



iPipe

Клиентский бюллетень ИНТЕРПАЙП

№1 (5), 2014



Трубы Sour Service —
новые решения для нефтегазовых компаний
Фади Храйбе:
150 в кубе — стратегия продаж на 2014 год

Содержание

ТЕМА НОМЕРА: НОВЫЕ ПРОДУКТЫ _____ 4

Трубы Sour Service – новые решения для нефтегазовых компаний _____ 4

Сталь на экспорт – новые марки стали _____ 6

ПРИОРИТЕТ КАЧЕСТВА _____ 8

ИНТЕРПАЙП НМТЗ: качество под контролем _____ 8

Заводы ИНТЕРПАЙП сертифицировал TUV NORD _____ 8

Качественные изменения ИНТЕРПАЙП в 2013 году _____ 9

Улучшаем контроль производственного процесса _____ 10

НАДЁЖНЫЙ И УДОБНЫЙ ПАРТНЁР _____ 14

Европа: переходим к долгосрочным контрактам _____ 14

США: продолжаем поставки _____ 15

США: от презентации к первым заказам _____ 15

Ближний Восток: укрепляем позиции в Ираке _____ 16

ЛИЦОМ К ЛИЦУ _____ 18

Фади Храйбе: «150 в кубе – наша стратегия продаж на 2014 год» _____ 18

Новая структура коммерческой службы _____ 20

Новые лица _____ 21

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Трубы Sour Service – новые решения для нефтегазовых компаний

Для того, чтобы максимально удовлетворить потребности крупнейших нефтедобытчиков, осуществляющих добычу и транспортировку нефти в агрессивных условиях с сопутствующим сероводородом, ИНТЕРПАЙП освоил производство

нового продукта – линейных труб по стандарту API 5L (приложение H). Так называемые «трубы Sour Service» используются нефтегазовыми компаниями по всему миру для транспортировки нефти и газа, содержащих H₂S.

Sour Service – это нефтегазовая среда, содержащая сероводород. Для работы в такой агрессивной среде применяются трубы по стандарту API 5L приложение H, изготовленные из стали, требования и рекомендации к которым определяются стандартами NACE MR0175/ISO 15156.

ИНТЕРПАЙП ПРОИЗВОДИТ ТРУБЫ SOUR SERVICE СЛЕДУЮЩЕГО СОРТАМЕНТА:

Размер	Диаметр, дюймы	Диаметр, мм	Толщина стенки (мин-макс), дюймы	Толщина стенки (мин-макс), мм
1,315	1,315	33,4	0,134	3,4
1,66	1,66	42,2	0,142	3,6
1,9	1,9	48,3	0,146	3,7
2 3/8	2,375	60,3	0,142 – 0,217	3,6 – 5,5
2 7/8	2,875	73	0,157 – 0,276	4,0 – 7,0
3 1/2	3,5	88,9	0,157 – 0,299	4,0 – 7,6
4	4,0	101,6	0,157 – 0,319	4,0 – 8,1
4 1/2	4,5	114,3	0,157 – 0,339	4,0 – 8,6
6	6,625	168,3	0,280 – 0,874	7,1 – 22,2
8	8,625	219,1	0,277 – 0,921	7,0 – 23,4
10	10,75	273	0,279 – 0,937	7,1 – 23,8
12	12,75	323,9	0,276 – 0,937	7,0 – 23,8



ТЕМА НОМЕРА: новые продукты

НОВАЯ СТАЛЬ ДЛЯ НОВЫХ ТРУБ

Чтобы производить такие трубы, инновационный сталеплавильный комплекс ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ освоил производство марок стали с химическим составом, демонстрирующим по-

вышенную стойкость к сульфидному коррозионному растрескиванию под давлением.



ДМИТРИЙ БОГДАН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ТЕХНОЛОГИИ, НАЧАЛЬНИК ТЕХНИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ИНТЕРПАЙП НТЗ:

«Для получения требуемого комплекса механических и коррозионных характеристик потребовалась разработка нового химического состава стали с подбором системы легирования и проведение вакуумирования. Сложность разработки заключалась в необходимости формирования особой микроструктуры металла, обеспечивающей повышение предела текучести, снижение температуры хрупко-вязкого перехода и улучшение свариваемости.»

Марки стали Sour Service доступны в минимальных пределах текучести, начиная от 35,5 ksi до 70,3 ksi (245-485 МПа).

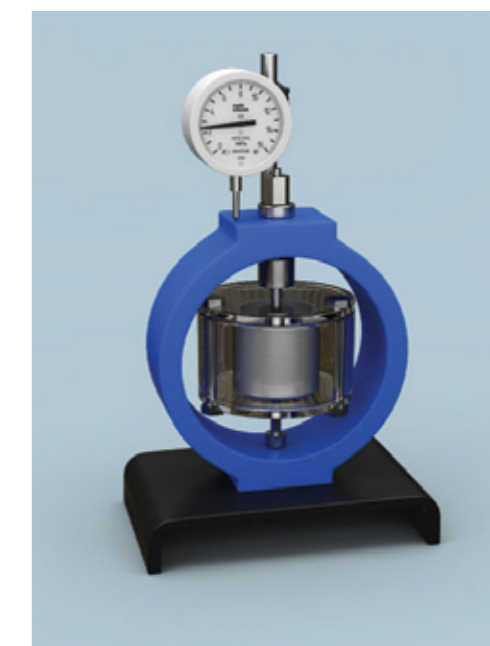
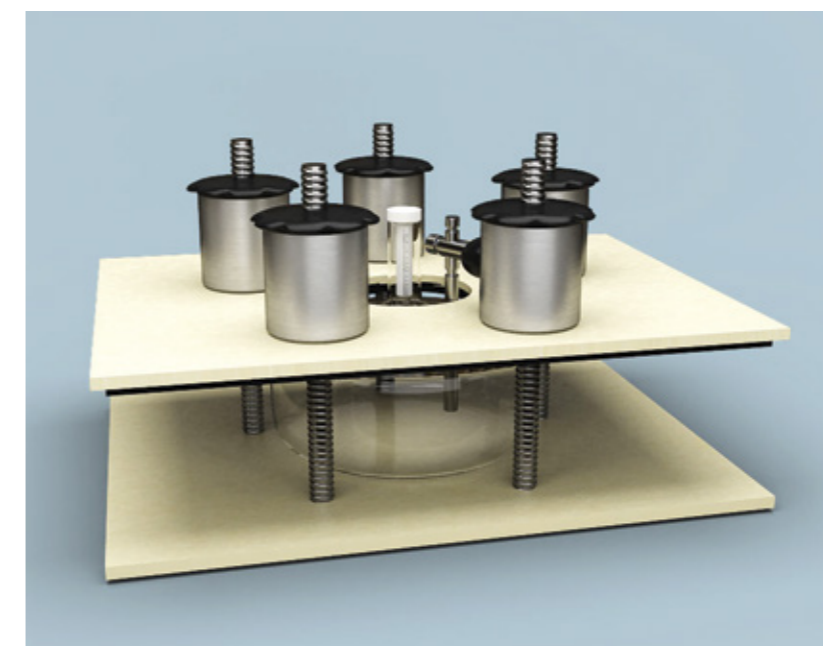
В результате совместной научно-технической работы экспертов ИНТЕРПАЙП были проведены опытные прокаты труб групп прочности BNS-X42NS, BQS-X70QS. Полученный уровень механических и коррозионных свойств соответствует требованиям стандарта API 5L (прил. H). При этом для групп прочности BNS-X42NS свойства были получены без проведения термообработки с отдельного нагрева, что позволяет снизить себестоимость и сделать конкурентоспособное предложение потребителям.

