

# YourTube

Technology Motion Knowledge

09-2013  
№3(14)

26 ТАГМЕТ. Эра новых технологий

38 Премиум-продукты ТМК: первый опыт гидроразрыва

42 Living our Values, или Поддерживайте команду



8

Сергей Билан:  
«Приоритет для нас – новые направления сервиса»

## Стратегически важный сервис



Трубная  
Металлургическая  
Компания

# YourTube: качайте информацию!

Три региональные версии журнала говорят с каждым читателем на понятном языке

PDF-версия: читайте на своем компьютере  
[www.tmk-group.ru](http://www.tmk-group.ru)



Приложение YourTube для iPad. Журнал, который всегда под рукой, – где угодно, когда удобно



Используйте код быстрого доступа, чтобы загрузить iPad-приложение YourTube из App Store

## СОДЕРЖАНИЕ



### 2 **Новости**

#### 6 **Собрание в черно-оранжевом интерьере**

На общем годовом собрании акционеры ТМК подвели итоги финансового года – 2012 и приняли решения на 2013 год

#### ТЕМА НОМЕРА

#### 8 **К услугам нефтяного бизнеса**

Интервью генерального директора «ТМК Нефтегазсервис», заместителя генерального директора ТМК по премиальным видам продукции и сервису Сергея Билана о стратегии развития сервисного дивизиона компании

#### 12 **Сервис в полном комплекте**

Президент OFS International LLC Константин Семериков о целях приобретения сервисных активов в Хьюстоне и о том, какую нишу рассчитывает занять компания на нефтесервисном рынке США

#### Рынки

#### 16 **Нефтегазовый сервис. Новые тренды**

Рынок нефтесервисных услуг – интенсивно развивающийся сегмент мировой экономики

#### 18 **Рывок на Ближний Восток**

ТМК создала свой четвертый дивизион. Как всегда – на стратегически важном направлении

#### 22 **Африканский рубеж**

Три года назад ТМК открыла представительство в регионе, где теперь сосредоточены интересы инвесторов со всего мира

#### Производство

#### 26 **Стальная эволюция**

В формате телемоста Президент РФ Владимир Путин принял участие в торжественном выпуске первой промышленной партии стали на новой электропечи на ТАГМЕТе

#### 30 **Защита для труб**

С открытием нового участка нанесения внутреннего защитного покрытия на трубы ТМК НГС-Нижневартовск увеличил мощности и расширил сортамент продукции

#### 32 **Новый тест на герметичность**

На ОМЗ введен в эксплуатацию гидропресс для испытаний премиальных резьбовых соединений

#### ПАРТНЕРСТВО

#### 34 **ТМК и «Газпром нефть»: новый вектор**

Партнеры договорились о научно-техническом сотрудничестве в разработке новой продукции с учетом актуальных потребностей нефтяной компании

#### 38 **Тест-драйв на гидроразрыве**

Впервые премиальная продукция ТМК используется в операции ГРП

#### ПРОГРАММА

#### 42 **Поделиться ценностями**

Новая программа ТМК IPSCO призвана на примере конкретных сотрудников пояснить основные приоритеты компании

#### TIME OUT

#### 44 **Приключения итальянцев на СТЗ**

Партнеры не только в цехе, но и в традиционном заводском забеге

**YourTube**  
Technology Motion Knowledge

№3 (14) сентябрь 2013

Учредитель



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

Адрес редакции:  
Россия, 105062, г. Москва,  
ул. Покровка, д. 40, стр. 2а  
Тел.: +7 (495) 775-76-00  
Факс: +7 (495) 775-76-01  
E-mail: pr@tmk-group.com  
www.tmk-group.ru  
Отпечатано в типографии  
Insight Polygraphic

Издание зарегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций. **16+**

Свидетельство ПИ № ФС77-40128  
от 11 июня 2010 года

Любое использование материалов  
без согласия редакции запрещено

Тираж 3200 экземпляров

**людиpeople**

Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»  
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18  
Тел.: +7 (495) 988-18-06 | vashgazeta.com | E-mail: ask@vashgazeta.com  
Генеральный директор: Владимир Змеюченко | Шеф-редактор: Евгения Квитко  
Ответственный редактор: Вилорика Иванова | Арт-директор: Максим Гелик  
Старший дизайнер: Александра Марочкова | Дизайнеры: Юлия Ильина,  
Наталья Тихонова, Андрей Скворцов | Бильд-редактор: Валерий Дегтярев  
Цветокорректор: Александр Киселев | В подготовке номера принимали  
участие: Михаил Семенов (Россия), Ольга Коломеец (Румыния)  
Директор по производству: Олег Мерочкин  
Корректура: LEXICA | Фото: Shutterstock



» В церемонии участвовали (слева направо) генеральный директор «Российских сетей» Олег Бударгин, губернатор Ростовской области Василий Голубев и председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский

### » ЭЛЕКТРОПИТАНИЕ ДЛЯ ПЕЧИ

На Таганрогском металлургическом заводе состоялся торжественный пуск линии 220 кВ Ростов-20 – Таганрог-10, строительство которой завершено в рамках договора ТАГМЕТа с филиалом ОАО «ФСК ЕЭС» – Магистральными электрическими сетями (МЭС) Юга – на технологическое присоединение завода. По-

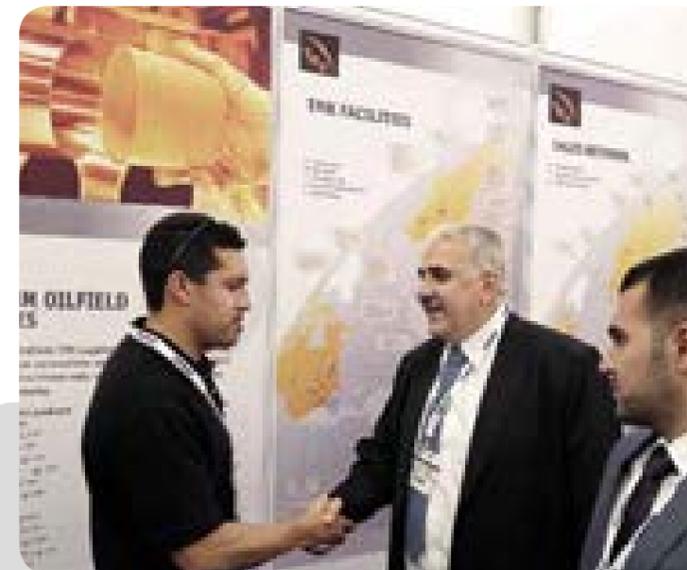
строенная высоковольтная линия (ВЛ) общей протяженностью почти 50 км предназначена для обеспечения электроэнергией введенной на ТАГМЕТе дуговой электросталеплавильной печи, мощность трансформатора которой составляет 110 МВА, а также решит проблему дефицита мощности Таганрогского энергоузла, повысит надежность

и стабильность электроснабжения жилого фонда и промышленного комплекса Таганрога. ТАГМЕТ внес значительный вклад в реализацию этого проекта. В том числе была построена собственная подстанция Т-20 «Печная». Для ее подключения завод проложил кабельную линию напряжением 220 кВ и протяженностью 3,5 км. ■

### » СТАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

ТМК приняла участие в международном металлургическом саммите «Российская сталь и глобальный рынок: взгляд в будущее». Открывая форум, к собравшимся обратился председатель Совета директоров ТМК, председатель наблюдательного совета НП «Русская сталь» Дмитрий Пумпянский. Он отметил важность ежегодного саммита для обсуждения текущей ситуации в отрасли и анализа тенденций на мировом и российском рынках металлопродукции. Повестка нынешнего форума отражала происходящие изменения в отрасли в связи с выходом российских компаний на транснациональный уровень, а также со вступлением России в ВТО. Член Совета директоров ТМК, председатель управляющего комитета «Русской стали» Сергей Папин представил доклад о текущем положении дел в российской металлургии. Следует ожидать ужесточения конкуренции, проведения антидемпинговых расследований, снижения экспорта стали и потребления сырья. Также вероятно усиление присутствия на российском рынке продукции из Украины, Казахстана, Китая.

С докладом о мировом трубном рынке, а также о занимаемых на нем позициях и достижениях ТМК выступил директор по маркетингу компании Сергей Алексеев. На второй сессии первого дня саммита директор дирекции ТМК по технологии Евгений Шифрин рассказал об инвестиционной стратегической программе ТМК, освоении инновационных технологий и новой продукции. ■



### » ВНИМАНИЕ К ОФШОРАМ

ТМК приняла участие в Европейской нефтегазовой выставке офшорных технологий SPE Offshore Europe 2013, которая прошла с 3 по 6 сентября в городе Абердине (Великобритания).

Мероприятие имеет важное значение не только для Европы, но и для всей мировой нефтегазовой индустрии, оказывает значительное влияние на развитие офшорных технологий. В нынешнем году в выставке участвовали более 1500 экспонентов.

На выставочном стенде ТМК была представлена высокотехнологичная продукция компании – высокогерметичные резьбовые соединения класса премиум, применяемые при добыче углеводородов в самых сложных геологических и климатических условиях, в том числе при освоении шельфовых месторождений. Команда специалистов из российского и американского дивизионов компании, работающих на выставке, использует эту возможность для проведения встреч и переговоров с представителями нефтедобывающих и сервисных компаний с целью поддержания текущих и налаживания новых деловых отношений. ■



### » ПО ПРИНЦИПУ ОДНОГО ОКНА

ТМК осуществила поставку трубной продукции в комплекте с продукцией стороннего производителя.

Партия труб, предназначенных для формирования обсадных колонн, отгружена в адрес компании Kura Valley Operating Company. Трубы будут использованы для обустройства месторождения «Падар» в Республике Азербайджан.

В комплексную поставку вошли обсадные трубы с муфтами с премиальными резьбовыми соединениями ТМК CWB и ТМК PF, а также безмуфтовые обсадные трубы с премиальными резьбовыми

соединениями ULTRA-FJ и ULTRA-SF. Трубы произведены входящими в компанию Орским машиностроительным заводом и Волжским трубным заводом (ВТЗ), а также в кооперации ВТЗ и американского дивизиона компании – ТМК IPSCO. В рамках выполнения заказа на ВТЗ впервые освоено производство обсадных труб группы прочности ТМК-150. В адрес Kura Valley также были отгружены кондукторные трубы большого диаметра, выпущенные сторонним производителем.

Спуск обсадных колонн на двух скважинах планируется провести в начале 2014 года. Сопровождение данных технологических операций проведут специалисты компании ТМК-Премиум Сервис. ■

### » ОБЩЕЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОСТАВКАМИ

В Череповце прошло очередное заседание координационного совета ТМК и ее стратегического партнера в поставках металлопроката – компании «Северсталь».

В рамках встречи участники обсудили возможность реализации совместного кросс-функционального проекта «Создание системы управления процессом поставок между ОАО «Северсталь» и ОАО «ТМК». Проект подразумевает оптимизацию всех бизнес-процессов (логистических, коммерческих и производственно-технических), связанных с поставкой металлопроката в адрес предприятий ТМК, с целью сокращения финансовых и временных издержек.

Заместитель генерального директора ТМК по снабжению Сергей Марченко отметил: «Мы надеемся, что этот проект позволит нам снизить затраты, сократить время доставки и добиться других синергетических эффектов, которые, может быть, сейчас не столь очевидны».

«Мы сосредоточим внимание на повышении эффективности всех сопутствующих бизнес-процессов, в том числе по разработке новых видов продукции, снижению затрат по всей цепочке создания стоимости», – прокомментировал директор по маркетингу и продажам дивизиона «Северсталь Российская сталь» Дмитрий Горшков. ■

### »» ЧЕТЫРЕ КАК ОДНА

Компании европейского дивизиона ТМК проходят единую сертификацию по стандартам ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и ISO 18001:2007.

В первой половине этого года внедряемую интегрированную систему активно обсуждали и комментировали сотрудники и руководители компаний европейского дивизиона. В июне на рассмотрение руководства дивизиона был представлен проект Единого руководства по качеству, защите окружающей среды и интегрированной системе менеджмента, а также общие системные процедуры. Документы составлены на румынском и английском языках. После их утверждения румынские производственные предприятия ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA успешно прошли аудит, а в октябре аудиторская проверка ожидает торговые подразделения дивизиона – ТМК-Europe и ТМК-Italia. ■



### »» СПЕЦЗАКАЗ ДЛЯ «ДРУЖБЫ»

На Волжском трубном заводе изготовлена партия труб большого диаметра по заказу компании «Транснефть». Продукция будет использована для реконструкции магистрального нефтепровода «Дружба». Почти полвека этот трубопровод является главной нефтяной артерией, снабжающей нефтью Волго-Уральского нефтегазоносного района страны Восточной Европы.

Партия труб диаметром 1020 мм класса прочности К 52-1 произведена в соответствии с особыми требованиями заказчика по обеспечению высокой точности при снятии внутреннего и наружного усиления по концам труб. На трубы нанесено трехслойное защитное наружное покрытие. Внутренняя поверхность была подвергнута дробеструйной обработке, что является одним из обязательных требований «Транснефти» к технологии производства нефтегазопроводных труб. Дальнейший план работы подразумевает производство на ВТЗ еще около 20 типоразмеров труб по заказу «Транснефти». ■



### »» «ИННОПРОМ-2013»: ПОНРАВИЛОСЬ И ПРЕМЬЕРУ, И ШКОЛЬНИКАМ

ТМК подвела итоги участия в международной выставке промышленности и инноваций «Иннопром-2013», прошедшей в Екатеринбурге.

