

YourTube

Technology Motion Knowledge

09•2011
№3 (06)

14 Прозрачные
и публичные

28 Газпром выбирает
термокейсы от ТМК

32 Уникальный спуск
колонны для НОВАТЭКа



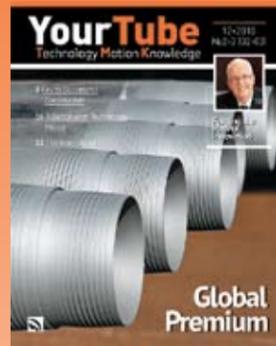
**Фокус на
нефтегазовый
сектор**



Трубная
Металлургическая
Компания

СТРАТЕГИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Три журнала для разных аудиторий – разных стран и континентов – одновременно выходят в свет на русском, румынском и английском языках. Акценты, естественно, для каждого дивизиона свои. Предлагаем вашему вниманию анонсы некоторых материалов, публикуемых в американском и румынском выпусках **YourTube** № 3(06) 



 Лори Робертс, вице-президент TMK IPSCO по кадрам

Инвестируем в будущее: кадровая политика TMK IPSCO

Одно из основных отличий любой компании от ее конкурентов – это персонал. Именно поэтому, убеждена вице-президент TMK IPSCO по кадрам Лори Робертс, для оптимизации этого ресурса требуется специализированная стратегия, такая же, как, например, для маркетинга. «Ключевой задачей для нас является развитие персонала. Мы будем разрабатывать корпоративную модель компетенций. Поскольку многие наши менеджеры впервые заняли руководящие посты, мы также работаем над программами развития лидерских качеств в рамках новой системы обучения руководителей, которая внедряется нами в этом году. Началось формирование программы найма выпускников вузов, мы будем вести их по карьерной лестнице внутри компании», – говорит Лори Робертс.

Одним из приоритетов является подбор персонала. TMK IPSCO внедрила специальную информационную систему, которая позволит кандидатам заполнять и отправлять свои анкеты в режиме онлайн, а у компании появится возможность осуществлять первичный отсев кандидатов в автоматическом режиме.



 Завод TMK-RESITA начал производство непрерывной круглой трубной заготовки диаметром 350 мм

Новые возможности TMK-RESITA

Для обеспечения оптимальной загрузки сталеплавильных мощностей TMK-RESITA и увеличения прямых продаж комбинат принял решение производить непрерывную круглую трубную заготовку диаметром 350 мм. Прежде сортамент круглой заготовки производства TMK-RESITA ограничивался диаметром 280 мм. Как рассказал заместитель генерального директора по производству TMK-ARTROM / TMK-RESITA Кристиан Дринчу, освоение новой продукции стало возможным в результате реализации совместного инвестиционного проекта TMK-RESITA и компании JESCO.

На сегодняшний день TMK-RESITA – единственное предприятие Восточной Европы, выпускающее трубную заготовку диаметром 350 мм. Эта продукция становится все более востребованной, поскольку позволяет выпускать трубы с повышенными характеристиками, используемые в перспективных регионах нефтедобычи, в том числе на Ближнем Востоке. Более того, спрос на продукцию завода растет и со стороны смежных металлургических предприятий Румынии, что обеспечивает TMK-RESITA вхождение в новые сегменты рынка.

СОДЕРЖАНИЕ



2 **Новости**

6 **Тема номера** **Навигатор бизнеса**

Интервью заместителя генерального директора TMK по стратегии и развитию Владимира Шматовича

14 **Рынок капитала для TMK**

Выход на фондовый рынок в 2006 году кардинально изменил философию ведения бизнеса TMK

18 **Рынки** **Форпост на Ближнем Востоке**

Всего за пять лет, благодаря деятельности TMK Middle East, трубная продукция под брендом TMK сумела завоевать до 15% стратегического рынка Ближнего Востока и Северной Африки

20 **Производство** **Металлургия США начиналась с Уайлдера**

В этом городе расположено старейшее предприятие TMK IPSCO. Прежде чем войти в состав TMK, завод в Уайлдере пережил трудные времена

24 **Риск, который оправдался**

Созданию единого производственного комплекса TMK в Румынии предшествовали непростые решения. В чем специфика румынской производственной модели?

28 **Новое решение термокейса**

TMK освоила новый вид продукции – бесшовные трубы, которые могут использоваться для добычи энергоресурсов в условиях Крайнего Севера

32 **Наши партнеры** **На краю земли**

Впервые в отечественной практике нефтедобычи специалисты TMK спустили трубную колонну в скважину особой сложности: одновременно в оншорную и офшорную зоны месторождения

36 **Защитный элемент**

Продукция «Полимерпрома» обеспечивает трубам TMK максимальную защиту при транспортировке

40 **Социум** **Коттеджи для рабочих**

TMK не только решает жилищные проблемы сотрудников, но и проводит модернизацию старых промышленных районов Урала

44 **Time out** **Раскинувшись на два континента**

Если есть желание очутиться вдали от цивилизации и одновременно с комфортом отдохнуть – смело выбирайте Панаму

48 **Гости со всей Европы**

TMK Europe организовала прием в честь 10-летия TMK

YourTube
Technology Motion Knowledge

№ 3 (06) сентябрь 2011

Учредитель



Трубная
Металлургическая
Компания

Руководитель проекта:
Светлана Базыльчик
BazylichikS@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

Свидетельство ПИ № ФС77-40128
от 11 июня 2010 г.

Любое использование материалов
без согласия редакции запрещено

Тираж 3 200 экземпляров

людиpeople

Издатель: ГК «ЛЮДИPEOPLE»
129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, офис 18
Тел.: +7 (495) 988-18-06
E-mail: ask@vashagazeta.com

Шеф-редактор: Елена Костюк Арт-директор: Максим Гелик
Дизайнер: Александра Марочкова Верстальщик: Наталья Тихонкова
Цветокоррекция: Сергей Суслев Директор по производству:
Олег Мерочкин Корреспонденты: Михаил Черкасов (Россия),
Ольга Коломеец (Румыния), Адам Фусс (США)
Корректурка: Lexica Фото: Russian Look/Picvario



»» **ВЫСОКАЯ НАГРАДА**

Председатель Совета директоров ТМК Дмитрий Пумпянский удостоен высокой государственной награды. Президент России Дмитрий Медведев вручил главе компании орден Почета в ходе торжественной церемонии, которая состоялась в Кремле 28 июля. Дмитрий Пумпянский удостоен высокой награды за достигнутые трудовые успехи, многолетнюю добросовестную работу по развитию экономики страны и активную общественную деятельность. В своем ответном слове глава ТМК поблагодарил президента России от имени всего коллектива компании. Он заверил, что курс на модернизацию производства предприятий холдинга продолжится, и производственные достижения будут всегда направлены на благо государства. ■

»» **ТРУБЫ ДЛЯ «САХАЛИНА-3»**

Бесшовные линейные трубы отгружены в адрес Газпрома для обустройства морского подводного трубопровода Киринского газоконденсатного месторождения на шельфе острова Сахалин. В поставку вошли трубы группы прочности X65 (для наземной части трубопровода) и SMLS 450 FD (для подводной части) с наружным трехслойным полипропиленовым покрытием производства Таганрогского металлургического и Волжского трубного заводов. ТУ на бесшовные линейные трубы для Киринского месторождения были разработаны совместно с «Газпром ВНИИГАЗом» в соответствии с требованиями СТО Газпрома, существенно превышающими уровень требований международных стандартов для подводных трубопроводных систем, включая стандарт DNV-OS-F101. Кириновское газоконденсатное месторождение на Сахалинском шельфе Охотского моря разрабатывается Газпромом в рамках проекта «Сахалин-3». Начиная с 2014 года это месторождение станет одним из ключевых источников газа для газотранспортной системы Сахалин — Хабаровск — Владивосток. ■

»» **«ШЕСТЬ СИГМА» ДЛЯ УЗКИХ МЕСТ**

В конце июня председатель Совета директоров ТМК IPSCO Петр Голицын посетил Брукфилд (США, штат Огайо), где встретился с участниками тренинга по методологии «Шесть сигма». На двухнедельный тренинг в США прибыли сотрудники всех предприятий ТМК из России и Казахстана, а также московского офиса компании. Тренинг был организован в рамках стартовавшего в ТМК в марте этого года масштабного образовательного проекта «Шесть сигма».

Ключевым аспектом методологии «Шесть сигма» является разграничение технологических процессов с выделением тех из них, где требуется лишь более четкий контроль, и тех, где необходимы дополнительные инвестиции. «Вполне очевидно, что для повышения эффективности производственных активов нам необходимо ускорять технологические процессы, решать проблему узких мест, повышать качество выпускаемой продукции и добиваться более сбалансированного соотношения объемов производства и конечной обработки», — подчеркнул Петр Голицын. ■

»» **ПЕРВЫЙ СЕРТИФИКАТ ДЛЯ ГАЗПРОМА**

Итоги июльского аудита Северского трубного завода подтвердили его соответствие требованиям стандартов системы менеджмента качества СТО Газпром. По результатам проверки СТЗ получил сертификат соответствия. Завод стал одним из первых внешних поставщиков Газпрома и первым предприятием ТМК, получившим сертификат газовой компании. Аудиторы отметили четкую ориентированность предприятия на более полное удовлетворение запросов потребителей, компетентность персонала, глубокую осведомленность сотрудников предприятия относительно требований стандартов.

В ходе аудита установлено, что интегрированная система менеджмента качества функционирует достаточно результативно, однако есть потенциал для улучшений. СТЗ планирует продемонстрировать новый уровень развития системы уже в ходе следующего надзорного аудита, который состоится через год. ■



»» **ПРЕМИУМ ДЛЯ УЗБЕКИСТАНА**

ТМК осуществила поставку обсадных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК PF в адрес компании Daewoo Energy Central Asia, «дочки» южнокорейской корпорации Daewoo International.

В соответствии с контрактом были отгружены обсадные трубы диаметром 177,8 мм, толщиной стенки 9,19 мм, группы прочности K55 с резьбовыми соединениями ТМК PF производства Таганрогского металлургического завода.

Продукция предназначена для эксплуатации в рамках программы поискового бурения в блоках 35 (Коскудыкский) и 36 (Ашибулакский) на территории Республики Узбекистан. ■



»» **ВТЗ СОБРАЛ ГОСТЕЙ**

Компания провела на базе Волжского трубного завода конференцию для потребителей. Тема конференции: «Десять лет работы ТМК на трубном рынке. Итоги и перспективы». В мероприятии приняли участие более 100 руководителей и специалистов предприятий — потребителей бесшовных труб машиностроительного сортамента и сварных труб большого диаметра.

В ходе конференции представители крупнейших предприятий из России и стран СНГ совместно со специалистами ТМК обсудили возможности обеспечения заказчиков высококачественными трубами и освоения новых видов продукции. «Для нас важно четкое понимание тех задач, которые сегодня ставят перед нами потребители машиностроительной отрасли, чтобы уже завтра мы смогли успешно их решать и предлагать клиентам продукцию, максимально соответствующую их требованиям, в том числе по цене и качеству», — подвел итоги конференции исполнительный директор ТД ТМК Владимир Оборский. ■

»» **ТМК-RESITA МОДЕРНИЗИРУЕТ СИСТЕМУ ГАЗООЧИСТКИ**

Руководство европейского дивизиона ТМК приняло решение о модернизации действующей системы газоочистки на румынском металлургическом предприятии ТМК-RESITA. Начало реализации проекта запланировано на IV квартал 2011 года.

Модернизация будет произведена не только на действующем фильтре. Планируется комплекс мероприятий, которые обеспечат более эффективную фильтрацию как газа в производственном цехе, так и газа, который проходит установку фильтрации. Также для борьбы с пылью уже начаты работы по бетонированию платформы перед цехом ЭСПЦ, на которой происходит движение автотранспорта. Эти меры нацелены на улучшение экологической ситуации в городе Решица, все мероприятия реализуются в соответствии с европейскими экологическими нормами. ■

»» **РЫНКИ. ТРУБОПРОВОДНЫЕ ПРОЕКТЫ С УЧАСТИЕМ ТМК**

1 августа «Транснефть» приступила к заполнению второй очереди **Балтийской трубопроводной системы (БТС-2)** Унеча — Усть-Луга технологической нефтью. Прокачка нефти в рабочем режиме начнется после полного заполнения трубопровода. Общее количество нефти, которое понадобится для заполнения всей системы, — около 730 тыс. тонн. Протяженность линейной части БТС-2 составляет 1000 км. Мощность БТС-2 на первом этапе достигает 30 млн тонн нефти в год. Запуск системы планируется в IV квартале 2011 года.

6 сентября на компрессорной станции «Портовая» в районе Выборга Ленинградской области Nord Stream AG приступила к заполнению природным газом первой нитки газопровода **«Северный поток»**. Это завершающий этап работ перед вводом газопровода в эксплуатацию. Первая нитка сможет транспортировать до 27,5 млрд куб. м газа в год уже в четвертом квартале 2011 года. Выход газопровода «Северный поток» на полную мощность запланирован на последний квартал 2012 года. Две нитки газопровода будут ежегодно доставлять 55 млрд куб. м газа в страны Евросоюза.

8 сентября во Владивостоке на острове Русский введен в эксплуатацию первый пусковой комплекс газотранспортной системы (ГТС) **Сахалин — Хабаровск — Владивосток**. Начаты поставки газа в Приморский край. Протяженность первого пускового комплекса ГТС — 1350 км, производительность — 6 млрд куб. м газа в год. Система сможет обеспечить ежегодную транспортировку около 30 млрд куб. м сахалинского газа.

9 сентября в Приморском крае сварен завершающий стык линейной части второй очереди трубопроводной системы **Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО-2)**. Это означает окончание строительства линейной части данного нефтепровода. Мощность ВСТО-2 — 30 млн тонн нефти в год с последующим увеличением до 50 млн тонн. Ввод в эксплуатацию запланирован на конец 2012 года. ■

»» **GENERAL ELECTRIC ПРОВЕРИЛА ТАГМЕТ**

На Таганрогском металлургическом заводе представители американской компании General Electric провели квалификационный аудит. Он прошел в соответствии с планом квалификации заводов ТМК. Сотрудники подразделения нефти и газа отдела качества General Electric провели технический аудит производственных мощностей в рамках квалификации завода в качестве поставщика труб. Представители американской компании ознакомились с работой машины непрерывного литья заготовки и трубопрокатного комплекса со станом PQF. По итогам проверки ТАГМЕТ получил положительный отзыв аудиторской компании как о работе основных производственных мощностей, так и о действующей системе менеджмента качества, охраны труда и окружающей среды. ■

»» ТМК УЧАСТВУЕТ В СОВМЕСТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

ТМК и бельгийская компания «Луаст», мировой лидер по производству извести, подписали соглашение о создании совместного предприятия (СП) в России. Оно предусматривает создание производства извести и сопряженной продукции. На текущий момент доли компаний в проекте составляют 30% и 70% соответственно. Плановый объем инвестиций в проект составит около 50–100 млн евро.

Первые производственные мощности будут созданы на базе Южно-Михайловского месторождения известняков в Свердловской области. Лицензия на это месторождение уже принадлежит СП. Новое предприятие обеспечит растущие потребности металлургического производства региона, а также будет способствовать качественному развитию химической, стекольной и бумажной промышленности России, производству экологически чистых строительных материалов. Заинтересованность ТМК в проекте заключается в том, что компания сможет использовать флюсовую известь в собственном электрометаллургическом производстве. ■



»» С ПЕРВОГО ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ

ТМК осуществила сервисную услугу по спуску насосно-компрессорных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК FMT в скважину Западно-Салымского месторождения для компании «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.».

Работу по спуску колонны выполнила сервисная бригада специалистов управления по ремонту труб (УпоРТ) и компании «ТМК-Премиум Сервис». В скважину была спущена колонна длиной 2374 метра из 230 насосно-компрессорных труб группы прочности N80Q с резьбовыми соединениями премиум-класса ТМК FMT. Процесс спуска контролировали супервайзеры компании «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.». Скважина была принята по результатам опрессовки с первого предъявления. ■

»» ГУБЕРНАТОР ШТАТА ОГАЙО ПОСЕТИЛ ЗАВОД В БРУКФИЛДЕ

В начале августа глава штата Огайо Джон Касич посетил завод ТМК IPSCO в Брукфилде. Вместе с ним на предприятии побывали член палаты представителей Конгресса США Шон О'Брайен и сенатор от штата Огайо Капри Кафаро. Визит состоялся в рамках рабочей поездки губернатора по производственным предприятиям штата.

Губернатор Касич встретился с руководством ТМК IPSCO, а также администрацией и работниками предприятия. Он принял участие в обсуждении широкого круга вопросов, включая создание новых рабочих мест и увеличение объемов добычи нефти и природного газа на близлежащем сланцевом месторождении Марцеллус.

«Если нам удастся правильно все организовать, и если запасы месторождения действительно соответствуют оценкам и прогнозам, можно сформировать модель, которой последуют другие штаты», — заявил господин Касич. ■

»» В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В РосНИТИ состоялась 19-я Международная научно-техническая конференция «Трубы-2011». Она была посвящена развитию новых технологий трубного производства, вопросам технического регулирования и перспективам развития трубной отрасли России в условиях Таможенного союза.

В работе конференции приняли участие руководители крупнейших российских и зарубежных металлургических компаний, ведущих научных отраслевых институтов, организации — поставщики оборудования и материалов, потребители трубной продукции, представители органов власти и высших учебных заведений.

Как отметил генеральный директор РосНИТИ Игорь Пышминцев, в условиях нового таможенного пространства особую роль играют крупнейшие производители стальных труб, которые сегодня комплексно подходят к модернизации своего металлургического и трубного производства. ■



»» ДИВИДЕНДАМ БЫТЬ

28 июня в Москве состоялась годовое собрание акционеров ТМК. Среди прочих вопросов акционеры проголосовали за выплату годовых дивидендов в размере 85 коп. на одну обыкновенную акцию номинальной стоимостью 10 рублей. Общий размер дивидендных выплат составил 797 млн рублей.

Избран новый состав Совета директоров ТМК, в него вошли Дмитрий Пумпянский, Александр Ширяев, Андрей Каплунов, Сергей Папин, Игорь Хмелевский и независимые директора Томас Пикеринг, Джеффри Таунсенд, Михаил Алексеев, Александр Шохин, Мухадин Эскиндаров. Председателем избран Дмитрий Пумпянский. ■



»» НОВАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ULTRA-QX

Американский дивизион компании, ТМК IPSCO, успешно осуществил квалификационные испытания премиальных резьбовых соединений ULTRA-QX на соответствие требованиям стандарта ISO 13679 уровня CAL IV.