L245NS	BNS	L360NS	X52NS
L245QS	BQS	L360QS	X52QS
L290NS	X42NS	L390QS	X56QS
L290QS	X42QS	L415QS	X60QS
L320NS	X46NS	L450QS	X65QS
L320QS	X46QS	L485QS	X70QS

ФОКУС НА КАЧЕСТВО

Отличительной особенностью труб Sour Service являются требования к коррозионностойким испытаниям, которые обусловлены спецификой использования. Так, трубы по стандарту API Spec. 5L (приложение H) 3 дня испытывают на стойкость к водородному растрескиванию, а затем в течение 30 дней

проверяют стойкость к сульфидному коррозионному растрескиванию. Коррозионные испытания образцов труб Sour Service проводились в независимом Научно-испытательном центре «Качество» (Украина).



ИНТЕРПАЙП НТЗ и ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ успешно прошли аудит Американского института нефти на соответствие продукции требованиям стандарта API 5L (приложение H).

ГЕОГРАФИЯ SOUR SERVICE

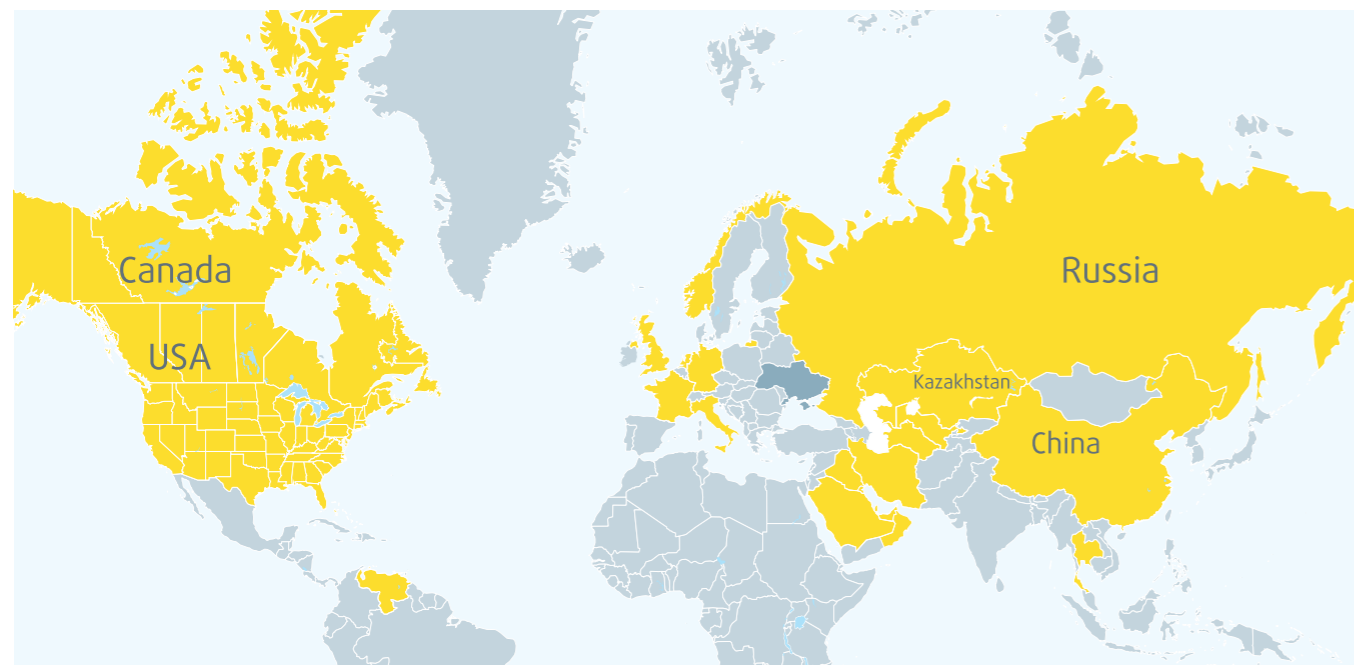
Большинство стран с крупными нефтегазовыми месторождениями столкнулись с усложнением добычи в связи с содержанием в топливе агрессивных компонентов, и таким образом вынуждены искать новые решения для транспортировки такой нефти и газа.



АНДРЕЙ КУЦОВ, ДИРЕКТОР ПО КАЧЕСТВУ И ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕРПАЙП НТЗ:

«Тенденция перехода к разработке месторождений в условиях агрессивной сероводородной среды является общей как для России и стран СНГ (Казахстан, Туркменистан), так и для экспортных рынков НАФТА и Ближнего Востока. В силу этого, для сохранения конкурентоспособности продуктового портфеля ИНТЕРПАЙП, актуальной является задача разработки технологии производства труб, обладающих повышенной коррозионной стойкостью в среде сероводорода».

ОСНОВНЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ НЕФТИ И ГАЗА С СОДЕРЖАНИЕМ H₂S:



Сталь на экспорт — новые марки стали

Для удовлетворения потребностей клиентов ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ осваивает новые марки стали, соответствующие требованиям спецификаций конкретных заказчиков. Так, уже освоены новые экспортные марки стали:

ЭКСПОРТНЫЕ МАРКИ СТАЛИ

20	SA1A	M120
LF2CL1	LF2-MOD	GECA1
SA20S	ESKA-3	LF2/EE/09



ВАЛЕНТИНА МОСКАЛЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ЭКСПЕРТИЗЫ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ЗАКАЗОВ ИНТЕРПАЙП СТАЛИ:

«У нас уже есть положительный опыт и отзывы от наших партнеров — немецкого производителя колес компании BVV, польского производителя бандажей, компании Huta Bankowa, и производителя трубной продукции из Грузии».

