

ПЬЕТРО ЛОРИ

Президент Georg Fischer Piping Systems Пьетро Лори работает в компании с 1988 года. Занимал должности управляющего директора, руководителя подразделения строительных технологий, ответственного за продажи в Южной Европе, главы департамента продаж по Европе и развивающимся рынкам. В 2008 году возглавил направление трубопроводных систем (трубы, фитинги, оборудование) в Georg Fischer Group.

Будучи Президентом Georg Fischer Piping Systems, П. Лори предпринял ряд стратегических мер по расширению деятельности группы на мировых рынках. В результате приобретения ряда крупных американских компаний Georg Fischer Piping Systems стала бесспорным лидером на рынке Северной Америки. Под его руководством компания существенно укрепила свои позиции на растущих рынках стран Азии, в частности, Индии и Китая, где были открыты новые производства фитингов и труб.

В 2010 году совет директоров Georg Fischer одобрил предложенную П. Лори 5-летнюю стратегию развития компании, предусматривающую рост продаж к 2015 году до 2 млрд швейцарских франков, половина из которых должна быть получена за счет приобретения других компаний, а вторая половина – за счет повышения экономической эффективности и инноваций.

– Господин Лори, как Вы пришли в полимерную отрасль? Что больше всего повлияло на этот выбор?

– Примерно 25 лет назад я работал в США в компании, занимающейся реактивными двигателями. Когда Georg Fischer предложил мне работу, трубы поначалу показались

мне не очень привлекательными и недостаточно высокотехнологичными. Однако вскоре я понял, что мир труб имеет много перспектив и широчайший диапазон интересных приложений: сверхчистая вода для полупроводников, химические процессы, транспортировка газа... теп-



лые полы. Да и сами трубы – отнюдь не такая простая вещь, как кажется: трубопроводные системы требуют применения множества технологий – разработки и создания соединительных деталей, арматуры, систем измерения и контроля, различных технологий соединения труб. Трубы – это интереснейший мир, в котором многое еще предстоит исследовать, особенно в области полимерных трубопроводов.

– Что было самым сложным и что Вы считаете своим главным достижением за время Вашей работы в Georg Fischer?

– Проблемы – обычная вещь для всех относительно крупных компаний, представленных на фондовых рынках (а Georg Fischer Piping Systems – это объем продаж в 1,2 млрд швейцарских франков, 6000 сотрудников, более 25 заводов по всему миру). Ежедневная проблема: акционеры требуют устойчивого развития и роста даже в тяже-

лых рыночных условиях. Задание правильных направлений развития, сохранение курса, мотивация – задачи, требующие больших усилий.

Самые большие сложности и самые главные достижения, конечно, связаны с экономическим кризисом 2009 года. Никогда раньше я не сталкивался с таким стремительным падением рынка. Думаю, мы сумели отреагировать на него очень быстро по сравнению со многими нашими конкурентами:

1) провели глубокую реструктуризацию и существенно сократили трудозатраты в странах с высокой стоимостью рабочей силы;

2) в то же самое время сохранили ресурсы на тех направлениях, которые, по нашим оценкам, могли выйти из кризиса раньше других;

3) не стали сокращать финансирование стратегических проектов;

4) сохранили наиболее ценный персонал.

Считаю, что нам удалось достичь поистине блестящих результатов: мы смогли обеспечить позитивную динамику в 2009 году (рентабельность продаж 7,5%) и отличную – в 2010 (рентабельность продаж 12%).

– Как изменился европейский рынок полимерных труб за время Вашей работы в Georg Fischer?

– За последние годы многое изменилось, даже при том, что рынок трубопроводных систем – довольно консервативный. Впечатляют темпы замещения металлических труб полимерными в сетях водо- и тепло-снабжения. 25 лет назад Georg Fischer прекрасно себя чувствовал в этом сегменте, предлагая фитинги из ковкого чугуна (ЧШГ), а сегодня эта продукция почти полностью исчезла с рынка.

Что касается рынка ПЭ трубопроводов, то я бы отметил бурный и постоянный рост с большим (может быть, даже слишком большим) количеством игроков и не всегда приемлемым уровнем качества.

Другая очевидная тенденция – не вызывающий сомнений рост доверия к полимерным трубам: 15 лет

назад мы даже представить не могли, что полимерные материалы будут использоваться в таких ответственных системах, как химическое производство, пожаротушение, газопроводы высокого давления, и в таких масштабах. К сожалению, одним из следствий этой тенденции стало то, что полимерные трубопроводы превратились в распространённый товар, на цену которого сильное давление оказывает конкуренция. В принципе, это нельзя считать совсем уж негативным явлением, если качество продукции не страдает, но это не всегда так.

Следует отметить также явную тенденцию к консолидации. За последние 10 лет ряд важных поглощений и приобретений привел к тому, что на трубном рынке появились очень крупные игроки и дилерские сети. Georg Fischer Piping Systems находится в русле этой тенденции: за последнее десятилетие нам удалось приобрести несколько серьезных компаний и удвоить свои размеры.

– Как, по Вашему мнению, глобальный финансовый кризис повлиял на трубную полимерную отрасль?

– Положительным аспектом кризиса стало то, что он заставил многие компании реструктурироваться, глубоко проанализировать и увеличить свою эффективность. Думаю, многие серьезные игроки были вынуждены ускорить внедрение инноваций, поскольку это единственный способ удержать позиции на рынке в период спада. Доказательство тому – интересные разработки, появившиеся в последнее время. Положительным является также внимание к вопросам охраны окружающей среды, возросшее во время кризиса.

