

YourTube

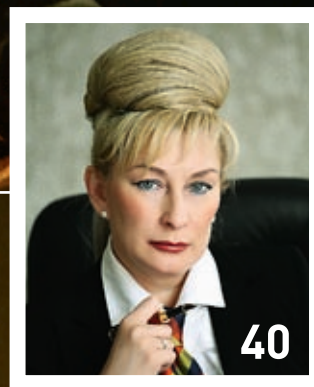
Technology Motion Knowledge

04-2011
№1 (04)

30 Качество
вне географии

34 Вливаясь
в «Северный поток»

50 Магистры металла



Стремление
к совершенству



Трубопроводная
металлургическая
компания

Металлурги протрубили НАНО

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** №1(04) 



Содержание

2 Новости

6 Юбилей ТМК: 10 лет успеха Глобальный лидер

Интервью председателя Совета директоров ТМК Дмитрия Пумпянского

10 Держать планку!

Поздравления с 10-летием компании

12 История ТМК: от локального производителя к глобальной компании

Стратегия роста помогла ТМК стать отраслевым лидером, одной из ведущих компаний на мировом трубном рынке

14 Первая в России

Уникальные технологии и продукция ТМК

16 Тема номера Время НАНО

«ТМК-ИНОКС» – совместный проект ТМК и госкомпании РОСНАНО

20 Конвейер проектов

Как отбираются и финансируются проекты РОСНАНО

22 Наука Полвека инноваций

РосНИТИ празднует 50-летие

24 Визит Хьюстон заговорил по-русски

Делегация РСПП посетила предприятие ТМК IPSCO в Бейтауне

26 Мировое сообщество Румынские металлурги сдали евроэкзамен

Петр Йанк о реструктуризации румынской металлургии

30 Производство Синергия бизнес-моделей

ТМК укрепляет свои позиции в США. Размерный ряд продукции, выпускаемой в Северной Америке, дополняют заводы ТМК в России и Румынии



34 Наши партнеры Вливаясь в «Северный поток»

ТМК поставила специальные трубы для строительства компрессорной станции «Портовая», откуда стартует газопровод

38 Покорение Европы

Стать ключевым игроком на европейском рынке ТМК-Artrom помогло стратегическое партнерство с немецкой компанией GERO

39 Первые лица Стальные леди

Женщины, которые смогли сделать ошеломительную для металлургической отрасли карьеру

40 Волжская жемчужина ТМК

Управляющий директор ВТЗ Елена Благова убеждена, что управлять надо людьми, а не процессами

44 Индустрия женского рода

Гибкость и интуиция президента ТМК IPSCO Вики Аврил помогают ей видеть новые возможности

48 «Я неисправимый оптимист»

Главный жизненный и управленческий принцип директора по экономике и финансам ТМК-Artrom Кристианы Вэдува – доверять людям

50 Научные связи Магия металлургии

ТМК приняла участие в международной программе Союза студентов технических вузов Европы – BEST

52 Time out Андрей & Андрэа

Директор по планированию производства румынских предприятий ТМК Андрей Авдоков нашел в Румынии свою судьбу



 Подписание дистрибьюторского соглашения ТМК-Artrom с американской компанией Crispin Inc.

Румынская продукция покоряет Америку

Американский трубный рынок – самый большой и, наверное, самый жесткий и конкурентный в мире. Прежде чем продукция ТМК-Artrom заняла достойное место на рынке США, производство в Слатине было полностью модернизировано и реконструировано. Затем потребовалось пройти огромное количество экспертиз и сертифицировать продукцию, чтобы попасть в узкий круг рекомендованных поставщиков.

Одна из главных задач, стоящих перед ТМК-Artrom в работе на американском рынке, – постоянная оптимизация логистики. И для того, чтобы сделать сервис более удобным клиенту, и для того, чтобы снизить транспортные расходы по доставке труб за океан.

Сегодня продукция румынских трубников прочно заняла свое место на рынке США, но это положение требует постоянных маркетинговых, технологических и менеджерских усилий всех сотрудников и руководителей компании.



 Вице-президент и коммерческий директор ТМК IPSCO Скотт Барнс

Главный лоббист ТМК IPSCO

Для любой крупной компании критично важным является поддержание конструктивного диалога с властью, участие в общественных организациях и профессиональных объединениях.

Это позволяет решить ряд вопросов: инициировать дискуссию о недобросовестной конкуренции со стороны китайских производителей стали; убедить регуляторов, что технологии, применяемые компанией, не вредят окружающей среде, и пр.

Все эти вопросы требуют очень профессионального подхода и высочайшей квалификации. В ТМК IPSCO ими занимается вице-президент и коммерческий директор Скотт Барнс. Он уверен, что «нам нужна деятельная помощь со стороны представителей в большой политике, нужно, чтобы они все время следили за ситуацией. Иначе в той высококонкурентной среде, в которой нам приходится работать, проиграет вся наша отрасль».

YourTube
Technology Motion Knowledge

№ 1 (04) апрель 2011

Учредитель



Трубинная
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
ООО «PrintMarket»

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 4700 экземпляров

людиpeople

Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
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 Суслов
Директор по производству: Олег Мерочкин Корреспонденты:
Ивон Баез (США), Октавия Неар (Румыния), Клим Палеха (Россия),
Раду Трифан (Румыния), Адам Фусс (США) Корректора: Lexica
Фото: PhotoXPress, Russian Look/Picvario, Shutterstock



»» ВСТРЕЧА НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

Председатель Правительства РФ Владимир Путин провел рабочую встречу с председателем Совета директоров ТМК Дмитрием Пумпянским.

На встрече обсуждались результаты работы компании за прошлый год, который оказался для ТМК весьма успешным. Еще в самом начале беседы Владимир Путин подчеркнул, что ТМК не только полностью преодолела негативные последствия кризиса, но и успешно развивается и стала крупнейшей компанией в своей отрасли в мире. По словам Дмитрия Пумпянского, ТМК, помимо того что стала ведущим производителем стальных труб в мире, еще показала рекордный в своей истории результат и по выручке, и по отгрузке продукции. В ходе разговора Владимир Путин также отметил, что ТМК осуществляет и крупномасштабные социальные проекты. В подтверждение глава ТМК проинформировал Премьера о главных из них – в частности, о строительстве четырех коттеджных поселков для работников предприятий ТМК на территориях Свердловской, Волгоградской и Ростовской областей. ■

»» ЕЩЕ БОЛЬШЕ ТРУБ

Производственные показатели ТМК за 2010 год показывают рост по всем основным сегментам трубного бизнеса. Трубный рынок в прошлом году демонстрировал положительную динамику посткризисного восстановления рынков. Весь год прошел под знаком высокого спроса на российском рынке ТБД благодаря масштабным инвестиционным программам Газпрома и Транснефти. Активность нефтегазовых компаний по закупке труб для добычи нефти и газа отразилась на увеличении отгрузки ТМК данной продукции. В результате по итогам 2010 года доля ТМК на российском рынке бесшовных OCTG составила около 60%. ТМК отгрузила 397 тыс. тонн труб с премиальными соединениями, которые были разработаны в российских (семейство ТМК) и американских (ULTRA) подразделениях компании, что на 27,2% больше, чем в 2009 году. ■

»» ПОД ДАВЛЕНИЕМ 200 АТМОСФЕР

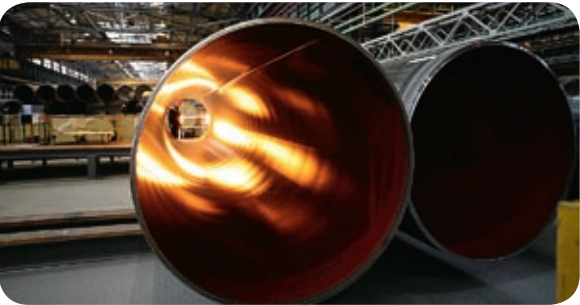
ТМК приняла участие в спуске труб с премиальными резьбовыми соединениями в скважину на оффшорном нефтегазоконденсатном месторождении имени Юрия Корчагина компании «ЛУКОЙЛ». Спуск сопровождали специалисты компании «ТМК-Премиум Сервис». Трубы произведены на СинТЗ, а финишные операции по

нарезке резьбовых соединений осуществлены на предприятии «ТМК-Казтрубпром» (г. Уральск, Республика Казахстан). В скважину общей глубиной (вертикальная и горизонтальная части) более 2500 метров была спущена колонна, сформированная из насосно-компрессорных труб диаметром 88,9 мм, толщиной стенки 6,45 мм, группы прочности N80Q, с резьбовыми соедине-

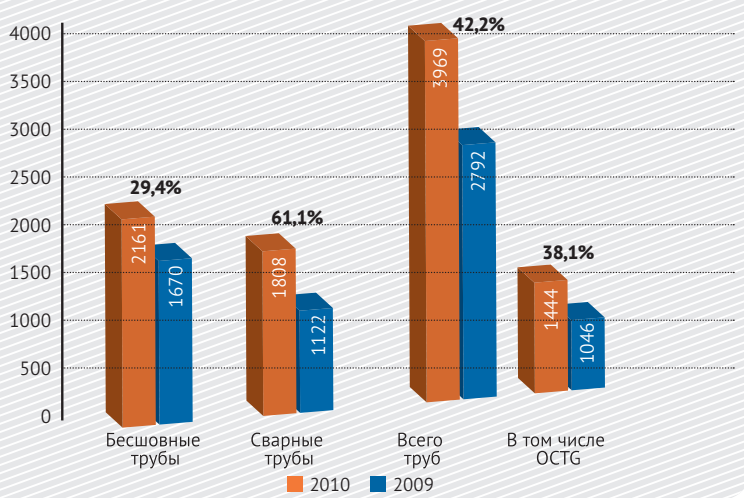
ниями класса «Премиум» ТМК FMT. Общее время спуска в скважину составило 24 часа, скорость сборки – в среднем 12 труб в час. После спуска колонна подверглась испытательному давлению на герметичность в 200 атмосфер в течение 30 минут. В процессе испытания трубы ТМК подтвердили свою готовность к эксплуатации в условиях подводной добычи углеводородов. ■

»» В ПАРТНЕРСТВЕ С ЛУКОЙЛОМ

ТМК отгружает прямошовные трубы большого диаметра в адрес компании «ЛУКОЙЛ» для строительства трубопроводной системы Пякяхинского месторождения. Объем первой партии составил более 15 тыс. тонн прямошовных ТБД диаметром 1020 и 1220 мм, толщиной стенки 14 и 16,5 мм, группы прочности K60, с трехслойным полимерным и наружным антикоррозионным полиэтиленовым покрытием производства ВТЗ. Общий объем поставок ТБД для Пякяхинского проекта ЛУКОЙЛа, которые продлятся до октября 2011 года, составит более 25 тыс. тонн. Газопровод длиной 126 км прокладывается к Находкинскому месторождению, через которое добытый газ транзитом будет поступать в газотранспортную систему Газпрома; второй трубопровод длиной 160 км предназначен для транспортировки нефти и конденсата в нефтепровод Ванкорского месторождения, принадлежащий Роснефти, с последующей сдачей в магистральную систему этой компании. ■



Объемы отгрузки трубной продукции ТМК в 2010 году (тыс. тонн)



»» К ЕДИНОМУ ЗНАМЕНАТЕЛЮ

В феврале 2011 года по приглашению руководителя Росстандарта РФ Григория Элькина Москву посетил вице-президент Международной организации по стандартизации (ISO), генеральный директор Института стандартов Германии (DIN) доктор Торстен Баке.

В рамках визита состоялась рабочая встреча г-на Баке с вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), председателем комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия Дмитрием Пумпянским. В ходе беседы было отмечено, что укрепление экономических связей, увеличение товарооборота России и стран Евросоюза, в первую очередь Германии, выявили насущную необходимость приведения к единому знаменателю систем аккредитации, сертификации, гармонизации стандартов. От успеха этой работы во многом зависят модернизация российской экономики, темпы развития многих компаний. В качестве примера была названа ТМК, где модернизация производства проводилась в основном с использованием современного оборудования, произведенного немецкими компаниями. Отметим, что ТМК стала первой российской компанией, которая включена в состав членов DIN. ■



»» РОССИЙСКАЯ СТАЛЬ УШЛА ПОД ВОДУ

ТМК завершила сертификацию труб большого диаметра (ТБД), произведенных из отечественного металлопроката, на соответствие стандарту DNV-OS-F101 для подводных трубопроводов.

Вручение сертификата соответствия стало итогом совместной работы ТМК и Магнитогорского металлургического комбината. В рамках этого сотрудничества разработаны новые, усовершенствованные марки стали для производства прямошовных ТБД, внедрены передовые методы производства и контроля.

Ранее ТМК сертифицировала трубы, изготовленные из импортного металла, а новый сертификат подтверждает качество ТБД, произведенных на ВТЗ из отечественных марок стали. «Работа по международной сертификации трубной продукции отражает стратегическую направленность компании на создание прочных научно-производственных связей со своими поставщиками и потребителями. Получение данного сертификата DNV дает возможность ТМК участвовать в шельфовых проектах, замещающий импорт трубами, сделанными из отечественной стали», – заявил генеральный директор ТМК Александр Ширяев. ■

»» РЫНКИ

Комиссия по международной торговле США утвердила пошлины на китайские стальные трубы для бурения в диапазоне до 450%. В частности, комиссия определила, что низкие цены на импортные трубы из КНР наносят ущерб американским производителям. Отметим, что два китайских производителя труб – Baoshan Iron & Steel и Shanxi Yida Special Steel Import and Export – не попали под антидемпинговое расследование. Однако международные аналитики не исключают, что в 2012 году им не миновать аналогичных санкций. Петицию на дешевый импорт подавали американские производители труб – VAM Drilling USA Inc., ТМК IPSCO, U.S. Steel Corp. и профсоюз United Steelworkers.

Правительство РФ продлило до января 2016 года действие заградительных пошлин на импорт стальных труб с Украины, поставляемых вне квот. При этом действующий на данный момент уровень пошлин на обсадные трубы увеличен с 11,4 до 18,9%, на насосно-компрессорные трубы – с 18,1 до 19,9%. С 8,9 до 19,4% выросла пошлина на поставку вне квот нефтепроводных труб для трех компаний холдинга «Интерпайп» и до 37,8% на трубы, поставляемые другими украинскими предприятиями. Не продлены заградительные пошлины на подшипниковые и котельные трубы. Квота на беспошлинную поставку труб с Украины на территорию России в 2011 году составляет 300 тыс. тонн. ■

»» АУДИТОРЫ ОСТАЛИСЬ ДОВОЛЬНЫ

На ВТЗ и ТАГМЕТе прошел квалификационный аудит одной из крупнейших нефтегазодобывающих компаний мира – итальянской ENI. По результатам аудита специалисты ENI подтвердили соответствие производства труб на ВТЗ и ТАГМЕТе требованиям международных стандартов и включили данные предприятия ТМК в список утвержденных поставщиков компании ENI. Американские компании Kelly Pipe и AERA провели квалификационный аудит на ВТЗ, СинТЗ и ТАГМЕТе. По итогам проверки аудиторы сделали заключение о соответствии системы менеджмента качества предприятий ТМК требованиям международных стандартов и отметили высокий уровень современных технологий в производственных процессах заводов. Аудиторы также включили эти предприятия в список поставщиков трубной продукции Kelly Pipe и AERA. ■

ДОЛЖНОСТЬ



Петр Голицын избран в состав руководства двух крупных американско-российских деловых объединений. В начале 2011 года председатель Совета директоров TMK IPSCO Петр Голицын избран в правление Российско-американского совета делового сотрудничества – базирующейся в Вашингтоне бизнес-организации, которая предлагает своим членами возможности для развития бизнеса в части исследования рынка, подготовки различных резолюций и взаимодействия с госструктурами.

Кроме того, Петр Голицын вошел в состав правления Российско-американской торговой палаты Техаса, созданной в 2009 году с целью укрепления деловых связей между Россией и США. С 2011 года TMK является платиновым спонсором Палаты. ■

КОТИРОВКИ ДЛИНОЙ В ПОЛТОРА ДЕСЯТИЛЕТИЯ

Компания TMK-Artrom (г. Слатина, Румыния) признана Бухарестской фондовой биржей одним из лучших эмитентов Румынии. В минувшем году Бухарестская фондовая биржа отметила свое 15-летие. Artrom был в числе первых семи компаний, чьи акции стали котируются на местной фондовой бирже. Эти «семеро смелых» были фактически госкомпаниями, в их уставном капитале румынскому правительству принадлежал контрольный пакет акций. Так, в Artrom Фонд госимущества страны владел 56-процентным пакетом. Это добавляло неопределенности процессу выхода на биржу. «Конечно же, мы бросились в неизвестность, так как у нас не было опыта в вопросах, связанных с фондовым рынком», – говорит генеральный директор TMK-Artrom Адриан Попеску.

На момент выхода на биржу в 1995 году уставной капитал Artrom состоял из 5,653 млн акций по цене 25 леев за акцию. С тех пор компания выросла в несколько раз, а ее уставной капитал на сегодня – это 116,252 млн акций, из которых 92% принадлежат компании TMK Europe GmbH. ■

ТМК ПРИОБРЕЛА АКЦИИ ПОРТА

ТМК приобрела 25,5% акций уставного капитала Волгоградского речного порта по итогам открытого аукциона Росимущества. Речпорт включает несколько портов по реке Волге. Стоимость сделки составила около 113 млн

рублей. «Приобретение блок-пакета акций Волгоградского речпорта позволит ТМК повысить эффективность логистики своего крупнейшего предприятия – Волжского трубного завода, находящегося в непосредственной близости от данного транспортного узла, а также

откроет дополнительные возможности для транспортировки нефтегазовых труб на месторождения углеводородов в бассейне Каспия, являющегося сегодня одним из наших ключевых рынков», – прокомментировал генеральный директор ТМК Александр Шираев. ■



ТМК КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТОР

В марте в Москве состоялась 11-я ежегодная инвестиционная конференция Американской торговой палаты (АТП) в России – самой крупной и влиятельной ассоциации иностранных деловых кругов в РФ. В этом году на конференции обсуждались такие вопросы, как перспективы России на пути модернизации, развитие высоких технологий и инновационных направлений экономики. В конференции приняли участие представители российских и зарубежных компаний высокотехнологичных отраслей экономики, банков, инвестиционного сообщества; вел мероприятие президент и главный исполнительный директор АТП Эндрю Сомерс. Об опыте ТМК, реализующей равноценный инвестиционный обмен между двумя странами, на конференции рассказал заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович.

«Обычная схема экономических отношений между Россией и Западом выглядит так: Россия продает сырье и приобретает потребительские товары и высокотехнологичную продукцию, но при этом приход иностранных инвесторов на российский рынок не гарантирован. ТМК работает по другой схеме. С приобретением активов ТМК IPSCO мы получили статус инвестора в США и одного из мировых лидеров в производстве стальных труб. Сейчас мы активно работаем в рамках операционных синергий, обмениваясь опытом и технологиями, наработанными в России и США, что благотворно влияет на общий инвестиционный климат наших стран», – сказал Владимир Шматович. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

На предприятии ТМК IPSCO в Бейтауне (штат Техас, США) установлен высадочный пресс для премиальных резьбовых соединений. Это позволило наладить производство труб с необходимыми для премиальных резьбовых соединений утолщенными концами.

Ранее предприятие изготавливало трубы стандарта API с менее толстыми концами, для которых не требовались большие высадочные прессы. «Наши прессы для стандарта API традиционно меньше, – заявил управляющий предприятием в Бейтауне Чарли Канателла. – Оборудование для премиальных соединений гораздо мощнее». В течение года специалисты ТМК IPSCO должны настроить новое оборудование таким образом, чтобы предприятие могло производить любой размерный ряд труб для премиальных резьбовых соединений, выпускаемых на заводе в Коппеле. ■

СУПЕР ULTRA

На предприятии американского дивизиона ТМК IPSCO в Брук-филде (штат Огайо, США) введена в строй вторая линия по производству труб с премиальными резьбовыми соединениями ULTRA. Новая линия позволит предприятию нарезать трубы диаметром до 13 5/8 дюйма, что превосходит размерный диапазон первой линии – до 7 5/8 дюйма. Каждая из линий способна производить более 40 тысяч тонн труб с нарезными соединениями ULTRA-SF™, ULTRA-FJ™, а также ULTRA-DQX™, которое имеет особую ценность в условиях бурения глубоких скважин и высоких давлений.

Закладка фундамента второй линии состоялась в начале октября 2010 года в ходе посещения предприятия Советом директоров ТМК. «Запуск новой линии означает, что сейчас мы готовы обеспечить еще более быстрый отклик на растущие потребности крупнейшего месторождения сланцевого газа «Марцеллус», – сказал Петр Голицын, председатель Совета директоров ТМК IPSCO. ■



НОВЫЙ УРОВЕНЬ

В рамках программы освоения новых видов продукции ТМК на Орском машиностроительном заводе (ОМЗ) внедряется проект по созданию производства высокотехнологичных обсадных труб с резьбовым соединением класса «Премиум» для российских и зарубежных заказчиков.

