работе, а наоборот, расширяет круг возможностей для установления контактов, лучшего понимания наших партнеров и коллег в ТМК.

ТМК-Italia
Italy, Lecco, Piazza degli Affari 12,
tel.: +39 (0341) 36-51-51

ТРИУМФ НЕФТИ И ГАЗА

Высокий мировой спрос на энергоносители продолжает выступать катализатором растущего спроса на трубную продукцию, поэтому у трубников сейчас много работы. Участники рынка и аналитики прогнозируют в текущем году рост объемов производства в трубной отрасли на 5-10%.

Насколько неудачным был 2009 год, настолько же успешным оказался 2010-й. Согласно статистике Фонда развития трубной промышленности (ФРТП), в 2009 году объем производства стальных труб в Российской Федерации составил 6,9 млн тонн, а в 2010 году – 9,1 млн тонн, что оказалось почти на 10% выше первоначальных отраслевых прогнозов. Текущий год, как ожидается, не принесет трубникам неприятных сюрпризов. Компании фактически единодушно прогнозируют рост объемов производства на 5-10%. Аналитики традиционно дают более консервативные прогнозы. Например, UBS оперирует цифрой 5-7%; «Тройка Диалог» обещает рост потребления нарезных труб нефтегазового сортамента (ОСТГ) на 15% в текущем году, рост всего трубного рынка в среднесрочной перспективе – на 2-3%.

Стабильность рынков сбыта для ключевых трубных компаний по-прежнему будут обеспечивать «Газпром» и «Транснефть», которые делают масштабные инвестиции в магистральные трубопроводы. Высокий объем заказов ожидается и от нефтяных компаний за счет роста объемов бурения на действующих месторождениях.

НЕФТИ ХВАТИТ НА ВСЕХ

Политический кризис в странах Ближнего Востока, а также отказ стран ЕС от развития атомной энергетики после катастрофы на

АЭС Фукусима-1 спровоцировали рост цен на нефть. Согласно самым консервативным прогнозам отраслевых аналитиков, в 2011 году средняя цена на нефть составит \$96,8 за баррель. Это плохая новость для энергозависимых стран – США, Европы, Китая и Японии. Учитывая эти данные, Fitch понизило прогноз роста мирового ВВП в 2011 и 2012 годах до 3,2%. Прогноз роста ВВП России, где бюджет на 50% формируется за счет нефтегазовых доходов, наоборот, повышен и составляет в среднем 4%.

Рост цен на нефть – основная предпосылка для дальнейшего наращивания нефтедобычи. По данным Росстата, экспорт нефти из России в 2010 году составил 250,4 млн тонн, что на 1,2% выше уровня 2009 года. К 2020 году прогнозируется рост добычи до 550–590 млн тонн в год, в первую очередь, за счет ввода в разработку новых месторождений. К настоящему моменту в России открыто и разведано более трех тысяч месторождений углеводородного сырья, из которых половина уже разрабатывается. В основном эти ресурсы расположены на суше: более половины российской нефтедобычи и более 90% добычи газа сосредоточены в Западной Сибири. Однако большинство месторождений выработаны на 70-90%, поэтому жизненно необходимо развивать альтернативные регионы добычи.

Очевидно, что к активной фазе освоения новых участков нефтяные компании приступят после того, как

правительство утвердит налоговые льготы. В частности, в Госдуме лежит законопроект, предусматривающий временное обнуление налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на месторождениях полуострова Ямал. Между тем в ближайшей перспективе проблем в отечественной нефтянке не ожидается. У частных нефтяных компаний достаточно лицензий на новые месторождения, чтобы, вопреки существующим опасениям, не бояться тотального падения уровня добычи российской нефти.

Поэтому, несмотря на существующие заминки с освоением новых нефтяных месторождений, трубникам сидеть сложа руки не придется. Как отмечает аналитик «Тройки Диалог» Сергей Донской, только на дополнительных объемах бурения на уже действующих месторождениях российские компании смогут рассчитывать на прирост объемов потребления труб на 3-4% в год. Свою заявку на ремонт действующих нефтепроводов озвучила «Транснефть». В рамках программы модернизации и ремонта объектов трубопроводного транспорта в госкомпании до 2017 года планируется заменить 6,8 тыс. км труб, в том числе 157,6 км подводных переходов.

ГАЗ – В КАЖДЫЙ ДОМ

В связи с мировым ростом спроса на газ «Газпром» обновил свои планы добычи. В начале июня заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Ананенков заявил, что компания в 2013 году

намерена вернуться на докризисный уровень добычи газа – 549,2 млрд куб. м, а в 2014 году увеличить добычу до 570 млрд куб. м. По его словам, в 2011 году «Газпром» рассчитывает добыть 519 млрд куб. м газа, а в 2012 году – 521 млрд куб. м.

Новые данные «Газпром» очень своевременны. В 2010 году добыча собственного природного газа в Китае составила 94 млрд куб. м, потребление – 106 млрд куб. м. В Европе, которая является основным потребителем газа, ожидается текущий спад добычи. Объем потребления газа после 2020 года в странах Евросоюза составит 600 млрд куб. м при плановом сокращении добычи.

Если ситуация с новыми проектами в нефтяной отрасли оставляет вопросы, то с освоением газовых месторождений и строительством новых магистральных газопроводов проблем не наблюдается.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Согласно принятой в Европе энергостратегии, к 2020 году пятая часть вырабатываемой в странах Евросоюза электроэнергии должна быть произведена за счет альтернативных источников энергоресурсов. Помимо атомной энергетики, речь идет о био-, солнечной и ветровой. Как говорит эксперт Союза нефтегазопромышленников России генеральный директор компании

О том что компании-инвесторы рассматривают сланцевый газ в качестве перспективного ресурса в энергетической отрасли, свидетельствуют последние сделки на этом рынке. В 2010 году китайская CNOOC Ltd приобрела у Chesapeake за \$1,1 млрд треть участка на месторождении сланцевого газа Eagle Ford в штате Техас. PetroChina в феврале договорилась о приобретении у канадской Epcana Corp за \$5,4 млрд 50% проекта добычи сланцевого газа. Следом за ними BHP Billiton приобрела у Chesapeake Energy Corp за \$4,75 млрд контроль над месторождением в Арканзасе. Не хочет остаться в стороне и «ЛУКОЙЛ»: президент компании Вагит Алекперов заявил, что ищет соинвестора для добычи газа и нефти на сланцевых месторождениях в США.

«Инфотек-терминал» Рустам Танкаев, в долгосрочной перспективе – в течение 30 лет – мировой спрос на нефть как основной источник моторных масел упадет до критического минимума.

Однако последние мировые события заставляют европейские государства корректировать стратегию. Последствия трагедии на Фукусиме-1 заставили Германию,

которая планировала полностью перейти на безъядерную энергетику к 2050 году, принять решение о закрытии своих атомных станций к 2020 году. Эксперты уже заявили, что это решение приведет к укреплению позиций «Газпром» на немецком рынке. Впрочем, в Европе, кроме Германии, отказываться от дешевой атомной энергии никто не спешит. И даже напротив: Франция, где 80% всей электроэнергии вырабатывается на АЭС, следовать за своими соседями категорически отказалась.

Между тем относительно недавно у трубников появилась многообещающая перспектива поставок на принципиально новый для них рынок сбыта – месторождения сланцевого газа. Сланцевый газ – это тот же природный газ, который залегают в песчанике, в угольных пластах. Добывать его достаточно сложно: запасы расположены горизонтально, между тесно сжатыми сланцевыми пластами, и недостижимы традиционными методами бурения. Для добычи сланцевого газа используется специальная технология горизонтального и наклонно-направленного бурения,

а также многократного гидро-разрыва пласта. В 2008 году эта технология стала доминирующей при освоении сланцевых месторождений в США, которые являются основной мировой площадкой добычи нетрадиционного газа.

Каковы мировые запасы этого газа, точно сказать не может никто. В анализе этого рынка эксперты уже более 10 лет опираются на работу, написанную еще в 1997 году немецким специалистом по экономике энергетики Хансом-Холгером Рогнером. Рогнер утверждает, что резервов сланцевого газа в мире 456 трлн куб. м, но сам же называет эту цифру спекулятивной. Заместитель генерального директора ОАО «ВНИИЗарубежгеология» Владимир Высоцкий считает, что ресурсы сланцевого газа в США составляют 17,4 трлн кубометров. Объем добычи сланцевого газа в США в 2010 году оценивается в 51 млрд куб. м, что составляет уже около 10% от общей добычи газа. В Европе ресурсы сланцевого газа оцениваются в 15 трлн куб. м. Крупнейшие бассейны этого полезного ископаемого расположены в Польше, Северной Герма-

нии, южной части Северного моря, возможно, Украине. Лицензии на геологические изыскания и добычу сланцевого газа в Европе имеют Shell, Lane Energy, EurEnergy, BNK, ExxonMobil, ConocoPhillips, OMV.