В рамках выставки стенд ТМК посетили губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев, президент РСПП Александр Шохин, многочисленные гости и партнеры компании. На стенде ТМК были представлены образцы продукции, предназначенной для нефтегазового сектора и других отраслей.

В дни семейного посещения выставки экспозиция стенда стала декорациями для творческих мастерских. Дошкольники строили города из конструктора «Лего»,

школьники проводили увлекательные эксперименты и опыты, а старшеклассники в рамках образовательного тура INDUSTRY4U знакомы со специальностью вальцовщика стана холодного проката труб на виртуальном тренажере стана, предоставленном Синарским трубным заводом.

Представители ТМК также активно участвовали в деловой программе форума. Председатель Совета директоров компании Дмитрий Пумпянский принял участие во встрече премьер-министра Дмитрия Медведева с бизнесменами, а также выступил модератором круглого стола «Подготовка кадров в области технического регулирования». ■

### »» ТМК УЧРЕДИЛА ИМЕННУЮ СТИПЕНДИЮ

ТМК учредила именную стипендию имени А. Д. Дейнеко для студентов Национального исследовательского технологического университета МИСиС за успехи в учебной и научной деятельности в области металлургии. Именная стипендия ТМК учреждена в целях поддержки, поощрения и привлечения на предприятия компании наиболее талантливых студентов и названа в память об Александре Дмитриевиче Дейнеко – заслуженном металлурге Российской Федерации, выпускнике МИСиС 1971 года, руководителе Фонда развития трубной промышленности с 2003 по 2013 год.

Стипендиаты будут определяться среди студентов дневного отделения университета, обучающихся на кафедре «Технология и оборудование трубного производства». «Поддержка талантливой обучающейся молодежи является важным направлением деятельности ТМК как одного из лидеров мировой трубной отрасли, – прокомментировал первый заместитель генерального директора ТМК Андрей Каплунов. – Наши стипендиальные программы способствуют формированию кадрового резерва и повышению его качества с учетом реальных потребностей современного высокотехнологичного производства». ■

### »» ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТМК ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2013 ГОДА

Отгрузка ТБД выросла на 11% по отношению к первому полугодю 2012 года благодаря участию ТМК в проекте строительства российской наземной части «Южного коридора» и увеличению поставок в страны СНГ. На фоне роста объемов транспортировки нефти и газа с месторождений до мест хранения и переработки российский дивизион увеличил отгрузку бесшовных и сварных линейных труб. Сегмент труб промышленного назначения показал общее снижение отгрузки из-за сокращения емкости рынка.

Объем отгрузки американского дивизиона уменьшился относительно первого полугодия 2012 года на 3%, составив 554 тыс. тонн. Объем отгрузки премиальных резьбовых соединений вырос на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

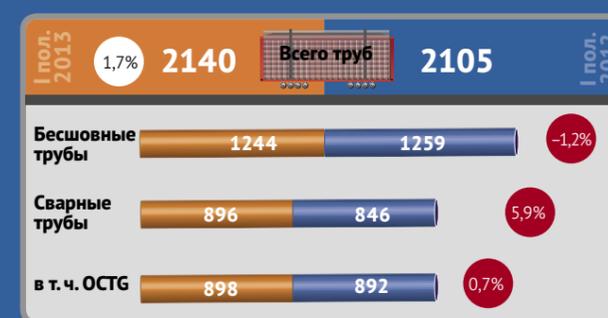
Ситуация на европейском рынке ухудшалась в течение полугодия. Сокращение числа проектов на фоне пессимизма инвесторов привело к снижению объемов потребления труб. В этой сложной экономической ситуации европейский дивизион за первое полугодие отгрузил 78 тыс. тонн труб, что на 4% ниже показателей первого полугодия 2012 года.

Спрос на премиальные резьбовые соединения ТМК продолжал расти. За полугодие ТМК отгрузила 370 тыс. штук, показав рост на 22% к аналогичному периоду 2012 года.

Основываясь на тенденциях, наблюдавшихся за период с января по август текущего года, ТМК подтверждает свой прогноз: несмотря на некоторое традиционное снижение в III квартале, результаты компании по итогам 2013 года будут в целом на уровне показателей 2012 года. ■

Финансовые результаты, млн долл.			
	I пол. 2013 г.	I пол. 2012 г.	Изменение, %
Выручка	3374	3439	-2
Чистая прибыль	125	182	-31
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	523	575	-9
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО СКОРРЕКТИРОВАННОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ EBITDA, %	15	17	

### Объемы отгрузки трубной продукции, тыс. тонн



### »» НОВОЕ ПОКРЫТИЕ ДЛЯ ТРУБ

На Волжском трубном заводе проведены тестовые испытания сварных труб с внутренним гладкостным покрытием на основе нового материала, соответствующего современным критериям выбора изоляционных материалов согласно возросшим требованиям заказчиков.

Для проверки значения параметров шероховатости внутренней поверхности были проведены испытания партии труб диаметром 1220 мм и толщиной стенки 17,5 мм с внутренним гладкостным покрытием, для которого использован материал одного из ведущих мировых производителей данной продукции. Тестовые испытания прошли успешно и показали положительные результаты.

В дальнейших планах ВТЗ – пройти сертификацию DNV (стандарты соответствия требованиям к оборудованию, применяемому в строительстве подводных трубопроводов) для использования труб с новым видом внутреннего гладкостного покрытия в современных проектах нефтегазопроводного транспорта. ■



«С точки зрения приоритетного для нас сегмента бесшовных труб нефтегазового сортамента наши позиции стали еще убедительней»

## СОБРАНИЕ В ЧЕРНО-ОРАНЖЕВОМ ИНТЕРЬЕРЕ

25 июня в Москве состоялось общее годовое собрание акционеров ОАО «ТМК». На традиционной летней встрече по окончании очередного финансового года акционеры приняли все важные решения по его итогам и на следующий период деятельности.



Мероприятие прошло в Центральном доме предпринимателя в Москве. Традиционно помещение было оформлено с использованием символики ТМК в черно-оранжевых цветах, составляющих фирменный стиль компании. На экранах в фойе в режиме non-stop показывали фильм о ТМК. Там же были установлены тач-панели с закачанной актуальной информацией о компании, включая годовой отчет на двух языках – русском и английском, а также фотографиями ключевых меропри-

ятий, которые прошли на предприятиях компании в предыдущем году. Перед заседанием и в перерывах присутствующие могли пообщаться за чашкой кофе.

В своем докладе на общем собрании генеральный директор ТМК Александр Ширяев рассказал об итогах деятельности компании в прошлом году. По его словам, ТМК, обладая самыми большими в мире мощностями по производству стальных труб, в 2012-м значительно расширила сортамент, а также географию продаж. В настоящее время компания объединяет 28 пред-

приятий, расположенных в России, США, Канаде, Омане, Румынии, ОАЭ и Казахстане, и поставляет продукцию более чем в 80 стран мира. Всего в течение года потребителям было отгружено 4,2 млн тонн трубной продукции. При этом важно, отметил генеральный директор компании, что в общем объеме отгрузки за прошлый год увеличилась доля высокотехнологичных труб нефтегазового сортамента. «С точки зрения приоритетного для нас сегмента бесшовных труб нефтегазового сортамента, наши позиции стали еще убедительней», – сказал

Александр Ширяев. Объем продаж ТМК бесшовных ОСТГ и линейных труб в 2012 году увеличился на 15 и 11% соответственно. По итогам 2012 года продажи продукции ТМК предприятиям нефтегазовой отрасли составили 75% от общего объема отгрузки. В сегменте бесшовных ОСТГ доля ТМК составляет 62% российского рынка и 11% мирового рынка.

В 2012 году компания продолжала реализацию своей стратегической инвестиционной программы, объем финансирования составил 13,3 млрд рублей. «К 2014 году мы



завершим реализацию масштабной программы капитальных вложений, основные объекты которой уже введены в строй. В этих условиях особо актуальной становится задача вывода производственных мощностей на лучшие в отрасли показатели производительности и эффективности», – сказал генеральный директор ТМК.

Собрание акционеров проголосовало за выплату финальных дивидендов по результатам деятельности ТМК в прошлом году в размере 84 копеек на одну обыкновенную акцию общества номинальной стоимостью 10 рублей. Общая сумма выплат – около 787,6 млн рублей. Таким образом, с учетом промежуточных дивидендов их общий объем за 2012 год составит 2,194 млрд рублей.

Собрание также утвердило годовой отчет и годовую бухгалтерскую отчетность по результатам 2012 финансового года, избрало Совет директоров и ревизионную комиссию, одобрило сделки, в совершении которых имеется заинтересованность. Аудитором ТМК была вновь утверждена компания «Эрнст энд Янг».

В избранный акционерами Совет директоров ТМК вошли Михаил Алексеев, Елена Благова, Андрей Каплунов, Питер О'Брайен, Сергей Папин, Дмитрий Пумпянский, Роберт Форесман, Игорь Хмелевский, Александр Ширяев, Александр Шохин, Олег Щеголев.

В тот же день состоялось заседание Совета директоров ТМК. Его председателем вновь был избран Дмитрий Пумпянский, также были подтверждены полномочия генерального директора компании Александра Ширяева. ■

# К УСЛУГАМ НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА

Нефтесервисный бизнес ТМК:  
от Хьюстона до Нижневартовска



Принцип одного окна в работе с потребителями стал ключевым в развитии сервисного бизнеса ТМК. В современных условиях, когда технологии развиваются стремительно, недостаточно только произвести качественную продукцию. Важно помочь потребителю оценить и в полной мере использовать ее уникальные свойства. Предложение продукции в комплексе с сервисным и постсервисным сопровождением стало одной из основных задач в создании дивизиона ТМК Нефтегазсервис (ТМК НГС). О стратегии развития дивизиона рассказывает его генеральный директор, заместитель генерального директора ТМК по премиальным видам продукции и сервису **Сергей Билан**.

**Сергей Иванович, какое место занимает нефтесервисный дивизион в структуре ТМК?**

ТМК изначально была нацелена на производство инновационных продуктов, внедрение в производство собственных разработок, выпуск импортзамещающей продукции. Мы довольно быстро поняли, что развиваться по этому пути, не оказывая сервисных услуг, нельзя. Можно выпускать самую современную продукцию, отвечающую всем мировым стандартам, но всегда есть риск, что она будет неправильно использоваться и свойства, заложенные разработчиками, будут не раскрыты. Нюансов много – от технологических до организацион-



«Сервис – очень важный, заключительный этап создания нашей продукции, который находится на стыке интересов компании и потребителей»

ных. Сервис – очень важный, заключительный этап создания нашего продукта, который находится на стыке интересов компании и потребителей. Наша деятельность развивается в непосредственном контакте с заказчиком, на территориях нефтегазодобычи, и этим она ценна.

Появлению нефтесервисного направления в бизнесе ТМК во многом способствовала ситуация в отрасли. «Легкой» нефти в мире становится все меньше – старые месторождения уже исчерпали свой ресурс или близки к этому. В этих условиях увеличивать добычу углеводородов компании могут двумя способами: бурить новые скважины или разрабатывать трудноизвлекаемые залежи. Оба эти направления способствуют увеличению спроса на высокотехнологичную продукцию со специальными свойствами и развитию сервисного рынка.

**Как в России организовано сервисное обслуживание продукции ТМК?**

В организации сервиса по обслуживанию премиальной продукции ТМК НГС взаимодействует с компанией «ТМК-Премиум Сервис» и постоянно сотрудничает с Тор-

говым домом ТМК, который также обеспечивает нас заказами.

С заводами ТМК мы работаем в кооперации: они поставляют трубную продукцию, на которую мы затем нарезаем резьбы, наносим покрытия, проводим ряд дополнительных сервисных операций. Мы сотрудничаем в производственной сфере с предприятиями российского и американского дивизионов. Так, мы являемся лицензиатами по нарезке резьбовых соединений американского дивизиона на российские трубы здесь, на российском рынке. Это позволяет нам изготавливать продукцию с линейкой резьбовых соединений ULTRA без транспортировки труб из Америки и оплаты ввозных пошлин.

**Развитие премиального направления – приоритет ТМК НГС?**

В премиальном сегменте ТМК – действительно крупный игрок как

на российском рынке благодаря разработкам собственных резьбовых соединений, так и на рынке США за счет соединений ULTRA, разработанных американским дивизионом компании ТМК IPSCO. В 2011 году мы запустили производство премиальных резьбовых соединений ULTRA на ОМЗ. Первые партии новой для российско-го рынка продукции с резьбой ULTRA-FJ были отгружены Газпрому и «ЛУКОЙЛу».

Производство элементов трубных колонн с резьбами класса премиум было успешно освоено в Бузулуке. Это предприятие выступило с инициативой пройти лицензирование на нарезку резьбовых соединений ULTRA. У ТМК НГС-Бузулук есть новое оборудование, и при успешном лицензировании кооперационные возможности внутри дивизиона заметно расширятся. Недавно ТМК НГС-Бузулук и ОМЗ совместно сделали большой заказ для Газпрома – 448 переводников, и это еще раз

«Приоритет для нас – развитие новых направлений сервиса»

подтверждает, что у такой кооперации – большие перспективы.