Уже подготовлены площадки под будущее производство и закуплено оборудование. Установлены станки по муфтонавертке и ленточно-пильный станок, комплекс дробеструйной обработки, начался монтаж технологических стеллажей, связующих пооперационно весь технологический процесс производства новой продукции. В марте начался следующий этап подготовки нового производства: пусконаладка импортных станков OKUMA, предназначенных для нарезания и механической обработки резьбы на трубах. Это оборудование обеспечивает высокий уровень производительности и точности обработки резьбовых соединений и не имеет аналогов в России. Шеф-монтаж и пусконаладочные работы ведут представители зарубежных компаний Schunk Inc («Шанк Инк»), RER Services («РЕР Севисез») и GV Technical Services («Джи Ви Текникел Сервисез») в присутствии специалистов завода, которым предстоит работать и обеспечивать техническое обслуживание этих станков в условиях действующего производства. ■



ПЛАНЫ ЛУЧШЕ СТРОИТЬ ВЕСНОЙ

Встреча продавцов Европейского дивизиона ТМК в Слатине совпала с традиционным румынским праздником Марцишора, посвященном наступлению весны. Румынские сотрудники приветствовали своих коллег в Слатине с пожеланиями удачного года и раздачей символов праздника – красно-белых бутоньерок. На встрече был проведен всесторонний анализ результатов работы в 2010 году, проанализированы успехи и ошибки. В ходе обсуждений сотрудники ТМК Europe, ТМК Italia и коммерческого департамента ТМК-Artrom наметили приоритеты в соответствии с тенденциями консервативных рынков Европы, на которые приходится наибольший объем продаж продукции румынских предприятий ТМК. Двухдневная программа завершилась экскурсией по производственным площадкам ТМК-Artrom. Следующая встреча и подведение промежуточных итогов года предварительно намечены на осень 2011 года. Место встречи – ТМК-Resita. ■



“

ВОТ УЖЕ ДВА ГОДА МЫ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ В МИРЕ ПО ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА, ЗАНИМАЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ ВО ВСЕХ ВЫСОКОДОХОДНЫХ СЕГМЕНТАХ ТРУБНОГО РЫНКА. В ЧАСТНОСТИ, ПОЛУЧИЛИ ПРОПИСКУ В ЭЛИТНОМ КЛУБЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ PREMIUM-OSTG

Глобальный лидер

Шесть лет назад в ТМК была утверждена стратегия развития компании как глобального игрока. Компания добилась поставленной цели – сегодня она является лидером мировой трубной индустрии. Основатель компании и председатель Совета директоров Дмитрий Пумпянский отмечает, что еще более важно то, что развитие на этом ни на минуту не останавливается.

Десять лет назад, когда ТМК только выходила на рынок, какие ставились задачи?

Идея создания ТМК с самого начала была амбициозной. Перед компанией была поставлена цель – стать отраслевым лидером, одной из ведущих на мировом трубном рынке. Базовыми для компании стали ведущие в России предприятия трубной отрасли, что давало хорошие стартовые преимущества. Но чтобы осуществить задуманное, предстояло пройти большой путь – от простого набора активов к интегрированной, публичной, международной компании, выпускающей продукцию с высокой добавленной стоимостью, которая потребляется в 70 странах мира. Мы достаточно быстро поняли, что без коренной модернизации и реконструкции существующих мощностей, без создания собственной научно-технологической базы и разветвленной сбытовой сети мы можем оказаться на обочине рынка. В результате в 2005 году Советом директоров была утверждена стратегия развития ТМК

»» ДОСЬЕ

Дмитрий Пумпянский, председатель Совета директоров ОАО «Трубная металлургическая компания». Родился в 1964 году. Окончил Уральский политехнический институт (ныне Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург). Доктор экономических наук, кандидат технических наук, автор более 70 научных работ.

С 1991 по 1998 год занимал руководящие должности на крупных металлургических предприятиях Урала. В 1999 году избран председателем Совета директоров ОАО «Синарский трубный завод». В феврале 2002 года возглавил ЗАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК), с 2005 года – председатель Совета директоров ОАО «ТМК».

Дмитрий Пумпянский – член бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), руководитель Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия, член Правления Торгово-промышленной палаты РФ, председатель Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, член Совета директоров World steel association.

как глобального игрока мирового трубного рынка. Стратегия роста предусматривала в том числе увеличение продаж высокотехнологичной продукции, прежде всего компаниям нефтегазового комплекса. В правильности этого подхода пришлось убедиться и в периоды растущей экономики, и в кризисные годы, когда именно этот сегмент демонстрировал наибольшую устойчивость. Параллельно все эти годы мы продолжаем развивать сортамент и для других отраслей: для энергетики, в том числе атомной, строительной сферы и ЖКХ, судостроения, авиационной и космической техники, для сельского хозяйства. По разнообразию сортамента продукции и широте охвата потребителей ТМК не имеет себе равных.

Сегодня ТМК – один из ключевых игроков отраслевого мирового рынка, глобальная компания, с производственной и коммерческой точки зрения представленная во всех ключевых трубопотребляющих регионах мира. Вот уже два года мы на первом месте в мире по объему производства, занимаем значительную долю во всех высокодоходных сегментах трубного рынка; в частности, получили прописку в элитном клубе производителей PREMIUM-OSTG. У ТМК хорошая репутация в бизнес-сообществе и надежная история партнерства с крупнейшими компаниями. Безусловно, сегодняшние результаты являлись целевыми при формировании стратегии развития ТМК, но более важно то, что развитие на этом ни на минуту не останавливается. Дальнейшие планы также связаны с укреплением достигнутого и совершенствованием работы компании.

Какие главные изменения произошли на трубном рынке за десятилетие? Как себя ощущает на этом поле ТМК?

Произошли кардинальные изменения, которые в совокупности привели к многократному повышению уровня конкуренции на рынке. За период бурного экономического роста, предшествовавшего кризису последних лет, многим производителям труб во всем мире удалось провести перевооружение производства, были постро-



Совет директоров ТМК

ны и новые предприятия. Модернизация отрасли значительно повысила уровень выпускаемой трубной продукции и расширила ее предложение. Серьезные перестановки произошли в составе основных игроков в трубной индустрии. Как и во многих других сферах экономики, громко заявил о себе Китай: эта страна, обладающая огромными человеческими ресурсами и большим потенциалом роста, сегодня производит уже более чем каждую третью трубу в мире. Обострившаяся конкуренция способствовала ужесточению правил игры, многие страны мира стали закрывать свои рынки, вводя заградительные пошлины, и предоставлять преференции собственным производителям. Сегодня ТМК вступила в новый этап жесткой конкуренции с глобальными трубными компаниями, крупнейшими производителями из Китая, России и других стран. Парадигма действий доминирующих глобальных игроков будет формировать новый облик мировой трубной индустрии.

Каков современный потребитель, чего он ждет от трубников? Как реагировать на возрастающие запросы?

Современный уровень развития таких важнейших отраслей, как нефтегазовая и химическая отрасли, тепловая и атомная энергетика, судостроение и космическая промышленность, требует от производителей стальных труб столь же высоких показателей качества трубной продукции. Значительно возросла планка требований к уровню качества труб и в приоритетном для ТМК нефтегазовом сегменте. Эра «легкой» нефти подходит к концу, и каждая тонна углеводородного сырья требует все больших усилий при добыче, обходится все дороже. Освоение новых запасов нефти и газа влечет за собой увеличение глубин и усложнение профилей скважин, ужесточение условий эксплуатации труб. С учетом этих жизненных реалий операторы рынка – крупнейшие

МЫ ВСЕГДА СТАРАЕМСЯ РАБОТАТЬ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ, ЧТОБЫ ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ПРЕДОСТАВИТЬ ПАРТНЕРАМ НАДЕЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПОВСЕДНЕВНЫХ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ, НО И ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ИХ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ

”

нефтяные и газовые компании – требуют от производителей не просто надежной продукции, а уникальной, специфичной, с конкретным набором свойств. В буквальном смысле для каждой отдельной скважины приходится подчас осваивать эксклюзивный продукт. Чтобы сохранить свои преимущества и место на рынке, производителям труб нужно уметь быстро разрабатывать и запускать в производство новые виды продукции, обладать ноу-хау в области логистики, организовывать эффективные продажи и сервис. В условиях жесткого конкурентного противостояния удержать свои позиции сможет тот производитель, который предложит продукцию высочайшего уровня качества, по наиболее привлекательной цене и в оптимальные сроки.

Известно, что умение вовремя откликнуться на актуальные потребности рынка – залог успешного бизнеса. Удастся ли это ТМК?

Что касается предложения уникальной продукции, на счету ТМК немало успешных дебютов. Мы всегда стараемся работать на опережение, чтобы иметь возможность не только предоставить партнерам надежный инструмент для решения повседневных сложных задач, но и ориентироваться на их перспективные ожидания. Новая продукция, которую выпускают предприятия ТМК, востребована потребителями. Это прямошовные трубы большого диаметра для современных газо- и нефтепроводов, высокопрочные буровые, обсадные, насосно-компрессорные и нефтегазопроводные трубы для строительства скважин, добычи и транспортировки углеводородов в экстремальных условиях, в том числе в вечной мерзлоте, в при-

“

У НАС СЕЙЧАС САМЫЕ БОЛЬШИЕ В МИРЕ МОЩНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРУБ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕСЯ УНИКАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ В САМОМ ШИРОКОМ ДИАПАЗОНЕ СПРОСА

сутствии коррозионно-агрессивных сред, повышенных температур эксплуатации, на суше и на море. ТМК – единственная в России предлагает рынку высокогерметичные резьбовые соединения. Сейчас в компании разработана российская линейка премиальных соединений семейства ТМК-Премиум, есть группа американских соединений под брендом ULTRA, получившая широкое распространение в США и Канаде, в том числе при добыче газа из сланцев и нефти – из так называемых битумных песков. Сегодня в ТМК создан глобальный премиальный дивизион, который активно взаимодействует с потребителями по всему миру, предлагая широкий спектр инновационных трубных решений.

Мы ни на минуту не прекращаем работу по созданию новых продуктов. Сейчас, например, в завершающей стадии находится освоение производства так называемых ТЛТ-труб, которые характеризуются уникальной системой многослойной теплоизоляции. Эти трубы могут успешно выдерживать условия вечной мерзлоты, что актуально, например, для Уренгойской группы месторождений Газпрома. В компании осваивается технология изготовления нарезных труб из стали типа 13Cr, с высокими показателями стойкости к агрессивным средам. В рамках совместного с РОСНАНО предприятия ТМК-ИНОКС мы приступили к выпуску прецизионных труб из нержавеющей стали и сплавов, созданных на основе нанотехнологических процессов. Чтобы усилить наши возможности в инновационной сфере на разных континентах, параллельно с развитием РосНИТИ мы начали создание научно-исследовательского центра в США, в городе Хьюстоне. Здесь будут разрабатываться и проходить испытания новейшие виды премиальной продукции перед дальнейшим внедрением в промышленное производство.

Насколько сильно продвинулись вперед технологии ТМК в производстве труб?

Технический уровень ТМК в настоящее время очень высок. Мы его достигли благодаря стратегической инвестиционной программе модернизации производства, которой подверглись все стадии технологического процесса – от выплавки стали, проката до финишных операций, контроля качества продукции, ее маркировки и упаковки. В результате компания имеет сейчас значительные конкурентные преимущества с точки зрения производственных возможностей. У нас сейчас самые большие в мире мощности по производству труб, сопровождающиеся уникальными возможностями по выпуску продукции в самом широком диапазоне спроса. А в основном нефтегазовом сортаменте ТМК выглядит намного лучше конкурентов – прежде всего за счет качества продукции, которое обеспечивается достигнутым высоким уровнем технологий на заводах.

“

ХОЧУ ПОЗДРАВИТЬ ВЕСЬ МНОГОТЫСЯЧНЫЙ И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ ТМК С ДЕСЯТИЛЕТИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ КОМПАНИИ, КОТОРОЕ МЫ ВСТРЕЧАЕМ С УВЕРЕННОСТЬЮ В БЕЗУСЛОВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНОВ ПО СОЗДАНИЮ ЛИДЕРА МИРОВОЙ ТРУБНОЙ ИНДУСТРИИ. ОТ ВСЕГО СЕРДЦА ЖЕЛАЮ ВСЕМ НАМ УДАЧИ ВО ВСЕХ ДЕЛАХ, ОПТИМИЗМА И ДАЛЬНЕЙШИХ ТРУДОВЫХ И ТВОРЧЕСКИХ ПОБЕД И СВЕРШЕНИЙ. УВЕРЕН, ЧТО ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ КОЛЛЕКТИВУ ТМК, КОТОРЫЙ УСПЕШНО ТРУДИТСЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ И УГОЛКАХ МИРА, ПО ПЛЕЧУ РЕШЕНИЕ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ.

Для демонстрации наших сегодняшних технологических преимуществ приведу следующий пример: современный стан PQF, который установлен на ТАГМЕТе, обеспечивает отклонение по толщине стенки трубы в пределах всего лишь плюс-минус 6 процентов. Это в два раза меньше, чем заложено в существующих российских ГОСТах. По сути, это переворот в технологии горячего проката бесшовных труб, это возможность получать бесшовную трубную продукцию, по геометрии не уступающую сварным трубам. Такие технологии открывают нам дорогу к освоению серийного выпуска продукции, в том числе и для глубоководного бурения. Такими технологиями в настоящий момент обладают всего лишь две компании в мире.

Вообще за последние годы мы смогли коренным образом модернизировать производственные мощности как на российских, так и на румынских предприятиях.

Тем не менее процесс совершенствования технологии бесконечен, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом. В планах сегодня пусковыми инвестиционными объектами являются непрерывный трубопрокатный стан FQM на СТЗ и внедрение электросталеплавильного способа получения стали на ТАГМЕТе. В целях ускоренного преобразования мощностей по выпуску премиальных труб, хочу особо подчеркнуть, что в ближайшие годы перед нами стоит задача реализации масштабной инвестиционной программы на наших американских предприятиях, которые уже давно являются надежными и хорошо зарекомендовавшими себя партнерами для местных потребителей. ■

Держать планку!



Президент Российского союза промышленников и предпринимателей, независимый директор Совета директоров ТМК Александр Шохин

Дорогие коллеги и друзья! Сердечно поздравляю вас со знаменательным событием – десятилетним юбилеем ТМК! Сегодня ТМК занимает достойное место среди самых мощных глобальных компаний. Клиенты выбирают ТМК за надежность, качество и соответствие мировым стандартам. За десятилетие компания неоднократно подтверждала свою надежность и профессионализм, проходила проверку на прочность в непростые для финансовой системы страны годы, в жестких условиях конкурентной среды. Для дальнейшей успешной деятельности у ТМК есть все условия: мощный производственный и интеллектуальный потенциал, весомый авторитет и в стране, и в международном бизнес-сообществе, и самое главное – стремление не останавливаться на достигнутом, развивать передовые технологии, создавать инновационную продукцию. Являясь национальным лидером трубного производства, ТМК вносит достойный вклад в реализацию государственной промышленной политики, способствует поступательному развитию многих отраслей промышленности России. Примите, дорогие друзья, искренние пожелания дальнейшей плодотворной работы, надежных партнеров, грамотных управленческих решений. Пусть ваш труд, направленный на создание процветающей и сильной России, будет столь же успешным!



Министр промышленности и торговли РФ Виктор Христенко

Уважаемые сотрудники ТМК! Примите самые теплые поздравления со знаменательной датой – десятилетним юбилеем компании! За это время ТМК достигла больших результатов: уверенно лидирует в России, входит в число самых успешных глобальных трубных компаний, обладает современным производством и выпускает высокотехнологичную продукцию, делая российскую промышленность конкурентоспособной и перспективной. Искренне желаю держать такой высокий темп развития дальше, совершенствуясь во всех аспектах деятельности. От имени Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и от себя лично желаю вам доброго здоровья, новых профессиональных успехов, семейного благополучия, надежных друзей и единомышленников.



Заместитель Министра экономического развития РФ Андрей Клепач

От имени Министерства экономического развития Российской Федерации поздравляю коллектив ТМК с десятилетием работы компании! За эти десять лет ваша компания внесла весомый вклад в развитие экономики страны, способствуя укреплению позиций России на мировой экономической арене. Высокий профессионализм, накопленные знания и опыт коллектива компании, взятые ориентиры на выпуск качественной трубной продукции вывели ТМК на ведущие позиции в данном сегменте экономики как на российском, так и на мировом рынках. Долгосрочная программа технического перевооружения компании позволила провести модернизацию действующих мощностей для выпуска высококачественной продукции, востребованной на внутреннем рынке ведущими нефтегазовыми компаниями, машиностроительными и энергетическими предприятиями России и СНГ, а также международными нефтегазовыми компаниями. Желаю ТМК благополучия, стабильности и успехов в достижении поставленных целей.



Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов

От всей души поздравляем коллектив ТМК с десятилетием! За это время компания прошла действительно большой путь и сейчас заслуженно входит в число самых крупных и успешных игроков мирового трубного рынка. Это, несомненно, является результатом отличных деловых качеств команды ТМК, выверенной стратегии развития и умения правильно выстраивать взаимоотношения с партнерами. Рады отметить высокое качество продукции и широкий спектр услуг, грамотное управление ресурсами, постоянный поиск, внедрение новейших продуктов и технологий. Все это стало залогом взаимовыгодного сотрудничества наших компаний и успешной совместной реализации ключевых для России проектов. Мы высоко ценим наши партнерские взаимоотношения. Благодарим за профессионализм, за умение и желание решать сложные задачи. Примите самые искренние пожелания дальнейших успехов в поступательном развитии производства ТМК, новых смелых планов и дальнейшего процветания.



Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром» Валерий Голубев

Компания «Газпром» поздравляет руководство и коллектив ТМК с десятилетием! Присоединяемся ко всем теплым словам, которые обращены сегодня к компании-юбиляру и всем ее сотрудникам. Мы хорошо помним и высоко ценим вклад ТМК в становление и развитие отечественной газотранспортной системы. За десять лет кропотливого труда и непрерывного роста вы убедительно доказали, что умеете вести плодотворный диалог, находить эффективные решения самых сложных задач, предлагать продукцию и услуги высочайшего уровня. Все эти годы нас связывают с ТМК прочные деловые отношения, а в лице сотрудников компании мы приобрели не только бизнес-партнеров, но и просто хороших товарищей. Желаем всему коллективу дальнейшего динамичного развития, успешной реализации поставленных задач и новых производственных побед. Держите и впредь столь же высокую планку успешной компании.



Исполнительный директор ОАО «ТНК-ВР Холдинг» Герман Хан

Уважаемые партнеры, друзья! Искренне поздравляю вас с праздником – десятилетием ТМК! Наши компании связывают тесные партнерские отношения, которые мы высоко ценим. Ваш богатый опыт, накопленный за десять лет упорной и самоотверженной работы, профессионализм и стремление к постоянному совершенствованию снискали заслуженное уважение российского и международного бизнес-сообщества. Мы всегда уверены в высоком качестве продукции ТМК, радуемся успехам компании и надеемся, что наше плодотворное сотрудничество будет неуклонно развиваться на благо наших компаний и страны. Желаю всему коллективу ТМК успешной профессиональной реализации, осуществления жизненных планов, крепкого здоровья и оптимизма! С юбилеем!



Генеральный директор ОАО «Сургутнефтегаз» Владимир Богданов

Компания «Сургутнефтегаз» поздравляет ТМК с юбилеем! Адресуем руководству и всему коллективу ТМК самые теплые, искренние поздравления и добрые пожелания по случаю десятилетнего юбилея! За это время вы решили множество глобальных задач – достигли самого современного уровня производства, внедрили новейшие технологии, вывели на рынок много новой высокотехнологичной продукции для нефтяников и газовиков, вышли на международный уровень деятельности. Мы рады быть в числе партнеров и друзей такой достойной компании. От всей души желаем вам сохранять столь же высокий ритм работы, оптимизм и веру в свои силы, новых успехов и достижений!



2001

17 апреля основана Трубная металлургическая компания (ТМК) как инвестиционная компания трубной отрасли и создан Торговый дом «ТМК».



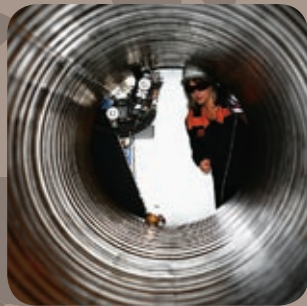
2006

ТМК разместила свои ценные бумаги на Лондонской фондовой бирже. В состав компании вошли румынские заводы TMK-Artrom и TMK-Resita, а также российское предприятие – Орский машиностроительный завод. В этом же году создана торговая компания TMK Middle East.



2002

Под управление ТМК перешли Волжский и Северский трубные заводы, Таганрогский металлургический завод. Открыто представительство компании в Азербайджане (г. Баку).



2003

Под управление ТМК перешел Синарский трубный завод. Основана дочерняя компания «ТМК-Казахстан».

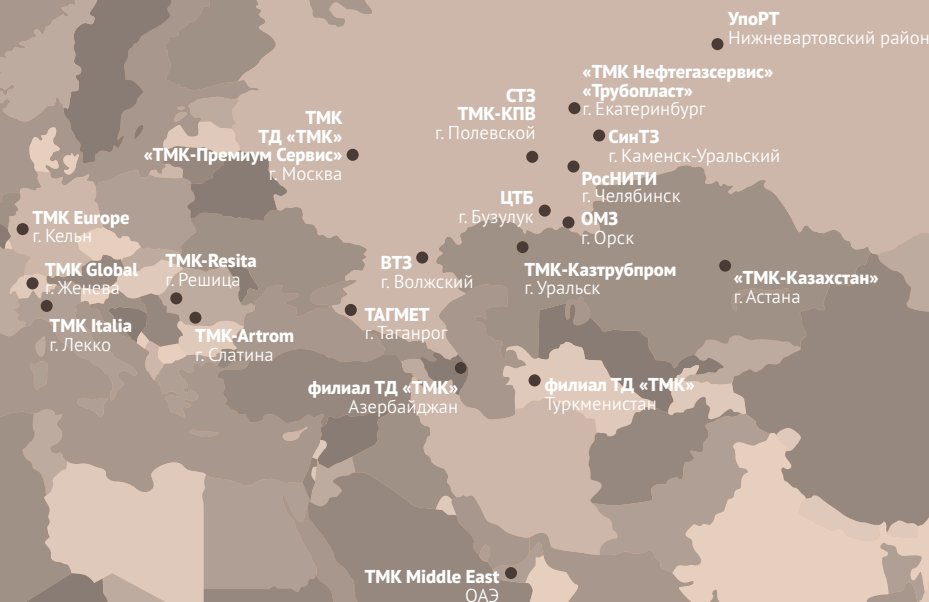
2007

В состав компании вошли сервисные предприятия «Трубопласт», «Управление по ремонту труб», «Центральная трубная база», а также единственный в России отраслевой научно-исследовательский институт РосНИТИ. Созданы компании – «ТМК-КПВ» и «ТМК-Премиум Сервис». Начались торги акциями ТМК на ММВБ. Открыты представительства в Туркменистане и Сингапуре.