Испытания прошли резьбовые соединения ULTRA-QX диаметром 244,48 мм, толщиной стенки 13,84 мм. При испытаниях нагрузка на соединение составила 95% на растяжение и 80% — на сжатие от нагрузки по телу трубы. Премиальные соединения ULTRA-QX характеризуются высокой прочностью на растяжение и сжатие, высокой способностью к изгибу, устойчивостью к другим неблагоприятным внешним факторам. Сертификация соединений ULTRA-QX по международному стандарту ISO 13679 CAL IV проведена в рамках Программы по разработке и тестированию премиальных соединений ТМК. Первыми сертификацию по стандарту ISO 13679 CAL IV прошли разработанные в России соединения ТМК PF. ■



»» ВТЗ ПОДТВЕРДИЛ СЕРТИФИКАТ API

На Волжском трубном заводе успешно проведен ежегодный надзорный аудит API (American Petroleum Institute) с целью оценки результативности и соответствия процессов системы менеджмента качества требованиям API Spec Q1 / ISO 9001:2008 и возможности производства продукции по стандартам API 5L и API 5CT. Отметим, что в 1993 году ВТЗ первым из трубных заводов России получил лицензии на право нанесения официальной монограммы API на трубы, произведенные по стандартам API 5L и API 5CT (нефтегазопроводные и обсадные трубы). ■

»» РЕЙТИНГ ЕЩЕ ВЫШЕ

Рейтинговая служба Standard & Poor's (S&P) повысила долгосрочный кредитный рейтинг ТМК с «В» до «В+», рейтинг по национальной шкале — с «ruA-» до «ruA». Повышение рейтингов произошло вследствие заметного улучшения ликвидности и операционных и финансовых показателей ТМК в первом полугодии 2011 года. Другим фактором, обусловившим повышение рейтингов ТМК, является улучшение оценки S&P ликвидности компании. Благодаря успешному рефинансированию значительного объема долговых обязательств ТМК со сроками погашения в 2011–2012 годах ликвидность повышена с «менее достаточной» до «достаточной». ■



»» АТТЕСТАТ ГАЗПРОМА ДЛЯ «ТМК-КАЗТРУБПРОМ»

На предприятии «ТМК-Казтрубпром» прошла аттестация производства насосно-компрессорных труб с премиальными резьбовыми соединениями ТМК FMT. Ее осуществил научный центр Газпрома — «Газпром ВНИИГАЗ».

Аттестация включала анализ системы управления качеством, технической документации, уровня производства, оборудования. Также были проведены стендовые и приемочные испытания производимой продукции.

По итогам проверки сотрудники «Газпром ВНИИГАЗа» дали рекомендацию использовать трубы «ТМК-Казтрубпром» на месторождениях, которые разрабатывает газовый монополист, в том числе на месторождениях Крайнего Севера, а также при добыче углеводородов в грунте с высоким содержанием сероводорода. ■

НАВИГАТОР БИЗНЕСА

Сегодня одним из главных конкурентных преимуществ компании является грамотно выстроенная стратегия. Это надежный навигатор бизнеса в охваченном глобализацией мире. Какого курса придерживается ТМК, какую репутацию формирует среди инвесторов, какие конкурентные преимущества использует в борьбе за потребителя – рассказывает заместитель генерального директора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович.

Владимир Владимирович, какова стратегия развития ТМК, на что нацелена компания?

Стать высокотехнологичной и высокоэффективной компанией, широко представленной во всех сегментах трубного рынка, и быть лидером глобального рынка по объемам производства, по абсолютным и относительным финансовым показателям. Нашими приоритетами остаются премиальные рынки и премиальная продукция, являющаяся объектом мировой торговли.

Мы нацелены на увеличение своего присутствия в поставках трубной продукции для самых сложных и дорогостоящих нефтегазовых проектов – в Арктике, на шельфе, на месторождениях с глубоким залеганием углеводородов, сланцевых месторождениях, и ведем соответствующую работу.

Дальнейшее развитие компании мы связываем с движением в сторону глобализации бизнеса, применением единых принципов и стандартов корпоративного и оперативного управления.

Что нового появилось в подходах к стратегическому управлению?

После приобретения американских предприятий в 2008 году в ТМК сформировалась дивизиональная структура управления. Дивизионы созданы по географическому принципу, с точки зрения расположения активов компании – в России, Северной Америке и Европе. Дальнейшее развитие требует консолидации и по направлениям бизнеса. На базе дивизионов мы начинаем формировать матричные структуры. Это некие целевые группы, ориентированные на определенный сегмент рынка. Они включают сотрудников и службы, которые представляют различные географические дивизионы, но нацелены на решение общих задач в рамках группы ТМК.

Например, премиальный дивизион, который мы создали, объединяет подразделения в России и Америке. Его задача – разработка и продвижение высокотехнологичной премиальной продукции. Также программа экспорта российских труб неизбежно выходит на наддивизиональный, матричный уровень. И даже по более локальным задачам – таким как отношения с инвесторами и связи с общественностью, что всегда было прерогативой управляющей компании в Москве, – мы имеем сегодня полноценную международную команду.

Такой подход позволяет нам максимально использовать все имеющиеся возможности и получать синергетический эффект.

Какие принципы, на ваш взгляд, обеспечивают успех в реализации стратегии?

Основным принципом для ТМК как частной компании, нацеленной на повышение эффективности своего бизнеса, является увеличение акционерной стоимости. Однако финансовая составляющая стратегии вытекает из других важных ориентиров в развитии бизнеса. Один из них – максимальная польза для потребителей. Что нового и полезного мы можем предложить нашим клиентам, чтобы они были готовы за это платить? Всякий раз, отвечая на этот вопрос, мы приближаемся к реализации наших стратегических задач.

Вместе с тем мы понимаем, что бизнес не может функционировать в изолированном пространстве, он априори имеет некую социальную оболочку. Общество, территория присутствия, трудовой коллектив – все это, безусловно, оказывает на бизнес свое влияние. Я не сомневаюсь в том, что в числе прочих факторов, на которых базируется конкурентоспособность компании, ее репутация, инвестиционная привлекательность, – уровень ее ответственности как работодателя, делового партнера, юридического «гражданина» своей страны и члена сообщества.

Финансовые результаты за I полугодие 2011 года (в миллионах долл., кроме прибыли на 1 GDR)			
	I полугодие 2011 г.	I полугодие 2010 г.	Изменение, %
Выручка	3 547	2 566	+38
Валовая прибыль	814	586	+39
Прибыль до налогообложения	360	102	+253
Чистая прибыль	258	67	+285
Прибыль в расчете на 1 GDR*, долл.	1,20	0,32	+275
Скорректированный показатель EBITDA	625	415	+51
Рентабельность по скорректиро- ванному показателю EBITDA, %	18	16	

* GDR представляет 4 обыкновенные акции

Выручка в I полугодии 2011 года выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 38% и составила 3547 млн долл.

Можно ли застраховаться от ошибок при принятии стратегических решений?

Застраховаться на 100% невозможно ни в чем, в стратегических решениях в том числе. То, что можно и нужно делать, – это снижать риски при принятии решений. Важно уметь сдерживать необоснованные инвестиционные порывы, придерживаясь золотой середины: это когда мы, с одной стороны, пытаемся быть в меру агрессивными, а с другой – понимаем, что надо эти риски внимательно изучать и ими управлять. Пусть это сужает возможности для маневра в плане дальнейших перспектив, но с точки зрения уменьшения рисков это очень важно. Тщательный выбор объектов инвестиций, проведение анализа чувствительности проектов, оценка рисков – этими правилами мы руководствуемся. Взвешенный подход к управлению как финансами, так и производством позволяет нам аккумулировать все ресурсы на главном направлении: мы сосредоточены на том, что умеем делать лучше всего, – эффективно производить и продавать трубы.

У компании большая долговая нагрузка? Что предпринимается для оптимизации кредитного портфеля?

В настоящий момент компания чувствует себя вполне комфортно в отношении финансовой задолженности. Мы имеем достаточно диверсифицированный кредитный портфель, в частности, широко используем такие

долговые инструменты, как облигации – рублевые и еврооблигации, банковские кредиты. Надо отметить, что на текущий момент 87% долга составляют долгосрочные обязательства и лишь 13% – краткосрочные. На долговые обязательства, привлеченные с фиксированной процентной ставкой, приходится 92% от совокупного долга компании. В ближайшей перспективе наша цель – продолжить реструктуризацию портфеля, снижать как стоимость долга за счет процентных ставок, так и размер долга за счет денежных средств от операционной деятельности.

Как вы оцениваете финансовые результаты ТМК за первое полугодие?

Результаты очень позитивные, ТМК даже превзошла ожидания аналитиков и инвесторов. В условиях увеличения затрат и усиления конкуренции ТМК удалось нарастить объемы реализации и повысить рентабельность продаж. По физическим объемам производства ТМК третий год подряд остается на первом месте в мире среди глобальных компаний, и это тоже серьезный результат.

Совокупный объем реализации труб в первом полугодии в сравнении с тем же периодом прошлого года увеличился на 16%, предприятия компании отгрузили 2179 тысяч тонн. Такой ощутимый рост объясняется, прежде всего, увеличением объема продаж труб большого диаметра (ТБД) и бесшовных нарезных

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ РОСТА ПРИБЫЛИ



Эдриан Кобб, вице-президент и финансовый директор ТМК IPSCO:

На фоне разработки ряда новых перспективных нефтегазовых месторождений, а также роста числа буровых в Северной Америке сохраняется высокий спрос на высококачественную трубную

продукцию. Имея в своем распоряжении производственные предприятия, расположенные в ключевых нефтегазодобывающих районах США, ТМК IPSCO имеет хорошие шансы извлечь из сложившейся ситуации неплохие дивиденды.

Финансовые результаты ТМК IPSCO за первое полугодие 2011 года подтверждают тот факт, что рынок обретает устойчивость, а продукция компании пользуется уверенным спросом. Объем реализации за первое полугодие 2011 года составил 436 тыс. тонн, что на 6% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем реализации бесшовных труб OCTG вырос на 13%, а продажи сварных линейных труб взлетели на 45% по сравнению с первым полугодием 2010 года. Улучшение производственных показателей позволило увеличить выручку в первом полугодии 2011 года на 23%, до 765 млн долл.

ТМК IPSCO стремится укреплять год от года свои позиции и реализует стратегическую программу капитальных вложений, целью которой является наращивание производственных мощностей, организация современных научных исследований,

освоение новых рынков сбыта, а также повышение эффективности производственных предприятий компании.

Инвестиционная программа ТМК IPSCO в сегменте бесшовных труб включает в себя проекты, реализуемые на заводах в Эмбридже и Коппеле (США, штат Пенсильвания) и направленные на устранение узких мест в производственном процессе и дальнейшее совершенствование сталеплавильного производства. Это позволит повысить эффективность обслуживания клиентов, занятых в разработке перспективного месторождения сланцевого газа Марцеллус.

Капитальные вложения в производство сварных труб позволят снизить объем запасов и сократить транспортные издержки. В свою очередь, это приведет к снижению стоимости трубной продукции компании и сокращению сроков исполнения заказов, что не может не радовать наших клиентов. Из проектов, реализуемых компанией, стоит особо отметить завод в Уайлдере (США, штат Кентукки), где недавно были установлены два новых фасочных станка, а осенью текущего года ожидается ввод в эксплуатацию нового участка по нарезке резьбы на трубы. Инвестиции

позволят существенно повысить добавленную стоимость наших сварных труб, которые пользуются хорошим спросом в связи с реализацией ряда новых проектов по строительству трубопроводов в Северной Америке.

Премиальные резьбовые соединения ULTRA™ уже давно известны на рынке своим высоким качеством, что позволяет им находить применение в особо сложных условиях, в том числе при разработке североамериканских сланцевых месторождений. В марте текущего года на заводе в Брукфилде (США, штат Огайо) была запущена вторая линия по нарезке резьбы на трубы, которая позволит удовлетворить растущий спрос, связанный с освоением сланцевого месторождения Марцеллус. На заводе в Одессе (США, штат Техас) реализуется крупномасштабный проект, направленный на улучшение логистики и качества обслуживания клиентов в западном Техасе. Премиальные резьбовые соединения ULTRA продолжают получать общепризнанное признание, и ТМК IPSCO планирует и в дальнейшем расширять производство и сбыт премиальной продукции в Северной и Южной Америке.

Ключевым элементом программы стратегического развития ТМК IPSCO является научно-исследовательская деятельность. В мае было начато строительство нового R&D центра в Хьюстоне (США, штат Техас), который будет задействован в широком спектре современных научных исследований в различных областях. Специалисты нового R&D центра будут тесно сотрудничать со своими американскими и российскими коллегами и будут заняты в научно-исследовательских проектах для нужд всей Группы ТМК.

Кроме того, ТМК IPSCO вкладывает средства в повышение уровня безопасности производственных предприятий и обучение молодых специалистов.

Реализуемые инвестиционные проекты призваны увеличить прибыль компании, ускорить процесс внедрения инновационных решений, укрепить репутацию компании как производителя высококачественной продукции, а также поднять уровень удовлетворенности клиентов, что в целом усилит позиции ТМК IPSCO на рынке и повысит эффективность ее бизнеса.

На мировые цены на сталь мы повлиять не можем, но улучшать удельную материалоемкость нашей продукции и снижать накладные расходы мы обязаны



Дальнейшее развитие компании мы связываем с движением в сторону глобализации бизнеса, применением единых принципов и стандартов корпоративного и оперативного управления

труб нефтегазового сортамента (ОСТГ) в российском дивизионе, а также сварных линейных труб в американском дивизионе.

Благодаря положительной производственной динамике получены успешные финансовые показатели за этот период. В частности, выручка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 38% и составила 3547 млн долл. На долю бесшовных труб, ключевого вида продукции компании, пришлось 70% от совокупной валовой прибыли. Чистая прибыль выросла по сравнению с первым полугодием 2010 года почти в четыре раза – до 258 млн долл. Скорректированный показатель EBITDA вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 415 до 625 млн долл.

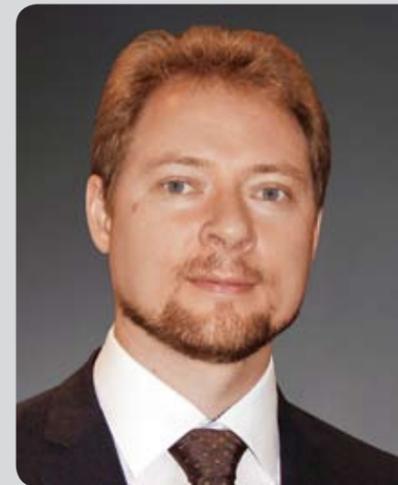
Отмечу, что улучшение ликвидности, а также операционных и финансовых результатов ТМК в первом полугодии не прошло незамеченным для рынка. Авторитетная рейтинговая служба Standard & Poor's (S&P) повысила долгосрочный кредитный рейтинг ТМК с «В» до «В+», рейтинг по национальной шкале – с «гаА-» до «гаА». Повышение рейтингов и прогноз «стабильный», данный ТМК, отражают позитивные ожидания S&P по операционным и финансовым показателям компании и в 2012 году.

Что можно сказать отдельно о дивизионах, какие у них достижения?

Дивизионы вносят ощутимый вклад в формирование финансовых показателей компании. С учетом растущего экспорта российских труб, в чем большая заслуга наших предприятий в Америке и Европе, порядка 40% выручки и прибыли компании генерируется за рубежом России. Американский дивизион уверенно продемонстрировал рост по итогам полугодия. Увеличение объема реализации ТМК IPSCO на 6% и выручки на 23% – это достаточно много, учитывая предшествовавшее глубокое падение в кризис. Что касается в целом финансовых результатов деятельности американских предприятий, которые они демонстрируют с момента вхождения в состав ТМК, они даже выше, чем планировалось при покупке. В среднем ТМК IPSCO приносит одну треть годовой EBITDA компании.

Также мы с удовлетворением наблюдаем в последние годы очень позитивную динамику по европейскому дивизиону, в том числе и по финансовым резуль-

»» с высокой добавленной стоимостью



Евгений Черный,
финансовый директор ТМК-ARTROM / ТМК-RESITA:

Процесс вступления румынских предприятий в Группу ТМК сопровождался масштабной и динамичной инвестиционной программой, направленной на модернизацию трубных и сталелитейных мощностей. Ставилась цель создать единый комплекс производства трубной продукции высокого качества, удовлетворяющей высоким требованиям европейского рынка – одного из самых консервативных в мире. За пять лет в рамках программы стратегического развития ТМК производственные мощности ТМК-ARTROM были увеличены на 120%, а предприятие ТМК-RESITA полностью перешло на производство непрерывнолитой заготовки,

проектная мощность которого – порядка 400 тыс. тонн в год.

Все это позволяет европейскому дивизиону производить конкурентоспособную продукцию и успешно реализовывать ее в первую очередь в Германии и Италии – странах с высокотехнологичными предприятиями машино- и автомобилестроения. Продукция компании также заняла достойные позиции на специфическом рынке Балканских стран, трубам ТМК отдают предпочтение ведущие производители Болгарии и Румынии.

В первом полугодии 2011 года объем реализации в европейском дивизионе составил 95 тыс. тонн. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года объем реализации бесшовных труб промышленного назначения, основного вида продукции предприятий дивизиона ТМК, вырос на 21%. Рост рыночных цен в первом полугодии 2011 года, наряду с оптимизацией структуры производства, привел к увеличению выручки на 66% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, а рентабельность продаж выросла с 22% до 28%. Валовая прибыль европейского дивизиона составила 53 млн долл., что более чем в два раза превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

Финансовые показатели и устойчивая репутация на рынке подтверждают правильность выбранного курса стратегического развития предприятий европейского дивизиона: увеличение объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью, включая термообработанные трубы промышленного назначения

из легированной стали. С каждым годом повышается интерес к продукции ТМК-ARTROM из-за океана, растет доля заказов для рынка США.

Приоритетом дивизиона на 2011 год остается снижение внутригрупповой задолженности, улучшение временной структуры долга и снижение расходов по обслуживанию заимствований. Так, в целях погашения внутригрупповой задолженности перед компаниями американского дивизиона были привлечены пятилетние кредиты в VTB Austria и BCR (ERSTE Group) в общем размере 40 млн евро, что лишний раз подтверждает безупречную репутацию компании среди партнеров в Европе.

Продолжается оптимизация структуры активов ТМК в Европе: завершена сделка по продаже 100% доли участия в принадлежащей ТМК-RESITA компании ТМК Hydroenergy Power S.R.L., владеющей четырьмя гидроэлектростанциями на территории Румынии. Ведется активная деятельность по оптимизации структуры объектов производственного потока ТМК-RESITA.