В то же время сегодня мы стараемся максимально диверсифицировать предложение сервисных услуг. Этот рынок достаточно чувствителен к колебаниям, поэтому когда в нефтяной отрасли начинаются проблемы, потребители, как правило, стараются экономить на сторонних подрядчиках. Чтобы чувствовать себя уверенно, мы расширяем спектр услуг, которые могут быть востребованы в условиях колебаний на рынке.

Таким образом, приоритет для нас – развитие новых направлений сервиса. Если говорить о стратегии, то долгосрочное развитие мы связываем с расширением спектра услуг для буровых компаний, нефтяников, газовиков и выходом в новые регионы. Сегодня необходимо двигаться за нашим потребителем в направлении Восточной Сибири,

**Среди основных клиентов ТМК Нефтегазсервис в России – почти все крупные нефтегазовые компании: Газпром, «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «НОВАТЭК». ТМК НГС также сотрудничает с ведущими сервисными компаниями – российскими и международными**

где разрабатываются новые нефтяные провинции.

**Как вы прокомментируете приобретение компаний сервисных активов ITS Tubular Services в США?**

Трубный рынок США – самый большой и один из самых привлекательных в мире, особенно с учетом значительных объемов сланцевого бурения, при котором широко применяются трубы с премиальными соединениями ULTRA. Хьюстон, где размещаются наши активы, – центр нефтегазовой отрасли Америки. Наше предприятие OFS International, расположенное здесь, обладает мощностями по нарезке более 700 тыс. труб и производству около 250 тыс. соединительных муфт в год, а также

предоставляет услуги инспекции труб, производит различное скважинное оборудование, широко применяемое в нефтегазовой отрасли.

ТМК ведет свою деятельность глобально, наши трубы производятся на разных континентах и поставляются в 80 стран мира. Приобретение сервисного предприятия в США подтверждает наше стремление усилить интеграцию трубных и сервисных активов, обеспечить потребности наших клиентов в сервисных услугах. То есть мы реализуем похожую стратегию, но на другом континенте. Точно так же, имея производство и сбытовую структуру на Ближнем Востоке, мы создали совместное сервисное предприятие с компанией EMDAD

в Абу-Даби. Трубный рынок Ближнего Востока и Северной Африки обладает значительным потенциалом, и мы намерены расширить свое присутствие на нем не только как производитель труб, но и как поставщик сервисных услуг.

**Как складываются отношения ТМК НГС с клиентами – российскими нефтяниками и газовиками?**

Об этом лучше у них спросить. Сложности бывают в любом деле, но гораздо чаще благодарят. Например, совсем свежий отзыв получили от «ЛУКОЙЛ-Коми». Они сообщают об опыте использования труб с нашими резьбовыми соединениями ULTRA-FJ и ТМК PF: «Трубная продукция продемонстрировала свою надежность как при наклонно-направленном бурении, так и при обсаживании горизонтальных участков скважин с большими угловыми отходами. Работать с вашей трубой удобно и надежно. В процессе сборки обсадных колонн не выявлено никаких отклонений от заданных параметров».

Такие письма получать, безусловно, приятно. Мы идем по пути развития партнерских отношений с потребителями, постоянно совершенствуя выпускаемую продукцию



Спуск трубной колонны на месторождении «Оренбургнефти»

и услуги, предлагая потребителям наиболее выгодные решения, и отработано, что потребитель это ценит.

**Какие изменения произошли на предприятиях дивизиона ТМК НГС за последнее время?**

Сделано достаточно много. Используя свободные мощности предприятий, мы наладили не только ремонт, но и выпуск новых видов продукции. В частности, освоено производство труб НКТ диаметром 73, 89, 48 мм в Нижневартовске и Бузулуке, что позволяет поддерживать долю ТМК на рынке насосно-компрессорных труб. В ТМК НГС-Нижневартовск открыли участок нанесения внутреннего покрытия труб. На ОМЗ установлен гидропресс линии производства обсадных труб. Там же введена в строй печь для термообработки буровых замков.

Очень эффективен в экономическом смысле проект освоения теплогидроизоляции на предприятии «Трубопласт». Там же освоено производство нанесения покрытий на соединительные детали и детали запорной арматуры. Особой гордостью Трубопласта составляет система защиты внутренней части сварного стыка и околошовной зоны специальным сплавом. Ее применение, в отличие от систем соединения труб посредством втулок, позволяет максимально использовать проходное сечение трубопровода без потерь давления, а сочетание внутренней и наружной антикоррозионной защиты стальных труб позволяет заметно снизить затраты на строительство и увеличить срок безаварийной службы трубопроводов разного назначения.

**Какую перспективу вы видите для ТМК НГС?**

Перед нами стоят задачи расширения присутствия на российском и зарубежных рынках, увеличения наших возможностей и спектра услуг, предоставляемых потребителям, повышения эффективности нефтесервисного бизнеса ТМК в целом. У нас есть необходимый опыт, знания и оборудование, мы чувствуем, что потребители нам доверяют, и будем стремиться к тому, чтобы упрочить свои позиции. ■



ТМК НГС-Бузулук. Цех по ремонту НКТ

**ПРЕДПРИЯТИЯ ТМК НЕФТЕГАЗСЕРВИС (ТМК НГС) В РОССИИ**

**Трубопласт**

Нанесение покрытий на трубы: наружных антикоррозионных и теплогидроизоляционных, внутренних эпоксидных

**ТМК НГС-Нижневартовск**

Изготовление и ремонт нефтепромыслового оборудования, услуги по нарезке и ремонту труб, Нанесение антикоррозионного покрытия на трубы

**ТМК НГС-Бузулук**

Изготовление и ремонт нефтепромыслового оборудования, услуги по нарезке и ремонту труб

**ОМЗ**

Производство обсадных труб с резьбовыми соединениями класса премиум, продукции для сервисного обслуживания нефтегазового оборудования: бурильных замков, переводников для буровых колонн, муфт, запасных частей для нефтепромысловых насосов



# СЕРВИС В ПОЛНОМ КОМПЛЕКТЕ

В апреле этого года OFS International LLC (OFSi), дочерняя компания ТМК, приобрела ранее входившие в группу ITS нефтесервисные активы в Хьюстоне (США). О том, какие преимущества в связи с усилением сервисной составляющей бизнеса получают компания и ее клиенты на американском континенте, рассказывает президент OFSi **Константин Семериков**.

## Константин Анатольевич, в чем заключается интерес компании к новым сервисным активам?

Они логично дополняют существующие мощности ТМК IPSCO по финишным операциям и имеют большой потенциал реализации синергии с существующим бизнесом ТМК и ТМК IPSCO. Кроме того, с покупкой этих активов ТМК приобрела экспертизу и вышла на новые сегменты рынка в США, такие как производство муфт, услуги по инспекции труб. Приобретение стало важным шагом компании на пути развития сервисной составляющей бизнеса, это позволит повысить степень его вертикальной интеграции и усилить конкурентные преимущества компании, создать более привлекательное предложение в связке продукции и услуг для нефтегазовых компаний.

## Потребуется ли инвестиции в развитие новых мощностей?

Мы приобрели не просто здания и оборудование, а работающий и генерирующий прибыль бизнес, включая управленческий и производственный персонал, портфель заказов, историю и позиции на рынке.

Большая часть приобретенного оборудования была введена в эксплуатацию 3–4 года назад, и для поддержания текущего уровня производства дополнительные инвестиции не требуются. В то же время OFSi планирует реализовать программу развития производства муфт, ловильного инструмента, аксессуаров, расширить складской комплекс. Для этого потребуются дополнительные вложения. Однако учитывая текущее состояние материальной базы и характер заплани-

рованных мероприятий, объем этих инвестиций будет незначительным.

## Некоторые сервисные услуги в портфеле OFSi, в том числе по инспекции труб под маркой Independent Inspection Services, новые для компании. Каковы перспективы этого направления?

Рынок США всегда отличался повышенными требованиями к качеству продукции, поэтому в работе с клиентами важно обеспечить высокий уровень контроля качества предлагаемой продукции и услуг. Часто при использовании труб для бурения и добычи нефти и газа заказчик требует провести инспекцию труб у независимой компании.

В рамках сделки была приобретена успешно работающая на рынке услуг по инспекции труб компания



OFS International LLC — дочерняя компания ТМК. Зарегистрирована в октябре 2012 года, с апреля 2013 года осуществляет операционную деятельность. Штаб-квартира находится в Хьюстоне, численность персонала — около 200 человек. Менеджмент компании — Константин Семериков (президент и генеральный директор), Алексей Ратников (вице-президент по экономике и финансам), Брюс МакКи (вице-президент по операционной деятельности и развитию бизнеса), Ли Эллиотт (генеральный менеджер компании Independent Inspection Services).



Independent Inspection Services LLC. Она абсолютно независима от других приобретенных активов и оказывает услуги по инспекции труб как ТМК IPSCO, так и сторонним подрядчикам. У компании есть мощности, экспертиза и обученный персонал для оказания услуг по электромагнитной инспекции по всей длине нарезных и гладких обсадных и насосно-компрессорных труб, контролю толщины стенки, группы прочности и т.д.

**Как вы планируете развивать нефтесервис в США? И кто основные клиенты?**

OFSi сосредоточится на оказании сервисных услуг существующим

клиентам — потребителям труб ТМК, включая такие мировые нефтегазовые компании, как Shell, ExxonMobil, Anadarko и другие. Предприятия ТМК могут обеспечить производство и поставку полного ассортимента трубной продукции для строительства скважин и транспортировки углеводородов,

**СЕРВИСНЫЕ АКТИВЫ OFSi в штате Техас (США) расположены на 84 акрах на северо-востоке Хьюстона, вблизи производственной площадки ТМК IPSCO по нарезке премиальных соединений ULTRA. Специализация: производство и оказание услуг по нарезке и ремонту труб, инспекция труб (включая электромагнитную), производство муфт, аксессуаров и скважинного оборудования, складское хранение и логистическое сопровождение трубной продукции. Мощности по нарезке труб превышают 700 тыс. штук, по производству муфт — более 250 тыс. штук в год.**

включая высокотехнологичную продукцию для горизонтального бурения новых видов формаций (сланцевой нефти и газа). Однако по мере усложнения технических спецификаций продукции заказчику все чаще требуется сопровождение и поддержка при спуске трубы в скважину. OFSi планирует развивать сервис по всей цепочке использования трубы, начиная от складского сервиса (хранение, ремонт, сортировка, комплектование) и заканчивая подготовкой трубы, супервайзингом при спуске, а впоследствии и спуском трубной колонны в скважину. Сопровождение трубы от производства до места непосредственного использования в скважине позволит решить многие логистические проблемы и обеспечить заявленное качество и потребительские свойства того или иного инженерного решения, связанного с трубной продукцией ТМК.

Второе основное направление заключается в организации производства и поставок скважинного оборудования, которое используется при строительстве и ремонте скважин. Это переходники, аксессуары, ловильный инструмент и прочее. Мы готовы также производить и более сложные виды продукции, такие как бурильные ясы и отклонители, использующиеся в новых видах добычи сланцевой нефти и газа, горизонтальном бурении офшорных и наземных месторождений.

Эту продукцию планируется реализовывать не только на рынке США, но и в России, странах СНГ и на Ближнем Востоке. В рамках этого направления OFSi будет активно сотрудничать с другими подразделениями ТМК, включая ТМК Нефтегазсервис, научно-ис-

следовательские центры в США и России, дивизион премиальных соединений ULTRA.

**Какую нишу на американском рынке планирует занять OFSi?**

Мы выделяем для себя несколько целевых сегментов рынка, а именно: продукция и услуги, связанные с бурением, заканчивание скважин для промышленной добычи и их стимуляция (увеличение продуктивности с применением специальных технологий). Емкость этих сегментов нефтесервисного рынка в мире оценивается более чем в 100 млрд долларов. Для сравнения, емкость мирового рынка OCTG составляет около 18 млрд долларов. Поэтому перспективы роста большие, но необходимо предоставить клиентам высокий уровень сервиса, инновационный подход, качество и оперативность в оказании услуг.

OFSi планирует стать независимым поставщиком услуг для трубных и нефтегазовых компаний на рынке США. Именно переход от просто продажи трубной продукции к предоставлению полного комплекса услуг по использованию и обслуживанию трубы в скважине позволит трубникам выстроить прямые и взаимовыгодные отношения

»»»

Мировой рынок нефтегазового сервиса оценивается в 300 млрд долларов, из них около 25% приходится на США. Несмотря на цикличность бизнеса по добыче нефти и газа, связанную с колебаниями цен на них, нефтесервисный рынок демонстрировал рост в среднем на 12% в год в 2000–2012 годах.

В последние 10–12 лет при росте добычи нефти на 15% затраты на сервисные услуги в нефтегазовом секторе увеличились более чем вчетверо. Это связано с существенным усложнением условий добычи и используемых методов бурения и с повышением требований к качеству и безопасности продукции и технологий. Растет спрос на услуги и сервис со стороны заказчиков и на рынках, только осваивающих новые методы бурения, и на таких высокоразвитых и конкурентных рынках, как США.