2004

В состав ТМК вошли Волжский, Северский, Синарский трубные заводы, Таганрогский металлургический завод. Создана компания «Складской комплекс ТМК».



TMK Africa
г. Кейптаун

2008

Приобретены американские трубные активы, и на их базе создан дивизион TMK IPSCO. Также создан дивизион «ТМК Нефтегазсервис». В состав ТМК вошло предприятие TMK-Казтрубпром (Казахстан).

2009

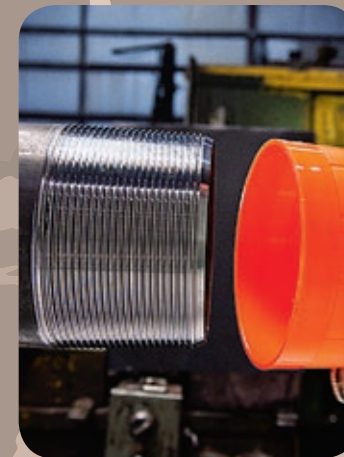
Создан Европейский дивизион ТМК в составе TMK Europe, TMK Italia, TMK-Artrom, TMK-Resita. Также создана компания «ТМК-ИНОКС», деятельность которой направлена на производство и реализацию нержавеющей труб.

филиал ТД «ТМК»
Сингапур



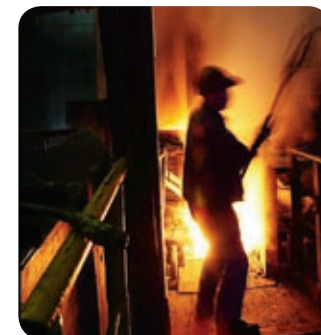
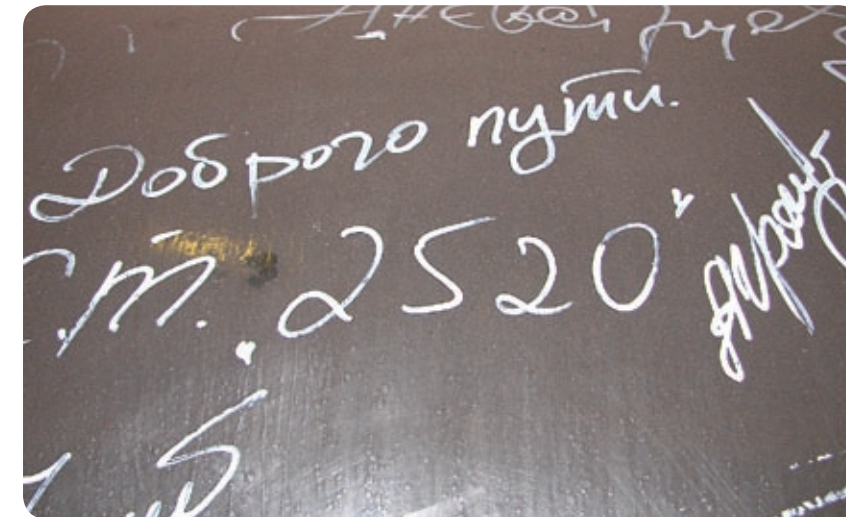
2005

В состав ТМК вошла компания TMK Global, создана торговая компания TMK North America, открыто представительство компании в Китае (г. Пекин).



2010

Созданы дочерние компании – TMK Africa Tubulars в Южно-Африканской Республике (г. Кейптаун) и торговый офис в Канаде (г. Калгари). Начались торги акциями ТМК на электронной площадке ОТСQX Нью-йоркской фондовой биржи.



**первая
в России...**

» стала производить и поставлять на российский рынок **трубы с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса «премиум»**. В настоящее время ТМК располагает широкой линейкой собственных запатентованных премиальных соединений российского производства и соединений ULTRA (ТМК IPSCO). ТМК до сих пор является единственным отечественным производителем этой высокотехнологичной продукции.

» в 2002 году приступила к выпуску магистральных газопроводных спиральношовных труб диаметром 1420 x 15,7–18,7 мм на ВТЗ. До 2006 года ВТЗ оставался единственным в России производителем труб большого диаметра, сыграв значимую роль в сооружении газотранспортной системы страны и воссоздании отечественного импортозамещающего производства ТБД. С 2008 года, после запуска на ВТЗ прямошовного стана, ТМК освоила производство прямошовных ТБД. Суммарная мощность ТМК по производству ТБД возросла до 1,2 млн тонн в год.

» освоила на ВТЗ в 2007 году производство хладостойких, высокопрочных бесшовных труб типа «премиум» из специальной корабельной стали РСФ 40W. Трубы предназначены для конструкций самоподъемных плавучих буровых установок (СПБУ) для арктических условий при непосредственном воздействии динамических ледовых нагрузок. Первые трубы повышенной хладостойкости использованы при строительстве СПБУ «Арктическая 100» (Газпром) в Баренцевом море.

» успешно провела промысловые испытания обсадных труб с резьбовыми соединениями класса «премиум» в горизонтальной скважине, являющейся самым сложным в эксплуатации типом скважин. Трубы диаметром 168,28 мм с толщиной стенки 8,94 мм, группы прочности С95 с резьбовым соединением ТМК GF, изготовленные на ТАГМЕТе, были испытаны в 2008 году на месторождении Стерхово компании НОВАТЭК в Ямало-Ненецком автономном округе.

**10
лет
УСПЕХА**

» стала использовать новую технологию прокатки в производстве бесшовных труб нефтегазового сортамента — в трехвалковых клетях стана PQF, в отличие от традиционной двухвалковой прокатки. Новая технология позволяет достичь высокой точности геометрических размеров труб. Трубопрокатный комплекс с непрерывным станом PQF производства немецкой компании SMS Meer запущен в 2008 году на ТАГМЕТе. Он рассчитан на производство труб диаметром 73–273 мм, толщиной стенки 5–25 мм.

» осуществила поставку труб ОСТГ для обустройства морской скважины. В 2010-м и начале 2011 года на месторождение им. Юрия Корчагина в Каспийском море (разрабатывается компанией «ЛУКОЙЛ») были поставлены обсадные трубы с резьбовым соединением ТМК GF и насосно-компрессорные трубы с резьбовым соединением ТМК FMT производства СинТЗ. Нарезку соединений осуществила компания «ТМК-Казтрубпром».

» присоединилась к Программе промышленных связей Массачусетского технологического института (MIT), одного из ведущих научно-исследовательских центров в мире. В этот элитный клуб входят около 200 компаний с мировым именем, активно внедряющих инновации. ТМК является участником MIT с 2010 года и пока остается единственным представителем отечественного бизнеса в этом авторитетном исследовательском университете.

» приступила к производству прецизионных труб из нержавеющей стали и сплавов с применением нанотехнологий. Производство создано в рамках совместного с РОСНАНО предприятия ООО «ТМК-ИНОКС» в начале 2011 года. Инновационная продукция, обладающая повышенными характеристиками по показателям прочности, пластичности, коррозионной стойкости, геометрических параметров и качества поверхности, предназначена для предприятий атомной, теплоэнергетической, машиностроительной, химической отраслей.



Время НАНО

В конце декабря 2010 года на Синарском трубном заводе стартовал совместный проект ТМК и госкорпорации РОСНАНО по производству прецизионных труб из нержавеющей стали и сплавов. Инновационная продукция позволит ТМК занять новую рыночную нишу труб специального назначения. Первое соглашение о сотрудничестве уже заключено с компанией «Атомэнергомаш». В торжественной церемонии запуска проекта на СинТЗ приняли участие губернатор Свердловской области Александр Мишарин, заместитель министра промышленности и торговли РФ Владимир Саламатов, генеральный директор, председатель правления ОАО «РОСНАНО» Анатолий Чубайс. Делегацию ТМК возглавлял председатель Совета директоров Дмитрий Пумпянский.

Объяснить журналистам в гремющем огромном помещении значение события было не так просто. Казалось бы, все понятно: нержавеющие трубы, новое оборудование, колоссальные инвестиции, новые перспективы, инновации и нанотехнологии... Вот с последним-то и выходила загвоздка. То есть все слышали, но мало кто

понимал. И уж тем более никто не видел. Леониду Марченко, генеральному директору «виновника торжества» – «ТМК-ИНОКС», в ожидании представительной делегации пришлось терпеливо, чуть ли не на пальцах объяснять и про мельчайшие частицы, и про химическую реакцию, и про открывающиеся перспективы – что было и что будет.

Производство нержавеющей труб на СинТЗ стартовало еще в 1974 году. И хотя проектная мощность цеха В-3 была рассчитана на 20 тыс. тонн труб в год, выпускал он не более 13 тыс. тонн. Поэтому бывший директор завода Анатолий Брижан называл его «спящей красавицей». Руководитель с 25-летним стажем хорошо понимал, что

реальные возможности производства так и не были раскрыты.

Спрос на высокотехнологичную трубную продукцию стабильно растет, «подогревая» активность предприятий в проведении масштабных программ модернизации. Однако, в отличие от ситуации 20-летней давности, требования современного заказчика существенно выше. Практически под каждую индустрию, под каждого потребителя требуются специальные характеристики и качество трубы. Для атомной промышленности и энергетики необходима устойчивость к воздействию радиации и высоких температур, для нефтяников – повышенная стойкость к воздействию окружающей среды (коррозии и т.п.) и трению. А производство должно быть достаточно технологичным и гибким, чтобы быстро и качественно удовлетворять требования заказчика.

До недавнего времени российские производители существенно

ПОЧЕМУ ПРОЕКТ ТМК ПРИВЛЕК ВНИМАНИЕ РОСНАНО



Георгий Колпачев,
управляющий
директор
РОСНАНО

Заявка ТМК на реализацию совместного проекта по производству прецизион-

ных нержавеющей труб с использованием нанотехнологий поступила в РОСНАНО в конце 2009 года. Нельзя сказать, чтобы мы как-то специально выделяли проект или создавали ему особые условия при прохождении внутренних экспертиз, – он был рассмотрен в строгом соответствии со всеми принятыми в корпорации правилами, требованиями и стандартами; можно сказать, прошел через «сито» РОСНАНО на общих основаниях. Однако хотелось бы отметить, что на протяжении всей процедуры рассмотрения проекта в РОСНАНО менеджмент ТМК и СинТЗ принимал самое активное участие в процессе – как на уровне технических специалистов, так и на уровне топ-менеджмента.

При рассмотрении проекта мы очень внимательно подошли к вопросу его соответствия области нанотехнологий. Мы провели исследования и получили заключения независимых экспертов о том, что в достижении прочностных, гладкостных параметров конечного изделия, которые достигаются реализуемой в данном проекте технологией, нанотехнологии играют ключевую роль. Отмечу, что проект был единогласно поддержан нашим научно-техническим советом, что является очень хорошим показателем. Помимо научно-технической экспертизы, мы провели оценку вносимых активов в про-

ект – как материальных, так и нематериальных; сформировали структуру реализации проекта в форме совместного предприятия «ТМК-ИНОКС». Мы самым внимательным образом изучили коммерческий потенциал разработки, то, насколько возможно создать продукт, который будет действительно востребован потребителями в разных сегментах рынка – будь то энергетическое машиностроение, машиностроение для атомного энергетического комплекса, нефтегазового комплекса и т.д.

Проведя детальное исследование, анализ конкурентной среды, нормативной базы, мы пришли к заключению, что инвестиции в данный проект будут для РОСНАНО коммерчески эффективными. Иными словами, реализуя этот проект, мы не только поддерживаем развитие отечественных нанотехнологий, но и обеспечиваем по проекту необходимую доходность. В целом получилось удачная комбинация: сильный научно-технический потенциал разработки, хорошая рыночная перспектива плюс высокий уровень менеджмента команды, которая со стороны ТМК в настоящее время реализует проект.

Наблюдательный совет РОСНАНО принял решение поддержать проект, и это означает, что наша компания высоко оценивает его потенциал. Мы надеемся, что с нашим участием на российском рынке появится лидер в области производства прецизионных нержавеющей труб. Мы рассчитываем поставлять продукцию, востребованную в России, и на международные рынки – по нашим оценкам, у предприятия высокий потенциал на рынках стран СНГ, Европы. Конечно, как и в любом инвестиционном проекте, существуют риски, но мы четко понимаем, как их минимизировать. Работая вместе с командой ТМК, мы серьезно рассчитываем вывести «ТМК-ИНОКС» в лидеры рынка.

отставали от иностранных конкурентов в сегменте нержавеющей труб. Сейчас 70% этого рынка в России занимают поставщики из Украины, Китая, Италии. В Свердловской области ситуация сходная. Губернатор области Александр Мишарин, выступая на церемонии запуска проекта, отметил, что на рынке региона 20% всех не-

ржавеющих труб производится в Первоуральске, 20% – на СинТЗ, а 60% импортируется в основном из Китая.

ПОРА БУДИТЬ «КРАСАВИЦУ»

Сегодня появляется реальная возможность импортозамещения на рынке «специализированных» труб для атомной промышленности,



Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский:

«Теория упрочнения металлов и сплавов методами пластической деформации и термической обработки известна давно. А вот реализация ее в виде новой технологической схемы — наше ноу-хау. Метод заключается в управлении формированием наноструктуры на всех стадиях производства при горячей пластической деформации, холодной прокатке, термической обработке, контролируя параметры структуры металла и субструктуры на наноуровне. В комплексе же сочетание обработок приводит к созданию особой наноструктуры, которая позволяет выйти на новый, современный уровень потребительских свойств. Этому предшествовала трехлетняя исследовательская работа, которая финансировалась Министерством промышленности и торговли РФ, а внебюджетное финансирование осуществляла ТМК. Работу выполнил РосНИИТИ при участии ЦНИИчермета им. И.П. Бардина. В результате были разработаны новые марки нержавеющей стали и сплавов на основе никеля и новые методы их обработки, что мы и будем на практике реализовывать»

авиастроения, промышленности высоких технологий.

«Наконец-то экономика страны, рынок и мы с вами дозрели до того, чтоб осознать необходимость возродить в новом качестве, в новых объемах и новых потребительских свойствах такое высокотехнологичное производство, как выпуск прецизионных нержавеющих труб», — сказал председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский на торжественной церемонии запуска нового проекта.

ТМК, чтобы упрочить, а затем и занять лидирующие позиции в этом перспективном сегменте, в минувшем году выделила производство и реализацию нержавеющей трубной продукции в специализированный и самостоятельный бизнес. Основным новшеством стало применение нанотехнологий в обработке металла для нового поколения труб.

Большую роль в развитии производства нержавеющей труб с применением нанотехнологий сыграло

партнерство с государственной корпорацией РОСНАНО — компании образовали совместное предприятие «ТМК-ИНОКС».

«ТМК-ИНОКС» — это важнейший совместный проект, так как он реализуется в рамках государственной политики по поддержке российских производителей инновационной продукции», — отмечает гендиректор ТМК Александр Ширяев.

По словам Анатолия Чубайса, РОСНАНО «внимательно следит за тем, что происходит в трубной индустрии», поэтому выбор партнера для совместного проекта был неслучаен. «Динамика, эффективность, темпы модернизации, основанные на новейших научных разработках, позволяют характеризовать ТМК как технологического лидера трубной отрасли страны, — подчеркнул он. — А тот факт, что мы смогли в короткие сроки принять все решения о совместной деятельности с ТМК,



свидетельствует о высоком профессионализме наших коллег». Звучит удивительно, но, получив принципиальное решение о создании нового предприятия в начале декабря 2010 года, к концу месяца стороны имели полный комплект подписанных документов. Уже с 1 января 2011 года началось заключение новых трудовых договоров с работниками цеха. Еще более впечатляет тот факт, что РОСНАНО уже перечислило положенные средства, что говорит об отношении госкорпорации к этому проекту.

БЕЗ СОКРАЩЕНИЙ

«Новое предприятие должно стать образцом культуры производства, образцом выполнения технологических заданий, образцом материального состояния рабочих», — уверен Дмитрий Пумпянский.

В целом проект вписывается в стратегию реконструкции и модернизации производственных мощностей, которую последовательно реализует ТМК на всех своих предприятиях. В цехе В-3 на СинТЗ будет установлено самое современное оборудова-

ние с учетом передовых разработок зарубежных и российских ученых. Здесь уже пущен новый прокатный стан завода «Электросталь» для производства длинномерных труб. Второй стан производства ВНИИметмаша в настоящее время уже монтируется. Заработала и новая установка для шлифовки наружной поверхности труб.

В ближайших планах — закупка и установка печей с защитной атмосферой на базе особо чистого водорода, трубогибочных станков, которые позволят придавать длинномерным трубам V-образную форму, востребованную потребителями. Кроме того, будет введено в эксплуатацию современное оборудование неразрушающих методов контроля, агрегаты для электрохимической полировки наружной и внутренней поверхностей труб, маркировочное и упаковочное оборудование, улучшающее потребительские свойства труб. В компании уверены в том, что предприятие будет источником новых рабочих мест. Залогом этого считают высокий потенциальный спрос на его продукцию, что подтвердили все участники

мероприятия. «Я уверен, что уникальная продукция «ТМК-ИНОКС» будет пользоваться колоссальным спросом», — заявил замминистра промышленности и торговли РФ Владимир Саламатов. Анатолий Чубайс на правах бывшего главного энергетика страны (напомним, что до РОСНАНО он возглавлял РАО «ЕЭС России»), рассказал, что

«ДИНАМИКА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ТЕМПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ, ОСНОВАННЫЕ НА НОВЕЙШИХ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТКАХ, ПОЗВОЛЯЮТ ХАРАКТЕРИЗОВАТЬ ТМК КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЛИДЕРА ТРУБНОЙ ОТРАСЛИ СТРАНЫ. А ТОТ ФАКТ, ЧТО МЫ СМОГЛИ В КОРОТКИЕ СРОКИ ПРИНЯТЬ ВСЕ РЕШЕНИЯ О СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ТМК, СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ВЫСОКОМ ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ НАШИХ КОЛЛЕГ»

в новой прецизионной трубе очень нуждается энергокомплекс. По его словам, вся стратегия российской энергетики связана с переходом на «суперсверхкритику» (высокие температурные и прочие нагрузки). «А это уже не традиционные 500–300 °C и 130 атмосфер, это — острый пар в 600–650 °C, поэтому

«ТМК-ИНОКС»

В состав компании вошли мощности трубопрокатного цеха № 2 Волжского трубного завода и цеха В-3 Синарского трубного завода.

Доли ТМК и РОСНАНО в совместном проекте составили 51 и 49% соответственно. Уставной капитал — 2,6 млрд рублей; общий объем инвестиций в проект — 3,7 млрд рублей.

Общий объем производства бесшовных нержавеющих труб и труб из сплавов составит до 7–8 тыс. тонн в год. А сварных (этого производства еще здесь нет, но оно создается) — до 10 тыс. тонн к 2015 году.

Председателем Совета директоров «ТМК-ИНОКС» избран управляющий директор РОСНАНО Георгий Колпачев, генеральным директором назначен Леонид Марченко.

для будущей энергетики необходима новая прецизионная труба», — подчеркнул он. Ведь прецизионные трубы — это продукция с очень жесткими допусками по размерам, форме, химическому и механическому свойствам.

В подтверждение их слов состоялось подписание первого договора о сотрудничестве между «ТМК-ИНОКС» и главным потребителем его продукции ОАО «Атомэнергомаш». Документ подписали генеральный директор «ТМК-ИНОКС» Леонид Марченко и генеральный директор «Атомэнергомаша» Владимир Кащенко.

«Для нас начинается новая жизнь», — сказал Дмитрий Пумпянский на церемонии запуска проекта. И с этим сложно не согласиться. Новая жизнь будет отличаться не только новым оборудованием, новыми рабочими местами, новыми рыночными нишами, завоеванными компанией. Это будет новая жизнь на наноуровне. ■

Конвейер проектов

Советник генерального директора РОСНАНО Михаил Чучкевич о принципах работы госкомпании, о том, как отбираются и финансируются проекты.



У РОСНАНО два основных направления работы. Первое – это отбор, подготовка и финансирование проектов и производств, основанных на достижениях нанотехнологий. Второе – создание инфраструктуры для развития нанотехнологий.

Можно с уверенностью сказать, что РОСНАНО сейчас – это работающий конвейер подготовки проектов. Корпорация уже обладает серьезным опытом в области планирования инвестиций, создания производств, каналов распределения и сбыта нанотехнологической продукции.

Для того чтобы получить финансирование, проект должен пройти многоступенчатую экспертизу. На этапе входной экспертизы мы проверяем наличие в проектах признаков двойных технологий, а также добросовестность и надежность заявителей. Кроме того, подан-

ные материалы анализируются на предмет качества и безопасности продукции и технологий.

Далее – проводится научно-техническая экспертиза, которая определяет, что проект действительно лежит в области нанотехнологий, научно обоснован и реализуем. Ее проводят как специалисты РОСНАНО, так и внешние эксперты.

Затем следует инвестиционная экспертиза. Она включает в себя финансово-экономическую, юридическую, производственно-технологическую, патентную, маркетинговую, сертификационную и метрологическую экспертизы, а также анализ рисков.