Контроль качества экспортной стали осуществляется на всех этапах производства

Также по заказам клиентов трубного бизнеса технический отдел ИНТЕРПАЙП разработал универсальные марки стали для производства стальных бесшовных труб нефтегазового сортамента — 38ХГТ и 25ХМ. Первые 2 плавки новой марки стали были произведены и отправлены на опытный прокат на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ и ИНТЕРПАЙП НТЗ в январе текущего года. «Сегодня трубы из марки стали 38ХГТ проходят контроль величины зерна, механических свойств

и ударной вязкости. Проводим пробы маркировки температурой редуцирования. Все процессы выполняются в сроки и без сбоев. Следующий этап — контроль механических свойств муфтовой заготовки, а также ультразвуковой контроль толщины стенки труб с охватом поверхности не менее 25%», — рассказывает начальник производственного отдела ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ Татьяна Савело.



ПРИОРИТЕТ КАЧЕСТВА

ИНТЕРПАЙП НМТЗ: качество под контролем



Сотрудники ИНТЕРПАЙП НМТЗ прошли обучение по системе менеджмента качества Американского института нефти по стандарту API Spec Q1 (9-е издание). Теперь ключевые работ-

ники, начальники цехов и подразделений, могут проводить внутренние аудиты системы контроля качества завода.



АЛЕКСЕЙ КОВАЛЕНКО, НАЧАЛЬНИК ТЕХНИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ИНТЕРПАЙП НМТЗ:

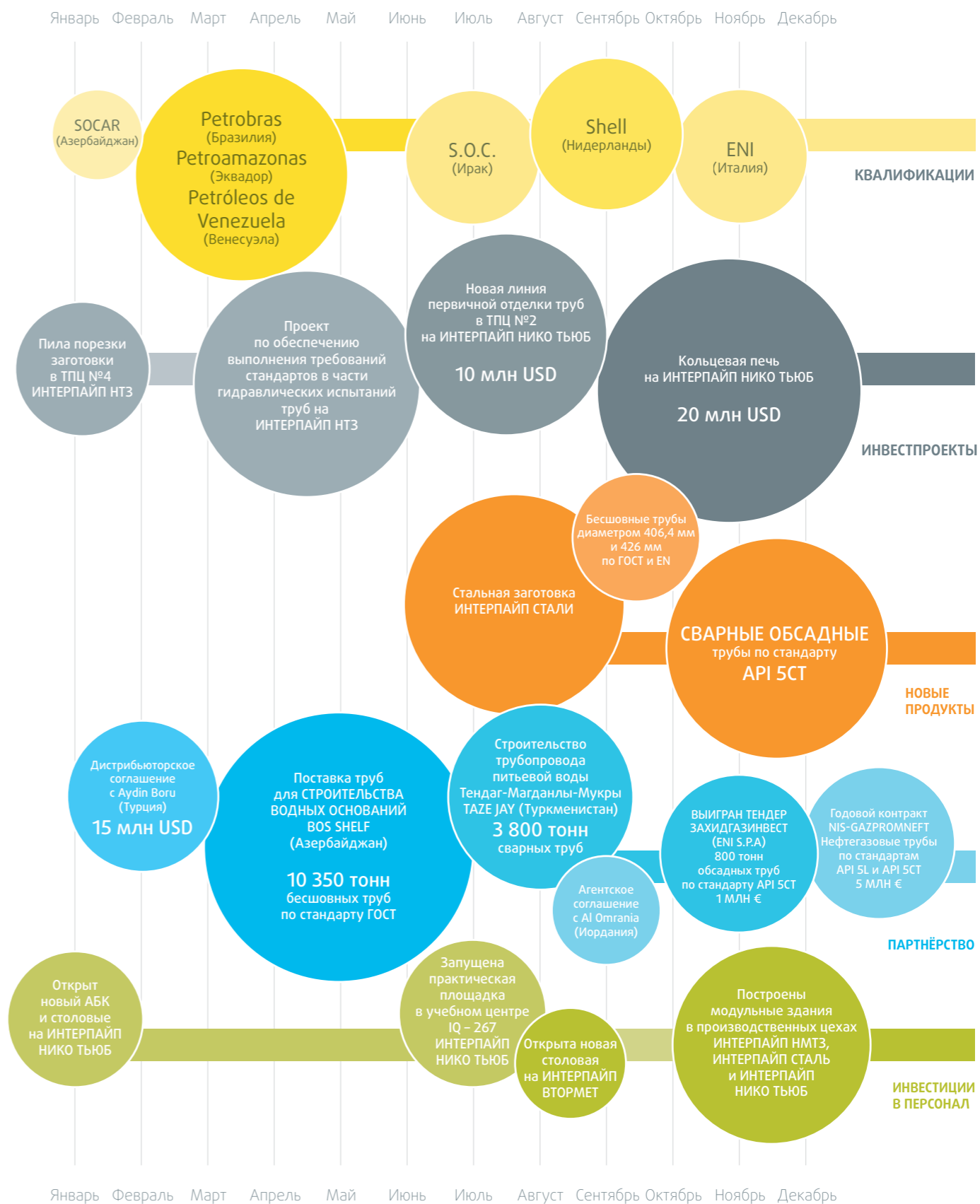
— Промышленно ориентированный стандарт API Spec Q1 включает в себя специфические требования, относящиеся к нефтегазовой отрасли. Внедрив данную спецификацию, ИНТЕРПАЙП НМТЗ может продемонстрировать своим клиентам, что он отвечает самым высоким требованиям индустрии.

Заводы ИНТЕРПАЙП сертифицировал TUV NORD

ИНТЕРПАЙП НМТЗ и ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ успешно прошли надзорный аудит заводской Системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO 9001 и Системы экологического менеджмента на соответствие требованиям стандарта ISO 14001.

Аудиторы TUV NORD подтвердили выполнение всех требований международного стандарта, позитивно оценили изменения, внедренные на заводах ИНТЕРПАЙП, и продлили срок действия текущих сертификатов.

Качественные изменения ИНТЕРПАЙП в 2013 году



Улучшаем контроль производственного процесса

В рамках внедрения новой культуры производства на заводах ИНТЕРПАЙП устанавливаются комфортные прозрачные модульные здания в производственных цехах. Теперь менеджмент заводов может напрямую следить за производственным процессом и отслеживать выполнение каждого заказа клиентов.

Первый прозрачный модуль был построен на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ в конце 2012 года, а сегодня их на заводе уже пять. Новые помещения для работников хорошо отапливаются, звукоизолированы, оснащены компьютерной техникой и онлайн-связью, но главное — абсолютно прозрачные. На реализацию проекта потрачено более 400 000 USD. На ИНТЕРПАЙП СТАЛИ проект стартовал со строительства

прозрачной диспетчерской в электросталеплавильном цехе, в ней работают начальники всех смен и диспетчер. Теперь это центр управления заводом: в диспетчерской подключены камеры всех участков, появилась возможность дистанционно управлять всеми процессами и наблюдать работу по всем участкам, начиная от получения металлолома и заканчивая отгрузкой заготовки.