Свои программы по освоению альтернативного газа есть и у Китая. Правительство Поднебесной, которое планирует начать добычу сланцевого газа к концу 2015 года, оценивает его запасы в 26 трлн куб. м.

В России, обладающей самими крупными запасами традиционного голубого топлива, ажиотажа вокруг сланцевого газа пока не наблюдается. Однако его запасы здесь довольно значительны – по предварительным оценкам, они составляют 20 трлн куб. По данным IHS CERA, к 2018 году мировая добыча сланцевого газа может составить 180 млрд куб. м в год. ■



ГАЗОВЫЕ МАРШРУТЫ

Для вывода с 2012 года газа с Бованенского месторождения на Ямале (проектный объем добычи газа – 115 млрд куб. м в год) в единую систему газоснабжения России строится газотранспортная система общей протяженностью 2,4 тыс. км, включая новый газотранспортный коридор Бованенково – Ухта. Гигантское Чаяндинское нефтегазовое месторождение (1,24 трлн куб. м газа), по планам «Газпрома», будет введено в эксплуатацию в 2016 году.

Полным ходом идет строительство газопровода Nord Stream, который прокладывается по дну Балтийского моря. Первая нитка уже готова, и в сентябре по ней должен пойти газ в Германию. Вторая нитка должна быть уложена на морское дно в 2012 году. Активно идет подготовка к строительству газопровода «Южный поток» пропускной способностью 63 млрд куб. м в год. Строительство должно начаться в 2013 году, а первый

газ – пойти уже в 2015 году. «Газпром» заканчивает прокладку линейной части газопровода Починки – Грязовец. На первом этапе газопровод будет обеспечивать поставку дополнительных объемов газа в Северо-Западный регион, в том числе для газопровода Nord Stream. А с началом поставок газа с Ямала он будет перенаправлен в Центральный регион. Строится магистральный газопровод Грязовец – Выборг через Вологодскую и Ленинградскую области протяженностью 917 км и мощностью 55 млрд куб. м газа в год.

Строительство газотранспортной системы Сахалин – Хабаровск – Владивосток для поставок голубого топлива с месторождений острова Сахалин в регионы РФ и потенциально в Китай завершится уже в этом году.

Помимо действующих проектов по освоению месторождений и строительству новой магистральной системы,

у «Газпрома» есть еще два принципиально важных стратегических проекта. Это освоение Ковыктинского газоконденсатного месторождения и несколько маршрутов магистрального газопровода в Китай, в том числе «Алтай» протяженностью 2,6 тыс. км.

Проекты на международной арене: строительство нефтепровода Бургас – Александруполис из Турции в ЕС, Унгены – Яссы в Румынии и Молдавии, азиатский проект Туркменистан – Узбекистан – Казахстан – Китай, проектируемый магистральный газопровод Nabucco пропускной способностью 30 млрд куб. м из Турции до Южной и Западной Европы. В дополнение к ним существуют и международные проекты самого «Газпрома»: добыча газа в Нигерии, магистральный газопровод из Венесуэлы в Бразилию, газопровод Туркменистан – Пакистан – Индия и альтернативный Иран – Пакистан – Индия.

НЕФТЯНОЙ РЕЗЕРВ

«Роснефть» на территории Восточной Сибири (Иркутская область и Красноярский край) проводит геологоразведочные работы на 26 лицензионных участках с ресурсами свыше 2,5 млрд тонн. Крупнейшие разведанные в 2010–2011 годах месторождения – месторождение им. Севастьянова (предварительные запасы – 160,2 млн тонн), Санарское (80 млн тонн) и месторождение им. Лисовского (80 млн тонн). Впрочем, разрабатывать новые месторождения госкомпания начнет не раньше, чем через 3–5 лет, считает аналитик инвестиционной компании «Тройка Диалог» Валерий Нестеров. «Роснефть» получит первую коммерческую нефть с новых месторождений не раньше, чем выведет

пиковую добычу на Ванкорском месторождении. Предполагается, что на Чаяндинском месторождении в Якутии добыча нефти (68,4 млн тонн) начнется уже в 2014 году.

ТНК-ВР ведет подготовку к освоению гигантского Русского месторождения (400 млн тонн) в Ямало-Ненецком автономном округе, за Полярным кругом. «Башнефть» и «ЛУКОЙЛ» готовятся к освоению месторождения имени Требса и Титова в Ненецком автономном округе с запасами 140 млн тонн. В Ханты-Мансийском автономном округе крупнейшее Имилорское месторождение вот-вот обретет хозяина – это месторождение с запасами 200 млн тонн выставляется на торги.



ТМК-АРТРОМ ПОКОРЯЕТ АМЕРИКУ

Двадцать лет понадобилось ТМК-Artrom, чтобы завоевать высокоперспективный североамериканский рынок. Сейчас доля американских потребителей в портфеле заказов румынского предприятия ТМК составляет 25%. Между тем ТМК-Artrom не собирается останавливаться на достигнутом. Компания продолжает расширять и совершенствовать свою продуктовую линейку.

Первые попытки продаж на рынке Северной Америки были как минимум нелегкими, а результаты – слабыми. Компания Artrom дебютировала в тени таких производителей труб Румынии, как Zalau Silcotub (сегодня Tenaris) и Petrotub Roman (сегодня Arcelor Mittal), уже зарекомендовавших себя на рынках OCTG. Проблема заключалась и в том, что более 90% североамериканского рынка составляли трубы для нефтегазового сектора.

В то время оснащение завода в Слатине было недостаточным для производства и соответствующего контроля продукции этого сегмента, хотя предприятие и производило трубы для нефтяной промышленности. Зато с точки зрения уровня

модернизации трубной промышленности Румынии периода 1980–1990 годов завод Artrom был оснащен достаточно современными производственными линиями по выпуску бесшовных труб для машиностроительных отраслей.

Дебют состоялся в середине 90-х годов. Компания Artrom заключила контракт с несколькими американскими торговыми компаниями, в том числе с компанией Crispin. «В тот период все существовавшие коммерческие каналы на североамериканском рынке были сосредоточены на продукции OCTG, и единственное, что мы могли предложить этому рынку в соответствии с нашим профилем, – муфтовая заготовка и «зеленая» обсадная труба», – рассказывает Александр Неамцу,

глава технического департамента ТМК-Artrom.

ПЕРВЫЙ БЛИН КОМОМ

Реакция американского рынка, считающегося одним из самых избирательных в мире, оказалась предсказуемо отрицательной. Румынские трубы не соответствовали высоким требованиям рынка. Компания Artrom не обладала достаточным оборудованием и опытом, чтобы конкурировать с более эффективными производителями. Какое-то время – около трех лет – дела шли хорошо, но лишь по инерции и только благодаря профессионализму румынских инженеров. Они рисковали, выполняя заказы без соответствующего технического оснащения и должного контроля. «Мы делали

первые шаги, форсируя события на грани наших производственных возможностей», – признается господин Неамцу.

Последствия не заставили себя долго ждать: на одной из буровых вышек в штате Техас произошла техническая авария. Это событие вернуло Artrom с небес на землю. Стало очевидно: чтобы закрепиться на американском рынке, требуются фундаментальные изменения в производственной политике компании.

«И СНОВА ЗДРАВСТВУЙТЕ!»

2000-е годы ознаменовались масштабной приватизацией и робкими попытками Artrom вернуться на рынок США с более широким ассортиментом. Этому способствовали контакты предприятия с покупателями из Канады. Один из производителей автомобильных компонентов и воздушных подушек безопасности увидел высокий потенциал труб машиностроительного сортамента. Так началось продвижение этих труб на рынки США и Канады.

Компания Artrom поставляла свою продукцию в партнерстве с

» Подписание дистрибьюторского соглашения Artrom с американской компанией Crispin Inc. Слева направо: генеральный директор Silcotub Терхес Георге, владелец Crispin Inc. Андре Крспин и генеральный директор Artrom Адриан Попеску. 1995 год



дистрибьютором среднего звена, хорошо знакомым с автомобильной промышленностью Северной Америки. «Наши клиенты частично использовали поставляемую нами продукцию в своих цехах по производству автомобильных компонентов, а частично – для продажи на севере США, где расположены важные центры производства автомобилей», – вспоминает Александр Неамцу.

Все это время Artrom не прекращает поставки труб OCTG клиентам в Хьюстоне. И со временем объемы реализации обсадных труб на этом рынке даже увеличились. Однако качество продукции оставалось желать лучшего, что привело к новым технологическим проблемам у клиентов компании. Поэтому сотрудники и партнеры Artrom постепенно укреплялись во мнении, что наиболее подходящий рынок для продукции Artrom в Северной Америке – это рынок OCTG, а труб для нужд машиностроения. И опять задача не из легких: клиенты хотели совершенства, а Artrom предстояло восстановить свое имя, пострадавшее из-за проблемных поставок OCTG.