с подрядчиками, обеспечить необходимые требования к качеству и срокам, в частности сократить сроки поставки и спуска трубы в скважину, снизить затраты, связанные с недоукомплектованием и неправильным использованием трубы. Безусловно, учитывая масштаб бизнеса и потенциальную синергию, ТМК станет ключевым клиентом OFSi. Но при этом философия развития бизнеса OFSi основана на независимости и едином подходе при обслуживании интересов ТМК и сторонних заказчиков на данном рынке.

За последние пять лет ТМК накопила существенный опыт работы на рынке США и создала большой потенциал для дальнейшего развития. А у OFSi, молодой и динамично развивающейся компании, есть доступ к широкой базе управленческих и операционных ресурсов ТМК и ТМК IPSCO. Это позволяет ей успешно сочетать гибкость и быстроту принимаемых бизнес-решений с имеющимися ресурсами глобальной корпорации. ■



# НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕРВИС. НОВЫЕ ТРЕНДЫ

Когда времена «легкой добычи» заканчиваются, для раскрытия потенциала сложных месторождений и обеспечения рентабельности таких разработок нефтегазовым компаниям как никогда необходим качественный и высокотехнологичный сервис. По сути, от сервисных компаний, предлагающих решения для бурения и добычи в новых условиях, зависят успехи и перспективы ТЭК.

**Р**ынок нефтесервисных услуг — один из наиболее интенсивно развивающихся сегментов мировой экономики. По итогам 2012 года совокупная выручка публичных нефтесервисных компаний превысила 300 млрд долларов. По данным GBI Research, это означает, что за последние 3–4 года рынок вырос почти вдвое. Эксперты считают, что тенденция сохранится. «По нашим оценкам, в 2013 году рост мирового рынка нефтесервисных услуг продолжится и составит не менее 11% по сравнению с прошлым годом, — рассказывает Анна Нагорных, начальник управления инвестиционно-банковских услуг ИГ «Велес Капитал». — Это обусловлено стабильно высокими ценами на углеводороды и ростом капитальных вложений нефтяных компаний в разведку и добычу. Только за 2012 год их объем вырос на 17%, превысив докризисный уровень».

Перспективы дальнейшего развития нефтегазового сервиса связаны с тенденциями в нефтегазовой отрасли в целом. Рост добычи нефти и газа на Ближнем Востоке, в Северной и Западной Африке, задачи по освоению арктического шельфа Евразии и Северной Америки, определяют географию сосредоточения интересов сервисных игроков, а также спектр предоставляемых услуг.

Бурение скважин (эксплуатационных и разведочных) составляет большую часть (около 30%) объема услуг на нефтесервисном рынке. При этом крупнейший сегмент — офшорное бурение, в 2012 году его объем достиг примерно 60 млрд долларов. На шельфовые месторождения приходится 33% всей добытой в мире

нефти, к 2020-му эта цифра увеличится до 35%. Растут и общемировые затраты на морское бурение — по информации GBI Research, в среднем на 6,6% в год. За период с 2009 по 2015 год, сообщают аналитики GBI, совокупные инвестиции в бурение на шельфе составят более 490 млрд долларов. На стратегическое развитие офшорного бурения нацелены Бразилия, Норвегия, Мексика и многие другие страны. В России запасы шельфа оцениваются в 1,22 млрд тонн нефти, 11 трлн кубометров газа и 250,6 млн тонн газового конденсата. По программе его освоения к 2030 году здесь должно добываться 40–80 млн тонн нефти и 190–210 млрд кубометров газа. По планам Минприроды за это время



объем инвестиций в разработку российского шельфа составит от 6 до 7 трлн рублей.

Среди сегментов мирового рынка нефтесервиса значительный рост показывает сегмент услуг по повышению нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи. На их долю приходится около 20% рынка. Необходимость повышения произво-



дительности зрелых месторождений, а также работа с трудноизвлекаемыми запасами требуют оптимальных технологических решений.

Бум в сфере добычи углеводородов из нетрадиционных источников повышает спрос на новые технологии нефтегазодобычи. Так, добыча сланцевой нефти и газа требует применения множественного гидро-разрыва пласта и бурения горизонтальных скважин. В США, где идет активное освоение нетрадиционных запасов, объем горизонтального бу-

рения растет пропорционально росту добычи сланцевой нефти и газа. По прогнозам, в России в ближайшие пять лет объем горизонтального бурения удвоится.

Не менее актуальная технология — парогравитационный дренаж (SAGD), применяющийся для разработки битумных песков. Канадские битумные пески — значимый источник импортной нефти для США, важность которого постоянно растет. По прогнозу IHS Cambridge Energy Research Associates, на нефть канадских

битумных песков к 2030 году будет приходиться 36% объема импортной нефти в США.

Другие нефтесервисные услуги, востребованные операторами нефтегазового рынка, — текущий и капитальный ремонт скважин, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования, сейсмические исследования и геофизические работы, строительство инфраструктуры, транспортные услуги.

Четверть мирового рынка нефтесервиса сегодня приходится на США, где действуют более 7,5 тыс. сервисных компаний с общим годовым доходом, превышающим 100 млрд долларов. Неудивительно, что список крупнейших игроков мирового рынка также возглавляют компании американского происхождения — Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes. Еще один лидер — швейцарская компания Weatherford.

Объем российского нефтесервисного рынка составляет около 25 млрд долларов. По данным Douglas Westwood, еще в 2009 году этот показатель был равен 15 млрд долларов. По мнению председателя Совета Союза нефтегазопромышленников России Юрия Шафраника, уже к 2015 году объем рынка сервисных услуг может достигнуть 30–31 млрд долларов. Другие эксперты еще более оптимистичны,

называя цифру в 40 миллиардов. Новый задел связан с перспективами роста объема буровых работ как в традиционных районах нефтедобычи, прежде всего в Западной Сибири, где до недавнего времени 70–80% запасов оставались недоступными для стандартных методов добычи из-за их низкой эффективности, так и в новых центрах, таких как Восточная Сибирь, Республика Саха — Якутия, шельф Дальнего Востока и арктических морей, российский сектор Каспийского моря. На них, как предполагается, к 2015 году будет приходиться 17% всей нефти, добываемой в России, что почти в три раза больше, чем в 2010 году (6%).

На российском рынке оперируют около 200 нефтесервисных компаний. На долю транснациональных сервисных компаний приходится около 18% рынка. Обладая мощным финансовым ресурсом и выигрывая за счет применения передовых технологий, географической диверсификации и предоставления широкого спектра услуг, они успешно конкурируют с местными операторами. Крупнейшая из независимых игроков российского происхождения — буровая компания «Евразия» (входит в Eurasia Drilling Company, EDC), действующая в одном из перспективных сегментов. На долю нефтесервисных услуг от российских вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний («Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Башнефть» и др.) приходится около 40% российского рынка. Еще в 2003 году эта цифра составляла более 80%, что подтверждает продолжающийся процесс выделения нефтесервиса из ВИНК. По прогнозам, в ближайшие несколько лет в российский нефтесервисе еще будут происходить изменения, которые скажутся на составе участников и векторах развития. Это подтверждается начавшимися с 2010 года процессами консолидации в отечественном нефтесервисном секторе. По мнению экспертов из RPI, итогом может стать формирование ограниченного пула мощных специализированных холдингов, тогда как большинство мелких и средних компаний под давлением конкурентов уйдут с рынка или будут поглощены. ■

## СПРАВКА

ТМК, один из крупнейших мировых производителей трубной продукции для нефтегазового комплекса, вышла на рынок нефтесервисных услуг в 2007 году. Созданная компания «ТМК-Премиум Сервис» приступила к разработке и продвижению премиальных резьбовых соединений семейства ТМК, а также супервайзингу — обучению потребителей работе с резьбами и сопровождению спусков колонн. В 2008 году был создан дивизион ТМК Нефтегазсервис, в который вышли в том числе приобретенные сервисные предприятия ТНК-ВР в Оренбургской области и в ХМАО-Юрге. Предприятия дивизиона производят дополнительное оборудование для комплектования трубных колонн, предоставляют услуги по нарезке, ремонту и обслуживанию труб и насосных штанг, а также содействуют в комплектации, сборке и спуске трубных колонн в скважины. В 2013 году ТМК приобрела в Хьюстоне активы компании ITS Tubular Services Limited по сервисному обслуживанию трубной продукции и производству аксессуаров для нефтегазодобывающей отрасли США.

# РЫВОК НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК

Состав дивизионов ТМК (российский, американский и европейский) в марте этого года пополнился еще одним — ближневосточным. Его создание соответствует стратегии ТМК — утвердиться в ключевых регионах нефтегазодобычи, где оперируют основные компании-потребители. Тем более что речь идет о таком важном регионе, как Ближний Восток и Северная Африка, здесь сосредоточены 60% запасов мировой нефти и 45% — газа.

**Ф**ормирование глобальной сети собственных центров по производству и ремонту труб в ТМК происходит с учетом важнейшего фактора — быть ближе к потребителю как в предложении продукции и сервиса, так и географически. Такой подход дает преимущества обеим сторонам — возможность более оперативно взаимодействовать, учитывать в производстве продукции и сервисе самые

актуальные и при этом специфические требования заказчиков. «Учитывая, что регион Персидского залива и Северной Африки является одним из крупнейших центров добычи нефти и газа в мире, — рассказывает руководитель ближневосточного дивизиона Кирилл Марченко, — создание дивизиона позволяет сфокусироваться на потребностях региона и максимально эффективно предоставлять потребителям современные высокотехнологичные трубные

решения. Находясь в регионе конечного потребителя, мы можем предоставить ему не только продукты, произведенные на территории стран Персидского залива, но и обеспечить все потребности клиента продукцией ТМК, произведенной на всех мировых площадках компании».

Развитие бизнеса ТМК в Ближневосточном регионе происходило поэтапно. Семь лет назад в Дубае (ОАЭ) была создана торговая компания ТМК Middle East. Грамотная

стратегия, удачное месторасположение «дочки» в регионе присутствия практически всех мировых гигантов сектора и постоянный мониторинг за несколько лет позволили компании добиться серьезного успеха: бесшовная трубная продукция под брендом ТМК заняла 15% этого сложного рынка. К тому же устойчивые позиции ТМК Middle East на Ближнем Востоке и в Северной Африке повысили привлекательность предложения ТМК для потребителей в США и Европе.



**Кирилл Марченко,**  
руководитель  
ближневосточного  
дивизиона:

Основная цель создания ближневосточного дивизиона — приближение деятельности предприятий ТМК на Ближнем Востоке к ключевым потребителям в регионе и повышение эффективности управления этими предприятиями для получения максимальной прибыли.

Успешный старт сбытовой компании способствовал созданию второго, производственного, направления в регионе. В декабре прошлого года в Султанате Оман, экономика которого базируется преимущественно на добыче нефти, ТМК приобрела свой первый производственный актив в регионе Ближнего Востока и Северной Африки (MENA) — контрольный пакет акций трубного завода Gulf International Pipe Industry L.L.C. (GIPI). Компания достигла соглашения с другими акционерами завода — инвестфондами Oman Investment Corporation, Gulf Investment Corporation и Posco P&S — об управлении заводом и его интеграции в свою глобальную производственную и сбытовую сеть. Мощности завода рассчитаны на производство 250 тыс. тонн трубной продукции в год, отвечающей всем требованиям современных международных стандартов и дополнительным требованиям нефтегазовых компаний. Поэтому его покупка значительно упрочила позиции компании в странах MENA и в США, и развитие взаимодействия ТМК с клиентами на

этих важнейших рынках получило новый импульс.

Третьим этапом стало строительство в Абу-Даби (ОАЭ), совместно с компанией EMDAD, сервисно-технологического центра по ремонту труб, а также нарезке соединений на элементах трубных колонн. Производственная мощность центра Threading and Mechanical Key Premium LLC составляет около 10 тыс. тонн премиальной трубной продукции в год.

Свои роли партнеры определили таким образом: EMDAD, одна из крупнейших нефтесервисных компаний региона Ближнего Востока и Северной Африки, а также официальный дилер ТМК, предоставила площади под производственные мощности. А ТМК купила комплекс промышленного оборудования. В настоящее время в сервисном центре проводятся пусконаладочные работы, а также ведется работа по его сертификации в Американском нефтяном институте (API).

Производственно-сбытовой комплекс ТМК на Ближнем Востоке и в Северной Африке, включающий офис продаж в Дубае, завод в Омане и сервисный центр в Абу-Даби,



Abu Dhabi Company for Offshore Oil Operations (ADCO), одна из крупнейших нефтедобывающих компаний Ближнего Востока, сообщила о признании ВТЗ одобренным поставщиком нарезных труб с премиальными соединениями ТМК РФ.

В 2012 году ТМК впервые поставила обсадные трубы (диаметр 177,8 мм) с премиальными соединениями производства ВТЗ и аксессуаров к ним в адрес ADCO для использования в трех разных скважинах. По результатам спусков трубных колонн премиальные соединения ТМК РФ были квалифицированы для дальнейшего использования на месторождениях компании ADCO. Также обсадные трубы с премиальным резьбовым соединением ТМК РФ прошли квалификацию государственной нефтяной компании Индии ONGC.