Здесь важно понимать, каковы будут экономический эффект проекта, доходность финансового вклада корпорации и уровень риска проекта.

РОСНАНО всегда является миноритарным акционером – ее доля в уставном капитале не может превышать 50%. Остальная часть принадлежит его создателям и частным инвесторам. Как только проект «становится на ноги», РОСНАНО продает свою долю, инвестируя вырученные средства в другие проекты.

Проекты РОСНАНО группируются по следующим направлениям:

- солнечная энергетика и энергосбережение;
- наноструктурированные материалы;
- медицина и биотехнологии;
- машиностроение и металлообработка;
- оптоэлектроника и наноэлектроника;
- инфраструктурные проекты.

»»» ЧТО ТАКОЕ РОСНАНО

Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО) основана в 2007 году для реализации государственной политики в сфере нанотехнологий. РОСНАНО решает эту задачу, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Задача корпорации – стимулировать рост российской наноиндустрии до уровня выпуска продукции 900 млрд рублей в год к 2015 году.

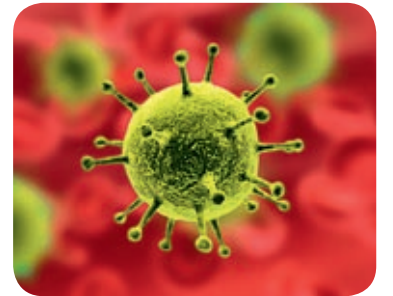
По состоянию на февраль 2011 года в корпорацию поступило 1891 запрос на финансирование. Наблюдательный совет РОСНАНО уже одобрил 104 проекта с об-

щим бюджетом 347 млрд рублей, включая софинансирование со стороны корпорации в объеме 140,1 млрд рублей. Среди них – 92 инвестиционных проекта, 8 проектов по формированию российских и международных венчурных фондов, а также 4 нанотехнологических центра. Из общего количества утвержденных проектов 28 – с иностранным участием. Всего на сегодняшний день профинансировано проектов на сумму 64,2 млрд рублей. В 31 регионе страны разворачивается строительство новых и модернизация существующих российских предприятий по производству широкого спектра продукции с использованием нанотехнологий.

География заявок, которые приходят в корпорацию, – вся страна. Но, со значительным отрывом, лидируют Москва и Санкт-Петербург, далее – Новосибирск и Свердловская область, далее Татарстан, Самарская область и Пермский край. Понятно, что не все из этих запросов станут проектами и не все быстро превратятся в действующие и успешные заводы. По количеству проектов, одобренных наблюдательным советом, можно выделить, помимо Московской области, еще два региона: Татарстан и Томскую область. Основными инициаторами успешных проектов являются компании, которые можно отнести к среднему и крупному бизнесу, либо инженерные коллективы, отпочковавшиеся от технических университетов, как, например, в Томске. ■

»»» ОЧЕНЬ МАЛЕНЬКОЕ НАНО

«Нано» – приставка, означающая одну миллиардную часть метра; то есть один нанометр – это тысячная доля микрона. Управление формированием микроstructures сталей на таком масштабном уровне позволяет максимально использовать возможности того или иного химического состава стали или сплава. Например, выделение наночастиц карбидов, нитридов и интерметаллидов при малой объемной доле существенно меньше 1% обеспечивает многократное увеличение сопротивления пластической деформации. При этом эффект многократно усиливается при уменьшении среднего размера частиц от нескольких десятков до нескольких нанометров.



РОСНАНО ВСЕГДА ЯВЛЯЕТСЯ МИНОРИТАРНЫМ АКЦИОНЕРОМ – ЕЕ ДОЛЯ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ НЕ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 50%. ОСТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРИНАДЛЕЖИТ ЕГО СОЗДАТЕЛЯМ И ЧАСТНЫМ ИНВЕСТИТОРАМ. КАК ТОЛЬКО ПРОЕКТ «СТАНОВИТСЯ НА НОГИ», РОСНАНО ПРОДАЕТ СВОЮ ДОЛЮ, ИНВЕСТИРУЯ ВЫРУЧЕННЫЕ СРЕДСТВА В ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ



Один из актуальных металлургических проектов в портфеле РОСНАНО – проект ЗАО «Плакарт», специализирующегося на внедрении современных технологий нанесения функциональных покрытий. Помимо госкорпорации, участниками проекта являются ООО «Технологические системы защитных покрытий», ГК «Росатом» и УК «Объединенная двигателестроительная корпорация». Общий бюджет проекта оценивается в 4 млрд рублей, из них инвестиции РОСНАНО – 1220 млн рублей.

Покрытия ЗАО «Плакарт» предназначены для защиты от коррозии буровых платформ, мостов и металлоконструкций, от износа запорной и насосно-компрессорной арматуры, бурового, нефтегазодобывающего и перерабатывающего оборудования. Технологии проекта – газотермическое напыление и ионно-плазменное магнетронное распыление – заменяют устаревшие и экологически вредные, в частности гальванические, технологии. Новые технологии позволяют получать совершенно новые свойства покрытий. Одним



из примеров является увеличение ресурса узлов газотурбинных двигателей за счет нанесения различных функциональных нанопокровов, что позволит увеличить КПД и мощность двигателей и решить ключевую проблему в разработке двигателей пятого поколения. Это даст возможность существенно улучшить технические характеристики российских самолетов.

Газотермические покрытия отлично показали себя в защите рабочих поверхностей кристаллизаторов МНЛЗ, печных роликов, элементов транспортных систем непрерывных линий, рабочего инструмента. Использование технологии нанопокровов будет способствовать появлению во многих отраслях российской экономики высококонкурентных продуктов с новыми свойствами. В том числе речь может идти о новом поколении водной техники и судов, чьи корпуса будут стойкими к агрессивным морским и океанским средам, и еще о тысячах различных применений.

Полвека инноваций

Текст: Наталья Долгушева

Руководители ведущих научных отраслевых институтов, крупнейших российских производителей и потребителей трубной продукции, представители власти и высших образовательных учреждений приняли участие в Международной научно-технической конференции «РосНИТИ-50», состоявшейся в начале февраля 2011 года в Челябинске. Мероприятие было посвящено актуальным тенденциям в развитии металлургии высококачественных сталей для трубной промышленности и приурочено к празднованию 50-летнего юбилея РосНИТИ – единственного в России научно-исследовательского института трубной промышленности.

С приветственным словом к участникам конференции обратился директор Департамента базовых отраслей промышленности Министерства промышленности и торговли РФ Виктор Семенов. Он отметил высокое значение научных результатов деятельности РосНИТИ и важность существования на Урале крупнейшей отраслевой научной школы.

– Одна из основных задач развития промышленности – формирование рынка инновационной продукции. Пример развития отраслевой науки в рамках крупнейшего трубного холдинга ТМК подтверждает высокий результат совершенствования технологий и внедрения в производство новых видов продукции на базе научных исследований, – сказал он.

Генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев посвятил свой доклад истории развития института, этапам формирования отраслевой научной школы, остановился на результатах научно-технической деятельности последнего десятилетия. Большое внимание было уделено тем людям, которые стояли у истоков создания РосНИТИ, а также программам развития молодых научных кадров. – В составе ТМК мы почти в 2,5 раза увеличили количество научных

сотрудников, создали систему планирования НИР, исходя из нужд промышленности. Девяносто девять процентов оборудования, которое мы имеем в своем арсенале, – со сроком службы до пяти лет. Сегодня мы идем дальше, создаем новые технологии и продукты, предна-

РАЗРАБОТКИ РОСНИТИ ОПРЕДЕЛЯЮТ УРОВЕНЬ ТРУБНОГО ПРОИЗВОДСТВА СТРАНЫ

значенные для различных отраслей промышленности, – отметил Игорь Пышминцев.

Он выделил несколько основных направлений: производство труб большого диаметра, обсадных, насосно-компрессорных, нефте-

газопроводных, нержавеющих, специального назначения и новых видов продукции, прежде всего для нефтегазового комплекса страны.

Сегодня нефтяники и газовики выдвигают новые, повышенные требования к качеству и характеристикам трубной продукции, им необходимы новые материалы, технологии. Именно их разработкой занимается РосНИТИ. Одним из ярких примеров, по словам Игоря Пышминцева, является переход от производства труб класса прочности К60 к классу К65, что позволяет повысить рабочее давление до 11,8 МПа и увеличить пропускную мощность трубопровода.

ИСТОРИЯ РОСНИТИ

Российский научно-исследовательский институт трубной промышленности (РосНИТИ) (первоначально – УралНИТИ) создан в январе 1961 года. Это единственный научный и технологический центр в металлургическом комплексе РФ, осуществляющий научную и научно-техническую деятельность в области теории, техники и технологии изготовления стальных труб и баллонов. РосНИТИ получил более 200 российских и зарубежных патентов и разработал свыше 1000 изобретений в области производства трубной продукции. С 2003 года РосНИТИ сотрудничал с ТМК в форме стратегического партнерства; в 2007 году вошел в состав компании, и на его базе создана единая система управления инновациями – Научно-технический центр ТМК.



Игорь Пышминцев, генеральный директор РосНИТИ:

«В составе ТМК мы почти в 2,5 раза увеличили количество научных сотрудников, создали систему планирования НИР, исходя из нужд промышленности»

Об опыте использования таких труб рассказал начальник лаборатории надежности трубопровода «Газпром ВНИИГАЗа» Таймураз Есиев. Уникальным объектом является магистраль Бованенково – Ухта, которая соединяет Бованенковское газовое месторождение на Ямале с Единой системой газоснабжения Газпрома. Трубопровод проходит в арктических широтах через вечную мерзлоту и под водой (через Байдацкую губу). В этом проекте впервые в России используются трубы большого диаметра (1420 мм) нового класса прочности К65, а давление составляет 11,8 МПа.

Трубы для газопровода прошли самые тщательные испытания – заводские, гидравлические с искусственным надрезом и полигонные пневматические (их было проведено 13). В испытаниях участвовали трубные и металлургические предприятия. Успешно прошли приемку и могут производить трубы класса К65 четыре российские и четыре зарубежные компании, отметил Таймураз Есиев. В том числе – ТМК.

Георгий Филиппов из ФГУП «ЦНИИчермет им. П.П. Бардина» рассказал о работе в области металлургии высококачественных сталей для производства сварных и бесшовных труб, а замначальника научно-производственного комплекса «Прометей» из Санкт-

Петербурга Елена Хлусова отметила, что к 2020 году потребители получат совершенно новые трубы для работы в особо неблагоприятных, коррозионных условиях. Представители машиностроительной отрасли презентовали планы по разработке и выпуску оборудования для производства труб нового поколения.

На конференции был подробно рассмотрен вопрос техническо-

СЕГОДНЯ НЕФТЯНИКИ И ГАЗОВИКИ ВЫДВИГАЮТ НОВЫЕ, ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ И ХАРАКТЕРИСТИКАМ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ, ИМ НЕОБХОДИМЫ НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ТЕХНОЛОГИИ. ИМЕННО ИХ РАЗРАБОТКОЙ ЗАНИМАЕТСЯ РОСНИТИ

го регулирования и метрологии в металлургии. Стоит отметить, что в РосНИТИ создана лаборатория технического регулирования, которая прошла аттестацию на компетентность в Ростандарте. Лаборатория участвует в подготовке национальных стандартов. «Мы поддерживаем и обновляем отраслевой код стандартов и технических условий на трубную продукцию всей Российской Федерации. Создан и свой орган по сертификации, который имеет возможность провести работы по сертификации труб и изделий», – отметил Игорь Пышминцев.

После завершения научных обсуждений, предусмотренных программой конференции, присутствующие на мероприятии партне-



Александр Ширяев, генеральный директор ТМК:

«Стратегическая инвестиционная программа ТМК успешно реализуется в том числе благодаря успешным разработкам РосНИТИ»

ры и друзья РосНИТИ поздравили институт с 50-летием. Празднование юбилея института продолжилось чествованием ветеранов РосНИТИ, многие из которых стояли у истоков создания института и чей стаж работы также приближается к золотому юбилею. На пресс-конференции, прошедшей в рамках мероприятия, генеральный директор ТМК Александр Ширяев отметил, что благодаря научно-исследовательской деятельности РосНИТИ успешно разрабатываются и внедряются новые технологии, идет освоение новых видов продукции.

– Стратегическая инвестиционная программа ТМК успешно реализуется в том числе благодаря успешным разработкам РосНИТИ и тем специалистам, которые помогают нам вводить в строй новое оборудование. ■

УНИКАЛЬНЫЕ РАЗРАБОТКИ ИНСТИТУТА

- Освоение производства обсадных, насосно-компрессорных, бурильных, нефтегазопроводных труб, стойких к воздействию сред, насыщенных сероводородом.
- Разработка методологии определения трещиностойкости высокопрочных труб класса прочности К65 для строительства газопроводов нового поколения.
- Создание методологии расчета скоростных и температурных режимов, а также калибровки валков редукционно-калибровочных станов ВТЗ.
- Освоение прошивного стана ВТЗ с применением твердотельного 3D-моделирования.
- Разработка теоретических основ применения и внедрение высокоэффективных технологических смазок в трубном производстве на ВТЗ, СинТЗ, ТАГМете.



«На следующий день после конференции в Хьюстоне делегаты РСПП посетили объект ТМК IPSCO в Бейтауне (Техас). Гости осмотрели оборудование по термообработке бесшовных насосно-компрессорных и обсадных труб, введенное в строй в начале 2009 года. Именно здесь проводится термообработка большей части импортируемых в США «зеленых» труб с российских предприятий ТМК»

Хьюстон заговорил по-русски

Российские и американские бизнесмены обсудили перспективы сотрудничества

22–23 февраля американский Хьюстон посетила делегация Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Россияне участвовали в двухдневной конференции «Инновации в нефтегазовой отрасли», организованной Российской торговой палатой Техаса, и встречались с представителями местного бизнеса и властей. ТМК в Хьюстоне представляло несколько менеджеров, в том числе председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын.

«Хьюстон уже не один год старается развивать двусторонние связи с партнерами из Российской Федерации», – заявил в своей вступительной речи временно исполняющий обязанности заместителя мэра и член городского совета Эд Гонсалес. Россия – шестой по объему торговли иностранный партнер Хьюстона: в 2010 году товарооборот вырос по сравнению с 2009 годом на 39,9% – до \$8,9 млрд.

С 1995 года Хьюстон является побратимом Тюмени, которая, так же как и столица Техаса, является одним из ключевых нефтегазовых центров мира. А в 2007 году мэр Хьюстона Билл Уайт подписал соглашение о сотрудничестве с Москвой. Нынешний визит российских бизнесменов – это еще один из элементов

укрепления двусторонних отношений. «Сегодня наша цель – узнать друг друга лучше, а узнав, определить наиболее перспективные тренды, оптимальные способы и возможности на индивидуальном, корпоративном и региональном уровнях», – подчеркнул Эд Гонсалес.

«Мне хотелось бы, чтобы Техас стал настоящим лидером в расширении сотрудничества с Российской Федерацией», – подчеркнул, в свою очередь, генеральный консул России в Хьюстоне Николай Бабич. Он также выразил уверенность, что дело не ограничится только обсуждением проблем и перспектив, а будут заключены и «некоторые практические соглашения между российскими и американскими компаниями».

«МЫ ОЧЕНЬ РАДЫ БЫТЬ ЧАСТЬЮ АМЕРИКАНСКОГО РЫНКА И ТОМУ, ЧТО НАШ БИЗНЕС ГЛОБАЛЬНО СБАЛАНСИРОВАН, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРИМЕНЯТЬ НАШИ ТЕХНОЛОГИИ ПО ВСЕМУ МИРУ»

КРЕПКИЕ ПОЗИЦИИ ТМК

Программа мероприятия предусматривала заседания по секциям, на которых обсуждался широкий спектр актуальных для энергетической отрасли и налаживания сотрудничества между российскими и иностранными партнерами вопросов. Председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын принял участие в секционном заседании «Промышленность США – трансфер инноваций и технологий».

Он рассказал об инновационных продуктах ТМК в России и Соединенных Штатах, критически важных для готовящихся к реализации нефтегазовых проектов. В частности, подчеркнул, что премиальные резьбовые соединения ULTRA востребованы для разработки нетрадиционных месторождений нефти и газа. Он также подчеркнул, что для таких проектов нужны технологии, которые могли бы обеспечить бурение на большие, чем когда-либо прежде, глубины и под более сильным давлением, как, например, на месторождениях Марцеллус (природный газ), Игл Форд и Баккен (нефть), на которых, как и на многих других, используются продукты от ТМК IPSCO.

«Судя по тенденциям, глубины бурения будут достигать 25 тыс. футов (более 7,6 км) при давлении до 25 тыс. psi, что предъявляет к трубам самые разнообразные требования», – сказал Петр Голицын. Говоря о приобретении ТМК в 2008 году производственных активов в США, Петр Голицын отметил важность этого шага, поскольку Северная Америка – это исключительно инновационный, растущий за счет технологий рынок. «Присутствие на нем и в России означает для нас наличие крепких позиций в регионе, в котором бурятся 55 процентов скважин мира», – сказал он. – Мы очень рады быть частью этого рынка и тому, что наш бизнес глобально сбалансирован, что позволяет нам применять наши технологии по всему миру».

ПРОБЛЕМА СТАНДАРТОВ

Другим важнейшим вопросом, который напрямую влияет на качество двустороннего сотрудничества, является вопрос правового регулирования деятельности промышленных компаний. В России весьма актуальна проблема реформирования системы технического регулирования. Эту работу ведет в том числе профильный комитет РСПП, который возглавляет председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский.

Россия сейчас проходит через переходный период, когда правительство прекратило выполнять многие функции, касающиеся вопросов стандартизации, а бизнес только начинает принимать их на себя. Поэтому уровни гармонизации стандартов различаются по отраслям. По словам заместителя председателя комитета по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия РСПП Андрея Лоцманова, металлургия



Заместитель председателя комитета по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия РСПП Андрей Лоцманов:

«На первый взгляд вопросы стандартизации не очень интересны, и может показаться, что они не касаются нас напрямую. Но могу привести шуточный пример – важность стандартов я еще раз увидел за завтраком. Открыв стоявшую на столе в гостиничном ресторане баночку джема, я хотел взять его чайной ложечкой (как я это сделал бы в России), но не получилось: стандарт баночки не совпал со стандартом ложечки... Что нам нужно, так это чтобы российские и американские стандарты соответствовали друг другу»

стала одной из первых, принявших международные стандарты, например стандарты ISO. И это стало одной из причин того, что этот сектор не только пережил период экономических трудностей, но и успешно развивался, экспортируя почти половину своей продукции.

«Многие российские предприятия уже получили сертификаты ISO 9000, ISO 14000 и ISO 18000, – отмечает Андрей Лоцманов. – Такие сертификаты очень важны для экспорта продукции этих предприятий, и их наличие обязательно для размещения акций предприятий на рынках ценных бумаг».

Работы по приведению системы технического регулирования в сбалансированное состояние еще очень много, поэтому комитету РСПП, который возглавляет Дмитрий Пумпянский, пригодится и опыт США, и других развитых стран в этой сфере. Комитет активно сотрудничает с международными и национальными организациями – Международной организацией по стандартизации (ISO), Американским обществом по испытанию материалов (ASTM), Американским институтом нефти (API) и др.

Андрей Лоцманов, помимо аплодисментов за свое выступление на конференции, получил еще и весьма неожиданный подарок. Он, вместе с главой Федерального агентства по недропользованию Анатолием Ледовских, стал почетным гражданином Хьюстона. ■

Румынские металлурги сдали евроэкзамен

Директор Департамента промышленной политики Министерства экономики Румынии Петр Йанк в интервью YouTube рассказал о том, как проходила реструктуризация румынской металлургической промышленности, и о вкладе ТМК в процесс адаптации румынских предприятий к европейским стандартам.

Уважаемый г-н Йанк, недавно Европейская комиссия положительно оценила итоги адаптации румынской металлургии к стандартам Евросоюза. Расскажите, как удалось этого достичь?

Прежде чем ответить на ваш вопрос, я хотел бы немного рассказать об истории этого процесса. Стоит напомнить, что Европейский союз начинался с Союза угля и стали (договор СЕСО), который, в свою очередь, развился на основании идеи о том, что уголь и сталь являются основой экономического развития. Тогда была задача создать сильную конкурентоспособную металлургическую промышленность в европейском регионе. Для каждой страны в соответствии с потребностями рынка были определены приоритеты развития отрасли. Это позволило избежать параллельных инвестиций и наращивания избыточных мощностей. В результате европейская металлургия успешно конкурировала с индустрией Восточной Европы (частью которой являлась и Румыния) и азиатского региона. В 1990 году, когда впервые был поставлен вопрос о вступлении Румынии в Евросоюз, мы оказались в непростой ситуации. Румынская металлургия была построена на совершенно иных, чем европейская металлургическая промышленность, принципах.

Как выглядела румынская металлургия до 1990 года?

До 1990 года румынская металлургическая отрасль производила примерно 15 миллионов тонн жидкой стали в год, из которых, кстати, один миллион тонн приходился на долю комбината в Решице. Около 11 миллионов тонн составлял прокат. Технология была устаревшей, затраты толком никто не считал. Почти весь прокат потреблялся внутри страны, а примерно два миллиона тонн уходило на экспорт в страны соцлагеря, Ближнего и Дальнего Востока. Поставки в Западную Европу были минимальными.

Что произошло после 1990 года?