Динамика поставок продукции ТМК-Artrom в США и Канаду

Год	Количество тонн
2001	808
2002	4 488
2003	7 979
2004	9 710
2005	12 616
2006	15 360
2007	19 913
2008	24 551
2009	6 241
2010	21 968

«Мы хорошо усвоили американский урок. И шаг за шагом стали развиваться в новом направлении, – говорит Александр Неамцу. – Можно сказать, что лишь окончательно определившись с нашим местом на североамериканском рынке, мы начали свой бизнес в этом регионе».

Дальнейшему успеху компании Artrom, которая к тому моменту уже стала частью ТМК, способствовало решение руководства трубной компании о создании ТМК North America в Хьюстоне. Торговое подразделение ТМК было организовано в 2005 году для продвижения на северо- и южноамериканском рынках труб производства ТМК, в том числе продукции для машиностроительных отраслей.

Американский рынок заставил завод Слатины адаптироваться к конкретным потребностям клиентов из-за океана: развивать мощности по термической обработке, осваивать новую продукцию с высокой добавленной стоимостью. К технологическим прорывам Artrom добавились дистрибьюторские навыки опытных продавцов американского филиала Торгового Дома ТМК. Результаты этого альянса оказались ошеломляющими. За четыре года – с 2004-го по 2008-й – объемы продаж румынских труб в Америке выросли на 250%: с 10 до 25 тыс. тонн, а в прошлом году, после провального 2009-го, – практически вернулись на докризисный уровень.

ВСЕ ПУТИ ВЕДУТ В АМЕРИКУ

ТМК-Artrom выбрала ту нишу рынка, где она наиболее конкурентоспособна в соотношении цена – качество и работать в

Американцы внимательно смотрят на цену, но еще внимательней – на качество. За качественный товар они готовы заплатить более высокую цену



которой решаются только элитные производители труб для машиностроения. Сегодня 60% продукции ТМК-Artrom представляют трубы именно этой категории, из которых порядка 25% предназначается для клиентов из Северной Америки.

Американские потребители труб максимально используют свой статус клиента, чтобы из большого количества конкурирующих предложений на рынке сделать наилучший для себя выбор. «В течение прошлого года нас посетили несколько делегаций из Америки, которые провели аудит и ряд очень строгих сертификаций. Они изучили весь процесс производства, от сбора металлолома до готовой продукции», – рассказывает директор по качеству ТМК-Artrom Магдалена Попеску.

КАК ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ АМЕРИКАНЦЕВ

ТМК-Artrom пришлось пройти нелегкий и извилистый путь, чтобы завоевать доверие тех клиентов, которые требуют от поставщиков совершенства. Как выяснилось, аудиты и сертификации – это два способа, которыми можно убедить взыскательных партнеров из Америки.

«В основном они предпочитают проводить клиентские аудиты, через которые оценивают именно нас, – объясняет Магдалена Попеску. – Так, например, чтобы быть уверенными в качестве труб ТМК-Artrom, американские клиенты заказали в английской специализированной фирме предварительный аудит производства ТМК-Resita и ТМК-Artrom. И лишь после получения положительных результатов прибыли лично». В результате американские заказчики убедились, что они имеют дело с достойным производителем, и рекомендовали включить ТМК-Artrom в перечень утвержденных поставщиков. «То, что нас включили в этот перечень, является лучшим подтверждением нашей эффективности», – заключает Магдалена Попеску.

Завоевать американского клиента недостаточно. С ним требуется постоянно поддерживать отношения на определенном уровне. Александр Неамцу рассказывает,

что американцы высоко ценят личные связи. «После моей командировки в США открылся целый поток заказов. Мы считаем, что большие расстояния между партнерами вызывают потребность в обеспечении дополнительной безопасности и надежности. Они приходят благодаря личным контактам». Адриан Попеску также убежден, что заказчикам необходимо оказывать поддержку. «С технической точки зрения работать с нами предпочитают многие, но качество и сроки поставки – это не менее важные параметры. Американцы внимательно смотрят на цену, но еще внимательней – на качество. За качественный товар они готовы заплатить более высокую цену».

ARTROM ПОВЫШАЕТ МЕХАНИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ТРУБ

На румынском заводе предпринимаются шаги по адаптации производимой продукции к требованиям рынка США и дальнейшему увеличению доли продукции с высокой добавленной стоимостью. В частности, речь идет о закалке и отпуске труб, которые пока не так широко востребованы в Европе. Эти операции позволяют повысить механические характеристики труб ТМК-Artrom, что принципиально важно, учитывая специфику их применения.

На сегодняшний день трубы для нужд машиностроения и муфтования заготовка – это два основных вида продукции ТМК-Artrom для американских клиентов. Размерный ряд достаточно широк: наружный диаметр от 60,3 до 230 мм, толщина стенки – от 10 до 60 мм. На трубы с повышенными механическими свойствами приходится существенная доля производства румынского предприятия. «Наш портфель в основном формируется из заказов на трубы из низколегированной стали, где доля нашей прибыли наиболее высока. Она соответствует нашим ожиданиям. Работая с углеродистой сталью, сложно рассчитывать на подобный результат: высокая конкуренция сказывается на цене и, соответственно, на прибыли», – говорит Александр Неамцу.



За четыре года – с 2004-го по 2008-й – объемы продаж румынских труб в Америке выросли на 250%: с 10 до 25 тыс. тонн

К сожалению, румынскому предприятию приходится сталкиваться с определенными производственными ограничениями. «Поэтому мы хотели бы увеличить мощности по закалке за счет установки дополнительного оборудования, – говорит господин Неамцу. – Это позволило бы нам работать с большей толщиной стенки, свыше 1 дюйма. Мы установили и новую печь, готовим отдельную производственную линию, предусматривающую закалку и отпуск. В последующие три года мы планируем проведение инве-

стиционной программы, которая позволит нам стать более гибкими в производстве труб для машиностроительных отраслей и энергетики», – объясняет он.

МНОГООБЕЩАЮЩЕЕ БУДУЩЕ ЗА ОКЕАНОМ

В подтверждение серьезности своих намерений в 2011 году предприятие решило предложить североамериканскому рынку новую продукцию, которая используется в строительстве буровых скважин. Речь идет об освоении производства труб для перфораторов (Perforating Guns). Производство данной продукции осваивается в цехе №2 СРЕ, проводятся тесты, совместно с коллегами из ТМК IPSCO разрабатываются дальнейшие планы.

Будущее ТМК-Artrom в Америке зависит от процесса постоянного совершенствования, который начался более 15 лет назад и сейчас достиг стадии относительной зрелости. Способность оперативно реагировать на запросы рынка в сочетании с мерами по адаптации продукции к конкретным заказам из-за океана – главное в построении работы предприятия на американском рынке. «Но вызовы будущего далеко не для тех, кто слаб духом, – признается Адриан Попеску. – Рынок, на который мы вышли, настолько технологически развит, что на самом деле трубы – это уже не просто трубы. Возможно, именно поэтому Америка – единственная страна, которая отдельно стандартизировала трубы для нужд машиностроения. Думаем, что в будущем они и не будут больше называться трубами, будут просто... чем-то другим». ■

PERFORATING GUNS

В прошлом году были приняты важные меры по освоению труб, используемых для производства Perforating Guns – труб для перфоратора. Принцип, по которому они работают очень прост: когда при бурении колонна наталкивается на особо жесткую породу, которую невозможно обойти, прибегают к использованию взрывчатых веществ. Перфорирование осуществляют путем активации

кумулятивных или пулевых зарядов перфораторов, спущенных в скважину. Труба, используемая в буровой головке и предназначенная для ввода взрывчатого вещества, должна обладать высокой прочностью, чтобы выдержать удар. Именно такой тип труб планируется освоить для производства в цехе №2 СРЕ. Работа проходит в тесном сотрудничестве с коллегами ТМК IPSCO.

ОТС в стиле ДЖАЗ

На проходившей в мае в Релайант-центре (Хьюстон) Международной конференции и специализированной выставке по офшорным технологиям ОТС-2011 стенд ТМК вызвал большой интерес посетителей, а прием, организованный ТМК, стал ее самым ярким событием.



Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын удобно расположился перед сценой, воспроизводящей интерьер известного чикагского джаз-клуба «Грин Милл», и наслаждался американскими джазовыми композициями начала 20-х годов прошлого столетия в исполнении джазового квартета. «Оркестр – просто чудо! – восклицал Голицын. – Мы превзошли сами себя. Нам удалось организовать крупное торжественное мероприятие на самом высоком уровне и создать на нем атмосферу семейного праздника. Везде только и говорят, что о ТМК». Слова Петра Голицына относились к торжественному приему в стиле 20-х годов XX века, который был организован ТМК 4 мая в ресторане «Тониз» в Хьюстоне, в рамках Международной конференции и специализированной выставки по офшорным технологиям ОТС-2011. Свыше 350 человек – топ-менеджеры ТМК и ТМК IPSCO, а также многочисленные высокопоставленные клиенты и гости – собрались, чтобы отметить 10-летний юбилей ТМК и успехи ТМК IPSCO в составе глобальной компании. Мужчины в подчеркнута стилизованных костюмах и дамы в коктейльных нарядах отдыхали на гастрономическом празднике, изобилующем закусками, морепродуктами, шоколадом, десертами, алкогольными напитками и авторскими коктейлями. Помимо джазового оркестра на сцене с классическими вокальными и танцевальными номерами выступали артисты кабаре. Эффектной декорацией к приему стал шикарный автомобиль «Роллс-Ройс» образца 1920 года и ледяные скульптуры с символикой ТМК. На входе гостей встречали девушки-модели в боа из перьев с гангстерскими автоматами в руках.

Перед собравшимися в этот вечер VIP-персонами выступила президент и генеральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил: «В этом году мы отмечаем 10-летие ТМК. За последние три года, прошедшие с того момента, как ТМК IPSCO стала членом большой международной семьи ТМК, компания вышла в лидеры отрасли. Наши достижения связаны с рядом факторов, включая запуск новых производственных мощностей, развитие технологий, повышение эффективности действующих предприятий, а также серьезные изменения в отрасли, связанные, прежде всего, с активным освоением сланцевых месторождений. Но в большей степени мы

Мы сумели как продемонстрировать свои последние разработки, так и организовать торжественный прием на самом высоком уровне





ULTRA-приложение для iPad

Американское подразделение ТМК – ТМК IPSCO – объявило о выпуске нового приложения для iPad в рамках продвижения на рынок продуктовой линейки премиальных соединений ULTRA™. Приложение является интерактивным инструментом, позволяющим продавцам и техническим специалистам компании представлять клиентам все преимущества инновационной продукции ТМК. В приложении содержится подробная информация по каждому типу премиальных соединений ULTRA. Описание включает в себя основные характеристики и карту сланцевых месторождений, где применяется тот или иной тип соединений. Предусмотрена возможность создания спецификаций по каждому типу соединений на основе заданных значений номинального наружного диаметра, номинальной массы и марки стали. После того как спецификация сформирована, ее можно направить клиенту по электронной почте в формате PDF. На стадии разработки находится вторая версия указанного приложения для iPad, в которую войдет информация о типах соединений российских предприятий ТМК, а также новых премиальных соединениях ULTRA. Его выпуск запланирован на осень 2011 года. ■



обязаны своими успехами нашим клиентам, поставщикам и сотрудникам. Не будь наших партнеров, все, что мы делаем, потеряло бы всякий смысл», – заключила Вики Аврил.

ТМК принимала активное участие во всех мероприятиях конференции ОТС, которая проходила 2–5 мая в Релейант-центре в Хьюстоне, а праздничный прием, организованный ТМК, стал ее кульминацией.

ОТС является самой представительной международной конференцией и выставкой по офшорным технологиям разработки полезных ископаемых, на которой обсуждаются вопросы бурения, разведки, добычи полезных ископаемых и защиты окружающей среды. На выставке были представлены 2 500 компаний из 40 стран. В этом году на ОТС побывало свыше 78 тыс. человек, что является рекордом за ее 30-летнюю историю. Всего в конференции и выставке приняли участие представители более 110 стран, что позволяет ей входить в десятку крупнейших по посещаемости мероприятий подобного рода, проводимых на территории США.

На инновационном выставочном стенде ТМК, выполненном в современном стиле и оснащено двумя большими мониторами, баром и холлом, были представлены последние продуктовые разработки

компании. На нижнем уровне посетители и клиенты имели возможность подробнее ознакомиться с новыми видами продукции компании с использованием нового приложения для iPad, а на верхнем – попробовать русскую водку высшего качества. Специалисты из ТМК и ТМК IPSCO рассказали посетителям ОТС о перспективных разработках и проектах компании.

«Выставка и конференция ОТС – одно из главных событий в нашей отрасли», – отметил Скотт Барнс, заместитель генерального директора – коммерческий директор ТМК IPSCO. «Целью нашего участия в ОТС было поделиться своим инновационным опытом с гостями выставки. Мы сумели как продемонстрировать свои последние разработки, так и организовать торжественный прием на самом высоком уровне, что, надеемся, оказалось полезным и запоминающимся для наших гостей».

Представители ТМК также приняли участие в работе круглого стола в рамках ОТС, спонсором которого выступила Российская торговая палата в Техасе. В дискуссии, посвященной вопросам морского бурения, приняли участие председатель совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын, заместитель генерального директора ТМК по маркетингу и развитию бизнеса Сергей Билан и заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович. ■



R&D ЦЕНТР ТМК В ТРУБНОЙ СТОЛИЦЕ США

В мае в Хьюстоне состоялась торжественная церемония закладки первого камня нового научно-исследовательского центра (R&D центра) ТМК. В мероприятии приняли участие топ-менеджеры ТМК IPSCO, а также члены Совета директоров и руководство ТМК.



Церемония прошла в период проведения Международной конференции и специализированной выставки по офшорным технологиям добычи полезных ископаемых (ОТС-2011), в которой ТМК принимала активное участие (см. материал на стр. 28). На стройплощадке уже завершены основные работы по закладке фундамента и возведению внешних стен каркаса будущего R&D центра. Строительство ведется быстрыми темпами, открытие центра площадью 4600 кв. м намечено на осень текущего года.

«Реализация проекта по строительству нового научно-исследовательского центра не только демонстрирует нашу приверженность инновациям, но и подтверждает лидерство нашей компании в отрасли», – отметил председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын. – «Предпринимаемые нами усилия позволят развивать и совершенствовать технологии производства труб и трубных соединений, роль которых возрастает с каждым днем в связи с освоением нефтегазовыми компаниями более сложных, нетрадиционных способов бурения. Другие виды продукции также находятся в сфере нашего внимания».

СОВРЕМЕННОЕ ЗДАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ

В здании, которое будет венчать стеклянный атриум высотой два с половиной этажа, расположатся высокий испытательный цех, несколько вспомогательных лабораторий и офисные помещения площадью 2500 кв. м. На первом этапе в научном центре смогут работать 75–90 сотрудников, однако здание спроектировано с учетом будущего расширения штата.



Новый научно-исследовательский центр выведет ТМК в авангард технологического развития. Мы получим в свое распоряжение первоклассное оборудование, высококвалифицированных профессионалов мирового уровня в области металлургии

Помимо своей внешней привлекательности и вместительного внутреннего пространства, новый исследовательский центр будет оснащен самым современным оборудованием, включая две высокотехнологичные испытательные установки для тестирования соединений, рассчитанные на номинальное усилие натяжения в 1800 и 900 тыс. кгс соответственно. Среди прочего основного оборудования нового центра следует отметить растровый электронный микроскоп (РЭМ), машины для испытаний труб на сплющивание, разрыв и усталость, а также оборудование для проведения испытаний на коррозионную стойкость.

Ранее при проведении подавляющего числа испытаний и экспертиз в США, направленных на обеспечение высочайших стандартов качества продукции, ТМК в большей степени пользовалась услугами третьих лиц. С открытием нового научно-исследовательского центра основной объем работ по моделированию и анализу

будет осуществляться собственными силами компании. Работа R&D центра охватит все области, имеющие отношение к проектированию и контролю качества труб, включая создание сплавов, осуществление сварки сплавов и механической штамповки, проверку целостности соединения, проведение неразрушающих испытаний и т.д. Кроме того, центр ориентирован на работу по совершенствованию качества самого процесса производства стали и будет задействован в широком спектре научных исследований металлургических процессов производства как углеродистых, так и микрелегированных марок стали.

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Несмотря на то что открытие нового исследовательского центра ознаменует собой начало нового и весьма обширного направления деятельности ТМК, НИЦ будет работать в соответствии с научно-исследовательскими традициями группы компаний ТМК. Центр будет оказывать содействие как российским, так и американским специалистам, а также сотрудничать с MIT, крупными научно-исследовательскими лабораториями, институтами и университетами, ведущими промыш-



Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын:
«Реализация проекта по строительству нового R&D центра не только демонстрирует нашу приверженность инновациям, но и подтверждает лидерство нашей компании в отрасли»



ленными форумами. Кроме того, планируется тесное сотрудничество нового научного центра ТМК с Российским научно-исследовательским институтом трубной промышленности (РосНИТИ), который входит в состав ТМК с 2007 года и отметил в этом году свой 50-летний юбилей.

«Строительство научно-исследовательского центра – это потрясающий проект, затеянный ТМК, – отметил Празенджит Адхикари, вице-президент и директор ТМК IPSCO по технологиям. – Он выведет нашу компанию в авангард технологического развития. Мы получим в свое распоряжение не только первоклассное оборудование и технологические процессы, но и высококвалифицированных профессионалов мирового уровня в области инженерной мысли, науки, производства и металлургии».