Стратегическое развитие предприятий ТМК в европейском дивизионе предусматривает и ряд мероприятий по приведению производственных объектов в соответствие с высокими требованиями экологических структур Европейского Союза. Новые инвестиционные проекты, менее масштабные по сравнению с предыдущими, но не менее важные с точки зрения долгосрочной деятельности в регионе, вызывают уважение и поддерживают на должном уровне уверенность в успехе компании.

татам. Выручка от реализации в дивизионе выросла в первом полугодии на 66% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отчасти это связано с ростом рыночных цен, но важную роль сыграло улучшение структуры сортамента продукции.

Сейчас складывается не слишком благоприятная ситуация для производителей. В чем вы видите точки роста финансовых результатов в дальнейшем?

Если сравнивать с периодом 2006–2008 годов, действительно, не самая благоприятная. Но и не самая плохая, если вспомнить 2008-й и 2009-й. Вместе с тем ТМК имеет немалые резервы роста, связанные с нашими конкурентными преимуществами. Это полное использование производственных мощностей,

особенно в производстве продукции нефтегазового назначения, дальнейшее повышение качественных характеристик труб.

Следует учитывать и имеющийся резерв в достижении более высоких ценовых показателей на нашу продукцию. На мировых рынках подчас складывается определенный люфт между ценами на наши трубы и ценами на продукцию других глобальных лидеров. Объективно для этого нет предпосылок, и этот люфт необходимо сокращать. И, конечно, ощутимые результаты дает работа над издержками, оптимизация логистических схем. На мировые цены на сталь мы повлиять не можем, но улучшать удельную материалоемкость нашей продукции и снижать накладные расходы мы обязаны.

С 2005 по 2011 годы объем инвестиций в развитие производства компании составил более 2,5 млрд долл.

126.6677

Крупнейшие инвестпроекты, реализуемые ТМК



ТМК (Россия)

Строительство электросталеплавильного комплекса на Таганрогском металлургическом заводе

РЕЗУЛЬТАТ: увеличение объема выпуска трубной заготовки и повышение ее качества
МОЩНОСТЬ: 950 тыс. тонн заготовки
ЗАПУСК: 2013

Строительство непрерывного трубопрокатного стана FQM на Северском трубном заводе

РЕЗУЛЬТАТ: увеличение мощностей по выпуску бесшовных труб, расширение сортамента и повышение качества
МОЩНОСТЬ: 600 тыс. тонн труб
ЗАПУСК: 2013



ТМК IPSCO (США)

Строительство R&D центра в Хьюстоне

РЕЗУЛЬТАТ: повышение научно-исследовательского потенциала компании, возможность проведения большинства испытаний и научных исследований при разработке новой продукции
СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2011–2012

Строительство мощностей для финишной отделки труб

РЕЗУЛЬТАТ: наращивание объема выпуска труб с резьбовыми соединениями ULTRA и термообработанной продукции
МОЩНОСТЬ: 230 тыс. тонн труб (ULTRA), 280 тыс. тонн труб (термообработка)
СРОК РЕАЛИЗАЦИИ: 2011–2016

Сколько средств инвестировано в развитие ТМК и каковы инвестиционные планы?

С 2005 по 2011 годы объем инвестиций в развитие производства компании составил более 2,5 млрд долл. Это очень значительные средства, но вложения позволили ТМК стать глобальной компанией, лидирующей на рынке. Что касается инвестиционных планов, то больших вложений сейчас не предвидится – они уже сделаны. Остаются два крупных проекта, которые мы завершим в течение 2013–2014 годов: дуговая сталеплавильная печь на ТАГМЕТе и прокатный стан FQM на Северском трубном заводе.

Между тем, с учетом текущих задач, определенные инвестиционные мероприятия реализуются и в России, и в Европе, и в Америке. Так, в связи с активным развитием нефтегазодобычи в США, прежде всего, освоением сланцевых месторождений, в ТМК IPSCO проводится модернизация и наращивание мощностей – главным образом, оборудования для финишной отделки труб. В результате запланированных инвестиционных мероприятий произойдет определенная перегруппировка в производственной цепочке. Финишная отделка труб будет проводиться на тех же площадках, где они и производятся. Это позволит сократить время и расходы на транспортировку продукции между различными заводами ТМК IPSCO в различных штатах. С другой стороны, будут высвобождены финишные мощности для отделки российских и румынских труб по внутренней кооперации.

Как можно судить о привлекательности ТМК для инвесторов?

ТМК – одна из трех мировых компаний, которые являются объектом всемирных инвестиций со стороны глобальных инвесторов и акции которых расцениваются как серьезный инструмент для инвестирования. Наши акции находятся в активе очень многих крупных фондов. По сравнению со многими крупными публичными компаниями у ТМК доля долгосрочных инвесторов гораздо выше, чем спекулятивно настроенных игроков. А долгосрочные инвесторы, когда решают пополнить свой портфель акциями той или иной компании, очень внимательно ее изучают, компании-претенденты проходят достаточно серьезный отбор.

Чем же ТМК интересна для инвесторов?

Сейчас ТМК, безусловно, является глобальной международной компанией. Три ее дивизиона покрывают основные мировые центры: Россию, Европу и США. Если говорить о сбытовой стороне бизнеса, то здесь мы еще более уверенно подтверждаем статус глобального игрока. ТМК поставляет продукцию в более чем 70 стран мира, торговые представительства компании расположены в 11 странах, представляющих ведущие нефтегазовые регионы.

Кроме того, ТМК имеет выгодные позиции на одном из крупнейших нефтегазовых рынков мира – российском, чего нельзя сказать о глобальных конкурентах. Кто-то из них вообще не имеет доминирующей позиции ни на одном из рынков или она не такая значимая.

По физическим объемам производства ТМК третий год подряд остается на первом месте среди глобальных компаний, и это тоже серьезный результат

Рыночная позиция ТМК в России делает ее уникальной на мировом рынке.

Как компания выстраивает коммуникации с инвесторами?

Работа над повышением инвестиционной привлекательности не заканчивается в тот момент, когда компания размещает долговые бумаги или получает листинг. Для компании, бумаги которой находятся в свободном обращении, – это постоянный процесс. С точки зрения коммуникационных задач мы определили для себя следующие установки: информационная открытость и следование принятым стандартам раскрытия информации, ясное стратегическое позиционирование бизнеса и отличная корпоративная репутация.

Мы используем различные механизмы информационного взаимодействия с рынком. Помимо регулярного раскрытия информации, это и удобный, информативный сайт компании в сети, содержащий раздел для инвесторов, корпоративный журнал YourTube, который выходит на трех языках – русском, английском и румынском и рассказывает партнерам и сотрудникам самое важное о ТМК. Кроме того, мы непосредственно поддерживаем диалог с инвесторами и аналитиками – проводим регулярные встречи, организуем для них ознакомительные визиты на предприятия. Очень активно взаимодействуем со СМИ – общемировыми, федеральными и региональными. Отмечу, что информационная открытость, прозрачность для инвесторов – это то, что выгодно отличает ТМК от многих других компаний, мы лидеры в работе с инвесторами и общественностью.

Каков прогноз итогов 2011 года, останутся ли довольны инвесторы?

Достигнутый в первом полугодии положительный тренд будет не просто сохранен во втором полугодии. В третьем квартале наблюдалось сезонное снижение объема реализации продукции по сравнению со вторым кварталом. Негативное влияние также оказало проведение плановых ремонтов оборудования на Северском, Волжском и Синарском трубных заводах. Однако мы ожидаем улучшения результатов деятельности в четвертом квартале, и это должно во многом компенсировать отчасти негативное влияние третьего квартала. По объему выпуска продукции мы прогнозируем прирост к 2010 году на уровне 7%. Компания нацелена на то, чтобы преодолеть ожидаемые трудности с минимальными потерями и по результатам года оправдать ожидания аналитиков и инвесторов. ■



Рынок капитала для ТМК

Текст: **Алексей Ратников**, начальник управления по стратегическому инвестиционному анализу и работе с инвесторами

В октябре 2006 года ТМК первой из российских производителей стальных труб разместила свои акции на Лондонской фондовой бирже. Работа на фондовом рынке стала эффективным инструментом привлечения финансирования и полностью изменила философию ведения бизнеса компании.

IPO ТМК оказалось одним из самых успешных в истории российского фондового рынка. В ходе размещения акций на сумму свыше 1 млрд долларов компании удалось собрать книгу заявок – иными словами, сгенерировать спрос со стороны инвесторов – на сумму, в 19 раз превышающую размер самого размещения. Акции компании, начав торговаться на уровне 21,6 доллара за одну GDR (Global Depositary Receipt – глобальная депозитарная расписка), за первый день торгов подорожали почти на 20% – до 25,25 доллара. IPO стало для ТМК важнейшим этапом в реализации принятой стратегии глобального лидерства в производстве и поставке труб для нефтегазовой отрасли. Важность IPO заключалась не только в возможности привлечь дополнительный капитал. Выход на фондо-

вый рынок требовал перехода на качественно новый уровень корпоративного развития. Компания стала прозрачной и понятной для широкого круга инвесторов. Кроме этого, деятельность ТМК начала измеряться не только производственными и финансовыми показателями, но и размером рыночной капитализации, которая отражает оценку текущей деятельности и перспектив развития компании со стороны независимых участников финансового рынка.

НЕ ДЛЯ ГАЛОЧКИ

Многие российские компании, успешно разместив акции на бирже, в дальнейшем соблюдают требования, выдвигаемые регуляторами к публичным игрокам рынка, формально и без особого энтузиазма. После привлечения финансирования по результатам первичного

размещения акций они прекращают активное общение с инвесторами. Такая политика, как правило, приводит к потере доверия к менеджменту, и инвесторы стремятся выйти из капитала компаний, которые они не понимают.

Менеджмент ТМК использовал выход на IPO для реорганизации всех бизнес-процессов и, что самое главное, перестройки сознания каждого сотрудника компании. Для своевременного и полного раскрытия информации в компании были созданы управление по стратегическому инвестиционному анализу и работе с инвесторами и управление по работе с рынками капитала. Эти два управления выстроили работу с институциональными инвесторами и регуляторами на принципах прозрачности и открытого диалога компании с инвестиционным сообществом и сохранили постоянный контакт с инвесторами и после того, как произошло первичное размещение акций. ТМК всегда поддерживала активное общение с инвесторами, тем более эта работа усилилась во время кризиса 2008–2009 годов. Управление по работе с инвесторами ТМК в 2008 году было признано журналом Institutional Investor лучшим в Европе в совершенствовании практики работы с инвесторами в секторе Metals&Mining. Ежегодно ТМК проводит более 300 встреч с инвесторами, участвует в 10–15 инвестиционных конференциях, организует для инвесторов несколько визитов на предприятия компании в России и США. Такое отношение к инвесторам сформировало кредит доверия, упрочило репутацию ТМК.

С 2006 года компания, как предписывает статус эмитента, начала публиковать отчетность по МСФО, развернутые пресс-релизы по результатам деятельности, а также ежеквартальные отчеты и ежегодный годовой отчет с учетом требований российского законодательства. Мы делали это не только для галочки – мы действительно стали для инвестиционного сообщества максимально прозрачной и открытой компанией. Наши усилия оценили, и в сложные для экономики 2008–2009 годы мы дважды были удостоены премии за лучший годовой отчет в металлургической отрасли.

Политика постоянного диалога и открытости во взаимоотношениях с аналитиками инвестиционных банков, мнение которых о компании оказывает существенное влияние на поведение инвесторов, дала положительный результат. Во время первичного размещения акций мы имели аналитическое покрытие всего четырех инвестбанков. За прошедшие пять лет ТМК расширила свое аналитическое покрытие до шестнадцати инвестбанков. Мы организовывали для аналитиков встречи с менеджментом компании, поездки на производственные площадки ТМК в России, Румынии и США, фактически провели несколько обучающих семинаров для того, чтобы они имели полное представление о нашем бизнесе.

За все время публичной истории ТМК аналитиков, дающих рекомендацию покупать наши акции, было

“ За последние пять лет бизнес ТМК стремительно развивался в сторону нефтегазового сервиса. Нам предстоит изменить восприятие компании инвесторами и аналитиками



большинство. Безусловно, это свидетельствует и о том, что компании удалось сохранить инвестиционную привлекательность своей стратегии, а фактические финансовые результаты в большинстве случаев или оправдывали, или превосходили ожидания многих аналитиков.

КРИЗИСА ОТНОШЕНИЙ НЕ БЫЛО

2008-й и первая половина 2009 года стали непростым периодом в жизни компании. В результате высокой долговой нагрузки и ухудшающихся финансовых результатов ТМК инвесторы начали массово продавать ее акции. Такая тенденция была характерна для всего российского фондового рынка и связана с мировым финансовым кризисом и переоценкой инвесторами рисков активов, к которым всегда относились акции компаний развивающихся рынков, в том числе и России. Многие

инвесторы в тот момент продали акции ТМК как раз из-за того, что поддались панике и всеобщему выходу из рискованных активов. В результате рыночная капитализация ТМК упала более чем на 80%. Для сравнения: только в 2008 году компания потратила на инвестиционную программу в несколько раз больше средств, чем составляла капитализация ТМК в разгар кризиса.

В условиях гигантского падения капитализации многие российские компании в рамках программ по сокращению расходов ограничили работу с инвесторами. Мы приняли решение, напротив, еще более активно взаимодействовать с институциональными инвесторами. Нам было важно держать всех миноритарных инвесторов в курсе происходящих в компании событий. Эта стратегия оправдала себя. Поскольку инвесторы сохранили уважение и доверие к нам, ТМК дважды

успешно изменила ковенанты по существующему долгу, что способствовало своевременному рефинансированию и предотвратило технический дефолт по обязательствам компании. Сразу после кризиса были успешно размещены конвертируемые облигации на сумму свыше 400 млн долларов. Сохранить в чрезвычайно сложной для компании ситуации конструктивные отношения с инвестиционным сообществом стало возможным только благодаря тому, что за два года с момента выхода на биржу мы не на словах, а на деле стали публичной, открытой компанией.

Едва оправившись от кризиса, в 2009 году мы начали серьезную работу с инвесторами на американском рынке. После приобретения американских активов в июне 2008 года компания приняла решение существенно улучшить свое присутствие и узнаваемость на рынках капитала США. Первым шагом в этом

Менеджмент ТМК использовал выход на IPO для реорганизации всех бизнес-процессов

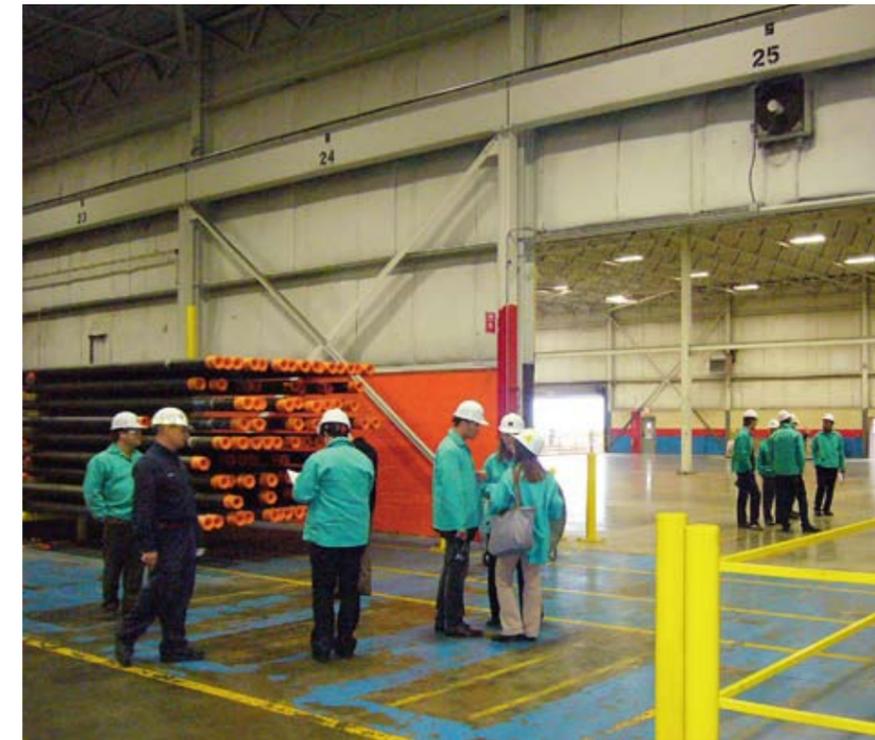
направлении стало размещение ADR – американских депозитарных расписок – первого уровня на внебиржевой площадке OTCQX в I квартале 2010 года. Этот финансовый инструмент позволил инвестировать в компанию широкому кругу американских инвесторов, включая физических лиц. Кроме того, ТМК начала сотрудничать с рядом американских sell-side-аналитиков и глобальными инвестиционными фондами.

ИЗМЕНИТЬ ВОСПРИЯТИЕ КОМПАНИИ

Одной из проблем ТМК как публичной компании на протяжении всего времени была низкая ликвидность акций. Небольшой пакет размещенных акций, а также их высокая аллокация среди фондов с долгосрочным периодом инвестирования привели к тому, что количество акций, торгуемых каждый день, было крайне небольшим. Среднедневной оборот акций ТМК составлял всего лишь 1–2 млн долларов в день. Для сравнения: минимальный объем инвестиций крупных инвестиционных фондов в какую-либо компанию составляет порядка 20–30 млн долларов. Безусловно, такая низкая ликвидность не позволяла ряду крупных инвесторов покупать акции компании.

За последние год-полтора ситуация с ликвидностью существенно улучшилась, чему поспособствовало в том числе и размещение конвертируемых облигаций, в результате чего на рынке появились дополнительные свободные акции. Также мы изменили структуру акционеров в сторону увеличения доли хедж-фондов, которые активно торгуют акциями компании. В настоящий момент средний торговый оборот по акциям ТМК составляет 10–15 млн долларов, что делает их существенно более привлекательными для широкого круга инвесторов.

