

МАССАФЕРРИ ЭТО FERRARI

В ГЕОИНЖИНИРИНГЕ

Текст: Юлия Киреева

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ БОЛОНЬЯ СТРАДАЛА ОТ ЕЖЕГОДНЫХ РАЗЛИВОВ РЕКИ. ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ПРОРЫЛИ КАНАЛЫ И ПРОВЕЛИ ТОННЕЛИ, НО ЗАТЕМ ВСТАЛ ВОПРОС ОБ УКРЕПЛЕНИИ БЕРЕГОВЫХ ОТКОСОВ. СЕМЬЯ МАККАФЕРРИ, ОСНОВАВШАЯ В 1879 ГОДУ КУЗНЕЧНУЮ КОМПАНИЮ DITTA MASSAFERRI, ЗАЩИТИЛА РОДНОЙ ГОРОД, СОЗДАВ ПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ ГАБИОНЫ. СПУСТЯ 140 ЛЕТ МЫ ПОБЫВАЛИ НА ОДНОМ ИЗ МНОЖЕСТВА ЗАВОДОВ MASSAFERRI, РАСПРОСТРАНЕННЫХ ПО ВСЕМУ СВЕТУ, ГДЕ ЗАСТАЛИ ВЛАДИСЛАВА КЛАССЕНА, ГЛАВУ РЕГИОНА «РОССИЯ И СТРАНЫ СНГ».

– Владислав, Massaferrì – компания с красивой легендой о прошлом. Как выглядит ее настоящее?

– Это не легенда, а реальная история. В нашей сфере Massaferrì известны так же, как Ferrari в автопроме – первопродолжцы и своеобразный эталон. Компания работает в сегменте геоинжиниринга, экологического инжиниринга, охраны окружающей среды, создает решения, направленные на предупреждение эрозии, укрепление насыпей, дамб... Много времени и сил уделяет защите от камнепадов и лавин: у нас есть проекты для горнолыжных курортов, горнодобывающей промышленности, предприятий, ведущих открытую разработку месторождений. Занимается баллистической защитой – и не для военного применения, как можно подумать, а для обеспечения безопасности людей на взрывоопасных производствах, чтобы никто не пострадал, в случае чрезвычайной ситуации. Последнее направление мы намереваемся развивать в России, потому что знаем: тема очень перспективная, учитывая развитую химическую, не-

фтегазовую промышленность, энергетику. Сейчас в РФ мы много работаем в инфраструктурных проектах – строительстве автомобильных и железных дорог. Фактически во всех основных магистралях, строящихся в России, есть доля нашего труда.

– Расскажите подробнее об особенностях своей продукции?

– Мы производим габионно-сетчатые изделия и широкий спектр геосинтетических материалов – полный список есть у нас на сайте. Внешне продукт кажется незамысловатым – вроде бы обычная металлическая сетка. Но габионы, установленные компанией в Болонье 140 лет назад, работают до сих пор. Ни капли не повреждены, лишь немного окисдирировались и стали больше чем инженерным решением – частью городского ландшафта. Там проросли деревья, гуляют люди. О чем это говорит? В первую очередь, конечно, о надежности и долговечности. Но главное, мы продаем не просто «сетку», а комплексные инженерные решения.

Мало только произвести геоматериалы – их нужно правильно применить, учитывая условия внешней среды. А для этого необходимо разработать проект. Massaferrì занимается и производством, и проектированием, а еще – консультирует клиентов, как правильно устанавливать, применять, рассчитывать нагрузки и т.д. Девиз нашей компании: «Engineering a better solution». При переводе на русский получается «В поиске лучших решений», и часть смысла теряется. Ближе было бы: «Улучшая жизнь через инжиниринг». Мы делаем мир безопаснее и комфортнее. Когда вместе сходятся все составляющие части: продукт, его инжиниринг и инжиниринг проекта, – появляется красивое решение. Оно живет сотни лет, позволяет людям спокойно ездить по дорогам, гулять по набережным, любоваться горами и не бояться, что они упадут им на головы... При этом мы знаем, как дорого может обойтись любая, даже самая маленькая ошибка. Вот почему Massaferrì так строго следит за качеством, дизайном, проектной работой. Чтобы обеспечить





безопасность и надежность, компания стремится контролировать максимальное количество составляющих цепи жизненного цикла продукта и предлагает полное сопровождение на всех этапах проекта.