ИГОРЬ ПЫШМИНЦЕВ,
генеральный директор
РосНИТИ:

Создание научно-исследовательского центра ТМК в Хьюстоне – закономерный и глубоко продуманный шаг. Я хорошо знаком с этим проектом, поскольку мы с американскими коллегами неоднократно обсуждали идею создания центра, его основные функции, состав необходимого оборудования и направления взаимодействия с РосНИТИ. Это естественно, поскольку по обе стороны океана задачи ученых и инженеров в нашей области очень близки. В прошлом году мы начали первый совместный проект в области совершенствования технологии непрерывной прокатки труб повышенной точности на основании физического и компьютерного моделирования. Считаю, что первый опыт совместной работы удачен. В этом году мы наметили расширенную программу работ с учетом растущих возможностей обеих сторон. Центр позволит в значительной степени усилить научно-технический потенциал компании, сосредоточив исследователей, разработчиков и все необходимое современное оборудование. Поздравляю всех с этим событием и от всей души желаю успехов нашим американским коллегам.

НЕПОДВЛАСТНЫЕ КОРРОЗИИ

Текст: **Сергей Рекин**, генеральный директор ООО «ТМК-Премиум Сервис», д. т. н.

В мае ТМК представила на российском рынке новый высокотехнологичный продукт – насосно-компрессорные трубы из стали с содержанием хрома 13% (группа прочности L80 тип 13Cr) с премиальным резьбовым соединением ТМК FMT. ТМК стала первым в России производителем, освоившим производство труб для добычи углеводородов из данной марки стали.



В последнее десятилетие наблюдается устойчивый рост потребности мирового рынка в трубах для добычи нефти и газа из высоколегированных коррозионностойких сталей и сплавов. Они эффективны для месторождений, где в добываемой продукции присутствуют такие коррозионно-агрессивные компоненты, как сероводород и диоксид углерода. Сульфидное коррозионное растрескивание под напряжением, которое вызывает сероводород, является наиболее опасным видом разрушения труб и внутрискважинного оборудования и поэтому производству труб в сероводородостойком исполнении уделяется большое внимание. Но огромный урон трубам и оборудованию скважин наносит углекислотная коррозия, которая имеет широкое распространение и является

заурядным явлением для нефтяных и газовых месторождений. Механизм разрушения труб вследствие высокого содержания в добываемой продукции коррозионно-агрессивного CO₂ выглядит следующим образом. Углекислый газ, растворяясь в воде, превращается в угольную кислоту, действие которой способствует интенсивной общей и язвенной коррозии. Действие язвенной коррозии носит локальный характер, и ее скорость может быть в несколько раз больше средней скорости общей коррозии. Схожие проблемы возникают и на морских месторождениях, где трубы подвергаются воздействию морской воды, содержащей ионы хлора. Количество морских скважин растет год от года, что также является драйвером роста рынка труб из легированных сталей. В условиях высокоагрессивных сред успешно

применяются обсадные и насосно-компрессорные трубы из сталей мартенситного класса, содержащих хром. Высокую антикоррозионную устойчивость демонстрирует сталь с 13% хрома, технические требования к которой для группы прочности L80 сформулированы в стандарте API 5CT.

Трубы из стали с содержанием хрома 13% применяются в отечественной нефтегазовой отрасли, но приобретаются пока только по импорту. С учетом возрастающей год от года важности решения проблем углекислотной коррозии труб, ТМК в 2005 году приступила к освоению новых коррозионностойких труб. На прессовой линии «5500» ВТЗ была изготовлена опытная партия обсадных труб размером 139,7 мм x 9,19 мм и муфтовых труб размером 153,7 для отработки технологии получения требуемых геометрических параметров и механических

свойств в соответствии с требованиями стандарта API Spec. 5CT для труб группы прочности L80 тип 13Cr. Затем на СинТЗ и ТАГМЕте были проведены работы по освоению технологии нарезки резьбовых соединений ТМК FMT и омеднения муфт для новых труб. Специалисты РосНИТИ и российских заводов ТМК разработали и реализовали совместно со специалистами «Газпром ВНИИГАЗ» программу испытаний на соответствие требований «Газпрома». По итогам было получено положительное Заключение «Газпром ВНИИГАЗ» № 31323949-169-2007 «О качестве и области применения стали марки L8013Cr API 5CT производства ОАО «ТМК» на месторождениях ОАО «Газпром», в продукции которых содержится двуокись углерода».

Первый опыт промышленного производства новой продукции показал, что организовать ее выпуск возможно только по кооперации, с использованием технологических возможностей других заводов компании. Эти возможности были получены в полной мере в результате реализации Стратегической инвестиционной программы ТМК. К 2009 году основной этап программы был завершен, на предприятиях было установлено новейшее оборудование. Тогда же возобновилась работа по подтверждению технологической возможности производства труб по кооперации между заводами компании в промышленных объемах.

Специалисты РосНИТИ разработали технологический маршрут производства опытной партии. В соответствии с ним в декабре 2009 года на ВТЗ из заготовки производства ДОО «Днепроспецсталь» изготовили опытную партию передельных труб, которую затем отгрузили на СинТЗ. Партия включала 37 труб (5,340 т) размером 88,9 x 7,34 и 19 муфтовых труб (6,21 т) размером 108 x 18,5 мм. В начале 2010 года на СинТЗ провели теплую правку труб, контроль геометрических размеров и механические испытания. Затем на СинТЗ опытные трубы прошли окончательную термообработку и калибровку.

Для проведения дальнейших опытных работ компания «ТМК-

В РАЗРАБОТКЕ БЕСШОВНЫХ НАРЕЗНЫХ ТРУБ ИЗ СТАЛИ С СОДЕРЖАНИЕМ ХРОМА 13% УЧАСТВОВАЛИ:

- Ляльков А. Г.**, первый заместитель генерального директора ТМК
- Билан С. И.**, заместитель генерального директора ТМК по маркетингу и развитию бизнеса
- Емельянов А. В.**, заместитель генерального директора ЗАО «ТД ТМК»
- Рекин С. А.**, генеральный директор «ТМК-Премиум Сервис»
- Кудинов С. С.**, заместитель начальника управления ТД ТМК по работе с российскими компаниями по премиальным видам продукции
- Уткин Ю. Н.**, заместитель директора департамента технического сопровождения продаж ТД ТМК
- Битюков С. М.**, начальник лаборатории материаловедения РосНИТИ
- Овчинников Д. В.**, технический директор, первый заместитель управляющего директора СинТЗ
- Горожанин П. Ю.**, начальник трубопрокатного цеха № 3 СинТЗ
- Тихонцева Н. Т.**, начальник ЦЗЛ СинТЗ
- Лефлер М. Н.**, заместитель начальника ЦЗЛ СинТЗ
- Грехов А. И.**, главный специалист (по технологии и качеству продукции), начальник технического отдела СинТЗ
- Пермяков И. Л.**, технический директор ВТЗ
- Восходов В. Б.**, начальник технического управления ВТЗ

Премиум Сервис» разработала спецификацию СТО ТМК-ПС 82105964-001-2010 «Трубы насосно-компрессорные группы прочности L80 тип 13Cr с резьбовым соединением ТМК FMT. Техническая спецификация и приемосдаточный контроль». Специалисты «ТМК-Премиум Сервис» достигли договоренности о проведении промышленных испытаний опытной партии насосно-компрессорных труб в ОАО «Томскнефть» (Западная Сибирь, город Стрежевой). Месторождения Западной Сибири традиционно характеризуются высокой коррозионной агрессивностью добываемой продукции. Учитывая современные тенденции в коррозионной защите, руководство нефтедобывающей компании приняло решение о применении



Муфтонаверточный станок нарезной линии цеха СинТЗ по производству труб нефтяного сортамента

на Чкаловском месторождении насосно-компрессорных труб производства ТМК из стали с содержанием хрома 13%. Установлено, что углекислотная среда Чкаловского месторождения является одним из доминирующих факторов протекания коррозионных процессов во внутрискважинных трубопроводах и оборудовании.

Опытный заказ в объеме 60 тонн труб был размещен на СинТЗ. Заготовка для производства труб была закуплена на ДОО «Днепроспецсталь». На ВТЗ в цехе № 2 были изготовлены передельные трубы с гладкими концами, а также проведен приемосдаточный контроль на соответствие требованиям нормативной документации и СТО ТМК-ПС. На СинТЗ затем изготовили муфты с резьбовым соединением ТМК FMT, а также провели термообработку, калибровку и правку труб, нарезку резьбы, омеднение муфт, свинчивание муфт с трубами, маркировку, упаковку и приемосдаточный контроль. Готовые трубы были поставлены в адрес компании «Томскнефть» для Чкаловского месторождения, где должны будут подтвердить обеспечение адекватной коррозионной стойкости в условиях высокоагрессивных сред. ■



ТОМСКИЙ МАРШРУТ

В самом центре Западной Сибири, в нефтегазоносной провинции томских нефтяников, болота и тайга не самое суровое испытание. На здешних месторождениях обычные стальные трубы в добывающих скважинах через несколько месяцев превращаются в труху. Для нефтепромысла в этих краях пригодны только специальные высокопрочные трубы, стойкие к углекислотной коррозии. Весной на Чкаловском месторождении компании «Томскнефть» проверку на прочность успешно прошли новые насосно-компрессорные трубы ТМК из стали, содержащей хром. Специалисты «ТМК-Премиум Сервис» и Синарского трубного завода (СинТЗ) вместе с нефтяниками участвовали в спуске трубной колонны в скважину.