по словам Кирилла Марченко, «фактически покрывает все потенциальные потребности клиентов данного региона в трубной продукции и сопутствующих оперативных сервисных услугах». «Клиент может получить любые трубы производства компании, нанести защитное покрытие на собственные трубы, нарезать резьбу и произвести ремонт труб. Близость производственной и сервисной площадок друг к другу и к глубоководным портам

дает синергетический эффект», – говорит он. Деятельность компании в новом формате на ближневосточном направлении уже дает ощутимые результаты. Одно из главных достижений по итогам 2012 года – поставка около 22 тыс. тонн труб с антикоррозионным покрытием производства ТМК GIPI в Оман крупнейшим нефтяным компаниям региона – Petroleum Development Oman и Oman Oil Exploration and Production. Также произведены

и отгружены 2000 тонн сварных труб для подводного трубопровода в регионе острова Мусандам (Оман) – ТМК GIPI выполнил заказ в полном соответствии со спецификацией клиента.

Первая партия сварных обсадных труб группы прочности K55 поставлена в адрес Petroleum Development Oman. По результатам эксплуатации обсадных труб ТМК GIPI получил новые контракты на поставку сварных обсадных труб для нефтяных и газовых компаний Омана.

Для повышения эксплуатационных характеристик труб в ТМК GIPI успешно проведены испытания новых материалов на линии

покрытия. Испытания проводились в присутствии представителей нефтяных компаний региона, которые положительно оценили их результаты. ТМК GIPI укрепил свой статус надежного поставщика труб с антикоррозионными покрытиями.

Дивизион активно развивает и экспортное направление продаж, на сегодня около 14000 тонн труб отгружено в США. Представители Microalloying, одной из крупнейших в США аудиторских компаний, провели технический аудит ТМК GIPI. По результатам аудита предприятию присвоен уровень первоклассного поставщика – это, безусловно, положительно влияет на репутацию предприятия и по-



Партия нефтегазопроводных труб (диаметр 273,1 и 323,9 мм, группа прочности X60QS) производства ВТЗ отгружена для строительства морских трубопроводов на месторождениях индийской государственной нефтяной компании Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC). Продукция будет использована в проектах Heera RD Phase-II Pipeline Project и Additional Pipeline Project, направленных на расширение добычи углеводородов на месторождении Mumbai High (в Арабском море, западнее города Мумбаи). ТМК в течение ряда лет поставляет трубы для ONGC. В частности, в 2011–2012 годах в Индию было отгружено более 20 тыс. тонн труб для строительства морских трубопроводов на глубине от 70 до 90 метров.

## БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЙ ДИВИЗИОН ТМК

### ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ТМК MIDDLE EAST

Сбыт продукции российских заводов ТМК, ТМК-ARTROM (Румыния) и ТМК GIPI (Оман) на Ближнем Востоке и в Северной Африке

### ЗАВОД ТМК GIPI

Производство и поставка на рынок Омана и на Ближний Восток сварных обсадных и нефтепроводных труб, в том числе с наружным и внутренним изоляционным покрытием



### THREADING AND MECHANICAL KEY PREMIUM L.L.C.

Нарезка труб, муфт и аксессуаров с премиальными резьбами семейства ТМК; ремонт труб, резьб и аксессуаров, поддержка участия ТМК в тендерах нефтегазовых компаний

вышает спрос на его продукцию со стороны потребителей США.

Дальнейшее развитие бизнеса ТМК на Ближнем Востоке и в Северной Африке предполагает увеличение доли компании на этом рынке. В решении этой задачи руководство дивизиона нацелено на рост объемов поставок сварных линейных и обсадных труб и оптимальную загрузку производства на заводе ТМК GIPI. Как прокомментировал Кирилл Марченко, расширение географии

поставок продукции ТМК GIPI планируется как в регионе MENA, так и за его пределами – в США и странах Латинской Америки. Для продвижения продукции ТМК GIPI планируется проведение его квалификации в нефтегазовых компаниях региона.

Кроме того, на заводе в Омане предстоит дальнейшее освоение востребованной в регионе продукции, что улучшит предложение ТМК. Прежде всего, речь идет о развитии производства продукции класса премиум. В настоящее время на заводе осваивается нарезка на трубы премиальных соединений российского семейства ТМК, производство опытных партий обсадных труб с премиальной резьбой прошло успешно. Также усилия будут направлены на развитие производства изоляционного покрытия труб, в том числе на расширение услуг по покрытию труб сторонних производителей для трубопроводов диаметром 28–36 дюймов. ■

# АФРИКАНСКИЙ РУБЕЖ

Продвижение на трубный рынок африканских стран южнее Сахары ТМК начала из Кейптауна: именно здесь, следуя своей стратегии развития глобальной коммерческой сети, уже действующей в странах СНГ, Евросоюза, в США, Китае, Сингапуре и ОАЭ, компания создала три года назад представительство Торгового дома ТМК в ЮАР.

**Р**егион Центральной и Южной Африки – его иногда называют последним рубежом – просто изобилует природными ресурсами, и основную их часть составляют нефть и природный газ. Нефтяные запасы здесь оцениваются приблизительно в 135 млрд баррелей, что составляет всего 12% доказанных запасов нефти, а доля региона в мировом объеме добычи нефти равна лишь 9%. Эти цифры существенно уступают подобным показателям нефтяных запасов на Ближнем Востоке. Зато каждое третье новое месторождение нефти открывается именно на этом континенте. Объем газовых запасов в Центральной и Южной Африке – свыше 16 трлн кубометров.

Очевидно, что перспективы, связанные с разработкой африканских запасов, привлекают сюда инвесторов со всего мира – из



Перспективы, связанные с разработкой африканских запасов, привлекают сюда инвесторов со всего мира – из Европы, США, Индии, Китая, России и других стран



**Патрик Гонзалес,**  
управляющий директор  
представительства  
ТД ТМК в ЮАР

Более 10 лет работает в нефтегазовой отрасли Центральной и Южной Африки. До прихода в ТМК в 2010 году занимал должность генерального менеджера крупнейшей в Анголе компании по обслуживанию нефтяных промыслов.

Европы, США, Индии, Китая, России и других стран. Недавно начавшийся бум морской добычи нефти и природного газа в Мозамбике и на восточном побережье Африки привел к многомиллиардным инвестициям в Кению, Танзанию и Мозамбик.

Поскольку новые запасы в Африке извлекаются с применением новых технологий бурения – гидроразрыва пласта и наклонно-направленного бурения, потребность в оборудовании для добычи, в том числе в высокотех-

нологичных трубах, в этом регионе высока. По прогнозам, потребление трубной продукции в 2014–2020 годах составит здесь более 18 млн тонн сварных труб и 8,5 млн тонн бесшовных труб.

Эти перспективы стали импульсом к созданию нового подразделения ТД ТМК, которое призвано заниматься маркетингом и сбытом продукции компании и обеспечивать ей доступ на рынок Центральной и Южной Африки.

Открытие летом 2010 года представительства в Кейптауне, одном

из крупнейших деловых и логистических центров континента, стало точкой отсчета присутствия ТМК на рынке Африканского континента. Офис представительства расположен в небоскребе Triangle House, недалеко от Столовой горы, символа города.

Сейчас в штате представительства работают три человека: управляющий директор Патрик Гонзалес, старший менеджер по маркетингу и сбыту Фемидарамола, офис-менеджер и менеджер по работе с клиентами Лариса Калинка.



кого большого рынка наша команда невелика, – признается Патрик Гонзалес, – но при этом нам удалось достичь определенного успеха за последние пару лет. Мы обеспечили узнаваемость бренда ТМК и ее продукции, что повысило эффективность тендерной и коммерческой деятельности. Проводимая в ТМК работа, связанная с контролем и повышением качества выпускаемой продукции, позволяет рассчитывать в будущем на еще больший коммерческий успех».

Стремясь максимально расширить присутствие компании в регионе, представительство действует в нескольких направлениях: способствует продвижению продукции ТМК, развивает региональную агентскую сеть, тестирует компании на предмет надежности для выдачи им лицензий на производство и обслуживание премиальных резьбовых соединений ТМК.

В 2012 году ТМК заключила контракт на первую в регионе Центральной и Южной Африки поставку трубной продукции с премиальными резьбовыми соединениями ТМК FMT – компания Matpatson

Коллектив представительства

Офис представительства расположен в Кейптауне, в небоскребе Triangle House



Petroleum Services Ltd (Нигерия) приобрела насосно-компрессорные трубы производства СинТЗ. Объем заказов трубной продукции ежегодно растет.

Усилиями представительства заключены лицензионные соглашения с компаниями в Гане и Нигерии. Кроме того, в Гане, Экваториальной Гвинее, Камеруне, Мозамбике и Кении назначены агенты компании, продвигающие и поддерживающие реализацию продукции ТМК на своей территории. Чтобы увеличить долю ТМК на рынке региона, представительство активно работает со стокистами – компаниями, поставляющими конечным потребителям свои складские запасы готовой продукции и заинтересованными в пополнении этих запасов.

В основном ТМК поставляет на рынок

Центральной и Южной Африки обсадные и насосно-компрессорные трубы. Потребители этой продукции – независимые компании нефтегазового сектора, однако основными ориентирами являются такие компании, как Shell, TOTAL, ExxonMobil, Chevron, SAIPEM, Anadargo и др. В ближайшее время представительство планирует расширить поставки, в том числе в премиальном сегменте, увеличив количество лицензиатов.

Доля компании на трубном рынке региона неуклонно растет параллельно с самим африканским рынком. Усиливается и конкуренция. Национальные нефтяные компании из Китая, Индии, Бразилии, Японии, Южной Кореи, Малайзии и других стран наращивают свое присутствие в Африке, особенно в западной части континента. Одновременно активизируются международные нефтяные компании из США и Ев-



Green Point Stadium в Кейптауне

ропы, конкурирующие с компаниями из развивающихся стран. Чтобы поддержать «своих» в этой борьбе, а также диверсифицировать энергоресурсы и обеспечить стране энергетическую безопасность, в «гонку» включаются, следуя примеру китайского правительства, администрации западных государств, в особенности США.

Аналогичная борьба идет и среди производителей труб: китайские производители за последние пять лет отвоевали существенную долю рынка у традиционно доминирующих крупнейших международных игроков.

В ближайшее время, как считают аналитики, значение африканского рынка будет только возрастать, поэтому так важно, что ТМК оказалась в нужный момент в одном из самых стратегически важных регионов в мире. ■

### СТОЛОВАЯ ГОРА, КЕЙПТАУН, ЮАР

Вообще столовой горой называют форму горы с усеченной, плоской вершиной. На Земле таких немало, обнаружены подобные и на Марсе. Но лишь гора в Кейптауне носит такое имя – Столовая (Table Mountain). Собственно, само понятие появилось именно благодаря ей. Она же фигурирует в списке новых семи чудес природы, опубликованном в 2012 году. Кроме того, в честь горы в Кейптауне названо созвездие в Южном полушарии неба.

Столовая гора возвышается над уровнем моря больше чем на километр (точная высота – 1085 м). Крутые склоны поросли вечнозелеными лесами и кустарниками. Среди животных и растений встречаются редкие виды, в том числе эндемичные, так что гора и часть территории вокруг объединены в национальный парк «Столовая гора» и охраняются законом.

Согласно местной легенде, бог в восхищении Землей притронулся к ней, и на месте прикосновения образовалась ровная поверхность – вершина Столовой горы. Это чудо природы стало символом Кейптауна (ее силуэт изображен на флаге города) и туристической достопримечательностью ЮАР. К вершине Столовой горы, считающейся одной из лучших смотровых площадок мира, проведена канатная дорога.

Первый «турист» из Европы, сделавший о Столовой горе запись в бортовом журнале, португальский адмирал и исследователь Антониу ди Салданья побывал здесь в 1503 году. С тех пор поток путешественников не иссякает.





# СТАЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Текст: Нинель Мандрыкина

На большом экране, установленном в электросталеплавильном цехе ТАГМЕТа, появились Президент России Владимир Путин и председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский. Представляя ТАГМЕТ – самый современный в Европе комплекс по выпуску бесшовных труб для нефтегазовой отрасли, Дмитрий Пумпянский предложил главе государства дать разрешение на выпуск первой промышленной партии стали на новом оборудовании ДСП.

**22** августа на Таганрогском металлургическом заводе (ТАГМЕТ) была введена в промышленную эксплуатацию дуговая электросталеплавильная печь (ДСП) фирмы SMS Demag. Торжественное мероприятие, посвященное выпуску первой промышленной партии стали, прошло в формате телемоста Ростов – Таганрог при участии Президента России Владимира Путина. Глава

государства проводил в Ростове-на-Дону совещание «О социально-экономическом развитии Ростовской области».