Внутреннее потребление стали резко сократилось до одного-двух миллионов тонн, а экспорт остался на прежнем уровне. Таким образом, производство составляло всего лишь три-четыре миллиона тонн в год. При этом к тому моменту в сталелитейной промышленности работало около 225 тысяч человек, а после 1990 года количество сотрудников даже немного увеличилось. В общем, ситуация была весьма драматичной. Весной 1993 года был подписан договор о сотрудничестве Румынии с Евросоюзом, и именно с этого момента начались переговоры с Еврокомиссией по металлургии. Я работал директором металлургического НИИ до 1993 года, затем был назначен государственным секретарем и занимал эту должность до 1996 года. Вместе с коллегами из ЕС мы подготовили соглашение по металлургии. Идея была следующей: на первом этапе, в 1993–1997 годах, ЕС создавал ряд преимуществ для сталелитейной отрасли Румынии, затем мы должны были провести реструктуризацию сектора, закрыть избыточные производственные мощности и переоборудовать заводы. Нам предоставили свободный доступ на рынок ЕС без каких-либо таможенных пошлин или квот, при этом разрешили ввести таможенные пошлины на европейские товары. ЕС также позволил нам ввести запрет на экспорт металлолома, который в изобилии имелся в нашей стране по крайне низким ценам.

Что не сложилось в работе с румынскими предприятиями?

На всех предприятиях начались изменения, но их масштаб оказался весьма скромным. При этом создавались новые излишки производственных мощностей, потому что каждый пытался производить и продавать побольше. С другой стороны, оставались актуальными проблемы непомерно высокой численности рабочих и галопирующей инфляции. К тому же комбинаты стали ареной политической и профсоюзной борьбы, а это мешало проведению реструктуризации. Компании

“ БОЛЬШОЙ ПРОБЛЕМОЙ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ ЯВЛЯЕТСЯ НЕХВАТКА КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА. В ЭТОМ СМЫСЛЕ ГОСУДАРСТВО МОГЛО БЫ ПОМОЧЬ ПУТЕМ ПОДГОТОВКИ РАБОЧИХ КАДРОВ. ТАКЖЕ ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ВЕСТИ ПОСТОЯННУЮ БОРЬБУ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ДЕШЕВОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ ЭНЕРГИЕЙ ”

еле-еле выплачивали заработную плату, практически прекратили выплату налогов и электроэнергии. Даже несмотря на то, что экспорт в ЕС был возможен, предприятия предпочитали постсоветское пространство. Экспорт не увеличивался, он лишь сменил направление. Ситуация была очень сложной на всех заводах.

Интенсивный процесс модернизации начался только на комбинате в Решице, который одним из первых пережил резкий спад производства после 1990 года. Завод производил широкий ассортимент продукции, но с применением устаревших технологий и очень низкой рентабельностью. Кроме того, Resita по любой предложенной цене импортировала руду и кокс, запасы которых в близлежащих регионах были исчерпаны. После 1990 года, когда объемы госфинансирования резко сократились, комбинат уже более не мог везти втридорога уголь и руду за тысячи километров. Поэтому на комбинате решили начать плавить в мартеновских печах металлолом, который имелся в избытке. И хотя затраты на электроэнергию были чрезвычайно высокими, итоговая цена оказывалась все же конкурентоспособной, так как лом, фактически, ничего не стоил. Но это производство давало не более ста тысяч тонн в год, то есть только десять процентов от производственных мощностей завода. Кроме того, Resita инициировала проект по установке электрической печи, непрерывного литья для полуфабрикатов.

Какое решение предложил Европейский союз?

Европейский союз все время говорил нам, что все происходящее в нашей сталелитейной промышленности не соответствует соглашению, которое мы подписали. ЕС предложил создать металлургический холдинг по французской модели и поначалу сосредоточить финансовые ресурсы на каком-то одном комбинате. Нас убеждали: не стоит хвататься за реструктуризацию на всех предприятиях сразу, и в итоге ни одно из них не модернизировать.

И все-таки идея создания холдинга так и не была реализована?

Дело в том, что на каждом комбинате, как я уже говорил, возникли сильные профсоюзы, и предприятия стали предметом пристального интереса со стороны различных политических сил. Только со временем профсоюзы поняли, что выбран неверный путь. Они вынуждены были согласиться с необходимостью повышать производительность труда и сокращать численность персонала.



Почему так долго не удавалось провести приватизацию сектора?

Когда в начале 2000-х годов стартовали очередные переговоры о присоединении к ЕС, ситуация оставалась чрезвычайно сложной. Немалые деньги, выделенные ЕС на развитие румынской металлургии, были потрачены, но мы продолжали продавать на европейском рынке металл по низким ценам, имели армию плохо оплачиваемых работников и высокий уровень загрязнения окружающей среды. Лично я тогда не был сторонником приватизации, потому что питал надежду, что нам все-таки удастся создать национальный конгломерат, но у меня было немного аргументов, чтобы отстоять свою точку зрения. Первым крупным комбинатом, который был приватизирован, стал Sidex Galati. Тогда там работало 44 тысячи человек, сейчас – десять тысяч. После приватизации новые владельцы провели финансовый аудит и попросили правительство списать старые долги – более одного миллиарда долларов США. Последовала приватизация остальных предприятий, и каждый раз инвесторы просили о списании долгов. И правительство соглашалось. Правда, без консультаций с ЕС.

Как Европейский союз смотрел на такую государственную поддержку металлургических компаний?

В конце 2002 – начале 2003 года с Еврокомиссией начались переговоры по отдельным вопросам раздела

Трактата о вступлении в ЕС. В частности, тщательному анализу подвергалась практика финансовой помощи комбинатам со стороны правительства. Sidex Galati получил самые серьезные вливания – более одного миллиарда евро. Hunedoara досталось более 200 миллионов, Resita оказалась на третьем месте. В 2003 году инвентаризация предоставленной госпомощи была закончена, и эксперты пришли к выводу, что, вместо столь масштабных объемов господдержки, экономически выгоднее ликвидировать заводы. Предоставление господдержки в ЕС запрещено, за очень редким исключением. Было принято решение, что каждый завод должен представить план развития,



» КРУПНЕЙШИЕ МЕТАЛЛУРГИ В РУМУНИИ

Металлургический рынок Румынии представлен глобальными игроками. Помимо ТМК, мощное присутствие здесь имеет «Мечел». Этой группе принадлежит сразу четыре румынских предприятия: Mechel Targoviste («Тырговиште»), Mechel Campia Turzii («Кымпия Турзий»), Ductil Steel Vuzau («Бузэу») и Otelu Rosu («Оцелу Рошу»). Они образуют полный цикл производства заготовки, проката и метизов из легированных и углеродистых сталей. Глобальные международные компании на румынском рынке: Tenaris, ArcelorMittal и Voestalpine. Подразделение Tenaris в Румынии – TenarisSilcotub – включает две производственные площадки. На предприятии в г. Залэу производятся бесшовные трубы малого диаметра для машиностроения, нефтегазовой промышленности, химии, нефтехимии и энергетики; производственная мощность – более 160 тыс. тонн в год. Мощность сталелитейного завода, расположенного в городе Кэлэраш, – 425 тыс. тонн стали в год. ArcelorMittal Galati (г. Галаце) – крупное производство с пятью доменными печами, в постоянной эксплуатации находятся только две. Здесь же работает мощный сталелитейный цех с тремя конвертерами и вакууматором. ArcelorMittal Galati производит рулонный и листовой прокат. Компания Voestalpine представлена сразу в нескольких румынских городах, но основное производство сосредоточено в городе Бузэу: Vae Arcarom SA и Bohler Welding Group SRL. Оба предприятия специализируются на выпуске железнодорожной продукции и составляют единую производственную цепочку.

доказать свою конкурентоспособность и показать, что использует государственную помощь и личные средства акционеров для инвестиций в новые технологии, охрану окружающей среды, улучшение качества продукции, повышение производительности труда. На демонстрацию жизнеспособности румынской металлургии отводился период с 2004 по 2008 год. В течение этого времени была запрещена какая-либо новая помощь комбинатам; Румыния также обязалась закрыть избыточные мощности в два миллиона тонн, действовали и тарифно-таможенные ограничения. В 2005–2008 годах проводился постоянный мониторинг нашей металлургической отрасли, мы передавали регулярные отчеты в Брюссель. По результатам мониторинга предстояло решить, каким комбинатам удалось перестроить свою работу в соответствии со стандартами ЕС и доказать свою жизнеспособность, а какие – придется закрыть. Последний доклад с итогами 2008 года я послал в Брюссель в марте 2009 года. В нем отмечалось, что только два комбината – ТМК-Resita и Tenaris Donasid – полностью выполнили все поставленные перед ними задачи. Более того, о реструктуризации ТМК-Resita мы провели специальное тематическое исследование, ставили его в пример.

Что вы можете сказать о секторе стальных труб? В чем заключаются сильные стороны ТМК, почему эта компания стала примером реструктуризации?

В Румынии трубы производились на Petrotub, который имел полный ассортимент продукции; на Silcotub Zalau, освоившей более современную технологию, но только для малых размеров; на ТМК-Artrom, который только после 1990 года реализовал инвестиции по бесшовным трубам; и наконец, на Republica.

Сырье для производства труб поставляли все шесть румынских металлургических комбинатов. После 1990 года они потеряли интерес к поставкам полуфабрикатов, поскольку не могли рассчитывать на быструю оплату поставленного сырья. А в то время инфляция была безудержной. Производители труб мечтали иметь свой собственный сталелитейный завод и были вынуждены искать полуфабрикаты в других странах, прежде всего в России. Когда завод в Слатине перешел к ТМК, менеджмент компании решил трансформировать предприятие в Решице в сталелитейный комбинат. Это была революция. Когда начался мониторинг в 2005 году,

“ **Я высоко ценю тот факт, что компания ТМК является открытой для диалога, знает, что такое конкуренция. Команда ТМК сумела быстро и четко адаптировать предприятия к европейским стандартам. Позади у ТМК был опыт со Слатиной – опыт того, как профессионалы с большой буквы верили в то, что делали, и не отступились от своих планов, несмотря на тяжелые обстоятельства** ”

“ **Мы можем сказать, что наша страна в настоящее время является полноправным игроком на европейском рынке** ”

комбинат в Решице находился в процессе полномасштабной реструктуризации. Г-н Попеску и его команда постоянно вели диалог с экспертами Еврокомиссии, которые сомневались, что в ТМК-Resita удастся добиться успеха. Но в 2009 году проблемы были решены. Команде Попеску удалось сделать современное предприятие; мощности в Решице и Слатине являются, по сути, единым комбинатом.

Но и конкуренты делали то же самое. Tenaris интегрировал Zalau Silcotub с производителем металлоконструкций Calarasi, а Mittal интегрировал Petrotub со сталелитейным заводом Hunedoara. Кроме того, они стали частью крупных международных корпораций. Это большое преимущество, но и недостаток одновременно – в момент кризиса всегда существует опасность закрытия предприятий в Румынии и правительство не может этому помешать. Впрочем, в случае с ТМК опасность была минимальной: для самой компании наши заводы имеют стратегическое значение, поскольку расположены в Евросоюзе.

Сейчас, после окончания мониторинга Еврокомиссии, можно сказать, что румынская металлургия работает в соответствии с нормами ЕС?

Мониторинг закончился, и теперь все функционирует по правилам рынка. После завершения мониторинга, в период кризиса, были приняты дополнительные меры реструктуризации, ведущие к повышению производительности предприятий сектора. Инвестиционный процесс продолжался и в 2009–2010 годы, которые не были официально включены в мониторинг. Эти аргументы ощутимо повлияли на положительное решение Еврокомиссии. Мы можем сказать, что наша страна в настоящее время является полноправным игроком на европейском рынке.

Какие основные проблемы остаются у крупных производителей из Румынии и как государство может им помочь?

Большой проблемой для инвесторов является нехватка квалифицированного персонала. В этом смысле государство могло бы помочь путем подготовки рабочих кадров. Также государство должно вести постоянную борьбу по обеспечению экономики страны дешевой и качественной энергией.

Как будет решаться вопрос обеспечения предприятий сырьем?

Сырьем для всех комбинатов, за исключением Galati, является лом, который у нас в стране еще есть. Например, в 2008 году мы собрали 4,3 миллиона тонн металлолома. Половина используется нашими сталелитейными заводами, а половина – идет на экспорт.



Ограничены ли резервы и что произойдет, когда они будут исчерпаны?

Трудно сказать, насколько хватит резервов. При росте цен активизируются ресурсы, которые раньше не принимались во внимание. В 90-х годах цена на металлолом составляла 23–24 доллара за тонну, затем превысила 300–500 долларов за тонну. Разрабатывать закрытые хранилища металлического лома, которых у нас в стране много, целесообразно при условии высокой цены на лом, поскольку это сопряжено с высокими затратами. В этих условиях становится возможным использование ресурсов, требующих более высоких операционных расходов. Цикл оборота лома, за исключением металлических конструкций зданий, составляет порядка тридцати лет.

Как вы оцениваете действия ТМК в процессе адаптации к требованиям ЕС?

Мы хорошо работали со всеми компаниями; относительно ТМК могу сказать, что сотрудничество с господином Попеску и его командой было чрезвычайно продуктивным. Менталитет этого руководителя ориентирован на конечный результат. Он хорошо понимает дух переговоров с ЕС. Я высоко ценю тот факт, что компания является открытой для диалога, знает, что такое конкуренция. Команда ТМК сумела быстро и четко адаптировать предприятия к европейским стандартам. Позади у ТМК был опыт со Слатиной – опыт того, как профессионалы с большой буквы верили в то, что делали, и не отступились от своих планов, несмотря на тяжелые обстоятельства. ■



Синергия бизнес-моделей

Освоение рынка Северной Америки быстрорастущая Трубная металлургическая компания начала в июне 2005 года, открыв в Хьюстоне небольшой торговый дом. Тогда же появилось представительство TMK в Китае. Еще через год в состав TMK вошли румынские предприятия Artrom и Resita. Продолжая международную экспансию, в июне 2008-го TMK приобрела у шведской SSAB две компании, работающие в США: IPSCO Tubulars и NS Group. Эта сделка ознаменовала собой укрепление позиций TMK на североамериканском рынке, который по праву считается важнейшим нефтегазовым регионом мира.

ИНТЕГРАЦИЯ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ЛИНЕЙКИ ПРОДУКТОВ

Десять производственных площадок IPSCO, которые TMK приобрела в 2008 году, и еще одно предприятие, которое было построено уже TMK в 2010 году, в Брукфилде, открыли для компании огромные возможности по предоставлению американским клиентам широкого спектра продукции. Таким образом, TMK открыла для себя солидный пул клиентов из Северной Америки, которые нуждались в бесшовных трубах диаметром до 140 мм (5 1/2 дюйма), а также сварных трубах



Брюс МакКи, вице-президент TMK IPSCO:
«Мы поставляем продукцию в том числе с ультрасовременного российского PQF-стана, действующего на ТАГМЕТе. Этот стан производит трубы, которые соответствуют техническим требованиям в США, а зачастую и превосходят их. Таким образом, мы можем предложить нашим клиентам широкий спектр высококачественной продукции»

диаметром до 406 мм (16 дюймов). Ко всему прочему, TMK получила и огромное конкурентное преимущество в новом сегменте, благодаря бурному развитию технологии премиальных соединений ULTRATM, которые сопутствовали интеграционным процессам компании.

Размерный ряд продукции, выпускаемой в Северной Америке, дополняют заводы TMK в России и Румынии. Эти предприятия, в частности, выпускают бесшовные трубы диаметром до 406 мм (16 дюймов), а также сварные трубы большего диаметра: до 1422 мм (56 дюймов) – одношовные и до 2540 мм (100 дюймов) – спиральношовные.

СПРОС В ПРИОРИТЕТЕ

О том, что TMK стала глобальной корпорацией, свидетельствует не только сам факт приобретения производственных активов по всему миру. Менеджмент компании ставит перед собой масштабные задачи, которые подразумевают создание современной комплексной системы логистики, способной удовлетворить спрос на все типы трубной продукции независимо от географии заказов и поставок.

МЕНЕДЖМЕНТ TMK СТРЕМИТСЯ К ПОСТОЯННОМУ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СВОИХ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ. РОССИЙСКИЕ, РУМЫНСКИЕ И АМЕРИКАНСКИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ КОМПАНИИ ТЕСНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ, РАБОТАЯ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ ВСЕ ПОСТАВЛЯЕМЫЕ ТРУБЫ ОТВЕЧАЛИ СПЕЦИФИКАЦИЯМ АМЕРИКАНСКИХ КЛИЕНТОВ

«Мы хотим наращивать мощности в Америке, это факт, – говорит Чак Кинг, президент TMK North America (торгового представительства в Хьюстоне, с которого все начиналось и которое теперь является ответственным импортером труб российского и румынского производства). – Если мы можем выпускать сварные трубы здесь, нам не нужна конкуренция со стороны бесшовных труб самой TMK, если только нашим клиентам не нужны бесшовные трубы совершенно определенных сортов. Однако в оффшорных проектах бесшовные трубы российских предприятий компании могут быть очень востребованы».

Большая часть продукции TMK, поставляемой в США, поступает с Волжского трубного завода, который производит в том числе обсадку, соединительные муфты и линейные трубы. Другим крупным поставщиком является Таганрогский металлургический завод (ТАГМЕТ), также поставляющий в основном линейные трубы, соединительные муфты, трубы для машиностроения и обсадные трубы. Чуть меньше трубной продукции поступает с Синарского трубного завода. По большей части это все те же линейные, обсадные трубы и НКТ.

В ОСНОВЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

«Мы поставляем продукцию в том числе с ультрасовременного российского PQF-стана, действующего на ТАГМЕТе, – рассказывает Брюс МакКи, вице-президент TMK IPSCO, курирующий всю цепочку поставок. – Этот стан производит трубы, которые соответствуют техническим требованиям в США, а зачастую и превосходят их. Таким



Чак Кинг, президент TMK North America:

«В оффшорных проектах бесшовные трубы российских предприятий компании могут быть очень востребованы»

образом, мы можем предложить нашим клиентам широкий спектр высококачественной продукции». Важно отметить, что хороший спрос наблюдается как на продукцию американских заводов, так и на продукцию российских и румынских заводов TMK. Однако, судя по статистике продаж, повышенным спросом в сорimente продукции российских предприятий TMK пользуются бесшовные линейные трубы диаметром 406 мм (16 дюймов).

ВОПРОСЫ ЛОГИСТИКИ

В основном ввозимая из России и Румынии продукция поступает сразу в порт Хьюстона. Но иногда разгрузка происходит в Балтиморе, Делавэре, или вовсе товар отгружается в адрес канадских заказчиков. Логистика TMK, в частности поставки продукции в Северную Америку, требует высокого уровня скоординированности. Речь идет не о простых операциях, когда нужно встретить груз в порту Хьюстона и доставить его потребителю. Зачастую из России поступают так называемые «зеленые» трубы, которые требуют проведения дополнительных операций по финишной обработке для дальнейшей передачи клиенту. «Мы получаем трубы двух типов, – говорит Стив Труделл, директор Contract

Manufacturing (нового бизнеса TMK IPSCO, в задачу которого входит управление полным циклом поставок из России и Румынии). – После того как мы получаем «зеленые» трубы, они прямоком отправляются в Бейтаун, где их ждет термообработка и нарезка». Стив Труделл также рассказал, что, помимо «зеленых» труб, из России доставляются трубы в соответствии со стандартами, которые также нуждаются в доработке, но сложность операции в данном случае уже не такая высокая. «Эти трубы мы доводим до полной готовности, делаем нарезку, – поясняет представитель Contract Manufacturing. – Конечная цель этой программы – предложить клиентам в США готовый продукт, так, чтобы им не приходилось самим искать его за границей».

ПОСТОЯННОЕ УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА

Независимо от того, где именно производится тот или иной продукт, вопрос качества всегда остается для TMK приоритетным. Требования к трубам TMK продолжают расти на фоне все более неблагоприятных эксплуатационных условий.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРОДУКЦИИ TMK, ПОСТАВЛЯЕМОЙ В США, ПОСТУПАЕТ С ВОЛЖСКОГО ТРУБНОГО ЗАВОДА. ДРУГИМ КРУПНЫМ ПОСТАВЩИКОМ ЯВЛЯЕТСЯ ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД (ТАГМЕТ). ЧУТЬ МЕНЬШЕ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ ПОСТУПАЕТ С СИНАРСКОГО ТРУБНОГО ЗАВОДА

Первостепенной задачей для TMK является соответствие продукции требованиям заказчиков. Более того, компания ставит перед собой цель превзойти эти требования. Менеджмент TMK стремится к постоянному совершенствованию своих программ повышения качества продукции. Российские, румынские и американские специалисты компании тесно взаимодействуют, работая над



Празенджит Адхикари, вице-президент и директор TMK IPSCO по технологиям:

«Наши инспекционные программы и жесткая система контроля качества позволяют нам перехватывать не соответствующие критериям качества трубы на раннем этапе производства. Наша стратегия постоянного улучшения качества предполагает извлечение уроков из каждого дефекта»

тем, чтобы все поставляемые трубы отвечали спецификациям американских клиентов.

«Наши инспекционные программы и жесткая система контроля качества позволяют нам перехватывать не соответствующие критериям качества трубы на раннем этапе производства, – говорит Празенджит Адхикари, вице-президент и директор TMK IPSCO по технологиям. – Наша стратегия постоянного улучшения качества предполагает извлечение уроков из каждого дефекта. Когда мы получаем информацию о каком-то несоответствии, мы активно работаем со станами, чтобы выяснить, в чем причина. Разобравшись, мы корректируем технологию, чтобы впредь подобного не повторялось».

Кроме того, специалисты TMK разработали строжайшую систему контроля качества, акцент в которой делается именно на ранние этапы производства, что позволяет своевременно реагировать на проблемы.