Проделав длинный путь с момента IPO, на сегодняшний день ТМК является успешной на фондовом рынке компанией с хорошо выстроенным механизмом работы с инвестиционным сообществом. Имя ТМК хорошо известно большинству институциональных инвесторов в Европе, Великобритании и США. Интерес к встречам с менеджментом компании по-прежнему высок, со многими инвесторами установились хорошие долгосрочные отношения. С 2011 года компания перешла на публикацию ежеквартальной отчетности по МСФО, существенно сократив сроки подготовки и публикации финансовых результатов. Этот шаг был позитивно оценен инвесторами и аналитиками и в очередной раз продемонстрировал приверженность компании высоким мировым

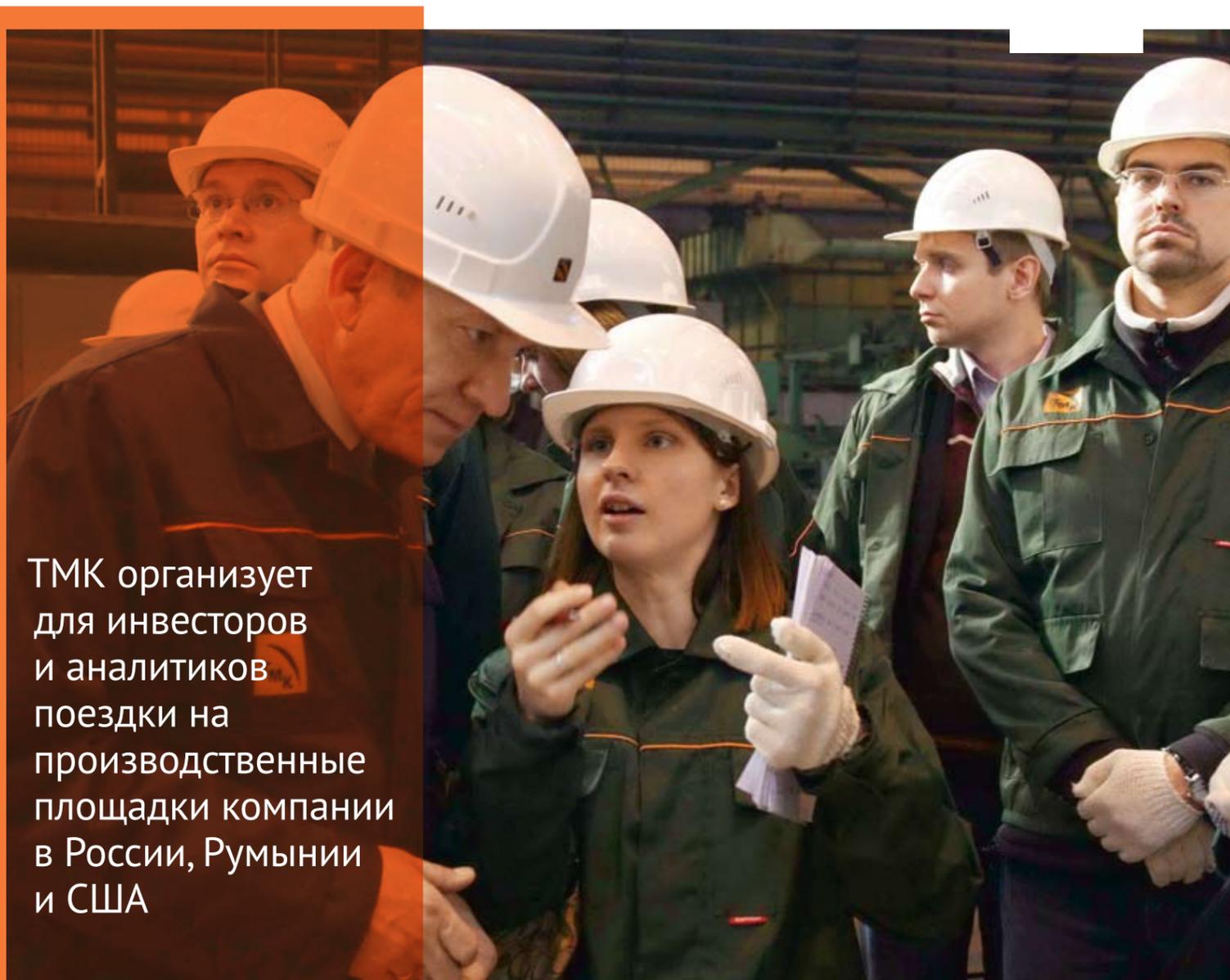


стандартам публичного раскрытия информации. В конце 2010 года мы существенно обновили раздел корпоративного сайта, предназначенный для инвесторов. Теперь инвестор может быстро найти любую информацию и воспользоваться интерактивными сервисами сайта.

Компания развивается, меняется, и перед нами сейчас поставлены новые задачи по взаимодействию с инвесторами. За последние пять лет бизнес ТМК стремительно развивался в сторону нефтегазового сервиса. Поэтому пул sell-side-аналитиков в некоторой мере перестал отражать стратегический фокус развития компании. На сегодняшний день начата масштабная работа по совершенствованию аналитического покрытия в сторону сегмента нефтегазового сервиса. Нам предстоит не только качественно обновить аналитическое покрытие, но и изменить восприятие компании большим количеством инвесторов. Эволюция аналитического покрытия позволит не только улучшить качество аналитических отчетов, но и повысить капитализацию компании за счет более активного и сфокусированного маркетинга новой инвестиционной истории и расширения потенциальной базы инвесторов.

ТМК из категории крупных российских компаний переходит в лигу глобальных корпораций. Следовательно, необходимо качественно повысить инвестиционный статус компании, а также существенно расширить состав потенциальных инвесторов, привлекая большее число крупных глобальных долгосрочных фондов.

Наконец, перед компанией стоит задача создать глобальную функцию Investor Relations, что означает начало активной работы со всеми категориями инвесторов на ключевых глобальных рынках капитала. ■



ТМК организует для инвесторов и аналитиков поездки на производственные площадки компании в России, Румынии и США

Форпост на Ближнем Востоке

Коллектив TMK Middle East многонациональный: русские, индусы, палестинцы, ливанцы, индонезийцы, азербайджанцы и румыны

TMK поставляет продукцию более чем в 70 стран мира. Ее продвижением занимаются торговые компании и представительства в 11 странах, расположенных в ведущих нефтегазовых регионах. Среди них – компания TMK Middle East, форпост TMK на рынке Ближнего Востока и Северной Африки – в вотчине ОПЕК. Безусловная ее заслуга заключается в том, что всего за пять лет бесшовная продукция под брендом TMK сумела завоевать до 15% этого стратегического рынка.

Стратегический интерес TMK к региону, где сосредоточено около 60% мировых запасов нефти и около 45% газа, вполне оправдан, учитывая, что наиболее значимыми клиентами для TMK являются именно компании нефтегазового сектора: на них приходится более 70% объема отгрузки продукции TMK.

Торговая компания для продвижения продукции TMK на рынке Ближнего Востока и Северной Африки была создана в 2006 году. В Дубае, административном центре одноименного эмирата в Объединенных Арабских Эмиратах, была зарегистрирована компания TMK Middle East. Как и представительства многих других известных международных компаний, TMK Middle East территориально располагается в престижной свободной экономической зоне при Международном аэропорте Дубая.

Присутствие «дочки» TMK непосредственно в регионе высокого спроса на трубы нефтегазового назначения дает компании целый ряд преимуществ в продвижении своей продукции, в том числе упрощает налаживание контактов с потенциальными заказчиками – региональными, а также ведущими международными компаниями, так как практически все они располагают здесь своими представительствами или филиалами. Помимо продаж продукции, компания имеет возможность оказывать клиентам и сопутствующие сервисные услуги.

Хотя спрос на трубную продукцию в регионе существенно превышает предложение местных производителей, завоевать его было непростой задачей. Потребители труб нефтяного сортамента предъявляют к производителю высокие требования, подчас специфические – с учетом особенностей использования на том или ином объекте нефтегазодобычи. Грамот-

ная стратегия, высокое качество продукции TMK и чуткая реакция на реалии рынка позволили компании занять прочные позиции на рынке Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки.

В настоящее время TMK Middle East успешно занимается продвижением продукции под брендом TMK: осуществляет продажи, проводит технический и коммерческий мониторинг рынка. Также TMK Middle East выполняет функции складского и сервисного центра TMK на территории Арабских Эмиратов, оказывая клиентам услуги по техническому, логистическому и коммерческому сопровождению бизнеса.

Структура TMK Middle East включает департамент маркетинга и сбыта и департамент технической поддержки. При этом структура маркетинга и сбыта сформирована по географическому признаку и включает следующие регионы: Персидский залив, Левант (страны восточной части Средиземного

моря – Сирия, Ливан, Палестина, Иордания), Северная Африка и Азиатский субконтинент (Индия, Пакистан).

Всего за пять лет деятельности TMK Middle East на Ближнем Востоке и в Северной Африке продукция TMK завоевала здесь заслуженный авторитет, а сама TMK – прочные рыночные позиции. Доля компании на региональном рынке бесшовных труб составляет до 15%. У TMK Middle East заключены договоры о долгосрочном сотрудничестве с ведущими мировыми нефтегазовыми компаниями, такими как Saudi Agamco – нефтяной компанией из Саудовской Аравии, мировым лидером по добыче нефти и газа. Можно отметить крупные контракты и с национальными игроками. Среди них компания ADCO, которая контролируется правительством Абу-Даби через Abu Dhabi National Oil Co. Крупный контракт заключен с иракской государственной нефтяной компанией South Oil Company. В числе клиентов TMK есть и крупнейшая индийская государственная нефтегазовая корпорация Oil and Natural Gas Corporation Limited.

С созданием в TMK американского и европейского дивизионов у TMK Middle East появились новые

ВЫШЕ ЭЙФЕЛЕВОЙ БАШНИ

Отель Burj Al Arab – символ процветания Арабских Эмиратов. Над водами Персидского залива, на искусственном острове в 280 м от берега, расположилось белоснежное здание необычной архитектуры в виде гигантской мачты с парусом. Burj Al Arab выше, чем Эйфелева башня. В 2006 году отель был награжден премией World Travel Awards как лучший отель в мире



Генеральный директор TMK Middle East **Хассан Канаан** работает в TMK с момента ее создания. До этого он был сотрудником известной французской сталелитейной компании USINOR SACLOR, а также ITAG и других компаний. В общей сложности трудовой стаж Хассана Канаана в трубной промышленности составляет 17 лет и около 20 лет – в сфере производства оборудования для нефтегазовой промышленности.

возможности для укрепления позиций в ближневосточном регионе. Благодаря взаимодействию TMK Middle East с торговыми структурами в США и Европе значительно повысилась продуктивность сотрудничества с теми клиентами и на тех рынках, где есть большая доля участия американских и европейских нефтегазовых и строительных компаний.

Таким образом, TMK сумела получить признание большинства международных и национальных участников рынка, осуществляющих свою деятельность в стратегическом регионе. «За годы существования TMK Middle East были решены многие важные задачи, в числе которых – признание TMK как одного из основных игроков на трубном рынке, поставка продукции TMK во все страны региона, прохождение

квалификации в государственных компаниях, входящих в зону деятельности компании», – отмечает генеральный директор TMK Middle East Хассан Канаан.

Дальнейшие задачи TMK Middle East связаны с увеличением продаж высокотехнологичной продукции, в том числе с премиальными резьбовыми соединениями, а также с развитием региональной сервисной и логистической сети. «Наша цель – наращивание на региональном рынке доли продукции с высокой добавленной стоимостью до 20% и более», – делится планами господин Канаан. Кроме того, предстоит структурные преобразования и в TMK Middle East. Чтобы расширить свое физическое присутствие на рынке, компания намерена создать региональные офисы в каждой из четырех зон региона. ■

МЕТАЛЛУРГИЯ США НАЧИНАЛАСЬ С УАЙЛДЕРА

Город Уайлдер расположен на севере штата Кентукки всего в нескольких километрах от устья реки Ликинг. Он был основан в 1935 году и стал домом для рабочих южного завода, принадлежащего компании братьев Эндрю со штаб-квартирой в Ньюпорте. В этом году завод в Уайлдере, входящий в настоящее время в состав компании ТМК IPSCO, отмечает свой 30-летний юбилей и является ее старейшим предприятием. Именно отсюда сразу после окончания Гражданской войны началась история металлургического производства в США.

Сталелитейное производство зародилось в этом районе на севере штата Кентукки в 1867 году. Именно тогда Александр Свифт, уроженец города Цинциннати, открыл в Ньюпорте свой металлургический завод, который позднее был куплен братьями Эндрю и вошел в состав их компании Andrews Steel Company. В 1935 году часть рабочих компании переехала в этот район, где и был официально основан город Уайлдер. Удачное местоположение вдоль реки Ликинг, а также хорошее железнодорожное сообщение способствовали успешному развитию предприятия, где в сороковые годы

было начато производство труб для нефтегазовой промышленности. После многократной смены владельцев в 1940–1950-е годы завод был переименован в ACME Newport Steel, а в начале 1960-х – в Interlake Steel. Предприятие находилось под контролем компании Interlake до августа 1980 года, когда было принято решение о закрытии заводов в Ньюпорте и Уайлдере, поскольку местный профсоюз отказался принять условия нового договора с компанией. В результате закрытия завода около 1200 человек лишились своих рабочих мест, а муниципальный бюджет Ньюпорта, по сведениям местных

газет, недополучил 200 тыс. долларов в виде налоговых отчислений. После того как компания Interlake закрыла свои предприятия, четыре ее топ-менеджера (Клиффорд Борланд, Рей Биттнер, Рон Ноэль и Деннис Эгглстон) организовали компанию Newport Steel и вновь открыли завод в Уайлдере. Это случилось 20 апреля 1981 года. В 1984 году компания Newport Steel была переименована в NS Group, после чего был приобретен ряд крупных активов, включая заводы Erlanger Tubular (город Катуса, штат Оклахома, 1986 год), Koppel Steel (город Коппель и город Эмбридж,

штат Пенсильвания. 1991 год) и Curley's Machine Shop (город Одесса, штат Техас, 2006 год). Высокие операционные расходы и низкие цены на сталь заставили NS Group принять ряд непростых решений в отношении завода в Уайлдере, включая закрытие сталеплавильного цеха и полосового стана горячей прокатки в 2001 году. Тем не менее с момента повторного открытия на предприятии произошли и положительные изменения. Прежде всего – установка 16-дюймового трубосварочного стана в 1984 году, обеспечившая достаточный уровень коммерческой привлекательности завода, который в 2006 году был куплен канадской компанией IPSCO. Спустя еще два года, в 2008 году, трубные активы IPSCO, включая завод в Уайлдере, были проданы ТМК. В то время ТМК активно набирала обороты, стремясь войти в число крупнейших мировых трубных компаний.

АМБИЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Как и многие другие металлургические предприятия, завод в Уайлдере прошел через взлеты и падения, пережил закрытие и период смуты. Но теперь трудные времена уже позади, и завод является одним из важнейших предприятий в регионе. В год празднования 30-летнего юбилея руководство и работники оценивают достигнутые результаты. «В этом году мы все с гордостью оглядываемся в прошлое, вспоминая наши успехи и чувствуя ветеранов, которые трудятся на предприятии вот уже 30 лет, – отмечает Джим Траскот, управляющий директор завода в Уайлдере. – При этом мы с уверенностью смотрим в завтрашний день».

Сегодня завод в Уайлдере является одним из четырех предприятий ТМК IPSCO, занятых в производстве сварных труб. 16-дюймовый трубосварочный стан – главный актив завода в Уайлдере, он производит обсадные трубы, линейные трубы стандарта 5L, а также трубы общего назначения и сваи стандарта A252. Кроме того, завод имеет 8-дюймовый трубосварочный стан, призванный частично разгрузить предприятия ТМК IPSCO, расположенные в городах Блайтвилл (штат Арканзас) и Каманч (штат Айова), в случае их избыточной загрузки.

После трудного 2009 года и переходного 2010 года запущен ряд новых амбициозных инвестиционных проектов, направленных на повышение операционной эффективности и более полное удовлетворение потребностей клиентов.

Одним из важнейших проектов по повышению эффективности является ликвидация внутризаводской железной дороги, которая раньше использовалась для транспортировки продукции из трубопрокатного цеха. Проект стартовал в этом году, и основные работы по нему уже завершены.

«Ликвидация внутризаводской железной дороги уже принесла

свои плоды в части сокращения расходов, – говорит Траскот. – Мы снизили расходы на персонал и повысили безопасность работы на нашей погрузочной площадке, что положительно сказалось на конкурентоспособности предприятия».

Еще одним крупным инвестиционным проектом, реализованным на предприятии в текущем году, стала установка двух новых фасочных станков, за счет которых удалось улучшить качество фаски, а также удовлетворить текущие производственные потребности стана.

«Новые фасочные станки существенно повысили эффективность технологического процесса в северной части цеха, – поясняет Дейв Дидерич, директор по сварному производству и исполняющий обязанности главного операционного директора ТМК IPSCO. – При использовании старого оборудования в производственном процессе возникали серьезные препятствия. В результате модернизации нам удалось избавиться от них, что ощутимо повысило эффективность предприятия».

Весной этого года на предприятии произошло еще одно знаменательное событие: запущена площадка незавершенного производства, которая призвана разделить сварочную и отделочную линии, работающие в различных скоростных режимах и на разных мощностях. В результате создается более сбалансированное непрерывное производство и снижаются потери, связанные с переналадкой и простоем оборудования.

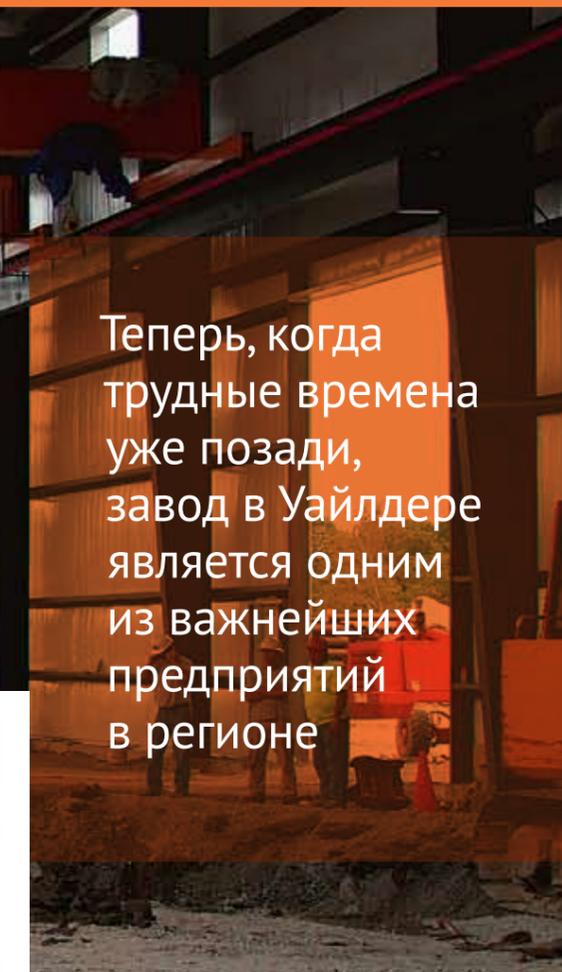
«Повышение эффективности технологического процесса на стане и отделочных линиях связано не только с запуском новых фасочных станков, но и с вводом в эксплуатацию площадки незавершенного производства», – отмечает Дидерич.