ИГОРЬ МАСЛОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ:

«Главная цель проекта — улучшение условий труда и повышение коммуникации между сотрудниками. Благодаря прозрачности конструкции работники могут отслеживать выполнение работ и, что немаловажно, наблюдать с рабочего места за производственным процессом. Так, к примеру, из модульного здания прокатчиков ТПЦ №7 виден процесс проката».



«Модуль — это как современный офис в большом мегаполисе, находящийся в цехе с горячим производством. Работая в прозрачной диспетчерской, ты ничего не упустишь — основной технологический процесс происходит прямо на глазах», — рассказывает Роман Кошарный, диспетчер производства ИНТЕРПАЙП СТАЛИ.

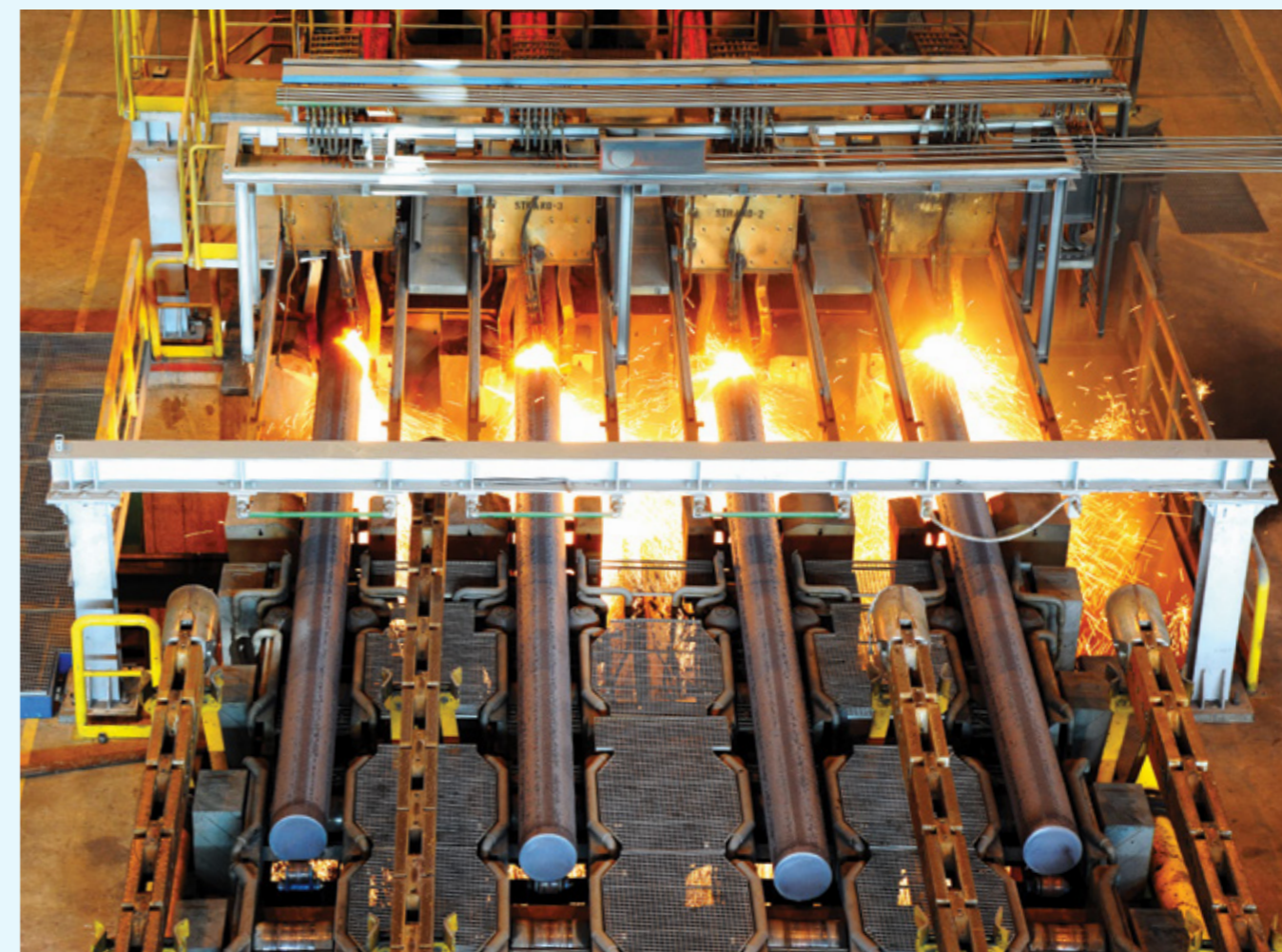
Строительство прозрачных модулей в цехах продолжается и в 2014 году: 4 модуля построят на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ, еще 5 новых модулей и 3 реконструированных с прозрачной стеной появятся весной на ИНТЕРПАЙП НТЗ. Кроме этого, на ИНТЕРПАЙП НТЗ в первом полугодии будет установлено более 30 пультов с максимальной возможностью обзора территории.

ПРОИЗВОДСТВО МИРОВОГО КЛАССА

За прошедшие два года ИНТЕРПАЙП СТАЛЬ выплавил первый миллион тонн стали и вышел на проектные показатели в месячном измерении. Производственные мощности завода позволили не только обеспечить собственное трубно-колесное производство компании стальной заготовкой, но и начать поставки внешним клиентам.

Эти достижения на заводе стали возможны благодаря внедрению на ИНТЕРПАЙП СТАЛИ проекта «Производ-

ство мирового класса». В рамках проекта на заводе создается эффективная система производства по примеру заводов Toyota, чьи подходы к управлению производством считаются одними из самых эффективных в мире. Сейчас на заводе модернизируется система хранения материалов и запчастей. Внедряемые изменения позволят значительно сократить излишки запасов и обеспечить максимально эффективные поставки в производство.

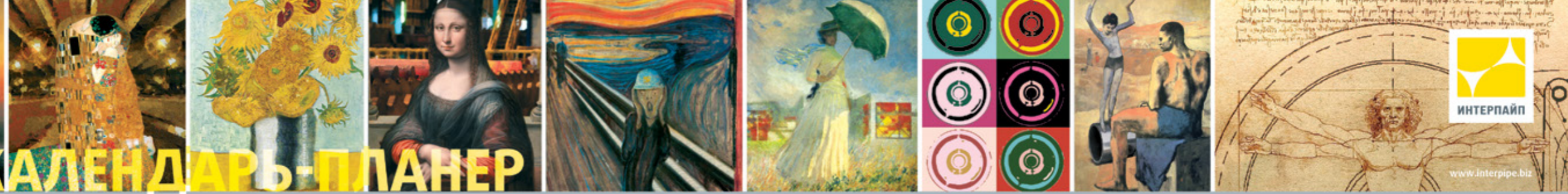


АНДРЕА МИКЪЕЛАН, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР ИНТЕРПАЙП СТАЛИ:

«Мы стремимся достичь лучших мировых показателей эффективности производства. Две составляющие у нас уже есть — современное оборудование и молодые квалифицированные сотрудники. Теперь нам важно, чтобы процесс производства был организован максимально эффективно. Именно тогда экономические показатели завода будут наивысшими. Наши цели — достичь производительности, эквивалентной годовому производству 1,5 млн. тонн стали, а также стоимости передела менее 100 долларов на тонну заготовки».