«Чтобы контролировать все от начала до конца, мы применяем «принцип трезубца», где зубцами являются люди, процессы и технологии, – поясняет Празенджит



TMK ОТКРЫЛА ДЛЯ СЕБЯ СОЛИДНЫЙ ПУЛ КЛИЕНТОВ ИЗ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ, КОТОРЫЕ НУЖДАЛИСЬ В БЕСШОВНЫХ ТРУБАХ ДИАМЕТРОМ ДО 140 ММ (5 1/2 ДЮЙМА), А ТАКЖЕ СВАРНЫХ ТРУБАХ ДИАМЕТРОМ ДО 406 ММ (16 ДЮЙМОВ). КО ВСЕМУ ПРОЧЕМУ, TMK ПОЛУЧИЛА И ОГРОМНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В НОВОМ СЕКМЕНТЕ, БЛАГОДАРЯ БУРНОМУ РАЗВИТИЮ ТЕХНОЛОГИИ ПРЕМИАЛЬНЫХ СОЕДИНЕНИЙ ULTRA™, КОТОРЫЕ СОПУТСТВОВАЛИ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ КОМПАНИИ

Адхикари. – Что касается людей, то мы обеспечиваем надлежащий уровень подготовки сотрудников на всех уровнях, чтобы гарантировать комплексный подход к производству. Если говорить о процессах, то у нас действуют отлаженные системы контроля, проработанные инструкции и надлежащий регламент инспекций, что дает нам возможность выявлять любые несоответствия вовремя. В части же технологий главное – их соответствие спецификации продукта».

Российские и американские коллеги еженедельно обмениваются новой информацией. Это позволяет техническим специалистам на российских предприятиях, продукция которых поступает в США,

изучать возникающие там вопросы и быстро решать проблемы. «Мы очень внимательно изучаем данные по результатам инспекций, чтобы выявить все, что может привести к каким-то недостаткам, – говорит Празенджит Адхикари. – И чтобы гарантировать, что они будут устранены, эту информацию мы доносим до коллег, которые работают непосредственно на производстве. Это и есть постоянный процесс совершенствования и улучшения контроля качества».

Помимо еженедельных конференц-коллабов, специалисты TMK, ответственные за качество продукции, участвуют в программах посещения предприятий в России и США.

«Я уже побывал на Волжском трубном заводе и на ТАГМЕТе, – от-

мечает Празенджит Адхикари, – а представители ТАГМЕТа приезжали в Хьюстон. Опыт общения с нашими российскими коллегами оказался чрезвычайно позитивным. Вовлеченность с обеих сторон и стремление к совместной работе просто выдающиеся».

ИМПОРТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Даже для продукции, которая отвечает спецификациям американских клиентов и превосходит их, а международная логистика работает оптимально, высокий спрос может представлять собой вызов для импортируемой продукции. «Хотя мы купили IPSCO и управляем американской компанией, мы никогда не забываем о том, что мы все же импортер, – говорит президент TMK North America Чак Кинг. – Мы должны вести бизнес рационально и быть ответственными перед обществом. И поскольку TMK – глобальная компания, это во многом определяет бизнес-модель TMK в каждой из стран, в которых она работает». ■

Вливаясь в «Северный поток»

Текст: **Марина Литвиненко**, СинТЗ

Трубопровод «Северный поток» будет проложен по дну моря и напрямую доставит российский газ в Европу. Стартует «Северный поток» с компрессорной станции «Портовая» под Выборгом. «Портовая» уникальна тем, что впервые в газотранспортной системе обеспечит доставку газа на столь дальнее расстояние без создания дополнительных компрессорных мощностей. Специальные бесшовные трубы для строительства станции поставила ТМК.



Компрессорная станция «Портовая» станет уникальным объектом мировой газовой отрасли по суммарной мощности, по рабочему давлению (220 атм.), по расстоянию транспортировки газа, суточному объему осушки газа. При ее строительстве Газпром использует новейшее оборудование и самые передовые технологии. Технические требования разрабатывались специально для этой компрессорной станции. ТМК стала единственной трубной компанией в стране, чьи производственные мощности оказались подготовленными к выпуску специализированной продукции для столь сложного и высокотехнологичного объекта. Трубы, предназначенные для уникальной по

своим техническим и эксплуатационным характеристикам компрессорной станции «Портовая», были произведены на Синарском и Волжском трубных заводах, антикоррозионное покрытие на трубы было нанесено на предприятии «Трубопласт». В общей сложности Газпрому было поставлено около 800 тонн бесшовных труб диаметром от 60,3 до 406,4 мм, толщиной стенки от 4,4 до 20,62 мм, группы прочности от X56 до X70 на высокое рабочее давление 22,15 МПа. Из труб будет смонтирован обвязочный трубопровод, соединяющий отдельные технологические узлы «Портовой», такие как газоперекачивающие агрегаты, установка по подготовке газа к транспортировке и другие.



Надежда Тихонцева, начальник Центральной заводской лаборатории СинТЗ:

«Многое приходилось делать впервые. Технологию изготовления труб отработывали на каждом переделе»

Увиденное произвело на делегацию Газпрома должное впечатление: спустя некоторое время после визита на СинТЗ заказ на изготовление труб для «Портовой» был отдан ТМК. Для синарских трубников началась горячая пора, ведь им предстояло изготовить партию уникальной продукции, которую не только они, но и никто в стране до этого не производил.

УСЛОВИЯ ЗАКАЗЧИКА

СинТЗ предстояло изготовить 143 тонны бесшовных труб с фаской на концах под сварку. К данной продукции Газпром предъявил целый комплекс повышенных, по сравнению со стандартной трубой, требований. На основании этих требований РосНИТИ разработал особые технические условия – ТУ 14-ЗР-113-2010 «Трубы стальные бесшовные для газопроводов с рабочим давлением до 22,15 МПа включительно». В ТУ предусмотрены повышенные по отношению к API 5L требования к химическому составу металла, качеству наружной поверхности труб, механическим свойствам и геометрическим параметрам, проведению неразрушающего контроля. Было также значительно увеличено время гидротестирования и прикладываемое испытательное давление. Перед началом производства технический директор, первый заместитель управляющего директора СинТЗ Дмитрий Овчинников провел несколько совещаний вместе с представителями цехов, которые задействованы в выполнении заказа.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

Учитывая уникальность и технологическую сложность «Портовой», Газпром очень тщательно выбирал компанию и завод для размещения своего заказа. Сотрудники технических служб газового концерна побывали на предприятиях ТМК, в том числе на Синарском трубном заводе (СинТЗ). Они провели технический аудит, ознакомились со всей цепочкой производства, осмотрев отдельные цеха и предприятие в целом. Они смогли своими глазами увидеть, как работает коллектив, каковы технические характеристики и возможности оборудования.

ТМК СТАЛА ЕДИНСТВЕННОЙ ТРУБНОЙ КОМПАНИЕЙ В СТРАНЕ, ЧЬИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ОКАЗАЛИСЬ ПОДГОТОВЛЕННЫМИ К ВЫПУСКУ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ БЕСШОВНОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ СТОЛЬ СЛОЖНОГО И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБЪЕКТА

Стоит отметить, что Синарскому трубному было что показать представителям газового концерна. На предприятии есть все необходимое для изготовления самой сложной продукции. За последние пять лет в рамках стратегической инвестиционной программы ТМК на СинТЗ провела модернизацию оборудования, ввела в эксплуатацию термоотдел в цехе В-3, обжимной стан в Т-3, гидропресс в Т-2 и многое другое. Кроме того, на заводе трудятся высококвалифицированные специалисты и рабочие.

ГАЗОПРОВОД «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»

Газопровод «Северный поток» (Nord Stream) – это принципиально новый маршрут экспорта российского газа в Германию, Великобританию, Нидерланды, Францию, Данию и другие страны Европы. Мощность первой и второй ниток составит по 27,5 млрд кубометров газа в год. «Северный поток» пойдет по дну Балтийского моря и соединит балтийское побережье России под Выборгом с балтийским берегом Германии в районе Грайфсвальда. Протяженность подводной части газопровода составит 1224 км. Проект «Северный поток» реализует компания Nord Stream AG, акционерами которой являются: Газпром (51%), Wintershall Holding (дочернее предприятие BASF SE) и E.ON Ruhrgas (по 15,5%), N.V. Nederlandse Gasunie и GDF Suez S.A. (по 9%). Строительство газопровода началось в апреле 2010 года. В 2011 году строительство первой линии газопровода будет завершено. Тогда же начнется укладка второй линии. В 2012 году вторая нитка газопровода выйдет на берег Германии.

Специалисты оговорили все нюансы, которые могут возникнуть в процессе производства, определили «узкие» места, на что стоит обратить особое внимание.

«Многое приходилось делать впервые, – рассказывает начальник Центральной заводской лаборатории (ЦЗЛ) СинТЗ Надежда Тихонцева. – Технологию изготовления труб отработывали на каждом переделе». Понимая ответственность момента, все работали слаженно, единой командой – специалисты техотдела, ЦЗЛ, трубопрокатных цехов Т-2 и Т-3, волочильного В-3, лаборатории неразрушающего контроля и диагностики (ЛНКИД), отдела технического контроля (ОТК).

Трубы поэтапно прошли по всей технологической цепочке. Их прокатали на ТПА-140 и ТПА-80; потом отправили в термоотдел Olivotto, затем откалибровали в соответствии с заданными параметрами по диаметру и толщине стенки, после чего нарезали фаску на концах труб, провели ультразвуковой и магнитопорошковый



Эдуард Блинов, мастер участка термической обработки труб цеха Т-2:

«Основная сложность проката труб состояла в том, что согласно ТУ были ужесточены допуски по диаметру»

контроль, испытали на гидрпрессе и, наконец, упаковали и отгрузили. Процесс изготовления всех типоразмеров труб в соответствии с заказом занял около трех недель.

По словам мастера участка термической обработки труб цеха Т-2



Установка ультразвукового контроля толщинометрии



Андрей Ильичев, главный специалист по качеству продукции, начальник ОТК СинТЗ:
«Приятно сознавать, что в «Северном потоке» будет частичка и нашего труда»

Эдуарда Блинова, основная сложность проката труб состояла в том, что согласно ТУ были ужесточены допуски по диаметру. Предельное отклонение наружного диаметра по телу трубы должно быть не более $\pm 0,8\%$ от номинального наружного диаметра, на концах трубы (на длине не менее 100 мм от торца) – не более $\pm 0,5\%$.

В связи с повышенными требованиями по геометрии труб, на участке термообработки провели их дополнительную калибровку.

КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ

Особые условия касались не только производственного процесса. Контроль качества продукции также был уникальным. Заказчик потребовал провести сразу три вида неразрушающего контроля: ультразвуковой (УЗК) – по телу трубы, магнитопорошковый (МПК) – концов с фаской, и гидравлическое испытание.

Гидропрессовку проводили на нарезном участке цеха Т-2, где на станках ЕМАГ нарезали фаску. Гидропресс установлен с ними в одной технологической линии, поэтому обе операции сделали без перемещения труб.

Специалисты Газпрома, в свою очередь, самым пристальным образом отслеживали процесс изготовления труб и провели тщательные приемочные испытания. На начальном этапе они замаркировали несколько труб, чтобы провести дополнительный «экзамен» для готовой продукции уже на своей базе в ООО «Газпром ВНИИГАЗ» и вынести вердикт о качестве и надежности синарских труб, – так проверяется вся



От российского берега Балтики до германского на противоположной стороне – более 1200 километров. Свое начало «Северный поток» берет под Выборгом, с компрессорной станции «Портовая». Конечная точка газопровода – в немецком городе Грайфсвальде

трубная продукция, которую закупает компания.

Образцы для испытаний представители Газпрома выбирали сами. Из большого объема труб, разложенных на инспекционном столе, произвольно указали, какие трубы откатить в сторону. Для чистоты эксперимента выбранные экземпляры пометили своей оригинальной маркировкой, чтобы их нельзя было подменить. И затем плотно отслеживали движение продукции по всей технологической цепочке.

На заключительном этапе, после всех положенных заводских испытаний, эти трубы отыскивали, от них взяли необходимые образцы, и специалисты московского центра «Надежность и ресурс объектов ЕСГ» прямо в цехе провели квалификационные испытания. Программа этих испытаний предусматривала контроль геометрических параметров труб, химического состава и микроструктуры металла, испытание на твердость металла, на ударный изгиб в интервале температур от +20 до –80 °C и другие характеристики. Все

КС «ПОРТОВАЯ»

Компрессорная станция «Портовая» находится в одноименной бухте в районе Выборга. Это конечная точка наземного газопровода Грязовец – Выборг и начальная газопровода «Северный поток». Ввод первых компрессорных мощностей ожидается в 2011 году. В Газпроме называют «Портовую» уникальным объектом. На КС «Портовая» будет шесть газоперекачивающих агрегатов (ГПА) мощностью 52 МВт и два ГПА – мощностью 27 МВт. ГПА мощностью 52 МВт будут использованы впервые в истории эксплуатации Единой системы газоснабжения России. Установка по подготовке газа к транспорту также является уникальной, поскольку не имеет сегодня мировых аналогов по уровню производительности (170 млн куб. м газа в сутки).

На торжественной церемонии по поводу начала строительства первой ветки подводного газопровода «Северный поток» (Nord Stream) в апреле 2010 года глава Газпрома Алексей Миллер подарил директору музея «Эрмитаж» Михаилу Пиотровскому картину – портрет Екатерины I датского художника Андреаса Меллера, написанный в 1712 году и выкупленный Газпромом у частного коллекционера. Как выяснилось, Nord Stream и Екатерину связывает город Грайфсвальд, в котором и была запечатлена российская императрица и где будет выходить на берег труба газопровода. Копию картины господин Миллер обещал хранить на компрессорной станции «Портовая». К 2012 году глава Газпрома собирается выпустить марку – на ней тоже будет изображена Екатерина I на фоне карты Балтийского моря XVIII века с нанесенным на нее газопроводом.

испытания прошли успешно – они показали не критические цифры, а, как необходимо, средние значения. Две трубы, увезенные во ВНИИГАЗ на дополнительные исследования, тоже показали хорошие результаты. Заказчик остался доволен и качеством продукции, и сроками ее изготовления, и культурой производства на СинТЗ.

Сами синарские трубки вспоминают об этом заказе с чувством

гордости, хотя и признают, что им пришлось преодолеть немало трудностей. «Приятно сознавать, что в «Северном потоке» будет частичка и нашего труда, – отмечает главный специалист по качеству продукции, начальник ОТК СинТЗ Андрей Ильичев. – Компания доверила нам столь ответственное дело, и мы успешно справились, выполнив все пожелания такого важного для ТМК партнера, как Газпром».



Покорение Европы



Стать ключевым игроком на европейском рынке TMK-Artrom помогло стратегическое партнерство с немецкой компанией GERO.

Генеральный директор TMK-Artrom Адриан Попеску считает, что сотрудничество с фирмой GERO стало настоящей школой для компании: «Нам крупно повезло, что мы встретили компанию GERO, которая специализируется на торговле и продвижении механических труб как в Германии, так и во всех северных европейских странах. Мы узнали секреты торговли на этом рынке, для которого, по сути, и предназначена наша продукция».

НАДЕЖНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ, КООПЕРАЦИЯ И ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ. НА ЭТИХ КООРДИНАТАХ ВЫСТРАИВАЛИСЬ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С НЕМЕЦКОЙ КОМПАНИЕЙ GERO – ПАРТНЕРОМ TMK-ARTROM БОЛЕЕ 15 ЛЕТ

С другой стороны, GERO нашла в Слатине надежного партнера, серьезного и с большими амбициями. «За эти годы мы наработали хорошие отношения, основанные на доверии, которое заложило основу для стабильного и постоянно растущего бизнеса. Еще с самого начала наших деловых отношений мы заметили аккуратность, с которой румынские партнеры относились к каждой нашей покупке, и желание обеспечить безопасность доставки и наилучшее качество», — комментируют представители компании GERO. Немецкий

партнер ценит и то, что TMK-Artrom постоянно улучшает технологический процесс. А качество сырья, обеспечиваемое TMK-Resita, является дополнительной гарантией высокого уровня конечной продукции. «Для GERO компания Artrom означает высокое качество. Мы очень ценим, что сотрудничество основано на взаимном доверии. Мы уверены, что оно будет продолжаться и позволит увеличить объемы бизнеса в будущем», — считают в компании.

GERO является основным заказчиком Artrom'a в Германии. Сотрудничество началось в 1995 году с небольших объемов, около 400–500 тонн в год. Но со временем продажи выросли до 4–5 тыс. тонн в год.

GERO — один из крупнейших стокистов Германии, заказы этой компании охватывают весь спектр типоразмеров, выпускаемых TMK-

Artrom. Заказывают в основном механические трубы из стали St 52 и St 37 и в небольших количествах трубы для котлов из стали St 35,8 — в двух диапазонах длины: 5–7 и 10–12 метров. В настоящее время большой объем заказов размещается на стане ASSEL (в 2010 году около 75% заказов приходилось на ASSEL и 25% — на CPE).

«На 2011 год ожидания, связанные с объемом поставок труб для GERO, очень высоки, так как спрос на механические трубы на немецком рынке сильно вырос. Кроме того, автомобильная промышленность, которая является самым большим потребителем механических труб, наращивает обороты, что также подогревает наши надежды на большой объем поставок в адрес GERO в 2011 году», — говорит Адриан Попеску. ■

ПРОФИЛЬ

GERO (Gelsenkirchener Rohrhandelsgesellschaft GmbH) была создана в 1977 году в Гельзенкирхене, в немецком регионе Рурск. Склады GERO в Гельзенкирхене вмещают 16 000 тыс. тонн стандартных и механических труб. Площадь склада — 22 000 кв. м, там хранятся трубы диаметром от 10,2 до 610 мм и толщиной стенки от 1,6 до 100 мм. Первый заказ на заводе Artrom был сделан в 1995 году; GERO является также первым клиентом предприятия в Германии.

Стальные леди

Елена Благова,
управляющий директор ВТЗ

Вики Аврил,
президент TMK IPSCO

Кристиана Вэдува,
директор по экономике и финансам TMK-Artrom

Равноправие и даже создание определенных привилегий для женщин в бизнесе сегодня уже никого не удивляют. Но на производстве, а уж особенно в такой традиционно мужской отрасли, как металлургия, их успехи особенно заметны. Три портрета на деловом фоне, которые мы публикуем сегодня, рисуют женщин с разных континентов, с совершенно различным социальным опытом и историей жизни, которые работают сегодня на одно будущее. Работают в TMK.

Волжская жемчужина ТМК



**Управляющий директор
ОАО «ВТЗ» Елена Благова**

Ее биография – пример становления личности, достижения трудом высоких целей, настоящего служения любимому делу, равнодушного отношения к окружающему миру. Это долгий, трудный путь становления специалиста, женщины на тяжелой мужской стезе, это путь созидания. От простого лаборанта-металлографа, работника ЦЗЛ, клеймовщика горячего металла – до блестящего финансового директора и в настоящее время управляющего директора Волжского трубного завода.



**УВИДЕВ ВТЗ, Я ВЛЮБИЛАСЬ В ЗАВОД.
ЕГО МОЩЬ ПОРАЗИЛА МЕНЯ**

Волжский трубный завод – индустриальное сердце молодого города Волжского, города-спутника Волгограда, это город в городе. Огромная площадь предприятия – 450 гектаров. Завод молод и красив: ухоженные газоны, ровные дороги, побеленные бордюры, обновленные производственные корпуса – красота! На предприятии действуют пять основных цехов (электросталеплавильный, три трубопрокатных, один трубоэлектросварочный), 26 вспомогательных и обслуживающих подразделений. Обширная социальная сфера предприятия имеет в составе одиннадцать столовых, один из лучших в области детских лагерей, туристические базы, лучшую в области поликлинику, центр оказания бытовых услуг с салоном красоты и даже цветочный магазин. Сейчас достраивается плавательный бассейн «Бирюза» на 6 дорожек, с фитнес-залом, саунами, залами для восточных единоборств, шейпинга, солярием, бильярдной, салоном-парикмахерской, кафе и магазином по продаже полуфабрикатов.

Это – одно из крупнейших и лучших предприятий в ТМК и в мире. За десять лет нахождения в составе ТМК завод приумножил свой производственный и финансовый потенциал. Объем отгрузки труб возрос в два раза – с 516 до 1090 тыс. тонн в год, производства стали – с 459 до 836 тыс. тонн в год; в 150 раз увеличилась прибыль предприятия. ВТЗ – это жемчужина ТМК.

И вот уже девять лет на этом сложном и уникальном предприятии трудится Елена Евграфовна Благова. Ее биография – долгий и трудный путь в металлургии: от простого работника до управляющего директора одного из крупнейших заводов.

Это время подъемов и спадов, постоянного неустанного труда, работы над собой. Она – сочетание внешней мягкости, женственности, и внутренней силы, упорства, умения добиваться поставленных целей, увлекающая за собой людей.

За вклад в развитие металлургической отрасли России Е.Е. Благова награждена почетной грамотой Министерства экономики РФ, медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, медалью отличника всероссийского проекта «Эффективное управление кадрами». Она – неоднократный лауреат регионального конкурса «Лучший менеджер года»; заслуженный работник ВТЗ, награждена золотой медалью предприятия. В 2010 году прошедшие преобразования на ВТЗ и достигнутые

результаты получили международное признание: завод отмечен дипломом «Лучшее предприятие Европы», а управляющий директор награждена орденом Королевы Виктории – за честь, достоинство и доблесть. За благотворительную деятельность Е.Е. Благова удостоена ордена «Звезда созидания».

О какой профессии вы мечтали в детстве? Вы изменили мечте или изменили мечту?

Всегда мечтала быть врачом, даже поступала в медицинский институт. Еще в школе одноклассники и учителя говорили: «Станешь врачом – придем лечиться только к тебе». Не случайно наша поликлиника – лучшая в области. Медицина – это мое призвание, а судьба распорядилась иначе. Мои родители-металлурги (общий совместный стаж их работы в металлургии более восьмидесяти лет) посоветовали мне поступать в известный своими традициями ЧПИ – Челябинский политехнический институт. В Златоусте был филиал, я подала документы (конкурс для девушек был четыре человека на место), успешно сдала экзамены и поступила на специальность «металлургия черных металлов – сталеплавильное производство».