НАРЕЗКА НА НОВОМ УРОВНЕ

Крупнейшим инвестиционным проектом текущего года стало начатое в марте строительство нового



Теперь, когда трудные времена уже позади, завод в Уайлдере является одним из важнейших предприятий в регионе



участка по нарезке резьбы, ввод в эксплуатацию которого ожидается в ноябре этого года, а выход на полную производственную мощность – в начале 2012 года. Участок сможет осуществлять нарезку резьбы на весь сортамент сварных труб, выпускаемых предприятием, в соответствии со стандартами Американского института нефти. Это позволит существенно сократить расходы, связанные с транспортировкой продукции на заводы ТМК IPSCO в Оклахому и Айову, где в настоящее время осуществляется нарезка резьбы на трубы, произведенные в Уайлдере. Кроме того, это позволит сэкономить на транспортировке продукции потребителям, занятым на близлежащем сланцевом месторождении Марцеллус.

«Это совсем не значит, что мы будем реализовывать большие объемы продукции внутри региона, просто поставки на восток страны станут намного легче, если нарезка резьбы будет осуществляться прямо здесь, на месте», – поясняет Траскот.

В состав нового резьбонарезного комплекса войдет одна линия

по нарезке резьбы в соответствии со стандартами Американского института нефти, комната мерительного инструмента, электрощитовая, офисные помещения, а также складское помещение для муфт и защитных деталей. Штат, занятый на линии по нарезке резьбы, будет состоять из двух бригад общей численностью 14 работников-почасовиков и одного мастера. Одной из отличительных черт нового комплекса станет робот, предназначенный для перемещения муфт большого диаметра.

После трудного 2009 года и переходного 2010 года запущен ряд новых амбициозных инвестиционных проектов, направленных на повышение операционной эффективности и более полное удовлетворение потребностей клиентов

«Этот робот станет первым на предприятиях ТМК IPSCO, – рассказывает Дидерич. – По мере перехода наших производственных мощностей на высокие технологии появятся и другие подобные роботы».

Руководит процессом строительства Майкл Бергфельд, который

после ввода комплекса в эксплуатацию займет пост начальника резьбонарезного участка. «Я рад, что веду этот проект с самого начала. В ноябре ожидается запуск комплекса в эксплуатацию, а его выход на полную мощность запланирован на начало следующего года», – комментирует Майкл Бергфельд, выпускник Технологического института Розы Хульман по специальности «машиностроение». Бергфельд, который работает в ТМК IPSCO с апреля 2008 года, не только руководит проектом строительства резьбонарезного комплекса в Уайлдере, но и занимает должность инженера проектов на заводе в Каманче (штат Айова), а также занят в проектах, реализуемых на предприятиях в Блайтвилле (штат Арканзас) и Жене-не (штат Небраска).

Помимо инвестиций в производство, предприятие обретает и новый внешний облик. Недавно завершилась реконструкция офисного здания, многие заброшенные строения были снесены. Обновленная наружная обшивка здания 16-дюймового трубосварочного стана обеспечи-



Руководитель проекта строительства резьбонарезного комплекса Майкл Бергфельд в своем будущем кабинете

вает более качественную изоляцию, что позволяет не только лучше контролировать температурный режим в цехе, но и снижает уровень шума, исходящего вовне.

ВМЕСТЕ С ТМК

С момента своего повторного открытия 30 лет назад завод в Уайлдере прошел долгий путь, преодолел немало трудностей и проблем. Несмотря на все сложности, в штате предприятия до сих пор числятся более 100 человек, которые трудятся здесь с момента повторного открытия завода в 1981 году.

Каково же им, да и остальным сотрудникам ощущать себя частью крупной международной компании?

«Еще 20–25 лет назад сам факт приобретения предприятия зарубежной компанией довел бы работников до сумасшествия, – отмечает Стив Шульц, директор по кадрам. – Сейчас же все мы прекрасно осознаем неизбежность глобализации и положительные моменты, связанные с ней. Я бы сказал так: двухлетний переходный период прошел весьма гладко». ■



Риск, который оправдался

В 2001 году ТМК приобрела румынское трубное предприятие ARTROM, а в 2004 году в портфеле ее активов появился металлургический комбинат в Решице. Предприятия разделяют сотни километров, но при этом они представляют единый производственный комплекс ТМК в Румынии. Как возникла румынская модель производства и в чем ее специфика?

В 2001 году ТМК стала владельцем одного из самых современных трубных предприятий Румынии – ARTROM.

«Это было очень рискованное мероприятие: приобретение и развитие предприятия в политических и экономических условиях, далеких от стабильности, приближающийся момент вступления в ЕС и прочие обстоятельства», – вспоминает генеральный директор

европейского дивизиона ТМК Адриан Попеску.

Сложности не заставили себя долго ждать. В те годы ARTROM практически полностью зависел от поставок трубной заготовки из России. Альтернативного источника продукции необходимого качества для предприятия в радиусе ближайших 1000 км попросту не существовало: все производители непрерывнолитой трубной заготовки в Европе уже входили в состав конкурирующих трубных компаний.

Специфика трубного рынка Европы требовала от производителей гибкости и быстрой реакции, чего сложно было добиться при условии доставки стальной заготовки из России. К тому же очередное расширение ЕС и повышение ставок таможенных пошлин вело к удорожанию российской импорта, а победа в ценовой конкуренции нередко грозила введением антидемпинговых пошлин против российских фирм.

Приобретение металлургического комбината Resita позволяло сделать ARTROM независимым от импорта заготовки



по производству ТМК-ARTROM / ТМК-RESITA Кристиан Дринчу.

Но для этого у компании совсем не было времени, учитывая вступление Румынии в Европейский Союз в 2007 году, а также введение ограничений в отношении импорта металлургической продукции в ЕС. В сложившейся ситуации наиболее приемлемым вариантом решения вопроса обеспечения ТМК-ARTROM заготовкой было приобретение уже существующего сталеплавильного производства и его модернизация.

НЕ ПРОГАДАЛИ

Оказалось, что далеко ходить не нужно. Румынские власти ломали голову над тем, что делать с нерентабельным на тот момент предприятием CS Resita – третьим по величине металлургическим комбинатом страны. В 2000 году американская компания Noble Ventures приобрела предприятие, но уже в следующем году комбинат был остановлен. Ин-

весторы не выполнили обязательств по приватизационному контракту, и на этом основании румынские власти вернули себе право собственности.

Цель ТМК – сделать ARTROM независимым от импорта заготовки, с одной стороны, и намерение властей Румынии возродить старейший сталелитейный комплекс в Решице, с другой, совпали. ТМК, как владелец ARTROM, уже показала себя эффективным собственником, поэтому румынские власти могли только приветствовать желание зарубежного инвестора приобрести CS Resita. В результате в 2004 году 90,5% акций предприятия было продано Sinara Handel GmbH, трейдинговой компании ТМК.

Сумма сделки была символической – 1 евро. При этом ТМК принимала на себя обязательства инвестировать 10 млн долл. в технологическое развитие и 3 млн долл. затратить на приведение деятель-



Интеграция двух румынских предприятий в единую производственную цепочку потребовала коренных изменений и в трубопрокатном производстве

ности комбината в соответствие с экологическими требованиями ЕС, а также погасить задолженность предприятия в размере 10 млн долл. Под пристальным наблюдением со стороны Европейской Комиссии компании предстояло за 3–4 года превратить предприятие в экономически эффективного производителя трубной заготовки.

Очевидно, что ТМК шла на риски, принимая на себя столь серьезные обязательства, в том числе и финансовые. У решения купить CS Resita был еще один минус: металлургический комбинат располагается достаточно далеко от Слатины и трубного завода ARTROM – на расстоянии 340 км. «Но от предыдущего, социалистического режима мы получили своеобразный бонус в виде нового, еще в упаковке, оборудования по непрерывной разливке стали, – вспоминает Адриан Попеску. – К тому же, приобретение завода проходило в условиях уже сложившихся партнерских отношений с менеджментом ТМК-ARTROM.

Пример Слатины говорил сотрудникам металлургического комбината о том, что появление новых акционеров изменит ситуацию на заводе к лучшему, поэтому коллектив воспринял перемены без опасений. В свою очередь, и ТМК было проще работать с еще одним румынским активом: компания уже хорошо понимала логику бизнес-среды этого региона, строила свой бизнес с учетом долгосрочной перспективы. Сегодня риск, на который пошла компания, оправдался».

ИНВЕСТПРОЕКТЫ

Интеграция двух румынских предприятий в единую производственную цепочку потребовала коренных изменений и в трубопрокатном производстве. Дело в том, что мощности по производству трубной заготовки ТМК-RESITA существенно превышали возможности ТМК-ARTROM. «Было совершенно очевидно, что на тот момент, в 2005 году, трубное производство

ТМК-ARTROM не имело возможности использовать всю производимую в Решице заготовку», – говорит Кристиан Дринчу. А это делало собственное сталеплавильное производство нерентабельным.

С учетом данных обстоятельств было принято еще одно стратегически важное решение: необходимо увеличить производственную мощность ТМК-ARTROM. В 2006 году в Слатине началось строительство нового трубопрокатного стана СРЕ, который был сдан в эксплуатацию в начале 2007 года. Практически одновременно в Решице на проектную мощность была выведена новая машина непрерывного литья заготовки. В 2008 году предполагалось начать строительство третьего трубопрокатного стана ТМК-ARTROM и, таким образом, завершить интеграцию румынских предприятий. Однако мировой экономический кризис внес коррективы, и строительство пришлось отложить.

Сегодня 60% объема трубной заготовки производства ТМК-RESITA полностью покрывают потребности ТМК-ARTROM, проектная мощность которого составляет более 200 тыс. тонн труб в год. Масштабные инвестиционные проекты на обоих предприятиях завершены, досрочно выполнены обязательства по приватизационному контракту. ТМК-RESITA полностью перешла на производство высококачественной непрерывной трубной заготовки широкой линейки марок стали с вакуумной обработкой. Сегодня тандем ТМК-ARTROM и ТМК-RESITA – это современный комплекс по производству труб полного цикла, обладающий высокой степенью гибкости с точки зрения соответствия требованиям рынка, на котором работают компании европейского дивизиона ТМК.

СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ

«Прежде возникал вопрос: а нужна ли нам ТМК-RESITA? – говорит



Европейских клиентов необходимо заинтересовывать чем-то новым, шаг за шагом добиваясь более высокого качества

Адриан Попеску. – Сейчас однозначно можно сказать: без надежного источника качественной заготовки ТМК-ARTROM не смог бы удержаться на рынке. Или, по крайней мере, не стал бы одним из наиболее значимых игроков в своей производственной нише. А предприятие в Решице, которое в этом году отметило 240 лет, могло бы и вовсе прекратить свое существование».

Несмотря на все трудности периода становления, успех румынского тандема очевиден. Интеграция производственных потоков и высокая степень контроля за всеми процессами со стороны менеджмента европейского дивизиона позволили добиться стабильного качества при изготовлении заготовки из рядовых и специальных марок стали. Заготовка, производимая ТМК-RESITA, отвечает самым высоким требованиям заказчиков. «Мы работаем на рынке, где каждый старается обойти конкурента, – признается Кристиан Дринчу. – Европейских

клиентов необходимо постоянно заинтересовывать чем-то новым, шаг за шагом добиваясь более высокого качества. Европа известна своим стремлением к совершенству. Но не нужно надеяться, что заказчик станет дожидаться твоих новых предложений только потому, что ты их обещаешь. Мы стараемся быть на шаг впереди рынка».

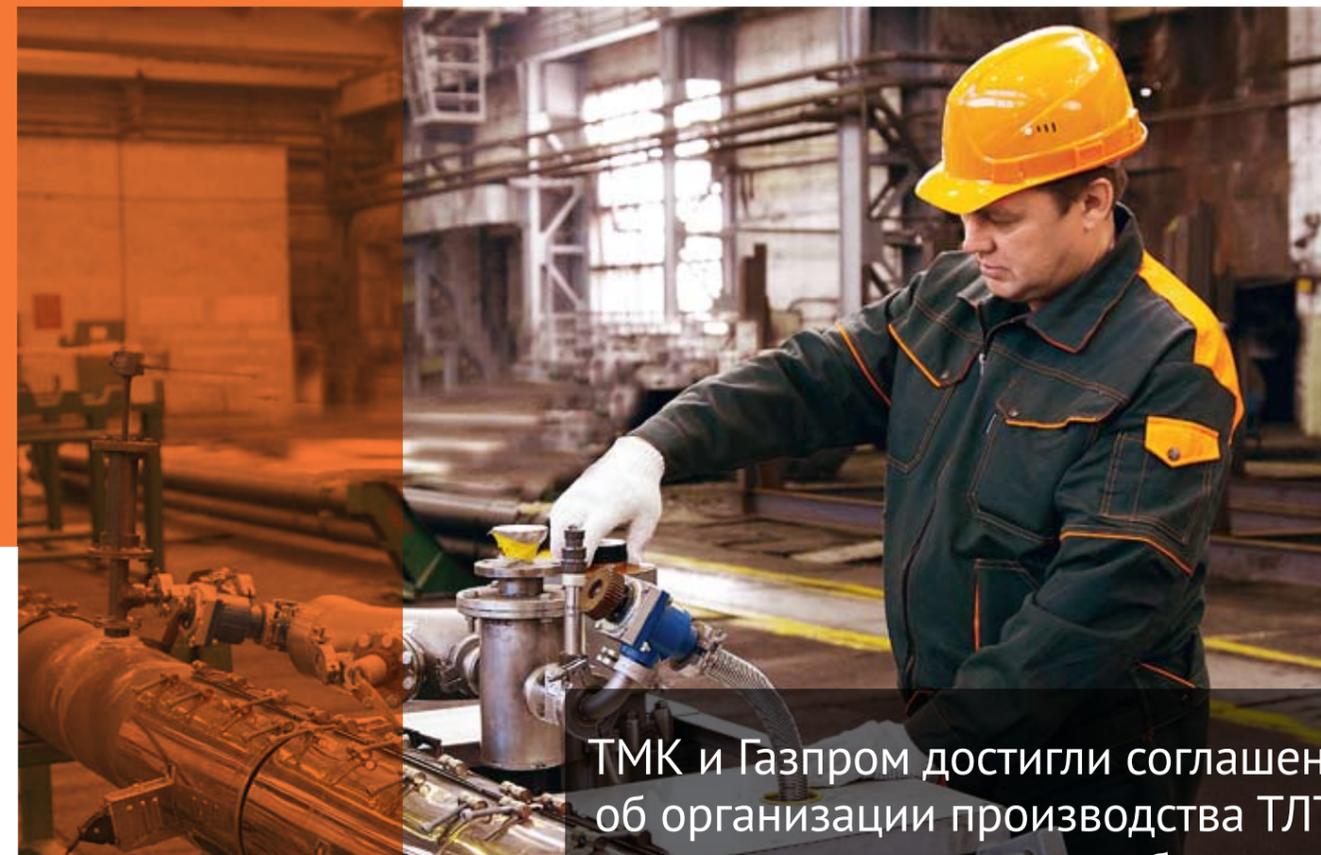
Сегодня румынские предприятия выходят на новый этап стратегического развития. В результате целенаправленной работы румынские заводы ТМК достигли стабильных показателей по объему выпуска продукции и требуемым характеристикам труб. Теперь предприятиям европейского дивизиона предстоит комплексная работа по дальнейшему увеличению доли продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме выпуска труб. «Важные задачи, которые мы ставим перед собой, постоянно создают ощущение того, что мы снова в начале пути», – говорит Адриан Попеску. ■

НОВОЕ РЕШЕНИЕ ТЕРМОКЕЙСА

ТМК освоила новый вид продукции – теплоизолированные лифтовые трубы (ТЛТ) для обустройства нефтегазовых месторождений. Термокейсы, как их еще называют, используются в самых жестких условиях нефте- и газодобычи в условиях Крайнего Севера. После выхода на промышленное производство ТЛТ компания сможет конкурировать с ведущими мировыми производителями в этом высокотехнологичном сегменте.

Районы Крайнего Севера находятся в фокусе стратегического интереса нефтегазодобывающих компаний. Разведанные запасы газа одного из важнейших нефтегазоносных регионов – полуострова Ямал и прилежащих к нему акваторий – достигают 16 трлн куб. м, а перспективные и прогнозные ресурсы голубого топлива – 22 трлн куб. м. Запасы конденсата оцениваются в 230,7 млн тонн, нефти – в 291,8 млн тонн.

Между тем, добыча нефти и газа в суровых условиях Крайнего Севера сопряжена с большими техническими сложностями и требует нестандартных решений при организации процесса добычи. По словам генерального директора ОАО «РосНИТИ» Игоря Пышминцева, у ямальских месторождений своя специфика. Здесь отсутствуют твердые скальные породы, а вечномерзлые грунты насыщены водой, имеют стабильную температуру от -5°C до -7°C и их толщина достигает 300–400 метров. Добыча газа и нефти с температурой $+40$ – 50°C приводит к растеплению грунта вокруг ствола скважины. «Медленно, час за часом, год за годом горячий газ будет размораживать все вокруг скважины, она



ТМК и Газпром достигли соглашения об организации производства ТЛТ в промышленных масштабах для месторождений газовой компании

рискует просто утонуть», – объясняет господин Пышминцев. Таяние пластового льда и его обратное промерзание приводит к смятию и искривлению колонн, потере устойчивости верхней части крепи с перекосом арматуры и другим осложнениям, что выводит скважины из эксплуатации и делает дальнейшую добычу невозможной. Применяемые в таких случаях меры – периодическая засыпка грунта в приустьевые воронки, установка растяжек для устранения перекосов арматуры, капитальный ремонт скважин – связаны с большими эксплуатационными расходами. При этом нет гарантии, что в дальнейшем ситуация не повторится.

ТРУБА В ТРУБЕ

Более эффективное решение проблемы протаивания околоствольного пространства действующих газовых скважин в зоне вечной мерзлоты – их теплоизоляция, для чего используют ТЛТ – трубы с повышенными

теплоизоляционными свойствами. Конструкция ТЛТ представляет собой сборную конструкцию «труба в трубе»: труба меньшего диаметра размещена в трубе большего диаметра. Межтрубное пространство заполняется экранной изоляцией для уменьшения теплопотерь и вакуумируется. Для поддержания высокого вакуума в процессе эксплуатации в межтрубное пространство вводится газопоглотитель – как правило, это металлические сплавы редкоземельных элементов, которые поглощают остаточные газы и просачивающийся водород. Помимо предупреждения растепления ледистого грунта вокруг скважины, применение ТЛТ позволяет решить целый ряд проблем, возникающих в процессе добычи углеводородов – таких как образование в результате

теплообмена с окружающими породами парафиновых отложений и гидратов в нефтегазовой колонне, что характерно для эксплуатации «холодных» нефтегазовых скважин, а также при наличии тяжелой нефти с высокой вязкостью.