ХРОМ ВСЕМУ ГОЛОВА

Месторождения, разрабатываемые компанией «Томскнефть» (основные акционеры – НК «Роснефть» и «Газпром нефть») в Томской области, традиционно характеризуются высокой коррозионной агрессивностью среды. По этой причине нефтяники до последнего времени отдавали предпочтение трубам иностранного производства – из легированных сталей, обладающим высокими механическими и прочностными характеристиками. Процесс производства таких труб сложный и трудоемкий, поэтому они обходятся намного дороже и производителю, и потребителю. Однако использование коррозионно-стойких труб позволяет получить

ощутимый экономический эффект. Они не только отработывают положенный срок в скважине, где были установлены первоначально, но могут быть повторно использованы и на других объектах. Это в первую очередь относится к насосно-компрессорным трубам (НКТ), для которых возможно многократное применение. Обеспечение максимально большего числа операций свинчивания/развинчивания – одно из важнейших требований к НКТ со стороны потребителя. Трубы из стали с 13%-ным содержанием хрома, освоённые ТМК и предложенные для промысловых испытаний на Чкаловском месторождении «Томскнефти», – первый отечественный аналог данной высокопрочной

продукции. Насосно-компрессорные трубы диаметром 73,02 мм, с толщиной стенки 5,51 мм, группы прочности L80 Cr13 с резьбовыми соединениями ТМК FMT были произведены по заказу «ТМК-Премиум Сервис» в кооперации Волжского и Синарского трубных заводов.

Опытная партия из 700 труб была поставлена в Стрежевой – центр томских нефтяников – в марте. А в апреле на Чкаловское месторождение отправились начальник управления по сервису «ТМК-Премиум Сервис» Владимир Чуркин, инженеры-технологи Синарского трубного завода (СинТЗ) Вадим Хвостанцев и Дмитрий Таскин. Им предстояла совместная со специалистами «Томскнефти»

«ТМК-Премиум Сервис» предоставляет уникальные для отечественного рынка услуги. Компания единственная в России разрабатывает и производит резьбовые соединения класса «Премиум». Кроме того, специалисты «ТМК-Премиум Сервис» контролируют поставку нарезных труб потребителю и сопровождают процесс их ввода в эксплуатацию





Спуск колонны из 314 труб на глубину более 3 км длился более двух суток – 52 часа – и прошел успешно. В процессе сборки специалисты ТМК и нефтяники не выявили никаких несоответствий как при визуальном контроле, так и при контроле правильности сборки по давлению на манометре и меткам свинчивания



работа по сборке и спуску колонны НКТ на одной из двух скважин, где решено использовать трубы ТМК.

ТОЛЬКО ВЕЗДЕХОДОМ

Из Москвы до вахтового поселка, где идет добыча нефти Чкаловского месторождения, путь неблизкий. Сначала 3,5 часа самолетом до Нижневартовска, оттуда еще 80 км машиной до города Стрежевой, а дальше – только на вертолете, иначе до месторождения не добраться.

Полет над тайгой – зрелище незабываемое. 200 верст до места назначения, и все время за окном – тайга, величественная и неприступная, поражающая своей бескомпромиссной красотой. Зеленое море кедров, сосен, елей, лиственниц и пихт, которое временами рассекают проложенные человеком просеки, на сотни километров тянутся заболоченные равнины. То тут, то там пробиваются нефтяные вышки – следы цивилизации в этом

суровом крае. Вознамерившись покорить природу, человек получил не только природные богатства в свое пользование, но и огромную ответственность за сохранность самой природы. Этот непреложный закон в стране нефтяников имеет особую значимость. Регулярно дежурные вертолеты патрулируют территорию, где ведется добыча, проверяя, нет ли где разливов нефти.

Вахтовый поселок, где живут нефтяники «Томскнефти», располагается всего в 1,5 км от вертолетной площадки, но добраться до него пешком невозможно – кругом непроходимая грязь. Выручает вездеход – типичный для нефтяников транспорт. Мощная машина вмиг доставляет прибывших для сопровождения спуска специалистов ТМК до места.

Сам поселок небольшой и компактный. В тайге людям лучше держаться поближе друг к другу. Стоят щитовые одноэтажные домики – здесь живут нефтяники, а также

представители многочисленных подрядных структур, участвующих в организации процесса добычи. Посреди поселка все время горит газовый факел, который контролирует допустимую концентрацию газа в воздухе. Этот газ – попутный, он выделяется в ходе нефтедобычи на Чкаловском месторождении. Факел сжигает избытки газа, который коварен тем, что не имеет запаха.

Условия жизни нефтяников предельно суровые. Климат здесь резко континентальный, район входит во вторую экстремально дискомфортную зону проживания населения и приравнен к условиям Крайнего Севера. Зимой в Нижневартовске и окрестностях средняя температура – минус 40. Весной и летом температура плюсовая, но донимают кровососущие насекомые. Целый рой комаров и мошек накидывается на человека, стоит ему выйти без защитной одежды. Водятся в лесу и таежные энцефалитные клещи, укусы которых опасны для жизни.



Представители «ТМК-Премиум Сервис» и СинТЗ тщательно следили за тем, чтобы при сборке колонны соблюдались все технологические требования. Внимательно осматривали каждую трубу и резьбу на ней для исключения механических повреждений

Тайга, где хозяйничают дикие звери, начинается прямо за вагончиками. В поселке рассказали о случае, произошедшем в этих краях. На Колымском месторождении медведь напал на рабочего, который как раз ставил забор против непрошенных лесных гостей. К счастью, нефтяники вовремя прибежали на помощь товарищу и успели отогнать медведя. Медвежьи следы на снегу жители поселка видели у себя не раз – здесь всегда нужно быть начеку.

КОЛОННА ИЗ 314 ТРУБ

После того как скважина была подготовлена к спуску труб и установлено необходимое оборудование, вечером 24 апреля специалисты «Томскнефти» и представители поставщика труб – ТМК – приступили к сборке колонны. Спуск – процесс непрерывный, поэтому специалисты работали посменно. Действовать приходилось в сложных погодных условиях. Стоило приступить к спуску, пошел снег, который мо-



ментально превращался в слякоть. Ночью температура упала до минус 9 и началась метель. Представители «ТМК-Премиум Сервис» и СинТЗ тщательно следили за тем, чтобы при сборке колонны соблюдались все технологические требования. «Внимательно осматривали каждую трубу и резьбу на ней для исключения механических повреждений. Затем тщательно протирали трубу от кон-

сервационной смазки и наносили на муфтовый и ниппельный концы трубы метки контроля свинчивания, которые гарантируют правильность сборки», – рассказывает Владимир Чуркин. Первая фаза сборки и спуска колонны осуществляется вручную. «Вначале нужно соединить ниппель свинчиваемой трубы с муфтой предыдущей, сделать два-три оборота, а потом уже с помощью механического ключа, который фиксируется на трубе, докручивать до конца. А чтобы знать, сколько крутить, – для этого мы метки и наносим предварительно, – поясняет Владимир Чуркин. – Затем ключ убирается, и подъемник опускает вниз готовую часть колонны. Опустили до муфты крайней трубы, зафиксировали – и начинают следующую трубу соединять. Вроде бы простая цепочка операций, стандартная, но требует большой тщательности и точности. Небольшое отклонение от нормы хотя бы в одном соединении – и герметичность колонны будет нарушена». На последнем этапе колонна подключается к системе нефтеотводов к хранилищу нефти.

Спуск колонны из 314 труб на глубину более 3 км длился более двух суток – 52 часа – и прошел успешно. В процессе сборки специалисты ТМК и нефтяники не выявили никаких несоответствий как при визуальном контроле, так и при контроле правильности сборки по давлению на манометре и меткам свинчивания. Качество труб позволило провести работы с высокой скоростью и без осложнений. После сборки колонны скважину запустили для добычи нефти.