Запуск в эксплуатацию ДСП завершает финальный этап модернизации производства на ТАГМЕТе, одном из крупнейших предприятий на Юге России, начатой десять лет назад. За это время на заводе была проведена реконструкция трубопрокатного производства с введением в строй непрерывного трубопрокатного стана PQF и модернизация ста-

леплавильных мощностей, включая строительство машины непрерывного литья заготовки, вакууматора и ДСП. Общий объем инвестиций ТМК в модернизацию производственного комплекса ТАГМЕТа составил более 32 млрд рублей, из них более 8 млрд – стоимость проекта строительства комплекса ДСП. Кроме того, для энергоснабжения печи мощностью около 100 МВт совместно с ФСК ЕЭС построена и введена в эксплуатацию высоковольтная линия 220 кВ Ростов-20 – Таганрог-10.

Пуск ДСП означает завершение мартеновского периода в истории ТАГМЕТа и переход на современные технологии производства стали. Более того, это финальная точка в реконструкции сталеплавильного производства компании в целом. В рамках этой работы построен электросталеплавильный комплекс на Северском трубном заводе, а также проведена модернизация сталеплавильных мощностей на Волжском трубном заводе и в ТМК-RESITA. Реализация данных инвестиционных мероприятий позволяет полностью исключить использование неэффективных процессов: выплавку стали в мартеновских печах и разливку в слитки.

Выплавляя на треть больше металла (до 950 тыс. тонн в год), чем все мартеновские печи, ДСП на ТАГМЕТе позволит обеспечить полную загрузку трубопрокатного стана PQF, значительно повысить экономичность производства, снизить себестоимость продукции, радикально улучшить экологическую обстановку в городе и на заводе. Так, валовой выброс загрязняющих веществ предприятием должен сократиться сразу на 55%.

Строительство ДСП началось в 2007 году и заняло почти шесть лет. В июле 2013-го, накануне дня металлурга, состоялось первое горячее опробование нового агрегата. После завершения испытаний и пусконаладочных работ состоялся пуск печи в промышленную эксплуатацию.

В день торжественного пуска ДСП телемост был организован между электросталеплавильным



Генеральный директор ТМК Александр Ширяев и заслуженный металлург РФ Виктор Стонога (справа налево) поблагодарили Владимира Путина от имени 50-тысячного коллектива ТМК за участие в торжестве на ТАГМЕТе



Инвестиции ТМК в модернизацию производственного комплекса ТАГМЕТа составили более 32 млрд рублей

Трубы, выпущенные из первой промышленной партии стали, будут использованы для обустройства Мамонтовского месторождения в Ханты-Мансийском автономном округе по заказу компании «Роснефть»

цехом ТАГМЕТа и ростовским бизнес-центром «Аметист», где была оформлена небольшая выставочная зона и проходило совещание с участием президента России. В цехе царил по-настоящему праздничная атмосфера: руководители компании и завода, представители заводского коллектива и подрядных организаций с нетерпением ожидали торжественного момента. Таганрогских металлургов также приехали поздравить коллеги с других российских предприятий ТМК, руководители инженерно-технического блока компании.

За пультом управления печью находился заместитель начальника нового сталеплавильного цеха Андрей Стонога, представитель старейшей на заводе династии сталеваров (общий заводской стаж – более 150 лет). Ему и выпала честь по команде председателя Совета директоров ТМК повернуть рычаг управления и начать выпуск стали. Экран перед главой государства вспыхнул оранжевым, как цветная гамма ТМК, пламенем, сопровождающим выпуск стали на новой печи.

С таганрогской стороны телемоста генеральный директор ТМК Александр Ширяев от имени пятидесяти тысяч коллектива ТМК, представители которого уже аплодировали у него за спиной, поблагодарил главу государства за участие в торжественном мероприятии и передал слово Виктору Стоноге. Заслуженный металлург Российской Федерации Виктор Стонога проработал на ТАГМЕТе более 40 лет, из которых 25 лет возглавлял мартеновский цех.

– Для меня очень важно, что мне сегодня выпала честь обратиться к вам, – сказал Виктор Андреевич. – Металлургия – моя профессия, которой я отдал всю жизнь. И вот уже десять лет я наблюдаю, как на моих глазах меняется родной завод, становится мощнее и, как ни странно это звучит, моложе. Завод достиг международного эталона трубного производства и в технологической, и в экологической части. Выпускаемая нами продукция отличается высочайшим качеством и надежностью и способна удовлетворить самые взыскательные запросы рос-

сийских нефтегазовых компаний, которым теперь нет необходимости обращаться к зарубежным производителям.

Президент в долгу не остался. – Я должен сказать вам спасибо – и делаю это с удовольствием, – заявил Владимир Путин. – Я знаю, что компания проводит очень большую работу по модернизации, по строительству новых мощностей. В этой связи хотел бы выразить слова благодарности и вам, и инвесторам, инженерам, рабочим, поздравить с этим событием всех, кто работает на предприятии, и всех, кто работает в металлургическом секторе нашей экономики, нашей промышленности. Это еще один очень серьезный хороший шаг вперед в развитии этой отрасли – важнейшей, одной из ключевых и базовых отраслей экономики всей нашей страны. Поздравляю вас и желаю вам успехов. Спасибо большое.

В завершение телемоста Дмитрий Пумпянский рассказал президенту о ключевой продукции компании и сферах ее применения на предприятиях нефтегазовой отрасли, на долю которой приходится 75% всех поставок продукции ТМК. Руководитель компании обратил внимание главы государства на то, что ТМК способна и готова обеспечить российских нефтегазовых потребителей всем сортаментом трубной продукции, необходимой для эффективной и безопасной добычи и транспортировки углеводородного сырья с месторождений любой сложности, от арктических льдов до морских глубин.

– Сегодняшний запуск электросталеплавильного комплекса положил начало новой жизни нового завода, практически десятилетний труд, – отметил Дмитрий Пумпянский, обращаясь к Владимиру Путину. – Сегодня мы можем производить любые виды трубной продукции для любых условий добычи. И по технологическому оснащению являемся одними из мировых лидеров.

Президент поблагодарил Дмитрия Пумпянского за интересную презентацию и продолжил осмотр выставочной зоны. ■

# ЗАЩИТА ДЛЯ ТРУБ

В июне на одном из сервисных предприятий компании в России – ТМК НГС-Нижневартовск – был открыт новый участок нанесения внутреннего защитного покрытия на трубы, предназначенные для использования в нефтегазовой отрасли.



**Н**овый участок расположен на месте реконструированного участка обсадных труб на площади 2900 кв. метров. Мощность новой линии – ежегодно до 32 тыс. тонн труб диаметром 73–168 мм с защитным антикоррозионным покрытием. По словам технического директора ТМК НГС-Нижневартовск Александра Гуменюка, в результате запуска новой линии увеличены мощности предприятия по нанесению покрытия и расширен сортамент используемой трубной продукции. Технические возможности оборудования новой линии позволяют наносить внутреннее покрытие на

весь основной спектр трубной продукции для добычи нефти и газа, выпускаемой российскими предприятиями компании, с которыми ТМК НГС-Нижневартовск работает в рамках внутренней кооперации. Используемая в новой линии технология нанесения изоляционного покрытия на основе специализированных порошковых материалов обеспечивает получение высококачественных защитных полимерных покрытий. Полимерные порошки напыляются

**В результате реализации проекта стоимостью более 260 млн рублей создано 86 новых рабочих мест**

на внутреннюю поверхность трубы, а затем в печи под определенной температурой проходит процесс полимеризации и формирования конечного покрытия. Такая обработка защищает трубы от коррозии, продлевает срок их службы и позволяет уменьшить затраты на ремонт.

Открытие нового участка прошло в торжественной обстановке. Заместитель генерального директора ТМК по премиальным видам продукции и сервису, генеральный директор ТМК Нефтегазсервис Сергей Билан, управляющий директор ТМК НГС-Нижневартовск Павел Котлевский и главный исполнительный директор компании – постав-

щика оборудования для новой линии Turn Key Pipeline Services B.V. (Нидерланды) Уэйн К. Баттимор перерезали красную ленточку. На первой сошедшей с новой линии трубе с антикоррозионным покрытием присутствующие оставили свои пожелания и подписи. «В добрый путь!» – было одно из пожеланий. Ведь у новых труб действительно хорошие перспективы.

Состав присутствующих на мероприятии гостей – партнеров



заказчиков, присутствовавших на мероприятии. – Поэтому приехали посмотреть, какие технологии применяются, какое оборудование. Теперь будем прорабатывать для себя экономическую сторону вопроса».

Представители нефтедобывающих и нефтесервисных компаний сразу же отметили одно из преимуществ нового участка – высокую степень автоматизации и применение современных технологий управления производством. Подача и транспортировка труб в технологическом процессе не требуют участия человека, а современные автоматизированные системы позволяют контролировать каждую единицу продукции с момента поступления на участок, записывать и хранить данные дефектоскопии и контроля толщины покрытия.

«Перед нами стоят задачи расширения нефтесервисного бизнеса ТМК, а значит, увеличения наших возможностей и спектра услуг, предоставляемых потребителям, – комментирует заместитель генерального директора ТМК по премиальным видам продукции и сервису Сергей Билан. – Дополнительные мощности по финишной отделке трубной продукции на нашем предприятии в Ханты-Мансийском автономном округе – это новый важный шаг в развитии взаимовыгодного сотрудничества с нашими партнерами в крупнейшем регионе отечественной нефтедобычи». ■

## ТМК НГС-НИЖНЕВАРТОВСК

ТМК НГС-Нижневартовск (бывшее Управление по ремонту труб – УпоРТ) расположено в Нижневартовском районе Тюменской области (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра). Создано в 2002 году путем слияния Управления по ремонту трубопроводов и Нижневартовской базы по ремонту труб.

Предприятие оказывает следующие услуги:

- антикоррозионное покрытие нефтепроводных труб, насосно-компрессорных труб (НКТ), фасонных изделий;
- изготовление и ремонт НКТ;
- ремонт насосных штанг;
- ремонт бурильных труб;
- подготовка обсадных труб;
- изготовление элементов трубных колонн НКТ и элементов обсадных колонн.

# НОВЫЙ ТЕСТ НА ГЕРМЕТИЧНОСТЬ

На Орском машиностроительном заводе (ОМЗ), в цехе по производству обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями, введен в эксплуатацию муфтовый гидропресс. Новое оборудование предназначено для испытаний резьбовых соединений на герметичность.



**Александр Медведев,**  
главный механик ОМЗ:

Самым сложным в процессе монтажных и пусконаладочных работ было совместить новую систему рольгангов с той, что задействована в производстве с самого начала. Пришлось потрудиться, чтобы настроить сам испытательный блок и гидростанцию, которая обеспечивает движение трубы по технологической цепочке и нагнетает давление, необходимое для тестирования герметичности резьбовых соединений. Но общими усилиями наших специалистов и американских партнеров гидропресс был введен в эксплуатацию в срок.

конвейер (служит для выравнивания конца трубы с муфтой относительно узла гидроиспытаний), и ротационные переключатели (обеспечивают загрузку трубы в позицию гидроиспытаний и выгрузку после них). При этом конструкция гидропресса Bronx исключает повреждение муфты и второго конца трубы с резьбой.

Шеф-монтаж и пусконаладочные работы провели специалисты фирмы-производителя, участвовали также сотрудники цеха по производству обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями, служб главного энергетика и главного механика, работники подрядной организации «Аспект-М» (Орск). Иностранцы также обучали специалистов завода работе на новом оборудовании. ■

и крепления, увеличение срока эксплуатации и ее безопасность».

Гидропресс работает в автоматическом режиме и способен нагнетать испытательное давление от 14 до 150 МПа с точностью от +3 до 0%. Система гидравлических испытаний на герметичность состоит из нескольких модулей. Помимо испытательного стенда, она включает входной рольганг, продолжающий действующий

С вводом в эксплуатацию муфтового гидропресса ОМЗ гарантирует заказчику обеспечение заявленных свойств премиальных резьбовых соединений



Основное назначение муфтового гидропресса американской фирмы-производителя Fives Bronx Inc (штат Огайо), установленного в цехе № 1 ОМЗ, – испытание премиальных соединений TMK FMC, TMK GF, TMK PF ET, TMK FMT. Испытательный стенд обеспечен полным комплектом инструментальной оснастки и позволяет тестировать резьбы всех производимых на заводе типоразмеров.

Таким образом, в результате запуска гидропресса к выполняемым на предприятии опера-

циям контроля качества резьбы обсадных труб добавился еще один важный способ тестирования продукции в интересах заказчиков. «С вводом в эксплуатацию муфтового гидропресса ОМЗ гарантирует заказчику обеспечение заявленных свойств премиальных резьбовых соединений, – прокомментировал управляющий директор ОМЗ Владимир Кочешков. – Это непроницаемость при нагружении избыточным давлением жидкости или газа в сложных горизонтальных и наклонно-направленных скважинах, а также безаварийность проводки

Установка гидропресса Bronx



Смонтированная транспортировочная линия

# ТМК и «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»: НОВЫЙ ВЕКТОР

ТМК и «Газпром нефть» заключили соглашение о научно-техническом сотрудничестве. Ожидается, что реализация программы позволит успешно решать задачи, возникающие в процессе освоения запасов нефти в новых регионах добычи и связанные с изменением условий работы на действующих месторождениях.

## НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

С появлением новых проектов, расширением географии деятельности, изменением условий добычи меняются и потребности нефтяников. Ужесточаются требования к качеству труб, появляется необходимость в разработке новых технологических решений, применении новых конструкционных материалов. Именно устранение существующих проблем в эксплуатации трубной продукции и освоение новых видов с высокими технико-экономическими характеристиками стали главными целями совместной программы научно-технического сотрудничества «Газпром нефти» и ТМК.