2014

КАЛЕНДАРЬ-ПЛАНЕР



Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1 Ср 01	1 Сб	1 Сб	1 Вт	1 Чт	1 Вс 23	1 Вт	1 Пт	1 Пн 36	1 Ср	1 Сб	1 Пн 49
2 Чт	2 Вс	2 Вс	2 Ср	2 Пт	2 Пн	2 Ср	2 Сб	2 Вт	2 Чт	2 Вс	2 Вт
3 Пт	3 Пн 06	3 Пн 10	3 Чт	3 Сб	3 Нефть и Газ Каспия Баку, Азербайджан	3 Чт	3 Вс 32	3 Ср	3 Пт	3 Пн 45	3 Ср
4 Сб	4 Вт	4 Вт	4 Пт	4 Вс	4	4 Пт	4 Пн	4 Чт	4 Сб	4 Вт	4 5th Basra Oil & Gas Exhibition Басра, Ирак
5 Вс	5 Ср	5 Ср	5 Сб	5 Пн 19	5	5 Сб	5 Вт	5 Пт	5 Вс 41	5 Ср	5
6 Пн 02	6 Чт	6 Чт	6 Вс	6 Вт	6	6 Вс	6 Ср	6 Сб	6 Пн 41	6 Чт	6
7 Вт	7 Пт	7 Пт	7	7 Ср	7 Сб	7 Пн 28	7 Чт	7 Вс 37	7 Вт	7 Пт	7
8 Ср	8 Сб	8 Сб	8 Tube&Wire 2014 Дюссельдорф, Германия	8 Чт	8 Вс	8 Вт	8 Пт	8 Пн 37	8 Ср	8 Сб	8 Пн 50
9 Чт	9 Вс	9 Вс	9	9 Пт	9 Пн 24	9 Ср	9 Сб	9 Вт	9 Чт	9 Вс	9 Вт
10 Пт	10 Пн 07	10 Пн 11	10	10 Сб	10 Вт	10 Чт	10 Вс 33	10 Ср	10 Пт	10 Пн 46	10 Ср
11 Сб	11 Вт	11 Вт	11	11 Вс	11 Ср	11 Пт	11 Пн 33	11 Чт	11 Сб	11 Metal Expo 2014 Москва, Россия	11 Чт
12 Вс	12 Ср	12 Ср	12 Сб	12 Пн 20	12 Чт	12 Сб	12 Вт	12 Пт	12 Вс 42	12	12 Пт
13 Пн 03	13 Чт	13 Чт	13 Вс	13 Вт	13 Пт	13 Вс	13 Ср	13 Сб	13 Пн 42	13	13 Сб
14 Вт	14 Пт	14 Пт	14 Пн 16	14 Ср	14 Сб	14 Пн 29	14 Чт	14 Вс 38	14 Вт	14	14 Вс
15 Ср	15 Сб	15 Сб	15 Вт	15 Чт	15 Вс 25	15 Вт	15 Пт	15 Пн 38	15 Ср	15 Сб	15 Пн 51
16 Чт	16 Вс	16 Вс	16 Ср	16 Пт	16 Пн 25	16 Ср	16 Сб	16 Вт	16 Чт	16 Вс	16 Вт
17 Пт	17 Пн 08	17 Пн 12	17 Чт	17 Сб	17 Вт	17 Чт	17 Вс 34	17 Ср	17 Пт	17 Пн 47	17 Ср
18 Сб	18 Вт	18 Вт	18 Пт	18 Вс	18 Ср	18 Пт	18 Пн 34	18 Чт	18 Сб	18 Нефть и Газ Туркменистана - 2014 Ашхабад, Туркменистан	18 Чт
19 Вс	19 Ср	19 Ср	19 Сб	19 Пн 21	19 Чт	19 Сб	19 Вт	19 Пт	19 Вс 43	19	19 Пт
20 Пн 04	20 Чт	20 Чт	20 Вс	20 Вт	20 Пт	20 Вс	20 Ср	20 Сб	20 Пн 43	20	20 Сб
21 Вт	21 Пт	21 Пт	21 Пн 17	21 Ср	21 Сб	21 Пн 30	21 Чт	21 Вс 39	21 Вт	21 Пт	21 Вс
22 Ср	22 Сб	22 Сб	22 Вт	22 Чт	22 Вс	22 Вт	22 Пт	22 Пн 39	22 Ср	22 Сб	22 Пн 52
23 Чт	23 Вс	23 Вс	23 Ср	23 Пт	23 Пн 26	23 Ср	23 Сб	23 Вт	23 Чт	23 Вс	23 Вт
24 Пт	24 Пн 09	24 Пн 13	24 Чт	24 Сб	24 Вт	24 Чт	24 Вс 35	24 Ср	24 Пт	24 Пн 48	24 Ср
25 Сб	25 Вт	25 Вт	25 Пт	25 Вс	25 Ср	25 Пт	25 Пн 35	25 Чт	25 Сб	25 Вт	25 Чт
26 Вс	26 Ср	26 Ср	26 Сб	26 Пн 22	26 Чт	26 Сб	26 Вт	26 Пт	26 Вс 44	26 Ср	26 Пт
27 Пн 05	27 Чт	27 Чт	27 Вс	27 Вт	27 Пт	27 Вс	27 Ср	27 Сб	27 Пн 44	27 Чт	27 Сб
28 Вт	28 Пт	28 Пт	28 Пн 18	28 Ср	28 Сб	28 Пн 31	28 Чт	28 Вс 40	28 Вт	28 Пт	28 Вс
29 Ср		29 Сб	29 Вт	29 Чт	29 Вс	29 Вт	29 Пт	29 Пн 40	29 Ср	29 Сб	29 Пн 53
30 Чт		30 Вс	30 Ср	30 Пт	30 Пн 27	30 Ср	30 Сб	30 Вт	30 Чт	30 Вс	30 Вт
31 Пт		31 Пн 14		31 Сб		31 Чт	31 Вс		31 Пт		31 Ср

НАДЕЖНЫЙ И УДОБНЫЙ ПАРТНЁР

Европа: переходим к долгосрочным контрактам

ИНТЕРПАЙП заключил годовой контракт на поставку трубной продукции с крупнейшей из нефтедобывающих компаний юго-восточной Европы — NIS-Gazpromneft (NIS). Первая партия линейных и нарезных труб уже доставлена сербскому клиенту.