Трубная конструкция типа термокейс известна достаточно давно. Еще в 1970-х годах компания General Electric использовала термостойкие насосно-компрессорные трубы в качестве эксплуатационной колонны на месторождении на Аляске. После этого и другие производители разрабатывали и выводили на рынок собственные конструкции ТЛТ. Однако из-за высокого уровня сложности производства термокейсы пока остаются в разряде уникальной продукции и представлены на рынке недо-

статочно. В России организацией производства ТЛТ в промышленных объемах до ТМК не занимался еще никто.

Между тем спрос на ТЛТ будет сохраняться на высоком уровне, учитывая их востребованность при освоении месторождений в зоне вечной мерзлоты. Газпром и другие нефтегазовые компании проявляют к этой продукции большой интерес. Ориентируясь на потребности Газпрома, с которым ТМК плодотворно работает по программе импортозамещения высокотехнологичной продукции, компания приступила в прошлом году к освоению перспективного бизнеса. ТМК и Газпром достигли соглашения об организации производства ТЛТ в промышленных масштабах для месторождений газовой компании. Участниками проекта выступили РосНИТИ, СинТЗ, «Газпром ВНИИГАЗ» и «ТМК-Премиум Сервис».

СПЕЦВКЛАДЫШИ

РосНИТИ совместно с «ТМК-Премиум Сервис» разработали новую конструкцию ТЛТ. Ученые предложили вариант соединения внутренней и наружной труб ТЛТ с помощью переходных вкладышей, которые вставляются в межтрубное пространство. Вкладыши центрируют внутреннюю трубу ТЛТ относительно наружной. Трубы соединяются с вкладышем сваркой. Разряжение межтрубного пространства осуществляется с использованием разработанного в РосНИТИ специального клапана. «Вначале данная конструкция ТЛТ прошла математическое моделирование на термическое воздействие, – рассказывает Игорь Пышминцев. – Затем был изготовлен макет для физического моделирования работы ТЛТ».

Главная цель экспериментальных исследований на макете заключалась в исследовании ТЛТ

Освоение нового производства ТЛТ на СинТЗ вызвало у сотрудников предприятия производственный азарт: создать с нуля уникальное производство – и сложно, и интересно одновременно

на теплопроводность – основной показатель эффективности термокейса. «Эта довольно сложная конструкция обеспечивает очень низкую теплопроводность не менее чем на 30 лет», – поясняет руководитель РосНИТИ. Для сравнения: теплопроводность стали – 50 Вт/(м·К), а теплопроводность межтрубной изоляции – до 10 мВт/(м·К), что в пять тысяч раз ниже. По словам господина Пышминцева, испытания показали, что при температуре в 400 градусов внутри трубы ее наружная стенка нагревается минимально – не выше 23 градусов. Кроме того, в РосНИТИ была разработана технология сварки и термической обработки сварных соединений.

САЗАРТОМ

Производство теплоизолированных лифтовых труб организовано на Синарском трубном заводе, который ближе других расположен к северным нефте-

газодобывающим предприятиям Газпрома – основного потребителя ТЛТ. Замначальника цеха В-3 по новым видам продукции, руководитель проекта по запуску ТЛТ Илья Черных признается, что освоение нового производства ТЛТ на СинТЗ вызвало у сотрудников предприятия производственный азарт: создать с нуля уникальное производство – и сложно, и интересно одновременно. Работы начались в прошлом году с организации опытного производственного участка. Для этого часть оборудования была арендована у РосНИТИ, часть – закуплена. «Параллельно разрабатывалась нормативная документация, составлялись ТУ на изготовление этих труб, – рассказывает руководитель проекта на СинТЗ. – Потом разрабатывались технологические карты на проведение отдельных технологических операций, был разработан план научно-исследовательской рабо-

ты – это проводилось заводскими специалистами при участии РосНИТИ. Вместе мы составили маршрутную технологию изготовления ТЛТ в условиях СинТЗ».

По словам Ильи Черных, в ходе освоения идет непрерывный процесс поиска оптимальных решений. «Когда технология начинает отрабатываться в реальных заводских условиях, она в чем-то меняется, оттачивается под конкретное производство», – говорит он.

С проектом ТЛТ в той или иной степени связаны все подразделения СинТЗ. Центральная заводская лаборатория, отдел главного механика, отдел главного энергетика, сейчас плотно подключается отдел капитального строительства, а также смежные цеха и предприятия – ООО «Механолитейный завод», цеха В-2, Т-3, Т-2. Коллектив, который задействован непосредственно на участке ТЛТ, сформирован из квалифицированных специалистов, которые прошли необходимое обучение.

В ноябре 2010 года на участке по производству ТЛТ побывала делегация Газпрома, а в конце июня 2011 года вместе с представителями Газпрома завод посетили специалисты компаний «Газпром добыча Надым» и «Северный Европейский трубный проект». Специалисты нефтегазодобывающих компаний знакомились с возможностями СинТЗ по проекту ТЛТ, ходом освоения новой продукции. В ходе визита

Ученые предложили вариант соединения внутренней и наружной труб ТЛТ с помощью переходных вкладышей, которые вставляются в межтрубное пространство

представители газовой компании отметили интенсивную работу СинТЗ по освоению производства ТЛТ. На совещании специалисты обсудили планы по дооснащению участка ТЛТ дополнительным оборудованием для расширения сортамента выпускаемых труб.

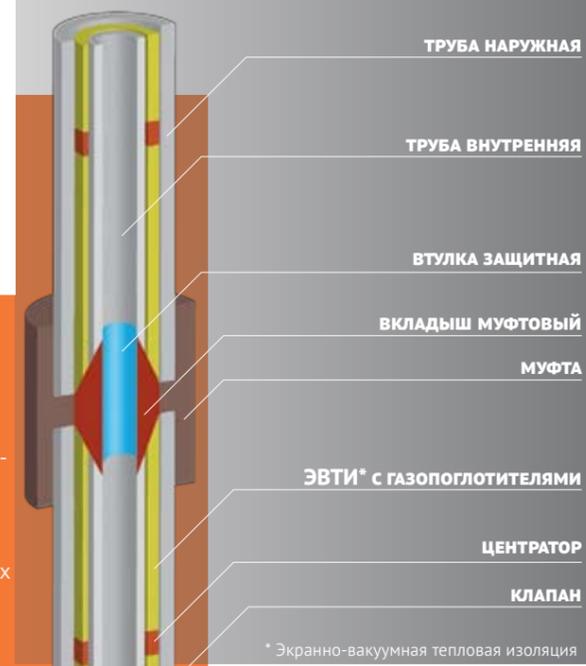
В настоящее время уже отгружена первая опытно-промышленная партия ТЛТ для ООО «Газпром добыча Надым». Одновременно продолжается закупка дополнительного комплекса оборудования для нового производства.

К концу 2012 года планируется выйти на производственную мощность по выпуску насосно-компрессорных теплоизолированных труб диаметром 114–245 мм. Завершающий этап проекта – строительство нарезного участка, который полностью замкнет производственный цикл в цехе В-3.

С выходом на промышленное производство ТЛТ ТМК, ставшая в России пионером в этом новом высокорентабельном сегменте, сможет конкурировать с ведущими мировыми производителями термокейсов. ■



КОЛОННА ТЕПЛОИЗОЛИРОВАННАЯ ЛИФТОВАЯ



НА КРАЮ ЗЕМЛИ

Арктический шельф содержит колоссальное количество неразработанных энергоресурсов. Здесь, на краю земли, компания «Новатэк» осваивает Юрхаровское нефтегазоконденсатное месторождение. В начале июля, фактически в разгар летнего солнцестояния, специалисты «ТМК-Премиум Сервис» осуществили для «Новатэка» уникальную операцию. На глубину более 5 км — с берега Карского моря, а затем под его дно — была спущена колонна обсадных труб производства ВТЗ с резьбовым соединением ТМК РФ. Это первый в России опыт спуска колонны в таком типе скважины.



Текст: **СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ**,
начальник управления технических продаж «ТМК-Премиум Сервис»

Расстояние от Москвы до побережья Карского моря в Арктике, где расположено Юрхаровское нефтегазоконденсатное месторождение, — 4 тыс. км. Вместе с главным конструктором «ТМК-Премиум Сервис» Юрием Емельяновым мы вылетели из Москвы в последних числах июня. На самолете добрались до Нового Уренгоя — неофициальной газодобывающей столицы России. Затем еще около двух часов — на спецтранспорте до КПП Юрхаровского НГКМ, который специальным образом

охраняется. Оттуда на борту вахтовки — спецмашины, похожей на автобус-вездеход, — к заливу Карского моря, где расположено Юрхаровское месторождение.

А В АРКТИКЕ ЛЕТО ЛУЧШЕ

К сожалению, рассмотреть Арктику с высоты птичьего полета не удалось — в Новый Уренгой мы прилетели ночью. Утром, когда ехали в вахтовке по понтонным мостам, нетронутая цивилизацией тундра предстала во всем своем великолепии. Равнина, изрезанная огромным количеством рек, была усыпана полевыми

» Начальник управления технических продаж «ТМК-Премиум Сервис» **Сергей Алексеев** на личном опыте убедился: на производителя возлагается огромная ответственность

» СОКРОВИЩА АРКТИКИ

Юрхаровское месторождение площадью около 260 кв. км находится в юго-восточной части Тазовского полуострова в Надым-Пур-Тазовском районе. Западная часть месторождения занимает Тазовский полуостров, а центральная и восточная части расположены на шельфе Тазовской губы. Месторождение имеет одну залежь природного газа, 19 газоконденсатных залежей и 3 нефтегазоконденсатных залежи. Лицензия на освоение принадлежит ОАО «Новатэк» — второму по объемам добычи производителю природного газа в России.

цветами: красными, желтыми, фиолетовыми. Куда ни глянь — бесконечный ковер из мха и цветов, сливающийся на горизонте с ярко-синим небом. Узоры на этом ковре, как в калейдоскопе, сменялись один за другим. Когда мы возвращались назад, цвели уже другие цветы и были другие краски. Деревьев в тундре не встретишь, растительность в первую очередь составляют невысокие травы, кустарники и мхи. Лисицы, волки и зайцы — вот типичные обитатели российской тундры. В этом крае водятся и птицы, некоторые нам повстречались, так же, как и олениха с олененком, которые случайно забрели на месторождение. Людей не было видно. Лишь однажды, где-то в километре от дороги разглядели одинокую юрту, из которой шел дымок.

Начало работ пришлось на конец июня, разгар летнего солнцестояния. В Арктике это означает полярный день, когда солнце круглосуточно стоит над горизонтом. Погода была замечательная — 20-25 градусов. После столичной жары арктическая тундра показалась весьма комфортной.

Место, где мы жили, расположено на берегу залива Карского моря (Тазовская губа). Мы, как и другие участники работ, жили в вагончиках-бытовках, их все называют балками. Всего таких бытовок на кусту данного месторождения около 30. В идеале бытовка рассчитана человек на восемь, обстановка — спартанская: двухъярусные кровати, тумбочка, умывальник, который нужно самому наполнять, принося воду с улицы. Два объединенных вагончика местные жители приспособили под столовую. Обедать мы ходили по расписанию, группами: сразу всех обитателей поселка столовая вместить не может. Кормили в ней на удивление много, вкусно и разнообразно.



ОГРОМНЫЕ, ЧЕРНЫЕ, ЗЛЫЕ

Спуск колонны производился на третий день после нашего приезда. Мы тщательно готовились к этому событию — такая колонна спускалась впервые, поэтому могли возникнуть сложные ситуации. Обсудили с буровыми подрядчиками и поставщиками скважинного оборудования все детали сборки колонны: очередность спуска, реакцию при возникновении внештатных ситуаций. Досконально проверили на наличие дефектов все трубы, в том числе и переводники — нарезные укороченные трубы для сборки со скважинным оборудованием. Проконтролировали наличие смазки и ее соответствие. Организовали и провели обучение буровых бригад особенностям сборки обсадной колонны с премиальным резьбовым соединением ТМК РФ.

Все шло по плану, но настоящим бедствием для нас оказались комары — огромные, черные, злые. Стоило лишь на секунду высунуться наружу, как они с жутким воем мгновенно облепляли все доступные участки тела. Мазей, которые мы привезли из столицы, насекомых ничуть не страшились. Worse того — огромное количество комаров налипло на консервационную смазку резьбовых соединений труб, которые были выложены на стеллажах ровными горизонтальными рядами вблизи буровой в ожидании спуска. Мы были в замешательстве. Но не было бы счастья, да несчастье помогло: погода резко испортилась, подул сильный ветер и стал капать мелкий дождь — комары сразу пропали. Однако смена погоды принесла нам еще одну головную боль — ветер запылил трубы песком. Чтобы привести продукцию в порядок, буровой бригаде пришлось отмыть резьбовые соединения от комаров и песка.

НЕСТАНДАРТНОЕ РЕШЕНИЕ

У нефтяников есть две приметы: начинать спуск колонны вечером и не бриться до его окончания. Мы не стали отступать от традиции, и спуск колонны начался в восемь вечера. К этому времени погода окончательно испортилась: температура упала до 10 градусов, поднялся сильный ветер и дождь постепенно перешел в ливень.



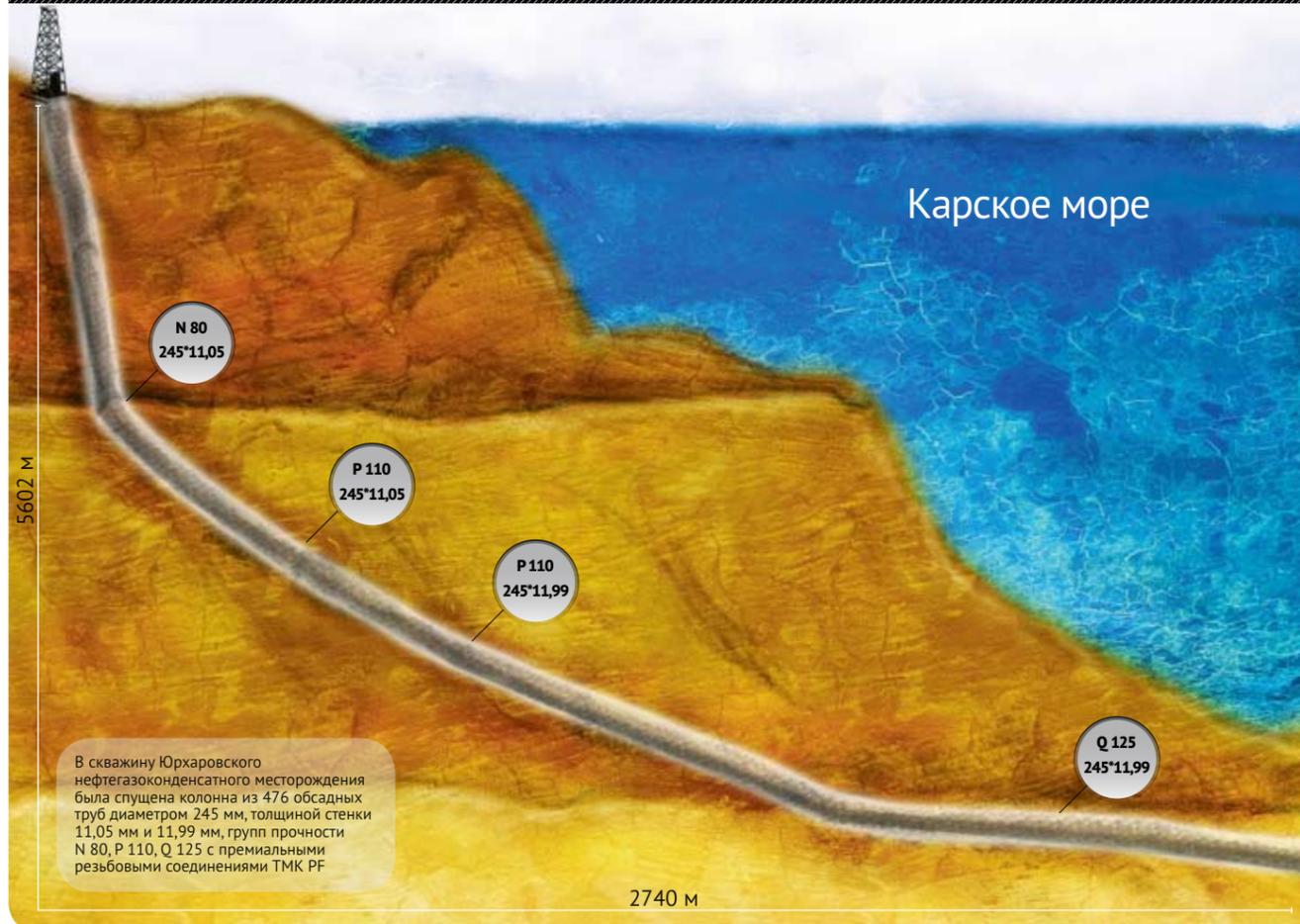
« Главный конструктор «ТМК-Премиум Сервис» Юрий Емельянов вместе с коллегами контролировал качество свинчивания труб

На спуске работала огромная интернациональная команда, около 15 человек. Мы, двое от «ТМК-Премиум Сервис», и четверо наших коллег из Smith Services — это специальное сервисное подразделение компании Schlumberger — осуществляли спуск эксплуатационной колонны, контролируя заданные моменты свинчивания резьбовых соединений, и подменяли друг друга каждые шесть часов. Такой тщательный контроль при свинчи-

вании крайне необходим, так как правильность сборки резьбового соединения для каждого типоразмера труб, которых у нас было четыре, является одним из важнейших условий работоспособности и герметичности соединения. Для каждого типоразмера использовались определенные моменты свинчивания, а приемка правильности сборки велась по диаграммам свинчивания, отображаемым на компьютере.

УНИКАЛЬНЫЙ СПУСК

Первый в России опыт спуска колонны в таком типе скважины: одновременно в оншорную и офшорную зоны месторождения



Карское море

В скважину Юрхаровского нефтегазоконденсатного месторождения была спущена колонна из 476 обсадных труб диаметром 245 мм, толщиной стенки 11,05 мм и 11,99 мм, групп прочности N 80, P 110, Q 125 с премиальными резьбовыми соединениями ТМК PF

Присутствовали на спуске и сотрудники компании EasyGlider, которая поставляла центраторы: они надеваются на трубу и придают ей во время спуска направление — как колесо со шнеком — не позволяя трубе упираться в землю. Несколько человек представляли компанию Davis-Lynch, они осуществляли авторский надзор за сборкой своего скважинного оборудования. В контроле спуска также участвовали геологи, представители Baker Hughes, отвечавшие за бурение и компоновку буровой колонны, сотрудники Weatherford International Ltd, M-I SWACO и Halliburton, которые занимались цементацией скважины после спуска колонны. Две буровые бригады от компании «Интегра» в составе шести человек сменяли друг друга каждые 12 часов. Все процессы на буровой координировал супервайзер от фирмы «Смит Продакшн Технолоджи», а также непосредственно представители заказчика — «Новатэк-Юрхаровнефтегаз».