ТМК давно и успешно сотрудничает с «Газпром нефтью», поставляя обсадные, насосно-компрессорные (НКТ) и нефтегазопроводные трубы для добычи и транспортировки нефти, в том числе трубы с премиальными резьбовыми соединениями. Дальнейшее развитие взаимодействия, нашедшее отражение в программе, учитывает актуальные потребности нефтяной компании, которая ведет разработку месторождений в сложных геологических и климатических условиях. Основной акцент в программе сделан на насосно-компрессорные и нефтепроводные трубы.

## ПРОТИВ КОРРОЗИИ

По оценке специалистов, главная задача при разработке новых видов НКТ – повышение их коррозионной устойчивости. «Сейчас трубы у нас работают в коррозионно-активных средах с большим содержанием

сероводорода и углекислого газа, где обычные, так называемые черные, НКТ достаточно быстро разрушаются, – рассказывает руководитель направления производственной отчетности департамента добычи нефти и газа компании «Газпром нефть» Александр Жеребцов. – Сложные объекты есть в «Томскнефть» ВНК и в «Газпромнефть-Восток», точно они присутствуют на Еты-Пуровском и Вынгайхинском месторождениях «Газпромнефть-Муравленко», на Ярайнерском и Вынгапуровском месторождениях «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз».

Срок службы обычных насосно-компрессорных труб в таких условиях может ограничиваться 100 сутками. Корректировка химического состава стали, из которой изготавливаются НКТ, без специальных длительных исследований может привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. «Металлургические компании микролегируют сталь (хром, молибден и др.) для повышения хладо- и коррозионной стойкости труб. Сталь



**Игорь Пышминцев,**  
генеральный директор РосНИТИ:

Программа научно-технического сотрудничества ТМК с «Газпром нефтью» включает наиболее важные направления исследований по созданию, освоению производства и применению основных видов труб нефтяного сортамента. Успешная разработка новой продукции невозможна без четких представлений об условиях ее эксплуатации. Например, добыча нефти все в большей мере осложняется интенсивной коррозией скважинного оборудования и трубопроводов.

При этом сложность решения задачи предотвращения ускоренного коррозионного повреждения и наличия большого числа факторов, имеющих определяющее значение: состав среды, ее температура, давление, скорость потока и др. Важнейшей научной и практической задачей в этом смысле является создание достаточно эффективной системы классификации условий применения продукции, которая позволит выбрать правильную стратегию обеспечения надежности оборудования с определением границ применимости различных известных решений. К ним следует отнести выбор химического состава низколегированной или микролегированной стали, ее термической обработки либо применения высоколегированных коррозионностойких сталей. Ясной альтернативой, развиваемой в последнее время, являются антикоррозионные полимерные покрытия внутренней поверхности труб, основные характеристики и защитные свойства которых постоянно повышаются за счет применения новых материалов. Такие исследования предполагается проводить с использованием специализированной лабораторной базы РосНИТИ. Она позволяет моделировать условия работы сталей и полимерных материалов практически в любых скважинах путем проведения испытаний в условиях месторождений. Несомненно, перспективным направлением работы является создание технологии бессмазочных резьбовых соединений насосно-компрессорных и обсадных труб, в которых применяемые в настоящее время жидкие резьбовые смазки будут заменены твердым специальным композиционным покрытием с полимерной матрицей, обладающим эквивалентными антифрикционными, противозадирными и антикоррозионными свойствами. За такими покрытиями будущее, поскольку их применение определяет возможности внедрения новых технологий добычи углеводородов.

имеет высокие вязко-пластичные свойства, влияющие на снижение количества свинчиваний-развинчиваний резьбы», – говорит Александр Жеребцов.

Также сейчас активно внедряются и используются НКТ с внутренним антикоррозионным покрытием. На месторождениях «Газпром-нефть-Восток» в Томской области подвески из труб с защитным внутренним покрытием испытываются в течение года – пока оправдывая ожидания. Срок службы таких труб может достигать пяти лет. В рамках совместной программы предполагается проведение промысловых испытаний труб в коррозионно-стойком исполнении, в том числе с полимерными покрытиями, предложенных ТМК.

В планах и решение еще одной задачи – разработки эффективного способа маркировки НКТ. Сейчас метки наносятся или ударным методом, или с помощью специальной краски. Однако в водогазонефтяной среде краска стирается, а выбитая маркировка становится неразличимой из-за отложений и грязи. Важность задачи, по оценке Александра Жеребцова, очевидна: «Из 200 труб колонны длиной 2,5 км время от времени часть труб отбраковывается, заменяется новыми, и бухгалтерам очень сложно вести учет. Поэтому необходимо, чтобы каждая труба имела индивидуальный номер, причем нанесенный в центре трубы, потому что при проведении ремонтных работ концы труб отрезаются вместе с маркировкой».

#### ОБМЕН ВИЗИТАМИ

По нефтепроводным трубам конкретную программу сотрудничества планируется разработать осенью – в ходе совместного совещания трубников и нефтяников. Однако основные направления работы уже определены. «Нас больше всего интересует продление жизненного цикла трубопроводов, – уточнил начальник управления эксплуатации трубопроводных систем «Газпром нефти» Михаил Захаров. – Необходимо, чтобы производители подбিরали и выпускали стали, увели-



## Трубы у нас работают в коррозионно-активных средах, где обычные НКТ быстро разрушаются

чивающие срок эксплуатации труб с сегодняшних семи до 15–20 лет, и, соответственно, обеспечивающие снижение операционных затрат. Условия на месторождениях меняются, меняется физико-химический состав перекачиваемой жидкости, растет обводненность, агрессивность перекачиваемой среды, и под эти меняющиеся условия нам подбирают новые решения».

С появлением у «Газпром нефти» активов на Крайнем Севере в ближайшее время компании понадобятся новые типы труб, выдерживающие экстремальные арктические температуры – до 60 градусов ниже нуля. Подобные разработки уже существуют. Например, трубы из конструкционной легированной стали 13 ХФА отличаются от обычных нефтегазопроводных труб повышенной хладостойкостью, стойкостью к общей и язвенной коррозии,

к сульфидному коррозионному растрескиванию и образованию водородных трещин. Однако опыта их использования в реальных условиях Арктики пока недостаточно, чтобы считать вопрос закрытым.

Все новые разработки будут испытываться на полигонах «Газпром нефти», и уже по итогам этих испытаний планируется принимать решение о вводе в эксплуатацию сначала на месторождениях «Газпромнефть-Муравленко», где действует Центр компетенций по эксплуатации трубопроводов, а затем о тиражировании новых технологий на предприятиях компании. Если это необходимо, состав стали будет подбираться для каждого конкретного актива – «Газпром нефть» располагает полигонами на всех предприятиях.

Для оценки условий, в которых работают и обслуживаются трубы, оценки результатов испытаний специалисты ТМК будут совер-

шать инспекционные поездки на месторождения «Газпром нефти», наблюдать за проведением капитального ремонта скважин, за спусками труб. В августе представители Синарского трубного завода уже посетили Томскую область, отобрали образцы труб. Для анализа причин коррозионного разрушения, оценки качества металла труб и резьбовых соединений будут привлекаться ученые челябинского РосНИТИ и специалисты R&D центра ТМК в Хьюстоне (США).

В свою очередь, представители предприятий «Газпром нефти» побывают на заводах ТМК, познакомятся с производственной и научной базой предприятий компании. Что касается контроля качества

потребителем, то он на заводах ТМК специалистами «Газпром нефти» уже ведется.

#### ПО ЗАКОНАМ РЫНКА

Первое подобное соглашение о сотрудничестве «Газпром нефть» заключила с ТМК, так как компания является лидером российского трубного рынка. «К нам может прийти любой производитель, предложить любую продукцию и стать поставщиком, если условия окажутся лучшими, – пояснил начальник отдела материалов дирекции по материально-техническому обеспечению и капитальному строительству «Газпром нефти» Алексей Ходырев. – Просто ТМК делает практически весь сортамент, что позволяет сразу решить множество проблем, охватить очень широкий спектр задач. Но это не нарушает принципа конкуренции, так как в ходе совместной работы разрабатываются технические условия, по которым могут работать другие заводы».

Проекты совместных научно-технических программ у «Газпром нефти» есть и с другими компаниями, правда, они гораздо менее масштабны. В общем, все по зако-

нам рынка: нефтяники ведут поиск оптимальных способов решения своих задач, производители труб пытаются получить дополнительные конкурентные преимущества, выходя в новые рыночные сегменты, разрабатывая инновационные продукты. А совместные программы, такие как проект «Газпром нефти» и ТМК, позволяют обеим сторонам двигаться к своим целям с максимальной эффективностью. «Подобные альянсы с потребителями, предусматривающие совместную научно-техническую деятельность, многократно повышают результативность бизнес-сотрудничества, – прокомментировал генеральный директор Торгового дома ТМК Владимир Оборский. – Мы адресно направляем свои усилия и используем имеющиеся ресурсы, осваивая в интересах потребителя импортозамещающую и новую продукцию с заданными характеристиками. А партнеру такой подход позволяет обеспечивать высокий уровень конкурентоспособности и эффективности своих проектов».

«Сибирская нефть», YouTube



Основным агрессивным агентом, резко усиливающим разрушение конструкций, является присутствующий в добываемой нефти сероводород – продукт жизнедеятельности сульфатовосстанавливающих бактерий, развивающихся в пластовых флюидах нефти на поздней стадии развития. По степени агрессивного воздействия на коррозионный процесс и разнообразию форм проявления его разрушительного действия сероводород является наиболее опасным из всех известных стимуляторов коррозии. В присутствии сероводорода происходит проникновение атомов водорода в металл, что снижает его механическую прочность.



# ТЕСТ-ДРАЙВ НА ГИДРОРАЗРЫВЕ

ТМК совместно с нефтесервисной компанией Schlumberger участвует в проведении гидроразрыва пласта на месторождениях компании «Оренбургнефть» (входит в НК «Роснефть»). В проекте впервые используется премиальная продукция компании.



**П**о условиям договора с «Оренбургнефтью», ТМК выполняет сразу две ключевые функции – не только поставляет трубную продукцию, но и осуществляет подготовку скважины к проведению технологической операции гидравлического разрыва пласта (ГРП) для интенсификации работы скважин. На месторождения в Оренбургской области компания предоставила насосно-компрессорные трубы и муфты к ним диаметром 88,9 мм группы прочности P110 с премиальным резьбовым соединением ТМК FMT, произведенные совместно Синарским трубным заводом и ТМК-Казтрубпромом. Трубы предназначены для многократного использования в качестве насосно-компрессорной колонны при проведении гидроразрыва на пяти скважинах. Подготовку скважины и спуск трубной колонны проводит служба сервисного обслуживания ТМК НГС-Бузулук.

В мае и июне сервисная бригада ТМК НГС-Бузулук успешно провела работы по спуску колонн на двух скважинах глубиной более 4 тыс. метров. В процессе работ были использованы свыше 460 насосно-компрессорных труб на каждой скважине. Максимальное давление при гидроразрыве пласта на одной из скважин при закачке водного геля и расклинивающего агента проппанта составило более 800 атмосфер. Сейчас идет подготовка к проведению операции на третьей скважине.

Премиальная продукция ТМК впервые в России используется в технологической операции гидравлического разрыва пласта. Специалисты объясняют, что применение труб с высокими эксплуатационными характеристиками, в отличие от рядовой продукции, гарантирует прочность соединений



НКТ с муфтами и гидравлический ключ для свинчивания труб

колонн при всех видах нагрузок и необходимую герметичность. В результате обеспечивается большая эффективность и безопасность проведения гидроразрыва.

Надежность оборудования гарантируется и точной качественной сборкой. Как объясняет Сергей Кулаков, директор по развитию ТМК НГС-Бузулук, руководитель службы сервисного обслуживания, осуществляющей спуски колонн на месторождениях «Оренбургнефти», во-первых, специалисты тщательно подготавливают и проверяют каждое резьбовое соединение. Во-вторых, свинчивание колонны производится с помощью самого современного оборудования с компьютерным обеспечением: величина крутящего момента и другие параметры сборки задаются заранее, при этом в диаграммах выстраиваются графики

данных по свинчиванию каждого резьбового соединения (с какой скоростью и моментом свинчены трубы), которые заказчик может в любой момент изучить. В России в настоящее время функционируют всего несколько аналогичных комплектов оборудования для свинчивания, два из них приобретены ТМК НГС и в настоящее время успешно используются на месторождениях «Оренбургнефти».

Работа по проекту построена таким образом. Технологическую операцию гидроразрыва пласта осуществляет нефтесервисная компания Schlumberger. В Schlumberger действуют определенные регламенты относительно эксплуатационных характеристик резьбовых соединений труб, используемых при гидроразрыве. С учетом этих требований специалистами ТМК предварительно

Премиальная продукция ТМК впервые в России используется для гидроразрыва пласта



Станция управления процессом свинчивания труб

была подтверждена абсолютная надежность используемого при формировании колонны премиального резьбового соединения TMK FMT.