Благодаря налаженным партнерским отношениям и высокому качеству продукции в конце 2013 года был подписан годовой контракт с NIS, согласно которому ИНТЕРПАЙП в 2014 году поставит сербскому нефтедобытчику трубную продукцию на сумму более 5 млн. евро. Контракт покрывает большую часть годовой потребности NIS в обсадных трубах заказанного сортамента. Трубы, произведенные на заводах ИНТЕРПАЙП, бу-

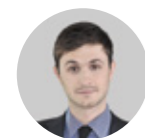
дут использоваться во всех нефтегазовых проектах компании на территории Сербии. Поставки осуществляются в 3 этапа: первая партия труб уже доставлена на склад клиента в Элемире, остальная трубная продукция будет поставлена по графику в течение года. В 2014 году ИНТЕРПАЙП поставит NIS линейные сварные трубы по стандарту API 5L и нарезные трубы по стандарту API 5 CT.



ИВАН МАЗАНКА, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ИНТЕРПАЙП В ЕВРОПЕ:

«Наша цель — переход к системе долгосрочных контрактов с ключевыми европейскими клиентами. Годовой контракт с NIS-Gazpromneft можно назвать первым успехом работы в этом направлении. Организация продаж на основе долгосрочных контрактов поможет ИНТЕРПАЙП не только качественно удовлетворять потребности клиентов, но и даст возможность Компании планировать работу в долгосрочной перспективе, эффективно распределять как загрузку производственных мощностей заводов, так и работу сервисных служб».

По годовому контракту ИНТЕРПАЙП поставит NIS трубную продукцию на 5 млн. €.



АЛЕКСАНДР ДИДЕНКО, МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ТРУБ ИНТЕРПАЙП В ЕВРОПЕ:

«Для NIS одним из ключевых наших преимуществ как постоянного партнера стала готовность в кратчайшие сроки поставлять качественные трубы для «горящих» заказов. Так, в 2013 г. в отдельных случаях благодаря слаженной работе всех подразделений Компании мы смогли произвести и поставить трубы за 25 дней, и это при том, что только доставка в Сербию занимает неделю».

В отдельных случаях поставка трубной продукции ИНТЕРПАЙП для NIS осуществлялась за 25 дней.



НАДЕЖНЫЙ И УДОБНЫЙ ПАРТНЁР

США: продолжаем поставки

Министерство торговли США огласило предварительное решение по антидемпинговому расследованию. Согласно постановлению министерства, на импорт труб нефтегазового сортамента из Украины устанавливается предварительная антидемпинговая пошлина. Таким образом, с 18 февраля ИНТЕРПАЙП будет поставлять в США трубы с пошлиной в размере 5,31%. Объявленный Министерством торговли уровень пошлин на

импорт труб из ряда стран является предварительным решением по антидемпинговому расследованию, начавшемуся в июле 2013 года, против производителей труб из Филиппин, Индии, Кореи, Саудовской Аравии, Тайваня, Таиланда, Турции, Вьетнама и Украины. Окончательное решение по делу будет оглашено ориентировочно 15 августа 2014 года. ИНТЕРПАЙП продолжает сотрудничать с уполномоченными органами США по антидемпинговому расследованию.



ФАДИ ХРАЙБЕ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ИНТЕРПАЙП:

«ИНТЕРПАЙП остается надежным партнером для клиентов в США, и мы продолжим поставлять им высококачественную трубную продукцию нефтегазового сортамента».



США: от презентации к первым заказам

В течение 2013 года ИНТЕРПАЙП Северная Америка провела более 10 встреч в формате «Lunch&Learn» с компаниями США, Канады и Южной Америки. И эта практика дала уже свои первые результаты. Так конечный потребитель Cimarex (Тулса,

Оклахома, США) разместил заказ на обсадные трубы производства ИНТЕРПАЙП НТЗ, а колумбийская компания Escopetrol разместила два заказа на трубопроводные трубы по стандарту API 5L.



АЙЗЕК ВИЛЛАРРЕЛЬ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОДАЖАМ ИНТЕРПАЙП СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА:

«Мы сталкиваемся с ситуацией, когда потенциальные клиенты не имеют достаточно знаний об ИНТЕРПАЙП, чтобы начать сотрудничество. Поэтому визиты команды представительства, состоящей из специалистов по качеству и менеджеров по продажам, помогают донести клиентам информацию о сортаменте продукции, контроле качества на заводах, условиях и сроках поставок. Благодаря этим встречам мы уже достигли неплохих результатов, поэтому будем продолжать практику Lunch and Learn в 2014 году».

Cimarex (США) — одна из 30 крупнейших нефте- и газодобывающих компаний США. Cimarex владеет более 20 нефтегазовыми вышками в штатах Оклахома, Техас, Нью-Мексико и Канзас. А также ведет геологическую разведку в нефтегазоносных бассейнах — Permian Basin и CanaWoodford (Оклахома). В компании работает одна из сильнейших команд технических специалистов США.



Escopetrol (Колумбия) была основана в 1921 году и на данный момент является одной из 30 крупнейших нефтяных компаний в мире. Деятельность компании: геологическая разведка нефтегазоносных месторождений в Колумбии, добыча и переработка нефти и газа.



Ближний Восток: укрепляем позиции в Ираке

Получение в этом году преквалификации крупнейшей государственной компании S.O.C. открыло ИНТЕРПАЙП двери для работы с Министерством нефти Ирака и нефтедобытчиками региона. Одним из этапов такого сотрудничества стала организация конференции для 100 представителей Министерства нефти и крупнейших нефтегазовых компаний.

Во время визита был проведен ряд ключевых встреч с и.о. министра нефти Ирака господином Фаядом Хасаном Нима и его заместителями, а также руководством ряда нефтегазовых компаний. Иракские чиновники выразили большую заинтересованность в продукции ИНТЕРПАЙП как одного из одобренных поставщиков трубной продукции для государственных нефтяных компаний. Посол Украины в Республике Ирак Анатолий Маринец поддер-

жал такое сотрудничество между украинскими и иракскими компаниями и подчеркнул, что это положительно повлияет на развитие деловых отношений между странами. ИНТЕРПАЙП также принял участие в 4-й Нефтегазовой выставке и конференции в Басре, где провел ряд встреч с Южной Нефтяной Компанией (S.O.C.) и другими игроками нефтяного рынка Южного Ирака.



АНДРЕЙ БУРЦЕВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ ПРОДАЖ ИНТЕРПАЙП НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ:

«Ирак является одним из ведущих производителей нефти в мире. Поэтому здесь есть потребность в наших трубах для добычи нефти и газа, также мы можем претендовать на поставку линейных труб для трубопроводов. Успешная работа с Министерством нефти и государственными нефтяными компаниями — это выход на следующий этап в завоевании рынка и укрепление присутствия в стратегическом регионе».