Столь представительная команда ведущих мировых нефтесервисных компаний собралась на побережье Карского моря не случайно. Все мы принимали участие в уникальном по своей сложности событии — спуске колонны на глубину более 5 км одновременно в оншорную и офшорную зоны Юрхаровского месторождения. Фактически месторождение нефти и газа расположено на дне Карского моря — под Карской губой, или заливом, на берегу которого мы находились. Обычно в таких условиях добыча на шельфе осуществляется с плавучей буровой платформы. Однако специалисты «Новатэка» рассчитали, что более экономичным вариантом будет наземная установка, и разработали нестандартный план освоения месторождения: буровики пробурили вертикальную скважину, которая ушла под дно моря на глубину 2,8 км. Затем непосредственно через сам шельф проложили горизонтальный участок длиной 2,7 км. Таким образом, вертикальная часть скважины была оншорной, а горизонтальная — офшорной.

СПРАВИЛИСЬ УСПЕШНО

Колонна весом 376 тонн была собрана из обсадных труб с премиальным резьбовым соединением ТМК PF в количестве 476 штук диаметром 244,5 мм с толщиной стенки 11,05 мм и 11,99 мм, групп прочности N 80, P 110, Q 125. Нижняя часть колонны собрана из труб максимальной группы прочности — Q 125. Вся колонна удерживается благодаря премиальным резьбовым соединениям ТМК PF производства Волжского трубного завода. Они сертифицированы по стандарту ISO 13679 CAL IV. На сегодняшний день это самый высокий международный уровень требований к резьбовым соединениям, которые применяются при офшорном бурении.

Наши тревоги и опасения оказались напрасными — спуск занял 60 часов и прошел без осложнений. В процессе сборки труб не было выявлено никаких отклонений от заданных параметров, которые могли бы привести к задержке спуска колонны. Продукция ТМК полностью подтвердила свое соответствие заявленным свойствам. Более того, мы даже успели на месте подписать акт промысловых испытаний, что случается редко.



КЛЮЧИ И ВОРОНКИ

Подъем труб на буровую установку проводился специальным краном. Чтобы при подъеме защитить резьбу, на концы трубы надевались специальные предохранительные детали. Сначала предохранительную муфту надевали на ниппельный конец трубы, чтобы тот не повреждался во время подъема. За другой конец трубы, муфтовый, ее цепляли краном и поднимали на буровую вышку по специальному мостику. Затем вертикально установленную трубу заводили ниппельным концом в муфтовую часть предыдущей и свинчивали. Для соединения использовался особый ключ с верхним приводом, подвешенный сверху к буровой вышке и управляемый через пульт. С помощью этого суперключа последующая труба вкручивалась в предыдущую. Конечно, все время приходилось следить за тем, чтобы нужная часть ключа заходила в трубу. Более того, из соображений безопасности перед заведением ниппельной части трубы в муфтовую буровики для защиты резьбы от повреждений устанавливали специальную пластиковую направляющую воронку.

Мы пробыли в лагере еще несколько дней. Примечательно, что к концу спуска погода начала налаживаться, а к нашему отъезду опять стала просто замечательной — солнце, тепло.

Должен сказать, что посещение месторождения и спуск обсадной колонны оставили очень яркие впечатления. Я уже более восьми лет работаю в компании, но первый раз был на буровой. Там я своими глазами увидел, какое количество людей задействовано в этом сложнейшем процессе, какая огромная ответственность лежит на производителе. И как важен контроль качества, который мы предоставляем клиенту. ■

ЗАЩИТНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Требования рынка подстегивают производителей труб находить все новые возможности для повышения качества продукции и уровня сервиса. Успех во многом зависит от тех, кто работает в производственной цепочке. Для ТМК одним из таких партнеров является ООО «Полимерпром» (город Таганрог, Ростовская область), благодаря сотрудничеству с которым компания обеспечивает максимальную защиту своей продукции во время транспортировки.

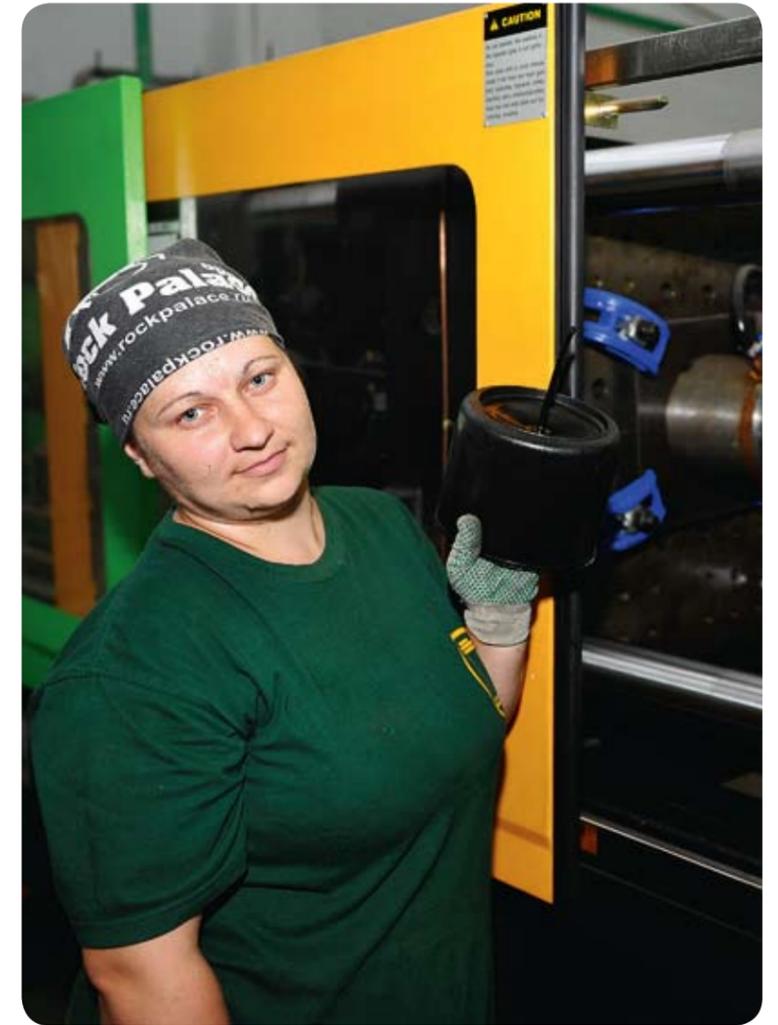
Основные потребители продукции ТМК, нефтяники и газовики, заинтересованы в продукции с повышенными эксплуатационными характеристиками. Поэтому в последнее время растет спрос на трубы с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса премиум. У ТМК имеется широкая линейка собственных запатентованных премиальных резьбовых соединений и соединения семейства ULTRA

американского дивизиона — ТМК IPSCO. Между тем, важно не только произвести качественную продукцию, но и в целостности и сохранности доставить ее потребителю. Поэтому ТМК (ее специализированная компания — «ТМК-Премиум Сервис») занимается непосредственным сопровождением премиальных труб до места назначения. Сотрудники компании в альянсе с заказчиком участвуют в спуске трубной колонны в скважину, чтобы на месте проконтролировать качество продукции и сборки колонны.

Резьбовое соединение — это самая важная часть трубы. Повреждение резьбы во время транспортировки приносит колоссальные убытки и поставщику, и покупателю, поэтому трубки всегда уделяют защите резьбы повышенное внимание. «Раньше, — поясняет главный инженер ООО «Полимерпром» Дмитрий Добрынин, — для защиты резьбы на трубы навинчивались металлические протекторы. Но они были очень неудобны в производстве из-за трудоемкости и затратности процесса и, кроме того, не обеспечивали полную защиту резьбы от повреждений».

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сотрудничество «Полимерпрома» и ТМК началось несколько лет назад. В начале 2000 года ТАГМЕТ начал поиск альтернативных защитных элементов. К тому времени нынешний генеральный директор «Полимерпрома» Геннадий Бородин уже определился со спецификой своего будущего предприятия. «Мы поняли, что в нашем бизнесе будущее — за пластиком», — говорит он. В это время уже начались опытные поставки этой продукции на российский рынок. Возникло понимание, чего требует рынок и как эти потребности можно удовлетворить. «В 2005 году



была зарегистрирована наша компания, мы закупили оборудование — термопластавтоматы, заключили договор с ТАГМЕТом и стали поставлять сначала предохранительные детали для гладких труб, а затем и протекторы», — рассказывает господин Бородин.

До прихода на рынок «Полимерпрома» поставками протекторов в России занимались несколько отечественных компаний. Но для труб, поставляемых на экспорт, трубки закупали протекторы у таких известных компаний, как DRILTEC (США), TGT (Италия), PATREM (Чехия). Сейчас «Полимерпром» — ключевой игрок на отечественном рынке, где присутствует еще около десяти компаний. По словам Дмитрия Добрынина, доля «Полимерпрома» — около 30–35%. Число постоянных клиентов неуклонно растет, сейчас их уже 38. Основными являются предприятия ТМК: «Полимерпром» осуществляет поставки на все российские заводы компании, в значительной степени обеспечивая их потребности. На долю ТМК приходится 2/3 всей выпущенной «Полимерпромом» продукции. Высокое качество протекторов и их соответствие мировым стандартам позволило предприятиям ТМК практически полностью отказаться от закупки протекторов по импорту.

Важно не только
произвести
качественную
продукцию,
но и в целостности
и сохранности
доставить ее
потребителю

«Полимерпром» также обеспечивает потребности других российских трубников. В числе его клиентов — крупные нефтяные компании «Роснефть», «Салым Петролеум Девелопмент», международные сервисные компании Schlumberger, Weatherford, а также крупные участники машиностроительного рынка, в том числе Уралмашзавод и «Корвет».

ЗА ОКЕАН

Бизнес «Полимерпрома» не стоит на месте. В начале освоения выпуска протекторов предприятие было оснащено двумя видами оборудования: проверенными временем немецкими термопластавтоматами фирмы KYASI со сроком эксплуатации более 20 лет и отечественными термопластавтоматами Хмельницкого завода ТПА. С 2010 года «Полимерпром» начал осуществлять техническое перевооружение производства. Взамен устаревшего оборудования закуплены современные энергосберегающие термопластавтоматы Borshe с сервоприводами фирмы Siemens.

Бизнес «Полимерпрома» до сих пор был сугубо отечественным. «Протекторы — это не самостоятельная продукция. Она реализуется исключительно в комплекте с трубами», — объясняет Дмитрий Добрынин. Однако недавно у «Полимерпрома» появилась перспектива выйти на зарубежный рынок. Летом предприятие посетила делегация представителей американского дивизиона ТМК — ТМК IPSCO. По итогам визита опытная партия протекторов отправилась за океан. «В октябре — ноябре мы ожидаем инспекционный аудит, после чего будем готовиться к заключению контракта и началу плодотворного сотрудничества», — говорит Дмитрий Добрынин.

К экспансии на зарубежные рынки «Полимерпром» готов. Это фактически единственная в России компания на рынке защитных элементов, чья система управления качеством соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 и сертифицирована компанией QMI SAI Global, а продукция соответствует стандарту API (сертифицировано под надзором швейцарской корпорации SGS).

НЕ ТОЛЬКО НАДЕЖНО, НО И КРАСИВО

Помимо высоких эксплуатационных характеристик, клиентам нужна эстетика. Как говорят в ТМК, было время, когда трубы для транспортировки обматывали проволокой. Сейчас такая упаковка — пережиток прошлого. Трубы ТМК увязаны лентами в шестигранные или квадратные пакеты, снабжены защитными предохранительными деталями. «Мы должны обеспечить товарный вид продукции в соответствии с современными требованиями, и на это направлены большие усилия. На всех заводах созданы участки для покраски, упаковки и маркировки продукции. На

«Полимерпром» — единственная на российском рынке защитных элементов компания, чья система управления качеством соответствует международным стандартам

ВТЗ, СинтЗ и ТАГМЕТе мы внедрили самую современную покраску — лакирование с сушкой ультрафиолетовыми лучами», — говорит заместитель генерального директора ТМК — главный инженер Александр Клачков.

С учетом тенденций рынка руководство «Полимерпрома» также уделяет большое внимание внешнему виду товара. Как рассказывает Дмитрий Добрынин, сейчас протекторы и заглушки производятся на предприятии в трех основных цветах: красном, синем и черном. Он поясняет, что если заказчик не оговаривает заранее цвет заказанной партии, то она по умолчанию выполняется в одном из двух цветов — синем или черном. Между тем, на рынке есть примеры, когда крупные международные компании выбирают для своей продукции определенный цвет защитных элементов, и это является имиджевой составляющей, элементом бренда. Дмитрий Добрынин говорит, что «Полимерпром» в свете предстоящей экспансии за океан готов учитывать требования клиентов и расширять цветовую гамму своей продукции.

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ

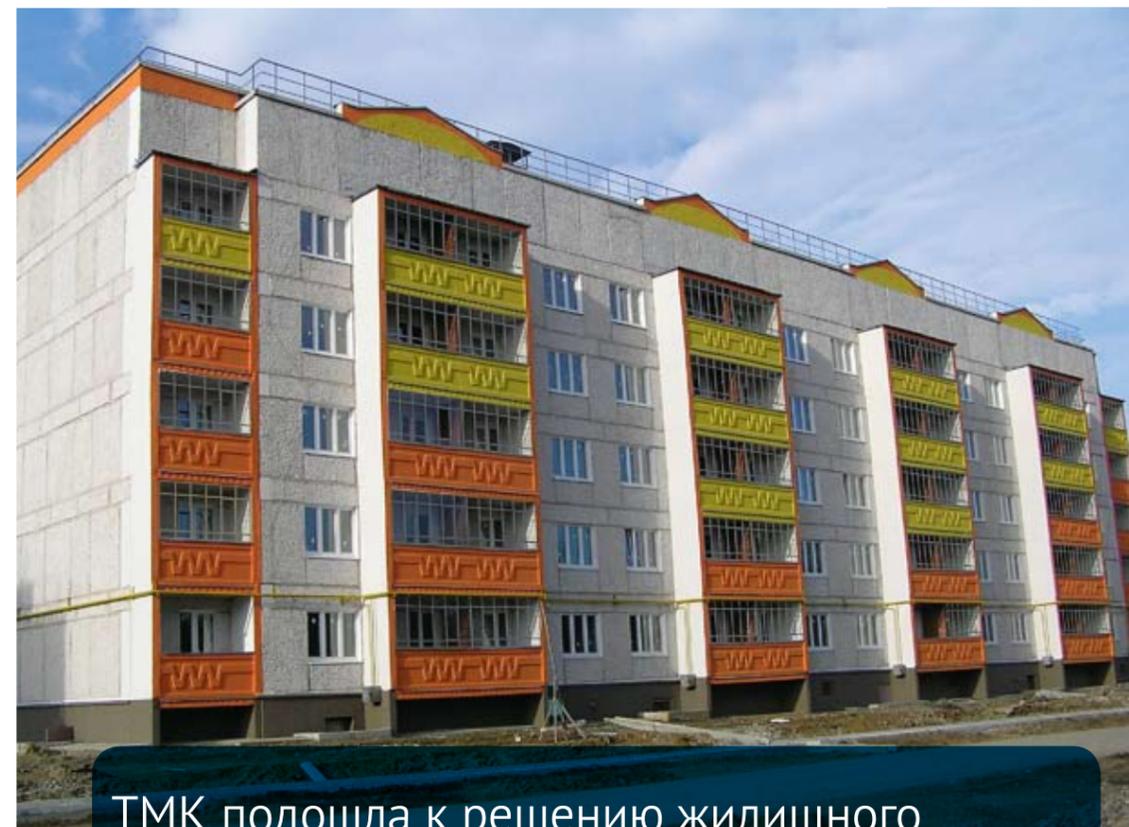
«Полимерпром» не собирается останавливаться на достигнутом. «У нас нет амбиций захватить весь рынок, но мы готовы гармонично расти и развиваться вслед за ростом потребностей наших клиентов», — отмечает Дмитрий Добрынин. Компания готова и к расширению ассортимента продукции. Сейчас по заказу одного из отечественных трубников руководство «Полимерпрома» просчитывает стоимость производства заглушек для труб диаметром 1420 мм для магистральных трубопроводов.

Кроме того, «Полимерпром» планирует расширить свою производственную цепочку. Компания собира-

ется в IV квартале 2011 года начать выпуск ложементов для упаковки труб, а в 2012 году — организовать производство текстильных стропов, что позволит предприятиям ТМК получать полный комплект упаковочных аксессуаров у одного поставщика с единым уровнем качества. Кроме того, компания намеревается начать выпуск композитного материала на основе полиэтилена. Это материал, из которого непосредственно производится конечная продукция. Как объясняет Дмитрий Добрынин, эти меры предпринимаются для повышения качества продукции. Сейчас для этих целей строится новый цех и лаборатория. Поставщиками сырья для производства композита станут нефтехимперерабатывающие заводы Татарстана, Башкирии и Белоруссии. ■

»» СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

ООО «Полимерпром» выпускает протекторы и предохранительные детали для труб любого сортамента, в том числе с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса премиум. Предприятие поставляет клиентам полный ассортимент резьбовых протекторов: для защиты резьбы обсадных и насосно-компрессорных труб и муфт, протекторов для защиты резьбы замков буровых труб и предохранительные детали для защиты торцов гладких труб. Протекторы главным образом оберегают резьбовые соединения труб от повреждений при транспортировке, а предохранительные детали для гладких труб предохраняют торцы и внутреннюю поверхность трубы от влаги и механических повреждений.



ТМК подошла к решению жилищного вопроса своего персонала нестандартно и с размахом

КОТТЕДЖИ ДЛЯ РАБОЧИХ

Российский бизнес возвращает престиж простым рабочим профессиям. ТМК и другие металлургические компании инвестируют в обучение своих сотрудников, строят суперсовременные спортивные объекты, помогают решить жилищные проблемы.