Занятно, что наша продукция внешне выглядит довольно просто, но только на первый взгляд. Мы рассчитываем множество параметров, обеспечивающих её прочность и долговечность, — сам материал, размер ячейки и ее конфигурацию, способ фиксации узлов возникновения напряжений, распределение нагрузки по всей конструкции и многое другое... Еще интересный момент: рынок таких типов геосистем, геоконструкций создан Massaferrì. Мы первые разработали и вывели на глобальный рынок эти системы, первыми применили такие решения в России. Сейчас у нас появилось множество конкурентов в мире и в нашей стране, но они идут путем, который проложили мы.

– В каких странах вы присутствуете?

– Мы представлены на всех пяти континентах и более чем в 100 странах. Всего в компании около 3000 сотрудников. Основа и головной офис компании располо-

жены в Болонье. Наши заводы и представительства есть в Восточной и Западной Европе, Южной и Северной Америке, Южной Африке, Саудовской Аравии. Производственные площадки — в Юго-Восточной Азии, Китае, Индии... Конкуренция ужесточается, рынок становится более взрослым и умным. Требуется предложить что-то новое. Сейчас мы разрабатываем продукты, которые никто до нас не делал, и уже представляем их на международных конференциях. Единственное «но» — пока не производим эти новшества в России, но планируем. Потому что видим интересный для нас рынок. Здесь у нас несколько приоритетных направлений. Например: защита от камнепадов в горных районах. То есть не только горнолыжных курортов, но и жилых кварталов, производственных площадок, железных и автомобильных дорог, которые нужно защищать от схода лавин, селей, камнепадов, обеспечивать нормальный отвод влаги. Следующий блок: Север и Дальний Восток, где в силу сложных климатических условий существуют жесткие требования к инфраструктуре, для которой надо обе-

спечить прочность и долговечность. Наши решения там востребованы.

– Как развивалась Massaferrì в России? Почему выбрали Курган для открытия производства?

– История компании в России начинается в 1994 году. Сначала здесь был офис, потом построили первую производственную площадку в Дмитрове. Спустя несколько лет, уже в 2000-х, перевели ее в Зарайск. В июне 2008-го начал работу завод в Кургане. Почему? Это замечательный плацдарм для производства и поставок на Дальний Восток, в Сибирь, Казахстан, Киргизию, Узбекистан. Есть железные и автомобильные дороги, хорошая связь, интересный транспортный узел, трудовые ресурсы. Остаются, конечно, вопросы к стоимости электроэнергии, но в целом нас устраивает расположение. Да, небольшую часть продукции для своих проектов приходится закупать на наших зарубежных площадках — только потому, что у нас пока что нет нужного оборудования. Но большая часть все же произведена в России, нашими рабочими, из местного сырья. Для нас важна высокая степень локализации.



МЫ ДЕЛАЕМ МИР БЕЗОПАСНЕЕ И КОМФОРТНЕЕ. КОГДА ВМЕСТЕ СХОДЯТСЯ ВСЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЧАСТИ: ПРОДУКТ, ЕГО ИНЖИНИРИНГ И ИНЖИНИРИНГ ПРОЕКТА, – ПОЯВЛЯЕТСЯ КРАСИВОЕ РЕШЕНИЕ. ОНО ЖИВЕТ СОТНИ ЛЕТ, ПОЗВОЛЯЕТ ЛЮДЯМ СПОКОЙНО ЕЗДИТЬ ПО ДОРОГАМ, ГУЛЯТЬ ПО НАБЕРЕЖНЫМ, ЛЮБОВАТЬСЯ ГОРАМИ И НЕ БОЯТЬСЯ, ЧТО ОНИ УПАДУТ НА ГОЛОВЫ...



– Вы слышали о территориях опережающего развития в Курганской области? Не думали переехать?