РУСЛАН МИРОШНИЧЕНКО, РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ИНТЕРПАЙП В ИРАКЕ:

«За последние полгода после получения преквалификации в S.O.C мы наладили отношения с ключевыми лицами в государственных компаниях и начали регистрацию как в структурных подразделениях Министерства нефти во всех регионах Ирака, так и у их подрядчиков. Мы понимаем, как функционирует система и процесс подачи предложений в Ираке, поэтому в ближайшее время ожидаем положительных результатов».

НЕФТЕГАЗОВЫЙ РЫНОК ИРАКА: НЕ ВСЕ ТАК ПРОСТО

Для того, чтобы осуществлять поставки труб конечным потребителям в Ирак, производитель должен быть включен в список одобренных поставщиков труб при Министерстве нефти Ирака, а также в каждой из 15 основных государственных нефтегазовых компаний, которые осуществляют контроль добычи и транспор-

тировки нефтепродуктов. И только после рекомендаций от указанных компаний производитель может быть зарегистрирован и включен в список поставщиков у международных нефтяных компаний, которые являются подрядчиками госкомпаний и непосредственными добытчиками нефти в стране.

БУРОВАЯ КОМПАНИЯ ИРАКА — МИНИСТЕРСТВО НЕФТИ ИРАКА — ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ НЕФТЯНЫХ ПРОЕКТОВ

- Южная нефтяная компания (S.O.C.)
- Южная газовая компания
- Южная нефтеперерабатывающая компания

- Центральная нефтяная компания (M.O.C.)
- Missan oil company
- Центральная нефтеперерабатывающая компания

- Северная нефтяная компания (N.O.C.)
- Северная газовая компания
- Северная нефтеперерабатывающая компания

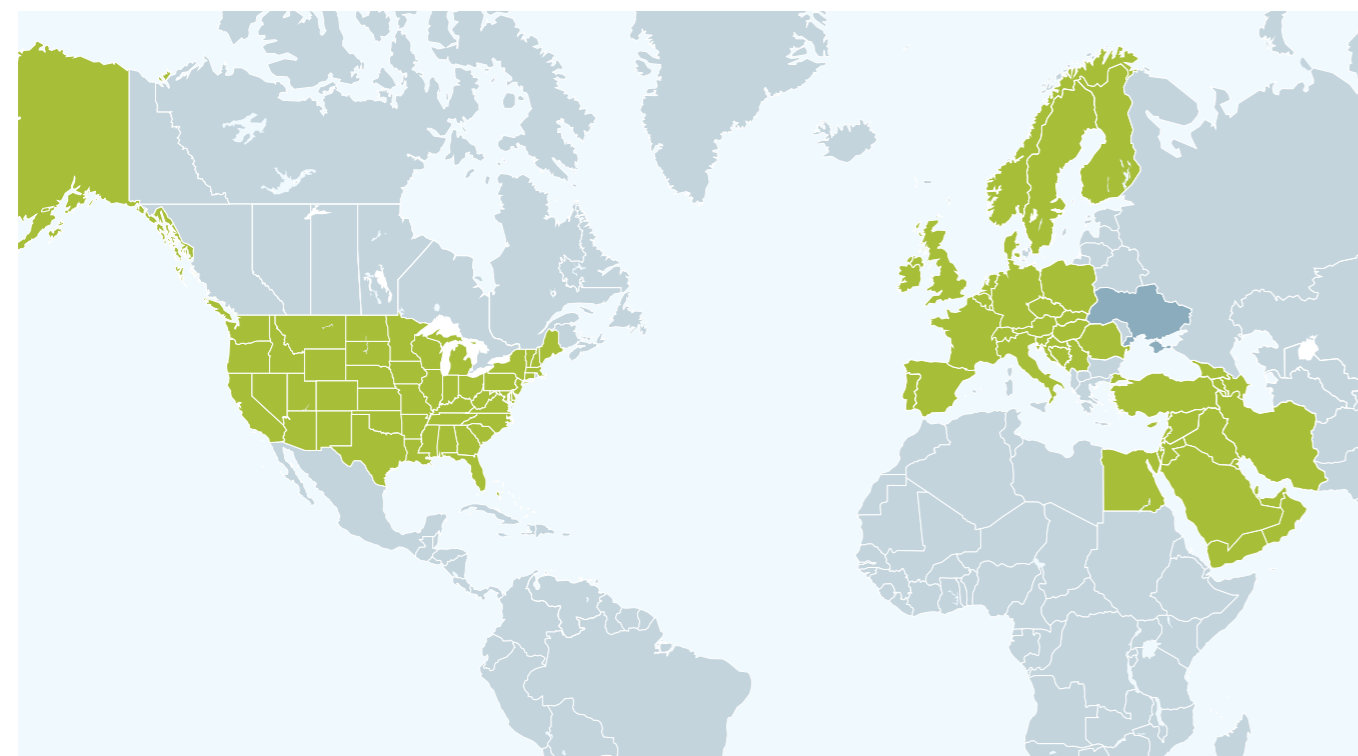
Международные нефтегазовые компании, работающие в Ираке:



ЛИЦОМ К ЛИЦУ

ФАДИ ХРАЙБЕ: «150 в кубе — наша стратегия продаж на 2014 год»

Каждый новый год — это новый этап в жизни Компании. Специально для iPipe коммерческий директор ИНТЕРПАЙП Фади Храйбе подвел итоги прошлого года, рассказал об изменениях в коммерческой службе и поделился планами развития компании в 2014 году.



— Какой объем производства труб ИНТЕРПАЙП в 2013 году, и сколько составили экспортные продажи?

В 2013 г. объем производства трубной продукции ИНТЕРПАЙП составил около 1 млн. тонн. Компания экспортировала около 80% произведенной трубной продукции в 65 стран по всему миру, в том числе страны Евросоюза, СНГ, Северную Америку и Ближний Восток.

— Можете более детально охарактеризовать продажи по перспективным рынкам, показали ли эти рынки прогнозируемую динамику?

В страны Ближнего Востока и Африки ИНТЕРПАЙП в 2013 г. поставил более 100 тысяч тонн трубной продукции (рост по сравнению с 2012 г. около 10%). В основном это бесшовные линейные трубы, а также бесшовные трубы нефтегазового сортамента.

Поставки трубной продукции в Северную и Южную Америку остались на уровне 2012 г. — около 120 тысяч тонн. При этом в 2013 г. ИНТЕРПАЙП вышел на новые рынки Боливии и Эквадора, а также увеличил поставки в Бразилию и Канаду. Наибольший рост продаж трубной продукции в 2013 году пришелся на европейские страны — объем поставок составил около 100 тысяч тонн, что практически вдвое больше объема продаж в регионе в 2012 г.

— В прошлом году ИНТЕРПАЙП вышел на новый рынок — продажи стальной заготовки. Есть уже первые результаты?