Проблемы с квалифицированными рабочими кадрами начались у предприятий в постперестроечное время. Как напоминает заведующий социально-экономическим отделом центрального совета Горнометаллургического профсоюза России Сергей Вестфаль, с распадом Советского Союза нарушилась и производ-

ственная союзная кооперация. Это негативно отразилось на экономике предприятий. До тех пор учреждения начального профессионального образования (профтехучилища — ПТУ) имели отраслевую принадлежность и поддерживались самими предприятиями. После 90-х годов налаженная система перестала действовать. Что еще хуже, рабочие специальности потеряли в глазах молодежи пре-

стиж. К тому же высшее образование вдруг стало доступно практически всем, и за небольшие деньги. Результат не заставил себя ждать. Количество учреждений начального профессионального образования за последние 10 лет сократилось на треть — с 3,9 тыс. в 2000 году до 2,6 тыс. в 2010 году. На 20% уменьшилось число выпускников профессиональных училищ и лицеев,

при этом лишь 55% выпускников устраиваются по специальности.

Нынешние проблемы в системе среднего профессионального образования носят, как полагает Сергей Вестфаль, комплексный характер. Прежний состав педагогов уже нетрудоспособен, а новый сформировать сложно из-за непривлекательных условий оплаты труда. Отсутствует необходимая материально-техническая база. Нужна профессиональная литература, которая учитывала бы технологии и специфику современных предприятий. И, что самое главное, нет четкой государственной политики,

которая прогнозировала бы спрос на конкретные специальности.

Поэтому пока бизнес вынужден решать общенациональную кадровую проблему своими силами. Практически все российские металлургические компании инвестируют в профессиональное обучение своих сотрудников: разрабатывают новые программы подготовки рабочих, соответствующие стандартам современного производства, организуют корпоративные учебные центры, проводят ежегодные конкурсы по различным рабочим специальностям.

ЛЫЖИ, БОЛЬНИЦЫ, КВАРТИРЫ

Помимо инвестиций в обучение и переподготовку рабочих кадров, металлурги вкладывают немалые средства и в социальную сферу —

поликлиники, больницы, спортивные объекты. Зачем это нужно акционерам? «Производительность труда работников зависит не только от профессиональных навыков и квалификации, но и от благополучной обстановки в семьях, на что оказывает влияние и комфортное проживание, и качественное медицинское обслуживание подрастающего поколения, и поддержка здорового образа жизни», — поясняет генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

Летом этого года ТМК построила на базе спортивного комплекса Северского трубного завода (СТЗ) лыжероллерную трассу в городе Полевском. Эта освещенная трасса протяженностью около полутора тысяч метров предназначена для тренировок и соревнований лыжников.

» Церемония торжественной закладки первого камня коттеджного поселка «Синара» в Каменске-Уральском



“ Надо менять менталитет и образ жизни людей вместе с условиями их труда

“ Бизнес сегодня начал строить жилье, а ТМК подает пример того, как это нужно делать для развития малых городов

Детская поликлиника — еще один важный проект ТМК в Полевском — недавно была открыта после реконструкции. Она оснащена современным диагностическим и лечебным оборудованием и будет обслуживать почти 14 тысяч детей города.

Особое внимание металлургические предприятия уделяют решению жилищных проблем своих работников. У многих отечественных металлургов разработаны корпоративные жилищные программы. Например, согласно официальной информации Череповецкого металлургического комбината, который является ключевым активом группы «Северсталь», за последние годы предприятием

было построено 26 домов. Уже половина из 10 тысяч металлургов ЧерМК живут в отдельных квартирах.

Любопытную мотивационную схему использует «Норильский никель». Как рассказал куратор проекта «Наш дом» Владимир Алексеев, в мае прошлого года компания начала стимулировать сотрудников Кольской ГМК и Заполярного филиала приобретением квартир на материке — в Подмосковье и Краснодарском крае. Половину стоимости квартиры оплачивает управляющая компания «Норникеля», остальное — в рассрочку будущий владелец. По словам Владимира Алексеева, за почти полтора года действия про-

граммы более 300 человек уже получили ключи от своего жилья на большой земле.

Трубная металлургическая компания подошла к решению жилищного вопроса своего персонала нестандартно и с размахом. Компания не только нашла оригинальный способ мотивировать сотрудников, но и задумала провести модернизацию старых промышленных районов Урала, где расположены заводы компании — Северский и Синарский. Для этого ТМК строит коттеджные поселки в Полевском и в пригороде Каменска-Уральского.

Строительство поселка «Березовая роща» в Полевском для работ-

приятие берет на себя. Необходимо отметить, что «Березовая роща» — не единственный проект жилищного строительства СТЗ. Предприятие строит многоквартирные дома для своих сотрудников в микрорайоне Полевского — Зеленом Бору. В среднем ежегодно сдается по одному жилому многоквартирному дому. За 2004–2010 годы новоселье отметили 365 семей заводчан. Работники СТЗ также имеют возможность при покупке квартиры воспользоваться ипотечным кредитованием с рассрочкой платежа. В этом году построен еще один, «молодежный» дом. В нем 42 однокомнатные квартиры и 28 двухкомнатных квартир, стоимость которых оптимальна для приобретения молодыми трубочниками.

Второй коттеджный поселок ТМК, «Синара», общей площадью 25,9 гектара строится в Красногорском районе Каменска-Уральского для трубочников Синарского завода. Закладка первого камня состоялась в этом году в канун Дня металлурга. Дома планируется сдавать уже с внутренней отделкой эконом-класса. Этот поселок будет представлять собой двухэтажные таунхаусы площадью 133,7 кв. метра и двухэтажные коттеджи площадью 154 и 170 кв. метров. Каждый дом стоит на земельном участке площадью от двух до восьми соток. Свой дом и землю на доступных условиях получают 163 семьи. Для того чтобы условия были действительно доступными, СинТЗ и СКБ-Банк рассчитывают специальную стоимость квадратного метра и прорабатывают условия предоставления ипотечных кредитов.

В обоих поселках планируется развитая инфраструктура. Например, в поселке «Синара» предусмотрены подъездные и внутрипоселковые дороги, к домам будут подведены отопление, сети водо-, газо- и электроснабжения, канализация. На территории поселка строятся

спортивные и детские игровые площадки, в шаговой доступности откроются магазины и аптеки.

«В таких старинных уральских городах, где заводы существуют не одно столетие, нужно вывести на уровень национальной идеи модернизацию старых промышленных районов», — объясняет социальную политику ТМК председатель Совета директоров Дмитрий Пумпянский. — Мы проводим масштабную реконструкцию на СТЗ, поэтому нужно менять ситуацию и в самом городе, в Полевском. Надо менять менталитет и образ жизни людей вместе с условиями их труда».

Оба проекта ТМК — пилотные. Они реализуются на условиях частно-государственного партнерства. В рамках реализации проектов ТМК ведет совместную работу с правительством Свердловской области и муниципалитетами по развитию инфраструктуры коттеджных поселков, строительству дорог, обеспечению поселков электричеством, коммуникациями. Власти Уральского региона рассчитывают, что вслед за ТМК жилищным строительством займутся и другие компании. Руководство региона прогнозирует появление пяти подобных поселков коттеджного типа.

Поселок «Березовая роща» власти региона считают примером жилищного строительства за счет консолидированных средств бизнеса при поддержке муниципальной и областной власти. «Бизнес сегодня начал строить жилье, а ТМК подает пример того, как это нужно делать для развития малых городов», — отмечает председатель правительства Свердловской области Анатолий Гредин.

Проекты коттеджного строительства, запущенные ТМК на Урале, — это только часть жилищной программы компании. Реализация подобных проектов в настоящее время прорабатывается и в отношении других предприятий ТМК: ВТЗ и ТАГМЕТа. ■

РАСКИНУВШИСЬ НА ДВА КОНТИНЕНТА

Если однажды вы почувствуете душевную потребность оказаться в таком месте, куда редко добираются представители европейской и американской культур, и ощутить при этом первозданную красоту природы: зелень лесов, шум океана и пение райских птиц — смело выбирайте Панаму.

Текст: **МАРИНА КАЛАНЧУК**,
главный специалист управления
по риск-менеджменту и работе
с фондовым рынком



Приветливость этой страны ощущается уже тогда, когда вы еще находитесь в кресле самолета: после однообразного голубого пейзажа при перелете через Атлантический океан внезапно открываются зеленые гористые просторы, уходящие на север и юг от Панамского перешейка, достигающего в ширину всего лишь 48 км, и вид на бескрайний Тихий океан по другую сторону.

Удивление не отпускает и по прилету: Панама-Сити является одним из важнейших экономических центров Латинской Америки, поэтому фантастический пейзаж небоскребов даст фору многим современным районам европейских мегаполисов. Кстати, единение с природой ощущается и здесь: непосредственно в центре города находится национальный парк, где можно часами наблюдать за туканами, лемурами, обезьянами, ленивцами, муравьями и, если пристальнее взглянуть в окружающую растительность, то и муравьями-листорезами. Название этих насекомых говорит само за себя. Каждый муравей-листорез буквально отрезает кусок листа с дерева, потом несет его в муравейник, где пережевывает свой лист, выплевывает, а затем культивирует на нем грибы для прокорма.



Одним из уникальнейших мест в Панаме является архипелаг Сан Блас, где свои традиции и быт сохранило индейское племя куна яла

Самое интересное ожидает путешественника, конечно, вдали от столицы: на севере располагается крупнейший национальный парк страны — Дарьен, но путешествие туда может оказаться небезопасным. По крайней мере, об этом предупреждают гиды. Парк находится у границы с Колумбией, в этих местах несанкционированный переход границы местными жителями с мешком героина и автоматами — дело вполне будничное. Поэтому не стоит здесь надолго задерживаться, побыстрее поворачивайте на юг, где расположена самая высокая точка страны — вулкан Бару, 3474 м над уровнем моря, несколько национальных парков и лучшие места для серфинга.

Панамцы, как и все южане, никуда не спешат и предпочитают работе отдых, при этом очень открыты и не прочь с вами подру-

житься. Поэтому чтобы полностью прочувствовать очарование этой страны, нужно лишь расслабиться и войти в ритм местного населения — тогда все проблемы становятся незначительными, а жизнь наполняется новыми красками. Отличный местный ром выступит в этом деле прекрасным помощником.

Расположенный на тихоокеанском побережье остров Коиба — одно из наиболее экзотических мест обеих Америк: отделенное на многие столетия от материка, оно сохранило уникальную экосистему, включающую непроходимые тропические леса и богатую фауну. Сегодня здесь обитает крупнейшая в стране популяция попугаев ара. Поверьте: стоит увидеть их однажды в естественной среде обитания — и у вас не останется сомнений в том, есть ли рай на Земле. А прибрежные волны

изобилуют рыбой и несколькими видами морских черепах. Уникальный образ дополняет 100-летняя тюрьма, которую в настоящий момент перестраивают под военную базу с целью поимки наркоторговцев. Военные любят рассказывать историю о том, почему местные попугаи не едят кешью: оказывается, в сырых орешках содержится кислота, которая раздражает слизистую и может вызвать ожог.

Небольшой городок Бокете у подножия вулкана Бару несколько лет назад был включен в четверку лучших городов мира для проживания пенсионеров. Может быть, поэтому здесь гораздо больше европейцев, нежели в других местах Панамы? Это прекраснейшее место в окружении зеленых гор, по которому протекают живописнейшие горные реки.

Рекомендую заглянуть на службу в один из панамских католических храмов, где молебны проходят в таком увлекательном музыкальном сопровождении, что хочется прямо пуститься в пляс. Музыка — настоящее диско 70–80-х.

Но вернемся в Бокете, откуда дорога в окружении корабельных сосен приведет вас ко входу



«Лично у меня наиболее сильные эмоции вызвал Тихий океан – это совершенно невозможная энергетика»

в национальный парк «Вулкан Бару». Как уверяет путеводитель, путь на вершину вулкана является одним из немногих специально проложенных экологически чистых маршрутов, длина которого составляет 14 километров. В действительности вы столкнетесь с горной дорогой, покрытой огромными валунами. Идти по ней без специальной обуви чревато. Продвинутые местные жители ездят туда исключительно на квадроциклах, видимо, желая подчеркнуть экологическую чистоту местности. Но если вы преодолели себя и поднялись на вершину самостоятельно, то наградой вам станет незабываемое созерцание двух величайших океанов, что, однако, произойдет только при ясной погоде. В противном случае придется любоваться на многочисленные телевизионные вышки. В течение всего пути вас будет сопровождать жужжание огромных шмелей, которые при ближайшем рассмотрении оказываются птицами колибри, а окружающие деревья, поросшие мхом, напомнят детские сказки о заколдованных лесах.

Неприменно посетите панамское Карибское побережье с белым песком и огромными морскими звездами. Архипелаг Бокас дель Торо, помимо природных красот и огромного количества обитаемых островов, примечателен также тем, что здесь снимали одну из программ «Последнего героя». В самодельных кафе на берегу (пластиковые стулья с зонтиками и палатка для повара) вы сможете отведать вкуснейшую свежеевыловленную рыбу и жареные бананы с кетчупом. Приятную трапезу будут сопровождать райский вид и ярчайшие бабочки размером с голубя.

Панамская кухня очень вкусна и изобилует морепродуктами, говядиной, рисом и картофелем. Стейки из мяса и рыбы здесь передаваемо вкусны. На гарнир к ним практически всегда подают жареные бананы, которые чем-то напоминают картошку-фри. Если заведение не претендует на высокий уровень, то жареные бананы зачастую могут быть единственно возможным выбором. Разумеется, фрукты – выше всяких похвал: манго разнообразных сортов,



папайя, ананасы, дыни, арбузы и многое-многое другое.

Для любителей экстремальных видов спорта одним из лучших мест для серфинга в Панаме станет полуостров Азуэро, где один пляж сменяется другим, а волна непрерывно ударяет в черный вулканический песок. Но не ждите увидеть здесь толпы народа – скорее всего, вплоть до линии горизонта вы заметите лишь стаи пеликанов, напоминающих истребители военных времен.

Одним из уникальнейших мест Панамы является архипелаг Сан Блас, где свои традиции и быт сохранило индейское племя куна яла. Избалованные потоком туристов, местные жители пытаются вас обмануть буквально

на каждом шагу. Однако если есть желание пожить, как Робинзон Крузо, или прочувствовать первозданную красоту природы и неприхотливый быт коренного населения, непременно стоит посетить это место. Вас ожидает остров площадью 300 кв. м с кокосовыми пальмами, хижина со стенами из бамбука, песчаным полом и кровлей из пальмовых листьев. И море, опять море. Приготовьтесь к неудобствам в виде гамака вместо кровати, воды из опреснителя (ужасной на вкус) и отсутствия электричества.

Если повезет, то семья, в которую посялят, будет вас обильно потчевать морепродуктами и рисом. Не повезет – придется довольствоваться кашей из плодов

хлебного дерева, похожей на овсянку, парой макрелей и – куда же без них? – жареными бананами. Но впечатления в любом случае будут просто незабываемыми: шум ветра за стеной, звуки падающих кокосов, вода всевозможных оттенков голубого, светлячки и небо такое высокое и звездное, что, кажется, невозможно перевести взгляд на что-то иное.

На удивление, сам Панамский канал не впечатлил. Как сказала моя подруга, «выглядит, как канал им. Москвы». Так что эту растиражированную достопримечательность я бы не стала рекомендовать для посещения. Но в столице обязательно стоит прийти на рыбный рынок, на втором этаже которого располагается ресторан, больше



Муравей-листорез отрезает кусок листа с дерева, потом несет его в муравейник

похожий на привокзальную за-бегаловку. Нужно быть готовым к стойкому запаху сырых морских гадов, но еда здесь – выше всяких похвал. Нам также очень понравились небольшие отельчики, которые содержат уставшие от суетной жизни американцы или европейцы: зачастую в них всего 3-4 номера, но здесь вы встретите такую заботу и уют, что двигаться дальше заставляет только осознание того, что дальний перелет должен окупаться полным географическим охватом местности. Лично мне наиболее сильные эмоции доставил Тихий океан – это совершенно невероятная энергетика. А тот факт, что в обозримом пространстве нет ни одного постороннего человека, только усиливает впечатления. ■

ГОСТИ СО ВСЕЙ ЕВРОПЫ

15 сентября компания TMK Europe отметила десятилетие TMK. Прием в честь юбилея получился торжественным и теплым одновременно. Гости праздника с восхищением приняли выступление юных российских музыкантов. После концерта состоялся праздничный ужин, на котором подавали самые изысканные блюда русской кухни.

Празднование прошло на территории генерального консульства Российской Федерации в Бонне. На мероприятие прибыли клиенты и поставщики TMK со всей Европы.

Со стороны TMK Europe присутствовали председатель правления компании Жозеф Мару, генеральный директор Адриан Попеску, прокурисы Лука Зорзи и Сергей Гурьев, а также рядовые сотрудники европейского дивизиона.

Вечер начался с приветствия генерального консула Российской Федерации Евгения Шмагина и ответной речи господина Мару.



В приемном зале консульства перед присутствующими выступили юные таланты России, лауреаты Девятого Международного музыкального конкурса Ротари в Москве Матвей Шерлинг (11 лет, саксофон), Полина Махина (11 лет, скрипка) и Мария Тихомирова (13 лет, фортепиано). Публика с восторгом

принимала виртуозные выступления восходящих звезд.

Празднование продолжилось фуршетом в доме первого президента ФРГ Теодора Хойса, который расположен на территории консульства. Был накрыт великолепный стол, и гости по достоинству оценили традиционные блюда русской кухни.

В течение вечера гостям представилась прекрасная возможность пообщаться с руководством и сотрудниками TMK Europe, обсудить текущую ситуацию на рынке, перспективы сотрудничества. Празднование прошло в дружеской, непринужденной обстановке и, несомненно, способствовало укреплению деловых связей с партнерами компании. ■



ПРИЕМ ПОСЕТИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИЙ – ПАРТНЕРОВ TMK

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Supplying the Globe

TMK IPSCO (Даунерс Гров)

TMK North America
(Хьюстон)

TMK Europe (Кельн)

Торговый дом TMK (Москва)

TMK-Казахстан (Астана)

TMK Global (Женева)

Торговый дом TMK (Пекин)

TMK Italia (Лекко)

Торговый дом TMK (Баку)

Торговый дом TMK (Ашхабад)

TMK Middle East (Дубаи)

Торговый дом TMK (Сингапур)

TMK является одним из глобальных лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем трубной продукции. TMK, объединяя 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими среди мировых лидеров мощностями по производству всего спектра стальных труб. Наибольшую долю в структуре отгрузки компании занимают высокодоходные нарезные нефтегазовые трубы. TMK поставляет свою продукцию более чем в 65 стран мира в сочетании с широким комплексом сервисных услуг по термообработке, нанесению защитных покрытий, нарезке премиальных соединений.

ОАО «TMK»

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

Тел.: +7 (495) 775 7600

Факс: +7 (495) 775 7601

E-mail: tmk@tmk-group.com



Трубная
Металлургическая
Компания