Спуск колонны НКТ во вторую скважину Чкаловского месторождения состоялся спустя месяц, в конце мая. По итогам двух спусков обе стороны констатировали, что первый этап промышленных испытаний прошел успешно. На следующем этапе предстоит протестировать новые трубы после их эксплуатации. Если остаточные характеристики НКТ останутся в рамках нормы, то это будет означать для ТМК не только включение в реестр поставщиков данной высокопрочной продукции, но и новые возможности доступа в премиальный сегмент мирового уровня. ■



ГАЛСТУКИ ВНЕ ИГРЫ

На состоявшемся в Сочи традиционном турнире ТМК по мини-футболу за главный кубок сражались десять команд из разных стран и регионов. Впервые в истории турнира победила московская команда «ТМК».

Открывая жеребьевку, один из непосредственных организаторов турнира, советник дирекции по персоналу и социальной политике ОАО «ТМК» Андрей Замышляев сказал: «С каждым годом количество и география участников расширяется. В этом, юбилейном для ТМК году, их стало десять. Мы приветствуем команду Казахстана, которая впервые принимает участие в корпоративном турнире. Главное для каждого из этих состязаний – дружба, общение, налаживание личных контактов между сотрудниками ТМК».

Абсолютно все игры турнира проходили с азартом и по-мужски жестко. Стоит отметить, что никакого деления по принципу начальники – подчиненные на матче не было. Это был настоящий футбол, поэтому галстуки и ответственные должности спортсменов были вне игры. Менеджеры ТМК и ее подразделений с настоящим задором и рвением сражались за победу своей команды, чтобы увезти главный кубок родное предприятие.

Команда «Чермет» в матче за пятое и шестое места вырвала победу у «СинТЗ» со счетом 2:0. Очень сильной команде «Синара» из Екатеринбурга пришлось

Встреча между москвичами и екатеринбуржцами – пожалуй, самый интересный матч всего турнира. Уральцы выходили вперед, москвичи забивали ответные мячи и догоняли. В итоге встреча между сильными, равными противниками закончилась с результатом 3:3



довольствоваться только третьим местом (в стыковом матче они обыграли команду полевчан «СТЗ» 1:0). Все с интересом ждали финала между «Волгой» и «ТМК» (Москва). Уже отыгравшие заводские команды подтянулись ближе к воротам волжан, ободряя и поддерживая коллег с ВТЗ. А на половине поля москвичей вовсю гудели в дудки и скандировали речевки болельщики «ТМК». Финал начался крайне неудачно для «Волги». Москвичи вколотили первый мяч буквально через несколько секунд после начала встречи. А затем с



Не нужно было обращаться ни к каким осьминогам-предсказателям, чтобы с уверенностью сказать, кто победит во второй группе. Единственным соперником «Волги» на первенство в группе представлялся «СТЗ» (Полевской)



» Серик Шайханов, заместитель генерального директора ООО «Чермет-сервис» по правовым вопросам:

«На турнире я отдыхал душой. Для меня он – средство коммуникации, отличная возможность для общения с коллегами и партнерами. Организован турнир был отлично. Наша команда участвует в нем второй раз. В прошлом году мы заняли девятое место. Сейчас – уже пятое!»

» Валерий Куприянов, начальник ЖДЦ ОАО «СТЗ», капитан команды:

«Приятно, что за годы проведения турнира число команд-участниц выросло с 6 до 10. Состав команд в основном стабильный. Обстановка очень доброжелательная, несмотря на спортивную борьбу. Турнир дает дополнительную возможность для общения, укрепления корпоративных связей. Он создает настоящий рабочий настрой еще лучше».

» Михаил Адоньев, начальник управления доступа на рынки ОАО «ТМК», вратарь:

«В этом году у команды ТМК был просто изумительный состав! Усердные тренировки, слаженная игра, техничные нападающие, крепкая защита и, надеюсь, неплохой вратарь – все это позволило нашей команде достойно сразаться и победить действительно сильных соперников. И, естественно, мы бы не смогли занять первое место, не будь у нас такой замечательной группы поддержки!»

интервалом в минуту в ворота «Волги» влетели еще два гола. Болельщики волжской команды приуныли, но команда продолжила сражаться. «Волга» забивает первый мяч. Москвичи ответили еще одним голом. Волжане снова сократили отставание до двух мячей. Скользкий для мини-футбола счет 4:2 продержался долго, до середины второго тайма. А потом в ворота «Волги» посыпался настоящий град голов. Итоговый счет – 7:2 в пользу москвичей.

Стало ясно, что победителями турнира ТМК по мини-футболу впервые станут москвичи.

Но ни одна из футбольных дружин не уехала домой без подарков. Все получили медали и хрустальные призы из рук заместителя генерального директора ТМК по организационному развитию Николая Колбина. Лучшим игроком команды-победительницы назван Роман Афоненков, начальник отдела продаж специализированной продукции ТД ТМК. А флаг соревнований спускал ее капитан Григорий Коквин, директор департамента ТД ТМК по работе с нефтяными компаниями. ■



Благословенная Земля

Текст: начальник отдела маркетинга внешнего рынка ТМК **Дмитрий Свеженец**

Можно ли совместить буддистские храмы и святыни, древние руины в джунглях, типично индийскую аюрведу, водопады и горы в облаках, знаменитые чайные плантации и безмятежный отдых на берегу Индийского океана? Оказывается, можно, если отправиться отдыхать на остров Шри-Ланка.

Шри-Ланка – одна из самых древних стран мира. В переводе с санскрита, языка священных писаний Индии, означает «благословенная земля». Это название неслучайно. Многие древние авторы считали, что Эдем располагался на острове Цейлон – так до 1972 года называли Шри-Ланку.

У этого островного государства в разное историческое время было три столицы – Шри-Джаяварденепура-Котте, Коломбо и Канди. Канди – самая древняя столица Цейлона и до сих пор считается культурным и религиозным центром страны. Канди также включен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

В XV веке доминирующую роль на острове стал играть город Котте. Котте был столицей сингальского государства на острове с 1415-го по 1565-й год. Завоевавшие Цейлон в XVI веке португальцы переместили политический центр страны в более знакомый им портовый городок Коломбо, который расположен в 5 км от Котте. Однако уже в наше время в Коломбо стало слишком тесно, поэтому правительство приняло решение частично разгрузить городской центр. Парламент и верховный суд Шри-Ланки были переведены



в прежнюю столицу – Котте. Это произошло в 80-е годы. Котте также получил более современное название – Шри-Джаяварденепура-Котте. Это самое длинное имя столицы из ныне существующих (превосходит брунейский Бандар-Сери-Бегаван на целых 6 знаков!). Такое сложное название на самом деле не так сложно расшифровать: Шри – это «великолепный, благословенный». В основе слова Джаяварденепура лежит имя известного ланкийского политика и президента Шри Ланки Джуниуса Ричарда Джаявардена (правил государством 1978-го по 1989-й гг.). Пура, или пур, на многих индоарийских языках означает город. Вспомните, например, название Сингапур, которое означает «львиный город».

При этом Коломбо остается экономической и фактической столицей. Здесь также расположен аэропорт. В данный момент Коломбо – самый крупный город на острове, в нем проживает около 1 млн жителей. Там же находится резиденция президента и правительство страны.

С обоими городами связан любопытный исторический факт. Когда в 1505 году первые сингальские правители впервые приняли посланцев португальского короля, пятикилометровый путь между Коломбо и Котте проводники умудрились растянуть на трехдневный поход по всему острову. Так они пытались запутать непрошенных гостей и скрыть от них точное местоположение столицы. Выражение «идти в Котте» стало для современных ланкийцев синонимом окольного пути.

ПЛЯЖИ, ВОЛНЫ И ПЕСОК

Красота Цейлона так же экзотична, как и история островного государства. Остров знаменит по всему миру своими курортами, удивительно мягким климатом и необыкновенной красотой. Здесь есть все, чтобы удовлетворить самый прихотливый вкус. Песчаные пляжи, пальмы, просторные долины и живописные большие водопады, широкие реки и дикие тропические леса. Шри-Ланка – это царство тропических кокосовых, банановых и чайных деревьев. Водопады, горы в облаках, долины, залитые солнцем, саванна, бурные и спокойные реки, океан с накатывающимися большими и маленькими волнами.

Самым знаменитым местом на Шри-Ланке является **Храм зуба Будды**. По преданию, зуб Будды сохранил один из учеников, выхватив его в последний момент из погребального костра



Мы – я и моя девушка – поехали на Шри-Ланку по одной причине: хотелось спокойного и уединенного отдыха в каком-нибудь необычном, экзотическом месте.

Лететь на Шри-Ланку достаточно долго – 11 часов, к тому же с пересадкой в Катаре. Благодаря небольшой разнице во времени с Москвой (всего лишь два часа) и мягкому климату острова, наша адаптация прошла практически незаметно.

Сразу же поразила умиротворенность, царящая на этом острове. Шри-Ланка просто утопает в зелени. Местные жители утверждают, что реклама «Баунти» снималась именно здесь. Очень мягкий климат, легко дышится, откровенной жары не было. Днем – около 30, ночью – 20–25. Правда, из-за близости к экватору солнце оказалось довольно жгучим – мы моментально обгорели в первый же день. Отель, в котором мы разместились, располагал огромной зеленой территорией. Тень от деревьев прекрасно спасала от палящего солнца. Повсюду бегали бурундуки. Как выяснилось позже, они большие поклонники картофельных чипсов.