Да, в 2013 году мы поставили внешним клиентам около 20 тысяч тонн (около 17 тыс. тонн на внутренний рынок, остальное — экспортные поставки в Европу и СНГ). Начало продаж заготовки сегодня — наработка клиентской базы и объема заказов на будущие периоды. В последующие годы планируем выйти на показатель 200 тысяч тонн стальной заготовки в год.

— Какие планы развития продаж у ИНТЕРПАЙП на 2014 г.?

Сейчас у нас есть две основные задачи. Первая — тактическая: если ничего не ограничивает наши объемы продаж, то продажи должны расти. Вторая задача — стратегическая: переориентировать продажи на экспортные рынки.

Мы сформулировали нашу стратегию продаж на 2014 год кратко — это 150 в кубе. 3 региона роста, 150 тысяч тонн — объем продаж в каждом регионе роста Компании. Регионы роста — Европа, Северная и Южная Америка, Ближний Восток и Африка.

Эти регионы являются стратегическими для развития Компании, поэтому в 2014 г. мы планируем сохранить положительную динамику продаж трубной продукции на этих рынках.

ПРОДАЖИ 2014: ФОКУС НА РЕГИОНАХ РОСТА

— Есть ли какие-то более конкретные шаги, которые Компания планирует предпринять для роста в стратегических регионах?

Для дальнейшего развития в регионе БВиА Компания планирует повысить объемы продаж конечным потребителям, в частности, начать поставки нефтегазовым компаниям Ирака, а также продолжит развивать отношения с ключевыми

агентами и дистрибьюторами. Также одним из перспективных рынков сбыта являются страны Африки (Нигерия, Ангола и т.д.), где сейчас активно развивается добыча нефти и газа.

В Европейском регионе ИНТЕРПАЙП планирует развиваться за счет прямых поставок нефтегазовым компаниям в Сербии и Румынии, а также увеличению поставок крупнейшим дистрибьюторам Германии, Италии, Польши и т.д.

— Будут ли какие-то изменения в самой Компании в связи с новыми фокусами продаж ИНТЕРПАЙП?

Переориентация продаж на новые рынки обусловила существенные изменения в организационной структуре коммерческой службы. Реструктуризация службы позволит нам усилить фокус в регионах роста.

До сегодняшнего дня внутри одного подразделения продаж были смешаны регионы роста и традиционные рынки сбыта. Зачастую приходилось «тушить пожары» в стагнирующих регионах в ущерб перспективным рынкам. И это создавало риск невыполнения амбициозных планов. Также такая фокусировка на специфике каждого региона поможет лучше понимать потребности наших клиентов и соответственно приведет к улучшению качества обслуживания.

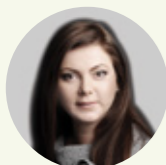


Новая структура коммерческой службы

Для улучшения клиентского сервиса и усиления служб продаж было принято решение реорганизовать структуру по географическому признаку с учетом приоритетов по регионам роста. В связи с этим служба продаж труб машиностроительного сегмента вошла в структуру региональных подразделений, а управление продаж труб на страны СНГ выделено в отдельную единицу. Новый бизнес — продажи стальной заготовки

— вошел в структуру управления продаж на рынки Европы. Фади Храйбе, коммерческий директор ИНТЕРПАЙП: «Стратегия продаж на 2014 год – 150 в кубе. 3 региона роста, 150 тысяч тонн – объем продаж в каждом регионе. Регионы роста Компании – Европа, Северная и Южная Америка, Ближний Восток и Африка. Все организационные изменения, которые мы проводим сегодня, позволят нам усилить фокус в регионах роста.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТРУБ В СТРАНЫ ЕВРОПЫ И УКРАИНЫ



Руководитель — **ВЕРА СМАЛЬ**

С 2007 года руководила продажами труб сегмента широкого потребления, с 2011 года возглавляла продажи трубной продукции в страны СНГ и Европы. Работает в Компании с 1997 года. В новой структуре Вера отвечает за продажи трубной продукции в страны Европы и Украину, развитие продаж стальной заготовки.

• Европа • Украина • Сталь • Машиностроительный бизнес в Украине и дальнем зарубежье

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТРУБ В РОССИЮ И СТРАНЫ СНГ



Руководитель — **АНДРЕЙ БИБИК**

С 2005 года руководил продажами труб в США, с 2007 года отвечает за продажи продуктов для энергетической и машиностроительной отраслей. Работает в Компании с 2003 года. В новой структуре Андрей отвечает за продажи трубной продукции в России и странах СНГ.

• Россия • СНГ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТРУБ В СТРАНЫ СЕВЕРНОЙ И ЮЖНОЙ АМЕРИКИ



Руководитель — **ДАНИЭЛЬ ВАЛК**

С 2010 года руководит продажами в страны Северной и Южной Америки.

• США • Канада • Южная Америка

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖ Ж/Д КОЛЕС



Руководитель — **РУСЛАН БУРЯК**

С конца 2013 года руководит продажами ж/д колес, работает в Компании с 1999 года.

• СНГ • Экспортные рынки

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТРУБ В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И АФРИКИ



• Ближний Восток • Африка

* — Регионы роста

Новые лица

ДМИТРИЙ ТУРУНОВ ДИРЕКТОР ИНТЕРПАЙП СТАЛИ



Основными задачами г-на Турунова на позиции директора являются операционное управление заводом, повышение производительности и эффективности предприятия, а также совершенствование системы управления охраной окружающей среды и труда.

Дмитрий Турунов имеет более чем 20-летний опыт работы в крупных промышленных компаниях. До прихода в ИНТЕРПАЙП работал на Челябинском металлургическом комбинате и Енакиевском металлургическом заводе. Имеет опыт запуска и вывода на проектные показатели крупных промышленных объектов, а также внедрения программ непрерывных операционных улучшений и бережливого производства.

ВАЛЕРИЙ КАРПЮК ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ИНТЕРПАЙП



Основными задачами г-на Карпюка на позиции технического директора Компании являются разработка и освоение новых продуктов, управление портфелем проектов технического развития, исследование и внедрение инноваций, а также технический аудит. Одна из главных целей Валерия Карпюка — сформировать подразделения технической поддержки внешних и внутренних клиентов.

Г-н Карпюк работает в Компании с 2003 года. С 2007 года являлся заместителем главного инженера по инвестициям и техперевооружению на ИНТЕРПАЙП НТЗ, с 2011 — директором по техническому развитию на ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ.

АНДРЕЙ КУЦОВ ДИРЕКТОР ПО КАЧЕСТВУ И ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕРПАЙП НТЗ



Основные задачи, которые сегодня стоят перед дирекцией, возглавляемой г-ном Куцовым, — реформирование системы управления качеством и технологии, а также освоение новых видов продукции.

Андрей работает в ИНТЕРПАЙП с 2001 года. До нового назначения с июня 2013 г. он занимал позицию главного инженера ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ, а до того руководил инвестиционным управлением Компании (с 2004 г.).



Новый сайт ИНТЕРПАЙП – уже скоро!