Проводя подготовку скважины и саму операцию гидроразрыва, две бригады, TMK НГС-Бузулук и Schlumberger, работают по очереди: сначала специалисты TMK индивидуально для каждой скважины, в зависимости от диаметра обсадной колонны, производят подбор необходимого подземного оборудования – пакера и уравнивательного клапана. Примерно трое суток уходит на спуск подземного оборудования на трубах НКТ с премиальными резьбовыми соединениями. Затем производится посадка пакера в нужном интервале, установка специальной фонтанной арматуры для ГРП и опрессовка НКТ и пакера по затрубному пространству скважины. К концу

спуска бригада Schlumberger заводит и устанавливает оборудование для гидроразрыва и проводит все необходимые процедуры. Сама операция ГРП с подготовкой и закачкой жидкости разрыва занимает около 12 часов. Далее 3–4 дня у Schlumberger уходит на освоение скважины установкой для койлтюбинга (гибкие насосно-компрессорные трубы). Затем за дело вновь берутся специалисты

TMK НГС-Бузулук, чтобы извлечь колонну НКТ и подземное оборудование из скважины.

Технология ГРП дорогостоящая, но результат стоит того: как показывает практика, приток нефти в скважине увеличивается в несколько раз. «Гидроразрыв выполняется не только на истощенных, но и на свежих скважинах, – рассказывает Сергей Кулаков. – Если первая скважина, которую мы готовили к операции, эксплуатировалась с 2010 года, то вторая пробурена только в этом году. В целом последние 2–3 года на месторождениях «Оренбургнефти» 80% пробуренных скважин вводятся в эксплуатацию с использованием гидроразрыва».

Участие в проекте на месторождениях Оренбургского региона – очень важная для компании практика. «У нас появилась возможность испытать продукцию с премиальной резьбой в условиях гидроразрыва, это во-первых, – говорит Сергей Кулаков. – А во-

Закачка жидкости разрыва в процессе ГРП

вторых – подтвердить практику многократного использования премиальных соединений. Для премиальных резьб TMK гарантированы до десяти свинчиваний труб, нынешний проект позволит нашим партнерам убедиться в их качестве. После каждого подъема труб из скважины специалисты изучают и анализируют, как ведет себя резьба в сложных условиях эксплуатации при максимально высоких нагрузках. Это очень полезный опыт для нас. Я и сам, хотя ранее 19 лет занимался подготовкой и проведением гидроразрывов, перед началом первой опера-

«Я и сам, хотя 19 лет занимался проведением гидроразрывов, перед началом первой операции волновался, как все пройдет»

ции волновался, как все пройдет. Но оборудование сработало очень надежно и безопасно».

Кроме того, что впервые трубы с премиальной резьбой проходят тест-драйв на операции гидроразрыва, выполняется и другая важная задача при оказании сервисных услуг во взаимодействии с компаниями-партнерами – стопроцентное сопровождение спусков в комплексе с поставкой трубной премиальной продукции и подземного оборудования (прежде компания участвовала только в первом спуске колонны в скважину).

«Высококачественная трубная продукция и комплексный подход в обслуживании потребителей позволяют нам участвовать в сложных проектах, где применяются новейшие технологии и предъявляются повышенные требования к оборудованию и сервису, – отметил заместитель генерального директора TMK по премиальным видам продукции и сервису Сергей Билан. – Основываясь на уже имеющемся у нас успешном опыте, мы намерены расширять практику комплексного взаимодействия с партнерами, в том числе в направлении нетрадиционных способов добычи углеводородов».

**ТЕХНОЛОГИЯ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО РАЗРЫВА ПЛАСТА (ГРП)** — метод создания высокопроводимой трещины в целевом пласте для обеспечения притока добываемого флюида (газа, воды, конденсата, нефти или их смеси) к забою скважины. Позволяет интенсифицировать работу на скважинах, где добыча нефти или газа традиционными способами невозможна или малорентабельна, а также применяется для добычи сланцевого газа и газа уплотненных песчаников. Впервые технология была использована в 1947 году в США компанией Halliburton. В 1953 году теорию ГРП разрабатывали в СССР ученые Сергей Христианович и Юрий Желтов, а спустя год гидроразрыв был произведен на Донбассе.





## ПОДЕЛИТЬСЯ ЦЕННОСТЯМИ

Один из теплых июньских дней ознаменовался для сотрудников центрального офиса ТМК IPSCO и R&D-центра компании необычным событием. Коллеги собрались, чтобы отпраздновать запуск новой программы, направленной на поиск сотрудников, воплощающих в жизнь основные ценности компании.

**П**рограмма Living our Values («Придерживаясь наших ценностей») позволяет выбирать в коллективе компании отдельных работников и целые группы, олицетворяющие собой одну или несколько ценностей компании. А ценности, официально зафиксированные несколько лет назад, следующие: Инновации, Забота о сотрудниках, Безопасность

и устойчивое развитие, Ориентированность на клиента и Первокласное качество.

Стартовав официально 1 июля, Living our Values продлится до конца 2013 года, а финалистов решено выбирать дважды – в конце III и IV кварталов года. Команда-победитель определится на праздничном вечере в январе 2014 года.

На пикнике в честь запуска Living our Values президент и ге-

неральный директор ТМК IPSCO Вики Аврил отметила: «С помощью программы нам удастся повысить осведомленность об основных ценностях компании, стимулировать развитие командного взаимодействия и индивидуальной ответственности сотрудников».

В конечном итоге реализация Living our Values, как ожидается, будет способствовать повышению производительности труда и эф-



фективности, а также развитию отношений с клиентами, поставщиками и партнерами, что является ключом к долгосрочному успеху компании.

По словам Вики Аврил, «как и многие другие компании, ТМК IPSCO долго не могла достичь необходимого уровня взаимодействия внутри компании, и это

препятствовало многим процессам, в том числе и работе с клиентами». Она убеждена, что распространение знаний об основных ценностях компании среди сотрудников и развитие взаимодействия во многих аспектах «выведет ТМК IPSCO на новую ступень и положительно скажется на развитии сотрудничества с партнерами». ■

### Вики Аврил, президент и генеральный директор ТМК IPSCO:

Прекрасно, когда отдельные сотрудники и целые коллективы выбирают коллег, которые, по их мнению, служат примером приверженности ценностям компании. На данном этапе программы мы определили 11 сотрудников, наилучшим образом отвечающих требованиям Living our Values.

### ФИНАЛИСТЫ ПРОГРАММЫ LIVING OUR VALUES

**1. Майкл Делайн**  
Внес значительный вклад в переподготовку управляющих предприятием в Блайтвилле и способствовал организации предприятием поставок в соответствии с графиком

**2. Карим Эриан**  
Отлично выполнил задачу по обслуживанию счета нового крупного клиента

**3. Дуг Грациани**  
Внес значительный вклад в деятельность по оценке затрат предприятия

**4. Стив Лоуренс**  
Сыграл ключевую роль в успешной установке сварочного агрегата в Каманче

**5. Кент Ли**  
Обладает основательными техническими знаниями и опытом по производству бесшовных труб

**6. Дхирен Панда**  
Великолепно поработал над улучшением качества

**7. Эрн Секстон**  
Повысил общую производительность предприятия

**8. Тельмо Соуза**  
Успешно ввел в эксплуатацию новое оборудование

**9. Ник Уоллес**  
Улучшил безопасность для сотрудников и имущества компании, способствовал повышению уровня безопасности во всей компании в целом

**10. Ронни Уилхейт**  
Содействовал развитию предприятия в Катусе

**11. Скотт Уильямс**  
Усовершенствовал процессы управления материально-техническими ресурсами

# Приключения итальянцев на СТЗ

В легкоатлетической эстафете трубопрокатного цеха № 1 (ТПЦ-1) Северского трубного завода (СТЗ), кроме трубопрокатчиков, участвовали сотрудники других подразделений предприятия, старшекласники подшефной школы и итальянские специалисты.



Итальянцы не случайно оказались в составе команд: 10 специалистов компании DANIELI прибыли в Полевской (Свердловская область) в начале этого года для участия в монтаже оборудования комплекса непрерывного трубопрокатного стана FQM в ТПЦ-1. Строительство этого комплекса – один из крупнейших инвестиционных проектов ТМК. DANIELI является поставщиком оборудования стана, поэтому ее специалисты консультируют партнеров по его установке. Представители итальянской компании останутся в Полевском до завершения проекта, пока стан не будет сдан в эксплуатацию и пока не пройдут все испытания. Итальянцы работают сообща со специалистами пусковой группы, работниками управления капитального строительства и подрядных организаций и, случается, отдыхают тоже вместе.

В этом году специалисты DANIELI участвовали в традиционной цеховой эстафете, которая многие годы проводится прямо на территории завода. Беговые дорожки размечают на асфальте вдоль административно-бытового корпуса цеха. В этот раз победу в мужском забеге одержала команда энергослужбы трубопрокатного цеха, а в смешанном забеге – спортсмены нарезного отделения № 1.

Интернациональный праздник прошел на ура. Итальянские специалисты состязались не менее увлеченно, чем их коллеги с СТЗ, теперь они не формально, но по духу «посвящены» в члены коллектива завода. Михаил Зуев, управляющий

директор СТЗ, отметил: «Приятно, что наши партнеры участвуют не только в реконструкции производства, но и в общественной жизни цеха. Такие мероприятия укрепляют взаимоотношения в команде, которая занимается одним важным делом».



## Марино Давиде, главный руководитель строительной площадки, DANIELI:

Начальник цеха Борис Пьянков и специалисты пусковой группы предложили нам поучаствовать в соревнованиях. Мы с энтузиазмом откликнулись! Я люблю футбол, по средам с Игорем Ершовым, руководителем пусковой группы, мы ходим играть в футбол. Сильвио Брембилла занимается скалолазанием. У Де

Люка Клето увлечение – подрабатывать спасателем на пляже, Сунил Варма и Рахуль Паранджапэ занимаются бегом. Считаю, что поддерживать форму и здоровье нужно обязательно.



## Меле Филиппо, руководитель площадки от DANIELI CENTRO COMBUSTION (шеф монтажа оборудования печей):

Я много лет занимался баскетболом, у меня даже есть удостоверение тренера. Спорт – хорошее дело, к сожалению, теперь не так много времени, чтобы уделять ему должное внимание. Мы и дальше с удовольствием будем принимать участие в жизни цеха, причем не только спортивной.

# Купить продукцию ТМК



**Офис Торгового дома ТМК в Москве**  
Россия, 105062, г. Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а  
Тел.: +7 (495) 775-76-00  
Факс: +7 (495) 775-76-02  
E-mail: tmk@tmk-group.com

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

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

**Филиал Торгового дома ТМК в Каменск-Уральском**  
Россия, 623401, Свердловская область, г. Каменск-Уральский, Заводской проезд, 1  
Тел.: +7 (3439) 36-37-19, 36-30-01  
Факс: +7 (3439) 36-35-59

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

**Филиал Торгового дома ТМК в Орске**  
Россия, 462431, Оренбургская область, г. Орск, ул. Крупской, д. 1  
Тел.: +7 (3537) 34-80-19  
Факс: +7 (3537) 34-80-18  
E-mail: tdtmk@ormash.ru



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



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



**Представительство Торгового дома ТМК в Узбекистане**  
100015, Узбекистан, г. Ташкент, ул. Ойбека, 24  
Тел./факс: +998 (71) 281-46-13, 281-46-14  
E-mail: uzbekistan@tmk-group.com



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



**Представительство Торгового дома ТМК в Китае**  
APT19 I, NO.48 DONGZHIMENWAI Street, Dongcheng District, Beijing, China ZIP: 100027  
Тел.: +86 (10) 84-54-95-81, 84-54-95-82  
Тел./Факс: +86 (10) 84-54-95-80  
E-mail: beijing@tmk-group.com



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



**Представительство Торгового дома ТМК в ЮАР**  
1st Floor, Convention Tower, Cnr. Heerengracht Str. & Coen Steytler Ave. Foreshore, Cape Town 8001, South Africa  
Тел.: + 27 (21) 403-63-78  
Fax: + 27 (21) 403-63-01  
E-mail: info@tmkafrica.com



**ТМК IPSCO / Торговый офис ТМК IPSCO / Научно-исследовательский центр**  
10120 Houston Oaks Dr., Houston, TX 77064, USA  
Тел.: +1 (281) 949-10-23,  
Fax: +1 (281) 445-40-40  
Alternate: 1-888-258-2000 (U.S./Canada)



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



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



**Торговый офис ТМК-ARTROM**  
str. Draganesti 30, Slatina, Olt, 230119, Romania  
Тел.: +40 249/430054,  
GSM: +40 372/498263  
Fax: +40 249/434330  
E-mail: office.slatina@tmk-artrom.eu



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



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



Трубная  
Металлургическая  
Компания

# TMK global pipe producer and supplier



- Управление
- Производство
- Нефтегазовый сервис
- Исследования и разработки
- Продажа



**TMK**  
 105062, Москва, ул. Покровка, д. 40, стр. 2а  
 Тел.: +7 (495) 775-76-00 | Факс: +7 (495) 775-76-01  
[www.tmk-group.ru](http://www.tmk-group.ru) | e-mail: [tmk@tmk-group.com](mailto:tmk@tmk-group.com)