– Да, это интересно. Но мы исходим из принципа разумной достаточности. На этом заводе уже есть красивые и эффективные производственные решения, которые не хотелось бы потерять: ровный производственный цикл без суеты и мешанины, разумное распределение заготовок по рабочим операциям, наличие промежуточного склада, исключающего путаницу при отгрузке. Цветовое кодирование — простая визуализация, позволяющая определить, кем и когда изготовлен продукт, в каком состоянии он находится. Безопасность работников на высоте — все движущие части ограждены, есть предупреждающая маркировка. И еще то, как сотрудники расставлены по линии, чтобы минимизировать физические усилия и снизить вероятность травм. Сегодня мы с Маурицио Карлифаве, директором по качеству компании Mascaferri, здесь, потому что этот завод выдает высокие показатели. А перед Mascaferri стоит важная задача — объединить лучшие практики наших производственных площадок во всем мире в единую систему управления качеством. Распространить успешный опыт, создать глобально эффективное производство, команду инженеров, технологов, рабочих.

Производственный процесс начинается с линии размотки. Проволока из оцинкованной стали (закупленная на Череповском и Липецком заводах) перетекает с гигантских катушек в главный станок, где заплетается в ровные шестиугольные ячейки. Получившееся полотно (упорно ассоциирующееся с лоскутным одеялом) делят на «отрезы» строго определенной длины. Им, в свою очередь, заплетут края и присоединят диафрагму. Остается сложить стальной «плед» и перенести на склад — сперва промежуточный, а затем и основной, под открытым небом. «А зачем дополнительное здание? — удивляется Владислав. — Наша продукция дождя, снега и грязи не боится. Разве что потускнеет немного. Недаром мы даем 30 лет гарантии на свои сооружения». Отсюда будущие габионы всех видов разойдутся на восток, север и юг. А в высокий сезон — по всей России.

– Расскажите подробнее о курганской площадке: сколько человек здесь работает?

– На заводе круглогодично в две смены работает четыре бригады. Всего 50 человек. Текучки практически нет, люди держатся за свои места. За десять лет от нас ушли два или три человека. Да и то чаще по семейным обстоятельствам — в связи с переездом. Есть те, кто уходят учиться в вуз, а потом возвращаются. Правда, средний возраст работников — до 35 лет, потому что это тяжелый физический труд.



Александр Черняк, директор обособленного подразделения, ООО «ГАБИОНЫ МАККАФЕРРИ СНГ»

– Сколько продукции выпускаете?

– Средняя производительность — 250 тонн готовой продукции в месяц. Но при необходимости можем и больше. С января по май у нас спад, потому что мы напрямую зависим от сезонности в строительстве.

– Я правильно понимаю, ваш основной заказчик — государство?

– Не совсем. Да, большая часть наших проектов финансируется государством. Основные заказчики — госкорпорации и частные компании, подрядчики. А еще есть множество клиентов, ведущих проекты на собственные средства. Таких, как Газпром, — мы являемся сертифицированными поставщиками этой компании. Специалисты Газпрома проверили и одобрили наши производственные площадки, систему менеджмента качества и продукцию. В основном наша компания ориентирована на крупные проекты. Например, немало нашего труда вложено в сочинскую Олимпиаду. На юге России можно увидеть горные склоны и русла рек, укрепленные габионами, и чаще всего это наша продукция.

– На вас уже выходила команда центра поддержки предпринимательства?

– Да, они приглашали нас на свои мероприятия, но курганская площадка — производственная, поэтому от Mascaferri на встрече никто не присутствовал. Согласен, что это наше упущение, и мы намерены его исправить. Я уверен в необходимости создания единой платформы, где промышленники могли бы встречаться и знакомиться. В дальнейшем собираемся участвовать в подобных мероприятиях. А еще мы заинтересованы в сотрудничестве с новым руководством области и следим за его политикой. У меня богатый опыт работы в России. Есть много примеров,

В ОСНОВНОМ НАША КОМПАНИЯ ОРИЕНТИРОВАНА НА КРУПНЫЕ ОБЪЕКТЫ. НАПРИМЕР, НЕМАЛО НАШЕГО ТРУДА ВЛОЖЕНО В СОЧИНСКУЮ ОЛИМПИАДУ. НА ЮГЕ РОССИИ МОЖНО УВИДЕТЬ ГОРНЫЕ СКЛОНЫ И РУСЛА РЕК, УКРЕПЛЕННЫЕ ГАБИОНАМИ, И ЧАЩЕ ВСЕГО ЭТО НАША ПРОДУКЦИЯ.

как в других регионах созданные губернаторами команды начинали работать над развитием, привлечением инвесторов, оказывать помощь промышленности, бизнесу, — и ведь неплохо получалось! Искренне желаю Курганской области успехов на этом пути. И мы с удовольствием примем в этом участие.