После окончания института по распределению уехала в Челябинск, а затем устроилась на работу на Златоустовский металлургический завод.

Какие события в вашей жизни вы считаете основополагающими в своей карьере руководителя крупного промышленного предприятия?

Ничто не случайно. Но для достижения успеха, построения своего жизненного пути очень важны как личностные качества человека – трудолюбие, сила воли, а для руководителя: стратегическое мышление, наличие лидерских качеств, любовь и внимательность к людям, любовь к своему делу, неординарность – так и приобретенные знания: базовое образование, опыт, а также стремление к улучшению любой ситуации. Неравнодушие!

На Златоустовском металлургическом заводе я проработала двадцать лет. Трудовую деятельность начала с рядового работника лаборатории, еще до поступления в институт. Затем работала инженером в отделе технического развития, экономистом в планово-экономическом отделе,

инженером по анализу планирования и загрузке производства в производственном отделе, начальником бюро цен, заместителем главного бухгалтера и начальником финансового отдела.

Все это пригодилось мне в дальнейшей работе. Но тогда я не понимала, почему меня сокращали пять раз за год, – а на руках маленькая дочка... Было трудно, но жизнь всегда предоставляет возможность изменить ситуацию. Меня направили от завода на учебу в Московский государственный открытый университет. Я закончила факультет управления и экономики в черной металлургии. Защитила диплом по теме «Ценообразование в черной металлургии». Так началась моя деятельность в финансово-экономической сфере.

В 1999 году произошла встреча, круто изменившая мою биографию. Состоялось знакомство с генеральным директором Торгового дома Синарского трубного завода Дмитрием Александровичем Пумпянским и его заместителем Александром Георгиевичем Ширяевым. Спустили три года они мне сделали неожиданное предложение – перейти на работу в ТМК на должность финансового директора одного из заводов, Северского или Волжского. Увидев ВТЗ, я сделала свой выбор и переехала в Волжский.

Этот город стал для меня самым большим испытанием в жизни, а завод и работа – самой большой трудностью за все мои прожитые годы. Огромные масштабы работы и новый коллектив. Люди – совершенно другие, как будто из другой страны. Все тут резкое, даже климат резкоконтинентальный. Директор по финансам и экономике?! – меня обуял ужас. На заводе нет даже складов готовой продукции. В коллективе – все личности, а коллектива нет... Шесть лет работы в этой должности изменили меня и изменили систему. Мы все вместе создавали сегодняшний Волжский трубный.

С чего вы начинали, какие наиболее интересные проекты были в это время претворены в жизнь под вашим руководством?

Начали с создания эффективной системы управления финансами предприятия. Мы сосредоточили денежные средства предприятия и ответственность за их распределение в одной службе. Позже эта система помогла нам без значительных потерь



пережить мировой финансовый кризис 2009 года, эффективно организовать работу в условиях дефицита финансовых средств и получить прибыль.

ЕСЛИ БЫ МНЕ СЕЙЧАС В ТМК ПРЕДЛОЖИЛИ РУКОВОДИТЬ РАЗРАБОТКОЙ И ВНЕДРЕНИЕМ SAP R/3 НА ВТЗ, Я НИ ЗА ЧТО БЫ НЕ СОГЛАСИЛАСЬ – ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ СЛОЖНЫХ ПРОЕКТОВ В МОЕЙ ТРУДОВОЙ БИОГРАФИИ

В экономике предприятия острой проблемой был большой расход металла. Нам удалось рассчитать единый показатель расхода металла на тонну заказной продукции с учетом потерь от технологии и несоответствия качеству. Я считаю, то, что нами создано в учете металла, – лучшее.

Для введения ответственности персонала цехов за соблюдение технологии, качество продукции и конечный результат была создана принципиально новая система формирования фонда оплаты труда – на основе индивидуальных ключевых показателей, в том числе и единого сквозного расходного коэффициента металла.

Многое изменили и в кадровой политике. У нас очень остро стоял вопрос обеспеченности специалистами электросталеплавильного цеха. Мы провели анализ процессов производства и кадрового состава в ЭСПЦ, выявили должности, критично значимые для производства и организовали подготовку кадрового резерва.

В 2004 году в компании было принято решение о создании и внедрении корпоративной информационной системы

на базе SAP R/3. Пилотным заводом ТМК выбрала ВТЗ, а меня назначили исполнительным менеджером проекта. Это был сложный период, потому что приходилось совмещать работу директора по финансам и экономике и управление проектом. Над созданием системы мы работали два года, и в 2006 году она была сдана в эксплуатацию. Впервые в России была внедрена на предприятии информационная система SAP R/3, охватывающая одновременно семь интегрированных между собой модулей. Самое трудное в этой работе – изменение бизнес-процессов предприятия под эту систему. С этой задачей завод справился. Потом этот уникальный проект был тиражирован на остальных заводах ТМК. В течение пяти лет система успешно функционирует и развивается.

Как директору по финансам и экономике, мне часто приходилось заниматься отдельными вопросами производства, технологии, кадрами. В эти годы завод возглавлял Александр Григорьевич Ляльков. Это лучшее время. Работая с ним, я многому научилась. Он всегда помогал и поддерживал. Именно при нем ВТЗ сумел произвести свой первый миллион тонн труб в год.

В 2007 году вас назначили управляющим директором завода. Завод под вашим руководством полностью преобразился. Какие проекты были наиболее масштабными?

В 2006 году управляющей компанией принята Стратегическая инвестиционная программа и перед заводом была поставлена задача глобальной реконструкции производственных мощностей.

В 2006–2010 годах в ЭСПЦ полностью модернизированы мощности электросталеплавильного производства. Реконструирована система газоочистки, модернизированы ДСП и две установки непрерывной разливки стали. Это позволило увеличить мощности по производству с 500 до 900 тысяч тонн, повысить качество и снизить себестоимость продукции.

В 2007 году в ТПЦ-1 была внедрена передовая технология проката на «короткой» оправке для производства тонкостенных длинномерных труб нефтяного сортамента.

В 2008 году в ТЭСЦ был введен новый трубосварочный комплекс по производству прямошовных труб большого диаметра мощностью 650 тысяч тонн в год с двумя участками наружного и внутреннего антикоррозионного покрытий.

В 2008–2010 годах в ТПЦ-3 осуществлена реконструкция производственных мощностей, которая проводилась в два этапа: построены новые линии для производства обсадных труб и термообработки; полностью модернизирован участок горячего проката с переходом на более прогрессивный способ проката из круглой заготовки.

Каждый проект был сложен и уникален. И мне приходилось участвовать в каждом самой. Главное в успехе любого проекта – умение правильно подобрать и выстроить систему управления, это семьдесят процентов успеха. Очень важно не ошибиться в выборе партнеров – генеральных подрядчиков. Надо смело выбирать качество, профессионализм и надежность – «скупой платит дважды». Наличие команды коллег-единомышленников, профессионалов своего дела – важная составляющая успеха. На заводе сформировалась команда специалистов, с которыми любые самые сложные вопросы решались быстро и результативно. Наши проекты удались. Все они закончены в срок, в рамках бюджета, и все новые производственные мощности на сегодня уже освоены.

Результат этой длительной и трудной работы – показатели деятельности предприятия в прошлом году, январе и феврале 2011 года. За 2010 год ВТЗ отгрузил потребителям 1090,4 тысячи тонн труб и 199,3 тысячи тонн трубной заготовки. Это самый высокий показатель за последние двадцать лет истории предприятия, а также самый прибыльный год в истории ТМК-ВТЗ.

При поддержке руководства ТМК для создания нормальных условий труда на предприятии все эти годы велась модернизация социальных объектов. Впервые за сорок лет работы ВТЗ был произведен капитальный ремонт поликлиники и закуплено современное диагностическое оборудование. Приглашены на работу ведущие специалисты города и области. Полностью отремонтирован детский оздоровительный лагерь. Построены охраняемые бесплатные автостоянки. Открыт центр оказания бытовых услуг с салоном красоты. Капитально отремонтированы бытовые помещения цехов ТЭСЦ, КЦ, ТПЦ-2; капитальные ремонты столовых прошли в комбинате питания, ТЭСЦ, ТПЦ-3. В настоящее время идет строительство бассейна.

Как работаете Волжскому трубному и вам как его руководителю в большой семье международной компании?

Волжский трубный завод первым вошел в состав Трубной металлургической компании. Заводу всегда уделялось более пристальное внимание. Требования к заводу всегда были очень жесткими. Наверное, в любой семье на первых ложится большая ответственность. Осознание того, что за предприятием стоит громадный финансовый, производственный и кадровый потенциал крупной международной компании, придает уверенности в работе коллективу.

В апреле ТМК исполняется десять лет. Какие чувства вызывает у вас это событие?

Десять лет пролетели незаметно. Я испытываю чувство гордости за наше предпри-

ОСОЗНАНИЕ ТОГО, ЧТО ЗА ПРЕДПРИЯТИЕМ СТОИТ ГРОМАДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КРУПНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ, ПРИДАЕТ УВЕРЕННОСТИ В РАБОТЕ КОЛЛЕКТИВУ ВТЗ

ятие, которое за годы работы в ТМК смогло обновить и приумножить производственные мощности. В следующие десять лет хотелось бы видеть компанию еще более могущественной. Мы уже достигли многих преимуществ на мировом рынке. Для дальнейшего роста необходимо развивать компанию в сторону горизонтальной интеграции, используя творческий потенциал и инициативу каждого работника 44-тысячного коллектива ТМК. Инициативные люди должны стать основой дальнейшего развития компании вперед.

Какие задачи стоят перед многотысячным коллективом ВТЗ, какими вы видите перспективы предприятия?

Этот год – год качества и обеспечения стабильной работы производства. Все, что мы построили, должны освоить, и завод должен работать с прибылью. Это год разработки новых видов продукции и новых технологий. Компанией поставлена задача увеличения объемов, и для этого созданы все условия.

Перспективы завода зависят от рынка. Мы готовы работать и поставлять продукцию, соответствующую всем требованиям Газпрома, Транснефти, отечественных и зарубежных нефтегазовых компаний.

Есть ли у вас свой личный кодекс руководителя, которого вы придерживаетесь в работе, общении с коллегами?

Руководитель – это большая ответственность. Он отвечает не только за себя, а в первую очередь за тех, кем управляет, – недаром его труд приравнен к труду каменотеса.

Руководитель не должен быть равнодушным и бездушным ни к людям, ни к делу, которое он возглавляет. Это творец, он всегда должен иметь идеи, его главная задача – раскрыть потенциал окружающих людей, создать им возможность для нормальной работы. Он должен стараться управлять, а не командовать. Руководить людьми, а не процессами... У меня не всегда получается, но стараюсь соответствовать.

А существуют ли различия между мужским и женским стилем управления?

Несомненно, женщины и мужчины – разные по своей сути, и стиль управления разный. Женщин, как правило, отличает высокая организованность, требовательность, честность, врожденная интуиция. На работе они создают мини-семью, не любят конфликтов между подчиненными, длительных совещаний, любят конкретику.

Мужчины больше стратеги, более логичны, менее эмоциональны, более расчетливы, словоохотливы и ленивы.

Как вам работается среди коллег-мужчин?

Хотелось бы чувствовать больше поддержки, взаимопонимания, но, к сожалению, чаще сталкиваешься с равнодушием, упрямством и иногда с сопротивлением. Но не все мужчины такие, и не всегда.

С чего начинается ваш рабочий день?

Рабочий день начинается в пять утра – с телефонных звонков диспетчеру завода и директору по производству. Производственный процесс – непрерывный, и руководителю такого предприятия, как наш завод, приходится все свое время отдавать только делу. Чтобы был результат, необходимо постоянно быть в курсе всего, что происходит.

Имеет ли значение для женщины-руководителя то, как она выглядит?

Никто не отменял природу. Мужчины рождены мужчинами, а женщины – женщинами. Женщина, тем более руководитель, обязана следить за своей внешностью и выглядеть достойно, как, впрочем, и мужчина.

Какие качества вы цените в коллегах и мужчинах больше? Что не принимаете в людях?

В коллегах отмечаю порядочность, трудолюбие, профессионализм. В мужчинах ценю великодушие, щедрость, терпимость, надежность и заботливость. Считаю, что главное качество мужчины – мужественность. Не приемлю в людях зависть, жадность, лень и равнодушие.

А дома, в семье – вы какая?

Дома больше всего люблю покой.

Как предпочитаете отдыхать и есть ли у вас какие-то увлечения?

Как и многим работающим людям, мне не хватает свободного времени, которое можно было бы потратить на то, чтобы больше посмотреть мир; я люблю активный отдых. Увлечения – это живопись, цветы, дизайн. Люблю и умею готовить, и, если есть время, всегда готовлю сама. Люблю принимать друзей, выбирать и дарить подарки, и сама люблю получать знаки внимания. К сожалению, сейчас многим не хватает простых теплых человеческих отношений, умения поддерживать близких.

Вы можете сказать, что достигли всего, что хотели? И в вашей нынешней жизни вас все устраивает?

Хотела бы я встретить человека, который достиг всего, что хотел, и был всем доволен... ■



РАБОТНИКИ ВТЗ О ЗАВОДЕ И ДИРЕКТОРЕ

Сергей Люкшин, начальник копрового цеха:

Наш директор является одним из немногих руководителей, которые своим примером показывают, как следует относиться к своей работе, как необходимо подходить к выполнению поставленных целей и задач. Одним из качеств руководителя такого уровня должно быть стремление к реализации проектов по улучшению условий труда и повышению уровня культуры производства. И у нее есть эти качества.

Владимир Шириев, начальник трубопрокатного цеха №1:

Наш завод является одним из лучших в России по техническому оснащению и подбору руководящего и инженерно-технического персонала. Такого темпа техперевооружения предприятие не знало с момента пуска. Огромная заслуга нашего директора в развитии социальной сферы и личном подборе и расстановке основных руководителей.

Татьяна Шмелева, начальник службы общественного питания:

Мы с Еленой Евграфовой – земляки. У нее есть редкое в настоящее время и очень замечательное качество – она умеет ценить и хранить дружбу. Удивляемся, как с таким большим объемом работ она не забывает ни с днем рождения поздравить, ни о самочувствии узнать.

Людмила Решнина, медсестра медико-санитарной части:

Наш директор – удивительно талантливый человек. Сколько ею сделано в развитии социальной сферы! Она проявляет заботу о здоровье и быте своих работников.

Виталий Яблоков, ведущий инженер бюро технических предложений и информации технического управления:

Я не перестаю удивляться всему, что происходит на ВТЗ! Удивляюсь тому, что здесь очень чисто. В кабинетах окна пластиковые! И еще зарплату выдают вовремя. И что меня просто поразило – то, что администрация заинтересована в профессиональных кадрах, то, что мне оплатили учебу по переквалификации, связанной с интеллектуальной и рационализаторской деятельностью.

Людмила Зинкевич, кладовщик центра технической диспетчеризации: Наш завод – очень красивый. Во всем чувствуется женская рука и забота. Раньше от проходной до цеха идешь – и взгляду нигде остановиться, а сейчас – душой радуюсь и сочной зелени на газонах, и аккуратным кронам деревьев; в этом году елочки посадили... Наш директор и оборудование меняет, и мир вокруг делает лучше.

Индустрия женского рода

Президенту TMK IPSCO Вики Аврил жизнь неоднократно преподносила урок: вместо того, чтобы продолжать бороться, иногда лучше направить свои усилия в другое русло. Гибкость и интуиция помогли Аврил увидеть новые возможности и сделать ошеломительную для женщины карьеру в металлургии.



Госпожа Аврил, наверное, вопрос неоригинальный, но тем не менее – как так случилось, что вы решили посвятить себя отрасли, где абсолютное большинство – мужчины?

Благодарю за возможность вспомнить юность. Я тогда была вполне спортивной и очень любила приключения. В те годы это было не очень характерно для большинства молодых девушек. Все мои увлечения – альпинизм, спелеология и даже менее экзотический бадминтон – тогда считались чисто мужским спортом. Я постоянно находилась в окружении сверстников противоположного пола. Поэтому работа в «сугубо мужской» индустрии не составила для меня никакой проблемы.

Профессионально меня привлекало и промышленное производство, и собственно бизнес. Поэтому я решила изучать и то, и другое. Но на инженерные специальности, которые на тот момент существовали в моем университете, брали только юношей – это было для меня довольно тяжелым испытанием. В результате я освоила несколько курсов для инженеров, но базовой специализацией стал бухгалтерский учет.

Исходя из своих интересов в области инженерии, я хотела работать в бизнесе, который не был бы напрямую связан с бухгалтерским учетом. Металлургия и трубная

промышленность были интересны для меня с точки зрения интеллектуальной и как довольно технологичный, промышленный бизнес.

Итак, если соединить мои интересы в области бизнеса и промышленного производства с вполне комфортным взаимодействием с мужским коллективом, становится понятно, что металлургия для меня идеальная сфера деятельности.

Расскажите о самых первых испытаниях, с которыми вы столкнулись в своей карьере.

В колледже у меня были две специализации, одна из которых – инженерия. И в этой области некоторые преподаватели не воспринимали меня всерьез. Один профессор постоянно просил меня во время лекций делать пометки на доске – он считал, что классу будет приятнее смотреть на молодую девушку, нежели на него. В результате у меня не было конспектов, чтобы заниматься дома. Другой профессор однажды решил отдельно выводить среднюю оценку для мужчин и отдельно – для женщин, притом что я была единственной женщиной в классе.

В итоге я бросила инженерную специализацию, потому что мне было существенно сложнее осваивать программу из-за полного отсутствия поддержки со стороны преподавателей и очень некомфортных условий обучения. Я могла бы продолжать бороться, но я очень быстро поняла, что приобрету гораздо больше, если направлю свои усилия в другое русло. Этот урок еще много раз преподносила мне моя работа. Не ломитесь в закрытую дверь! Имейте в виду, что рядом часто оказываются другие, которые легко открываются, и они совсем не хуже.

»» ДОСЬЕ

Вики Аврил родилась в городе Урбана, штат Иллинойс. Выпускница факультета бухгалтерского учета Иллинойского университета, степень MBA получила в Чикагском университете. За свою тридцатилетнюю карьеру в металлургии г-жа Аврил занимала ряд руководящих должностей в области финансов, стратегического управления и управления производством. Замужем, двое взрослых детей.



“

Язык и подходы к бизнесу могут быть разными, но желание делать продукты мирового класса есть на обоих полушариях. На самом деле, иногда даже удивительно, насколько мы похожи

Что вы посоветуете девушкам, которые мечтают о карьере инженера?

С тех пор как я закончила школу в семидесятых, многое изменилось. Старорежимное мышление постепенно отмирает, и у молодых женщин сегодня очень богатые перспективы. Я сейчас иногда читаю лекции в тех самых аудиториях, где во время моей учебы было абсолютное большинство мужчин. И с удовольствием обнаруживаю, что там сейчас намного больше девушек. Несмотря на то что и на инженерных специальностях, и в промышленности женщины все еще в заметном меньшинстве, отношение к ним кардинально поменялось – их появление там приветствуется, и у них есть даже определенные привилегии. Очень важно, чтобы молодые девушки

воспринимали происходящее рационально и находили тех людей – и мужчин и женщин, – на которых можно опереться в профессиональном развитии.

Есть ли в металлургии женские организации или объединения?

Да, есть. Например, Ассоциация женщин в металлургии (AWMTI). В сентябре прошлого года я делала основной доклад на их ежегодной конференции в Таксоне, штат Аризона, а в марте выступала на региональных конференциях в Висконсине и Огайо. Это очень влиятельная организация, которая оказывает серьезную поддержку женщинам, работающим в металлургии.

Участвуют ли другие женщины из вашей компании в работе этой организации?

В TMK IPSCO 14 членов организации. Один из них – сотрудница нашего офиса в Хьюстоне, работала вместе со мной на ежегодной



конференции в сентябре; и всего несколько недель назад, в марте, сотрудница чикагского офиса принимала участие в спонсируемом AWMИ мероприятии в Огайо.

Как вы считаете, существование AWMИ подтверждает тезис о том, что металлургия – это мужская отрасль и женщине трудно добиться здесь успеха? С момента образования AWMИ в 1981 году многое изменилось. Сегодня среди членов мужчин не меньше, чем женщин. Это те мужчины, которые выступают за привилегии женщин, поддерживают их в карьерном росте. В TMK IPSCO на самых разных позициях работает очень много женщин. На производстве дам, конечно, меньше, но и там они есть.

Когда вы начинали работать в индустрии, насколько сильно вас привлекал международный бизнес? Когда я впервые пришла в металлургию, большинство американских

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ МОЕЙ РАБОТЫ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ СТИМУЛИРОВАТЬ ВСЕХ ЭТИХ ОЧЕНЬ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ РАБОТАТЬ КАК ЕДИНЫЙ, ДРУЖНЫЙ КОЛЛЕКТИВ. МЫ ДОЛЖНЫ ЧТИТЬ НАШИ ТРАДИЦИИ И РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ, ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЕ. ЭТО ОЧЕНЬ ТЯЖЕЛАЯ, НО ПОЧЕТНАЯ МИССИЯ

”

компаний были очень локальными. Тогда все были уверены, что сталь бессмысленно возить через океан. И именно из-за такой позиции индустрия очень пострадала, когда Япония начала агрессивно экспортировать металл в США. Цены рухнули, и доля американских компаний на местном рынке сильно сократилась. Когда я год училась в Лондоне и потом некоторое время работала в Лондонской школе экономики, я интересовалась международным бизнесом, но я и представить себе не могла, что моя карьера будет развиваться в этом направлении.