Океан очень теплый, а пляж – это то, ради чего сюда стоит приехать. Необычайно широкий, бесконечно длинный и почти безлюдный – ничего лучше и не придумаешь для вечерних прогулок!

На Шри-Ланке очень красивые закаты. После пяти часов темнеет очень быстро – едва успеваешь сфотографироваться на фоне багрового солнца, уходящего куда-то за горизонт.

Каждый вечер, примерно в одно и то же время, начинался дождь, который заканчивался только под утро. Никаких неудобств он не доставлял – напротив, приносил приятную прохладу, освежая все вокруг.

Именно к такому спокойному, тихому отдыху мы и стремились. Затея удалась. Мы отдыхали всего неделю, а по ощущениям – как будто целый месяц были в плену этого райского места!

Городок Бентота (где располагался наш отель BentotaBeachHotel 4*) находится на юго-западном побережье Шри-Ланки, в 65 км от Коломбо, на финише так называемой Золотой мили, которая занимает час езды от столицы. Среди местного населения городок славится своей пряной кухней, а среди туристов – сувенирной продукцией, признанной во всем мире. На побережье расположено множество отелей различных категорий – от трех до пяти звезд. Центры водных видов спорта предлагают дайвинг, снорклинг, виндсерфинг, катание на водных лыжах, бананах, скутерах. Здесь можно совершить увлекательное сафари по реке Бентота, понаблюдать за крокодилами, варанами и другими животными в естественной среде их обитания.

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ ЦЕЙЛОНА

На Шри-Ланке, в Перадении, находится крупнейший в Азии Королевский ботанический сад площадью в 67 гектаров с одной из самых богатых коллекций в мире. Сигирия («Львиная гора») – еще один величественный памятник прошлого. В 12 км к юго-западу от Сигирии расположен комплекс пещерных храмов Дамбулла (Рангири Дамбуллу Вахайя), самый древний из которых относится к I в. до н. э. Здесь находится четырнадцатиметровая исполинская статуя лежащего Будды, высеченная из камня. Среди заповедников интересно посетить слоновий питомник, расположенный на берегу реки Маха Ойя, в нем содержится 45 слонов. Сюда попадают осиротевшие слонята, найденные в джунглях, которые теперь нуждаются в заботе людей.

На Цейлоне – пять видов черепах. В районе побережья Козгоды расположены черепаховые фермы.



Демократическая Социалистическая Республика Шри-Ланка

расположена в Южной Азии, на одноименном острове у юго-восточного побережья Индостана. До 1972 года остров носил название Цейлон. Омывается водами Индийского океана и Бенгальского залива. Шри-Ланка – президентская республика.

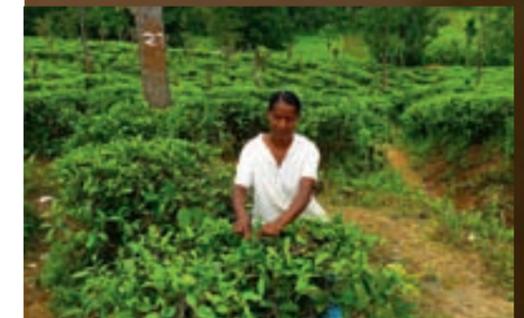
ВВП Шри-Ланки: \$3 250 на душу населения. Основу экономики Шри-Ланки составляют текстильная и швейная отрасли, приносящие свыше 60 % национального дохода. Официальными языками являются сингальский и тамильский.

Численность населения – около 20 млн человек.

Доминирующая религия – буддизм. Грамотность населения составляет 92% среди мужчин, 89% среди женщин. Средняя продолжительность жизни – 73 года у мужчин, 77 лет у женщин.

Денежная единица – ланкийская рупия. Соотношение доллара к рупии 1:109.

Для получения 1 кг черного чая нужно 4,5 кг зеленого листа. Шри-Ланка производит преимущественно черный чай и на сегодняшний день является крупнейшим в мире экспортером чая «ортодокс» (чая традиционного способа производства). Поставки осуществляются в 145 стран мира. Ежегодный объем производства чая составляет 305 млн кг. или 10 % от мирового производства чайной продукции



Здесь собирают вдоль побережья черепаховые яйца. Затем, когда детеныши черепах появляются на свет, их кормят, ухаживают и в 3-дневном возрасте отпускают в океан.

Город Хиккадува на южном побережье называют также заповедником кораллов. Рядом с ним расположены Королевский ботанический сад и университет Шри-Ланки. Недалеко от этих исторических памятников можно увидеть плантации, где выращивают знаменитый цейлонский чай. В Ратнапуре, или городе самоцветов, в течение сотен лет в рудниках добывают рубины, звездные сапфиры, аквамарины, аметисты, кошачий глаз, турмалины.

Ценителей здорового образа жизни ждут аюрведические центры. Аюрведе 5 тыс. лет, она описана в индийской библии – Ведах. Врачи аюрведы лечат причину болезней, а не их последствия, приводят в равновесие доши человека – энергетические потоки.

Но, пожалуй, самым знаменитым местом на острове является Храм 250-летний Далада Малигава – Храм зуба Будды, который находится в Канди. Он украшен фресками, на которых изображены все двадцать четыре Будды – предыдущие воплощения Будды Гаутамы. Священная реликвия храма – зуб Будды – был привезен на Цейлон в 371 году из Индии. По преданию, этот зуб сохранил один из учеников Будды, выхватив его в последний момент из погребального костра.

Во внутреннем дворе храма находится хранилище, а в нем, за решетками, комната-зала, постоянно охраняемая монахами. Здесь в ковчеге, состоящем из семи вложенных друг в друга золотых сосудов, хранится эта священная реликвия храма – зуб Будды. ■

ОГНЕННОЕ НАСТРОЕНИЕ

Фотография «Бытие» (Geneza), сделанная на ТМК-Resita (Румыния) фоторепортером журнала YouTube Октавией Нег, заняла первое место на Национальном конкурсе фотографического искусства IMAGO «Тимишоара-2011».



На фотографии запечатлен процесс сталеплавильного производства. Снимок передает бушующую силу огня и расплавленного металла. Взаимодействие огня и металла аллегорически выглядит как вечная борьба добра и зла, в которой бой идет не на жизнь, а на смерть. Но в нашем случае огонь и металл уступают друг другу и, в конечном итоге, сливаются в одно целое. Огонь побеждает металл своей силой, а металл, послушный, отдает тепло и превра-

щается в покорную лаву. «Я случайно узнала о Национальном конкурсе фотографического искусства IMAGO и решила принять в нем участие, – говорит Октавия Нег, фоторепортер YouTube. – Отправила на конкурс несколько фотографий, которые, с моей точки зрения, идеально соответствовали его теме: „Огонь: от святости до профанации“. Как объясняет победительница конкурса, во время съемки на ТМК-Resita ей удалось в полной мере ощутить атмосферу металлургического производства и передать это настроение с помощью фотографий.

Поступившие на конкурс фотографии прошли через два отборочных тура. Сначала снимки участников конкурса, поступившие со всей страны, прошли фазу предварительного судейства. Из множества фотографий жюри выбрало менее 50. После второго этапа, который оценивала творческая элита страны, в победители вышла фотография «Бытие», завоевавшая максимальное количество баллов.

Национальный конкурс фотографического искусства IMAGO «Тимишоара-2011» проводился впервые. Он является проектом фотографической ассоциации f: 5,6 и Музея искусств из Тимишоары. Все фотографии, которые принимали участие в конкурсе, в течение месяца были выставлены во Дворце барокко (Музей искусств из Тимишоары). ■



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 шаель, 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. Желтоқсан, 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
Тел: +86 (10) 84-54-95-81,
+86 (10) 84-54-95-82
Тел/Факс: +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

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

ТМК 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

ТМК 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

ТМК 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

ТМК 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

ТМК Africa Tubulars
1st Floor, Convention Tower, Cnr.
Heerenracht 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

Supplying the Globe

TMK IPSCO (Даунерс Гров)

TMK North America
(Хьюстон)

TMK Europe (Кельн)

Торговый дом TMK (Москва)

TMK Global (Женева)

TMK-Казахстан (Астана)

TMK Italia (Лекко)

Торговый дом TMK (Пекин)

Торговый дом TMK (Баку)

Торговый дом TMK (Ашхабад)

TMK Middle East (Дубай)

Торговый дом TMK (Сингапур)

TMK является одним из глобальных лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем трубной продукции. TMK, объединяя 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими среди мировых лидеров мощностями по производству всего спектра стальных труб. Наибольшую долю в структуре отгрузки компании занимают высокодоходные нарезные нефтегазовые трубы. TMK 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