– Каким образом?

– Для развития области важен бизнес, а для успеха бизнеса, в свою очередь, нужна инфраструктура. Пример: Мы производим стальную сетку «Родмеш», которая используется при строительстве дорог. Она препятствует возникновению колеиности и образованию ям (типичный бич наших дорог). То есть дороги будут дольше служить, меньше разрушаться, лучше работать. Так вот, зачем заказывать материалы на стороне, выпускать деньги из региона, если мы можем закрывать локально произведенным продуктом потребности области?

– Чего вы ждете от нового губернатора?

– Я бы не хотел переходить на конкретные предпочтения для этой площадки, потому что прекрасно понимаю: у всех промышленников примерно одинаковые задачи. Мы все заинтересованы в том, чтобы снизить затраты на производство, которые бывают не только прямыми, но и косвенными. Например, где брать кадры? Да, сейчас у нас сложилась команда, но через некоторое время начнем расширяться — и потребуются новые люди. Кто будет их учить? Мы сами у себя на производстве? Или все-таки воспрянет система профессионального обучения, заточенная под региональные нужды? Это задача администрации. Раньше искали инженеров, потому что запас специалистов, обученных в советские времена, потихоньку таял. Сейчас возродился ин-



терес к инженерным специальностям, к нам приходят молодые и очень интересные ребята. Но остается ситуация с дефицитом квалифицированных рабочих. Это уже не пролетарии, бросающиеся с кувалдой на баррикады. Изменились требования к производству, понимание эффективности. Да, можно готовить персонал в рамках одного завода, но мы потратим на это время и деньги. А наша задача — выпускать продукцию и платить людям зарплату, выплачивать налоги в бюджет.

Второе пожелание — создание региональной платформы, на которой компании могли бы делиться опытом и лучшими практиками, находить партнеров по бизнесу, новых поставщиков и потребителей. Нам до сих пор приходится возить ряд запчастей из Италии. Почему? В России их не производят, при всей нашей шикарной машиностроительной базе. Такие комплектующие вполне мог бы делать для нас пусть не крупный (им наши объемы неинтересны), но средний бизнес. И всем была бы польза.

И еще. Для серьезно работающих предприятий, инвестирующих в развитие производства, в ряде регионов есть хорошая практика: освобождение от ряда местных налогов либо дотирование проектов развития производственных мощностей. Нас, например, освобождали от

НДС на ввоз оборудования.

– В Курганской области есть объекты, где использована ваша продукция?

– Есть ряд федеральных проектов, в которых мы приняли участие. Например, при строительстве набережной Тобола использовали наши габионы. Росавтодор покупал у нас «Родмеш» для дорог в области.

– У российского отделения компании есть рост в последние годы?

– Да, по России и СНГ растем около 10 процентов в год. Однако хотелось бы расти не только количественно, зарабатывая больше денег. Мы заинтересованы в росте качественном, расширении нашего продуктового предложения. Наша стратегическая задача — сделать мир лучше за счет продвигаемых нами решений. При этом я верю в локализацию: уверен, что в нашей стране можно производить «много и хорошо». Более того, хочу и дальше этим заниматься. Чтобы вы понимали, насколько серьезны связанные с Россией планы компании: если раньше наше подразделение входило в состав укрупненного региона EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка), то сейчас нас выделили в отдельный регион «Россия и страны СНГ». Для нас это означает большую самостоятельность в принятии решений, определении целей и задач, раз-

работке стратегии. Но и ответственность возросла. Мы наработали потенциал, подтвердили свой уровень, теперь нужно продолжать движение вперед.

– Какие у вас планы на ближайшее будущее?

– Одна из главных задач — продолжить повышать производительность труда. Эта площадка — хороший пример эффективной организации производства, и она показывает превосходные показатели. Так получается, когда вместе сходятся глобальные опыт и технология, и локальные энергия, оптимизм и разум сотрудников, подкрепленные хорошими управленческими практиками. Это не означает, что улучшать нечего: запланированы организация взаимодействия с администрацией и промышленниками области, модернизация производства, выпуск новой продукции и многое другое. Но достигнутый здесь уровень — очень достойный. И мы будем закреплять этот положительный опыт, применяя его в компании в целом.