Компания Inland Steel, где я работала 23 года, имела оборот в пять миллиардов долларов и владела самым большим металлургическим заводом в США, а также предприятиями в Восточном Чикаго (Индиана). Это было производство

полного цикла, в которое входили железнорудные и угольные шахты и крупнейшая в Америке дистрибуторская компания. Но все эти заводы и шахты находились на территории США. Inland Steel играла очень важную роль в металлургической промышленности страны, но экспортно-импортными операциями до 80-х годов, когда Япония приобрела такое влияние в индустрии, мы не занимались. Опыт Inland Steel научил меня, что индустрия должна быть конкурентоспособной на глобальной арене и не может игнорировать то, что происходит в мире.

Компания в конце концов перестала существовать, когда была продана Mittal Steel, сделавшей свое первое совместное предприятие в США.

Я с теплотой вспоминаю те времена. Работа в Inland Steel, несмотря на то что она очень от-



личается от того, что мне потом пришлось делать в IPSCO и TMK IPSCO, позволила хорошо подготовиться к новым задачам, новой деятельности.

Как вы попали в IPSCO?

После того как Inland Steel в 1999 году была продана, я несколько лет проработала финансовым директором в Wallace Computer Services – компании из Лисле, которая занималась бизнес-полиграфией и оборудованием для печати. И так как я имела опыт продажи Inland Steel, мне пришлось участвовать в продаже Wallace Computer Services.

После того как в 2003 году я приняла предложение работать в IPSCO, я очень быстро поняла, что многого была лишена, когда работала в сталелитейной промышленности. Хотя еще недавно я считала эту деятельность вполне комфортной для себя.

IPSCO тоже стала жертвой глобализации в металлургии?

Да, безусловно. Несмотря на то что IPSCO владела металлургическими и трубными предприятиями и в США, и в Канаде, она все-таки была американской компанией, неминуемо превращавшейся в лакомый объект для поглощения. Всего через несколько лет, в мае 2007 года, ее купила шведская

SSAB. Дальнейшее – известно. TMK купила американские трубные активы SSAB в 2008 году.

Что вы вынесли из короткого опыта работы со шведской компанией?

SSAB вынуждена была менять бизнес-культуру. Когда компания поглощала американские активы, у нее оставались предприятия и в Швеции. Они стали единым целым, но настоящая интеграция не произошла. В компании были разные бизнес-культуры и стили управления. Они пытались их интегрировать, взять лучшее от обеих. И в этом смысле ситуация аналогична истории с TMK, которая тоже имеет активы и в России, и в Америке, объединенные в холдинг путем сложной процедуры поглощения.

Что вас больше всего удивило в работе российской компании?

Несмотря на то что мы нашли общий язык и отлично работаем вместе, языковой барьер оказался большей проблемой, чем я ожидала. Кроме того, было сложно привыкнуть к более формализованному стилю ведения бизнеса. Но если совсем честно – серьезных проблем нет. И в TMK, уверена, думают, что мы хорошо справляемся. Язык и подходы к бизнесу могут быть разными, но желание делать

продукты мирового класса есть на обоих полушариях. На самом деле, иногда даже удивительно, насколько мы похожи.

Для вас лично чем отличается ваша нынешняя позиция от тех, которые вы занимали ранее?

Чем меньше компания, тем выше уровень ответственности. Большие полномочия дают больше возможностей вносить свой вклад в развитие бизнеса.

Уникальным и выигрышным в TMK IPSCO является не только то, что мы имеем партнеров в России и по всему миру. Наши сотрудники здесь в США совершенно уникальны. Многие из них работают с нами очень долго. Например, нашему заводу в Вайлдере (Кентукки) в этом году 30 лет. И 104 сотрудника работают в его цехах с первого дня. У нас есть и совсем новые заводы, такие как ULTRA в Брукфилде (Огайо), который был запущен прошлым летом. И большая часть моей работы состоит в том, чтобы стимулировать всех этих очень разных людей работать как единый, дружный коллектив. Мы должны чтить наши традиции и развивать новые, интернациональные. Это очень тяжелая, но почетная миссия.

Какие планы у TMK IPSCO на 2011 год?

Их очень много! В прошлом году нам удалось восстановить свой бизнес и преодолеть последствия кризиса 2009 года. Компания наращивает продуктовый портфель, дополняя ассортимент американских предприятий рядом импортных позиций наших предприятий в России и Румынии. Мы осуществляем глобальную кооперацию в развитии премиальной продукции для применения в наиболее сложных условиях бурения. Есть планы выйти на рынки Южной Америки, так как стратегия TMK состоит в том, чтобы превратиться из русско-американской в по-настоящему глобальную компанию. Мы инвестируем в развитие бизнеса и новые технологии, чтобы лидировать на рынке. Мы и в дальнейшем продолжим делать все возможное, чтобы TMK стала сильнее и больше. ■

Кристиана Вэдува: «Я неисправимый оптимист»

Кристиана Вэдува на протяжении семнадцати лет является директором по экономике и финансам Artrom (теперь – TMK-Artrom). Ее главный жизненный и управленческий принцип – доверять людям. И он ее никогда не подводил.



Кристиана, как получилось, что вы работаете в традиционно мужской металлургической отрасли?

После окончания финансово-го факультета бухарестской Экономической академии меня, экономиста-стажера, распределили на Комбинат специальных сталей в Тырговиште; сегодня это предприятие принадлежит российской металлургической компании «Мечел». Будучи человеком, далеким от металлургии, я не могла насмотреться на то, как преобразуется металл, когда он расплавляется.

Он похож на лаву, вулкан и закат одновременно. Мне до сих пор это кажется настоящим чудом, и я никогда не упускаю возможности пройтись по цехам.

На комбинате в Тырговиште я проработала три года, а потом вслед за супругом переехала в Слатину, где только что построили трубный завод Artrom.

То есть вы из тех, кто работает на Artrom с момента запуска?

Да, я из старожилов комбината. Начинала в 1985 году в должности экономиста. В 1989 году, через полгода моей работы в должности начальника службы бухгалтерского учета Artrom, в Румынии произошла революция. Пришлось на ходу адаптироваться к новым условиям работы, новому жизненному укладу.

Принято считать, что финансисты – самые большие консерваторы. Трудно было меняться?

Меняться всегда непросто, но так получилось, что вся моя жизнь – это постоянные перемены. Мы обрели опыт работы не в одной системе бухгалтерского учета: начали в коммунистический период, прошли сложный переходный период, теперь работаем в европейской системе бухгалтерского учета. В истории Artrom было и разме-

щение на бирже – пятнадцать лет назад, и приватизация, и адаптация к требованиям Европейского союза. В 2006 году Artrom присоединился к Группе TMK. Работа в международной компании – это высокие требования и новый профессиональный опыт. Мы каждый день продолжаем совершенствоваться вместе с TMK: в глобальной компании приходится быть в постоянной динамике.

Как взаимодействуете с российскими и американскими коллегами?

Для меня очень важно ощущать поддержку моих коллег – финансистов из России и США. Мы – одна команда, нацеленная на выполнение сложных, амбициозных задач. Вместе мы всегда находим финансовые решения, позволяющие успешно реализовать инвестиционные программы, увеличивать капитализацию компании, развивать Европейский дивизион. С учетом требований TMK мы готовим отчетность по МСФО. Без взаимодействия, единого понимания ничего не получится. У нас – получается.

Жалко только, что имеющийся пока языковой барьер ограничивает общение с коллегами.

Каково это – быть руководителем такого высокого уровня уже семнадцать лет?



ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ ИЗ НАС НАШЕЛ СВОЕ, ПО ДУШЕ, МЕСТО И РАБОТАЛ С УДОВОЛЬСТВИЕМ. ИНАЧЕ ЖИЗНЬ МОЖЕТ СТАТЬ КОШМАРОМ. Я НЕ УСТАЮ ОТ БОЛЬШОГО ОБЪЕМА РАБОТЫ, ПОТОМУ ЧТО ЛЮБЛЮ ТО, ЧТО ДЕЛАЮ, И ПРИХОЖУ НА РАБОТУ С БОЛЬШИМ УДОВОЛЬСТВИЕМ

В лидерстве больше обязанностей, чем выгод. Я думаю, быть руководителем – это и призвание, и упорный труд. Руководитель должен понимать, что делают люди, с которыми он работает, и как ими руководить, как интегрироваться в команду других менеджеров.

В чем ваш главный управленческий принцип?

Я неисправимый оптимист. Я верю людям. Каждому человеку необходимо доверять. В каждом есть что-

то хорошее. И это хорошее можно обратить на пользу дела.

Как вам работаете в мужском коллективе?

Я постоянно нахожусь в мужском коллективе, но это не мешает работать. К счастью, у меня не было ситуаций, когда мне не давали что-то сделать или не признавали только потому, что я женщина. Коллектив Artrom отличается своим почтительным отношением к женщинам, обстановкой открытости и профессионализма.

Как удается выдерживать колоссальные нагрузки?

Очень важно, чтобы каждый из нас нашел свое, по душе, место и работал с удовольствием. Иначе жизнь может стать кошмаром. Я не устаю от большого объема работы, потому что люблю то, что делаю, и прихожу на работу с большим удовольствием.

А что вам помогает переключиться после работы?

В своем доме я организовала себе мастерскую для занятий живописью. Я люблю смешивать цвета, наносить краски на холст. Рисую природу, но это не какой-то конкретный пейзаж, а – как почувствую, как подскажут цвета. Это мой способ отвлечься от действительности, расслабиться. Мне очень приятно, что муж и дочери ценят мои художественные опыты.

А еще я очень люблю отдыхать у воды. Но долго оставаться без движения не могу. Очень важно для меня не быть одной – мне нужны люди, звуки, движение. ■

ДОСЬЕ

Кристиана Вэдува родилась 6 ноября 1959 года в городе Амару, в 80 км от Бухареста. Окончила финансово-бухгалтерский факультет Румынской академии экономических наук в Бухаресте. Начинала карьеру в 1990 году с должности экономиста-стажера, затем стала руководителем отдела бухгалтерского учета. В 1994 году назначена на должность финансово-экономического директора TMK-Artrom. Имеет международные сертификаты: 1990 год – диплом Ассоциации сертифицированных бухгалтеров Румынии, бухгалтер-эксперт; 2006 год – международный сертификат в области финансовой отчетности ASEBUSS-ATC INTERNATIONAL; 2009 год – Национальная налоговая система, сертификат Генерального союза промышленников Румынии. Замужем, имеет двух дочерей.

Магия металлургии

Текст: Эльмира Самохина



ТМК приняла участие в международной программе Союза студентов технических вузов Европы – BEST (Board of European Students of Technology). Специалисты компании и Уральского федерального университета имени первого президента Б.Н. Ельцина (УрФУ) организовали для студентов из десяти европейских стран практический курс в рамках образовательного проекта Magic Metal.



Программа BEST – это, по сути, быстрорастущая инновационная студенческая сеть. Одним из ее центров в России является УрФУ, на площадке которого ежегодно, начиная с 2003 года, проводятся образовательные курсы для студентов Европы и Уральского универси-

тета. В этом году десятидневный курс был посвящен металлургии и, помимо лекционных и лабораторных занятий, предусматривал практическую часть – знакомство с реальным металлургическим производством. Представители УрФУ обратились в ТМК с предложением принять на своей площадке

студентов крупнейших европейских технических вузов. Для знакомства с передовыми технологиями и агрегатами сталеплавильного производства организаторы выбрали Северский трубный завод (СТЗ) в городе Полевской Свердловской области. Урал, по мнению участников проекта, считается центром



После посещения Северского трубного завода студентам из Европы захотелось вернуться на завод, но уже в качестве штатных сотрудников



Чтобы стать участниками проекта, будущие специалисты должны были пройти конкурсный отбор. На эту программу было десять заявок на место

металлургии в европейской части континента, а опыт северских металлургов, которые построили практически новый завод в условиях действующего производства, для начинающих специалистов должен быть уникален.

Находясь в Полевском, кроме посещения реального производства, студенты побывали в музейном комплексе «Северская домна» и встретились с генеральным директором Российского института трубной промышленности (РосНИТИ, входит в ТМК) Игорем Пышминцевым.

ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОСТЬ – ОДНО ИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ BEST, КОТОРАЯ ДЕЙСТВУЕТ С 1989 ГОДА. В СОСТАВ ЕЕ УЧАСТНИКОВ ВХОДИТ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА ТАЛАНТЛИВЫХ И АКТИВНЫХ СТУДЕНТОВ ИЗ 92 УНИВЕРСИТЕТОВ В 33 СТРАНАХ ЕВРОПЫ. BEST СТРЕМИТСЯ ПОМОЧЬ СТУДЕНТАМ, ИЗУЧАЮЩИМ ТЕХНИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, РАСШИРИТЬ СВОЙ КРУГОЗОР ЧЕРЕЗ ПОНИМАНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ КАЖДОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЫ

Руководитель ведущего отраслевого института рассказал об актуальных отраслевых разработках и производстве труб нового поколения из высококачественных сталей. «ТМК имеет производственные мощности практически на всех континентах мира и успешно интегрирована в мировую экономику как транснациональная компания. Международный проект с участием студентов важен, поскольку у нас идет постоянный обмен опытом

между специалистами наших предприятий в разных странах, ведутся совместные исследовательские работы с участием университетов зарубежных стран, в том числе Западной Европы», – прокомментировал проект Игорь Пышминцев.

Чтобы студенты сами могли убедиться в эффективности применения новых технологий, их пригласили в электросталеплавильный комплекс СТЗ. «Никогда раньше не был на таких предприятиях», – так передал свои ощущения от увиденного студент Неаполитанского университета имени Фридриха II Хавьер Замаррипо. Его впечатлили и масштабы производства, и его высокая технологичность. «На твоих глазах происходит рождение металла, это – красиво!» – поделился он. Более прагматично отнесся к этой поездке студент из университета испанского города Вальядолид Альфонсо Эскердо: «Урал – один из центров металлургии в России, и знакомство с ним может стать полезным в моей будущей карьере».

Греческий студент из университета города Патрос Панагэйтис Апостолиос рассказал о том, что значит для него этот опыт: «Я рад, что мне удалось здесь побывать, посмотреть крупное производство труб. Россия снабжает всю Европу газом. Хотелось посмотреть, где рождается труба и от чего зависит наше благополучие», – рассказал он.

А польская студентка Агата Савицка из Гданьского технологического университета считает: «Такая учеба

полезна и тем, что путешествовать по Европе теперь будет легче, поскольку во многих странах у нас появились новые контакты».

По словам автора проекта Magic Metal и организатора поездки от российской стороны студентки металлургического факультета УрФУ Дарья Полозовой, в Европе нет отдельных металлургических факультетов, поэтому даже такая краткосрочная поездка на Урал дает возможность понять тенденции в современном металлургическом производстве и оценить практическое воплощение на примере действующих предприятий.

«Лекционные и практические занятия расширяют представления о профессии металлурга, тем более что в европейских университетах нет упора на подготовку специалистов именно для металлургической сферы. К тому же проект имеет и культурную направленность – когда молодежь из разных стран учится за несколько дней командной работе и навыкам общения», – говорит Дарья Полозова.

Стремление к интернациональности гармонично вписывается в стратегию ТМК. «Поддерживая подобные проекты, наша компания способствует развитию научных и культурных коммуникаций, расширению практических представлений о современном состоянии российской трубной отрасли», – отметила руководитель обособленного подразделения ТМК в Екатеринбурге Наталья Хонина. ■

Андрей & Андрэа

Судьбы россиянина Андрея Авдюкова и румынки Андрэа Томица пересеклись в коридорах ТМК-Artrom. Там они увидели друг друга в первый раз, и с этого момента началась их история любви, разбившая языковые барьеры.



Андрей Авдюков окончил Уральский государственный технический университет в Екатеринбурге, где учился параллельно на двух факультетах и получил дипломы инженера-металлурга, специализирующегося на производстве труб, и инженера-экономиста. Через два года после университета перспективным молодым специалистом заинтересовалась Трубная металлургическая компания: Авдюкову предложили поработать в Румынии, где ТМК приобрела новые активы. Андрей с радостью согласился, хотя о Румынии тогда практически ничего не знал. Правда, в доме хранился румынский сувенир, привезенный отцом Андрея из путешествия по Дунаю в 1986 году, — монета в пять леев. Легкая, изготовленная из алюминия, но необычно большая монетка заняла тогда почетное место в детской коллекции Андрея.

НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

В 2004 году Андрей был направлен в Румынию, для того чтобы наладить координацию по всем техническим аспектам между только что приобретенными румынскими заводами и российскими предприятиями. Необходимо было привести техническую отчетность румынских активов к стандартам ТМК, учитывая при этом особенности румынского законодательства.

Первое время Андрею было непросто: приходилось подолгу задерживаться на работе, чтобы вникнуть во все детали. «Огромное спасибо румынским коллегам, без

их поддержки я бы не справился. Они терпеливо консультировали меня по всем возникавшим вопросам», — говорит Андрей. В результате под его руководством была налажена работа по составлению технических отчетов, балансу металлов, анализу структуры расходов румынских предприятий. Через два года работы Авдюкова назначили руководителем отдела планирования и технического обеспечения ТМК-Artrom, а также помощником вице-президента по производственно-техническим вопросам.

В 2010 году Андрей Авдюков стал директором по планированию производства румынских предприятий ТМК. Среди наиболее значимых проектов, в подготовке и реализации которых он принимал участие, — установка линии стана ASSEL и запуск в эксплуатацию стана СРЕ в Слатине. В Решице



КОГДА МОИ ГЛАЗА ВСТРЕТИЛИСЬ С ГЛАЗАМИ ВЫСОКОГО СПОРТИВНОГО СВЕТОГО ШАТЕНА — СЛОВНО ИСКРА ПРОБЕЖАЛА. Я СРАЗУ ВЛЮБИЛАСЬ

Андрей контролировал работы по установке и запуску МНЛЗ, модернизации ДСП, вводу в эксплуатацию оборудования для вакуумирования стали. «Мне важно работать в компании, которая не стоит на месте, внедряет самые передовые технологии в отрасли, — рассказывает Андрей. — Стан СРЕ — уникальный, аналогов ему в России, например, нет. И то, что я участвую в запуске проектов такого уровня, конечно, влияет на мой профессиональный рост. Ребята, с которыми я учился в университете, мне по-хорошему завидуют».

ЛЮБОВЬ БЕЗ ГРАНИЦ

Главным событием в личной жизни Андрея после приезда в Румынию стала встреча с Андрэа. Андрэа Томица родом из Слатины. После получения диплома экономиста в 2007 году она пришла на работу в ТМК-Artrom. С Андреем она познакомилась в коридоре заводоуправления. «Когда мои глаза встретились с глазами высокого спортивного светлого шатена — словно искра пробежала. Я сразу влюбилась», — улыбается Андрэа, вспоминая эти подробности. Андрей тоже был очарован девушкой с красивыми черными глазами и роскошными длинными волосами цвета вороного крыла. Целый месяц он под всяческими предлогами регулярно наведывался в отдел, где работала Андрэа. А затем, набравшись смелости, пригласил ее на



первое свидание. Он тогда еще не знал румынского, она — русского, поэтому говорили на английском языке. Впрочем, их друзья говорят, что Андрей и Андрэа понимают друг друга без слов — им достаточно просто посмотреть другу другу в глаза.

Осенью прошлого года Андрей и Андрэа поженились. Андрей показал своей любимой Россию и горы Урала. Из поездки по России Андрэа привезла самовар, который торжественно вручила бабушке и дедушке. «Они живут в деревне, и на самые важные праздники — Рождество и Пасху — вся семья непременно съезжается к ним в гости. Румыны — очень семейные, они почти не общаются с друзьями, все свое свободное время проводят в кругу родственников. Особенно чтят стариков. Бабушка Андрэа готовит удивительно вкусный суп из говяжьих желудочков — «чорба де бурта». А деревенский самогон — «цуника» — даже лучше нашего, рус-

ского. Правда, мои друзья на Урале этому верить отказываются», — смеется Андрей. Румыния стала для Андрея вторым домом. Единственное, чего ему тут не хватает, так это уральских морозов.

Андрэа (теперь Авдюкова) сейчас работает в дистрибьюторской компании, где отвечает за закупку труб и их продажу на внутреннем (румынском) рынке. Дома про трубы стараются не говорить, но иногда не получается.

В ближайших планах Андрея — дополнительное образование в области финансов, он хочет получить степень MBA в одном из европейских университетов. «Так уж я устроен — мне все время надо идти вперед, ставить перед собой новые цели. Приятно, что наша компания дает возможности развиваться внутри группы. Здесь отличные перспективы для молодых специалистов, — считает Андрей, и добавляет: — Огромное спасибо ТМК за жену!» ■

Supplying the Globe

ТМК IPSCO (Даунерс Гров)

ТМК North America
(Хьюстон)

ТМК Europe (Кельн)

Торговый дом ТМК (Москва)

ТМК Global (Женева)

ТМК Italia (Лекко)

ТМК-Казахстан (Астана)

Торговый дом ТМК (Пекин)

Торговый дом ТМК (Баку)

Торговый дом ТМК (Ашхабад)

ТМК Middle East (Дубай)

Торговый дом ТМК (Сингапур)

ТМК является одним из глобальных лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем трубной продукции. ТМК, объединяя 23 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими в мире мощностями по производству всего спектра стальных труб. Около половины этих мощностей ориентированы на производство нефтегазовых труб OCTG. ТМК поставляет свою продукцию более чем в 65 стран мира в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений.

ОАО «ТМК»

105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а

Тел.: +7 (495) 775 7600

Факс: +7 (495) 775 7601

E-mail: tmk@tmk-group.com



Трубная
Металлургическая
Компания