Среди негативных последствий я бы назвал усилившуюся тенденцию к неоправданным рискам. Некоторые потребители, пытаясь сэкономить, отдают предпочтение низкокачественным полимерным системам, производители сокращают расходы там, где этого делать не следовало бы (например, в технической поддержке). Кроме того, у нас были тяжбы с некоторыми поставщиками сырья, которые изменили его характеристики ради снижения стоимости.

Некоторые мелкие компании, выпускающие хорошую продукцию,





С Президентом Швейцарии г-жой Дорис Лойтхард на открытии завода компании в Пекине

были вынуждены сменить собственника или уйти с рынка, поскольку получение кредитов стало очень сложным.

– Как Вы оцениваете перспективы европейского и особенно российского рынка полимерных труб?

– Я полагаю, что продолжающийся процесс консолидации производителей труб в Европе и в России ускорится. Конкуренция на рынке полимерных труб будет обостряться, и эффект от увеличения масштаба компании будет играть более важную роль.

Кроме того, я уверен, что научно-исследовательские разработки и инновации позволят существенно расширить область применения полимерных материалов и продуктов. Здесь также важная роль принадлежит крупным компаниям.

Сегодня на рынках России и стран бывшего СССР есть серьезные местные игроки. Например, мы весьма плодотворно сотрудничаем с Группой ПОЛИПЛАСТИК и видим высокий уровень опыта и знаний. Сотрудничество российских компаний с опытными европейскими производителями поможет ускорить внедрение полимеров в те отрасли, где сегодня они пока не применяются.

– Какие новые разработки в материалах и технологиях являются, по Вашему мнению, наиболее важными для будущего развития полимерной трубной отрасли?

– Со времени своего появления в 1960-х годах полимерные трубопроводы постоянно вытесняют металлические. Этот процесс будет продолжаться, несмотря на консерватизм и сопротивление потребителей, поскольку надежность, безопасность и снижение риска являются важными аргументами при принятии решений.

Если говорить о технологиях, то я вижу несколько направлений их развития:

- в ближайшие несколько лет можно ожидать повышения рабочих характеристик трубных полимеров – стойкости к температуре и давлению;
- повышение химической стойкости полимеров – важная задача, которой производители сырья должны уделить особое внимание;
- повышение огнестойкости полимеров.

Перспективным направлением развития полимерных трубопроводов является совершенствование полимерных материалов и их комбинация с целью повышения рабочих характеристик или снижения стои-

мости труб. В то время как производители полимеров и исследовательские институты разрабатывают новые поколения полимерных материалов, наша задача – искать новые решения путем сочетания технологий и создания новых конструкций труб, которые отвечали бы новым запросам.

– Какие мировые тенденции Вы видите в применении полимерных труб?

– Я бы назвал пять важных глобальных мегатрендов, определяющих развитие полимерных трубопроводных систем:

– Потребность в воде. Нехватка чистой воды является главной мировой проблемой, стимулирующей развитие полимерных трубопроводных систем в водоснабжении: распределительные сети, технологии обратного осмоса, системы измерений и обнаружения протечек.

– Растущие потребности в энергии и связанная с ними необходимость модернизации электростанций и использования возобновляемых источников энергии – геотермальной, солнечной, биогаза. Возможности применения полимерных труб здесь очень широки.

– Охрана окружающей среды. Необходимость сохранения чистой среды обитания ускорит переход с металлических труб на полимерные, поскольку последние оставляют меньший «углеродный след», а технологии их соединения более надежны и гарантируют отсутствие протечек.

– Рост качества жизни подразумевает совершенствование коммунальной инфраструктуры, особенно в развивающихся странах. Современные системы водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения основаны на применении полимерных труб.

– Замещение металлических труб полимерными – основная тенденция развития трубопроводных систем. Непрерывное совершенствование химических и физических свойств полимерных материалов, несомненно, будет способствовать этому процессу.

– **Что Вы можете сказать читателям нашего журнала – российским участникам рынка полимерных труб?**

– Я рад своему знакомству с несколькими российскими компаниями, работающими в полимерной отрасли, и ценю их высокий профессионализм и ноу-хау. Российский полимерный рынок обладает большими, еще не изученными возможностями, гораздо большими, чем европейский. Надеюсь, мы движемся в правильном направлении, и мне бы хотелось, чтобы наше «полимерное сообщество» совместными усилиями поднимало качество продукции и проводило серьезные исследования. Конкуренция необходима, но все мы должны стремиться к тому, чтобы полимерные трубы внедрялись более широко, а качество никогда не становилось предметом для компромисса.

– **Несколько вопросов личного характера. Ваше любимое занятие?**

– На него остается не слишком много времени. Люблю бегать трусцой и читать.

– **Ваша главная черта?**

– Возможно, способность чувствовать и понимать людей.

– **Где Вам хотелось бы жить?**

– Неважно, в какой стране, но где-нибудь на море, в небольшом городе.

– **Ваши любимые писатели?**

– Из современных – Пауло Коэльо, Умберто Эко. Но люблю и русских – Достоевского, Толстого.

– **Ваши любимые поэты?**

– Пабло Неруда, Эдгар Ли Мастерс и менее известные итальянцы – Монтале, Унгаретти.

– **Ваши любимые художники и композиторы?**

– Люблю живопись, особенно импрессионистов. Люблю классическую музыку – Баха, Бетховена, Вивальди.

– **Кто Ваши любимые литературные персонажи?**

– Затрудняюсь назвать кого-то конкретно, но меня привлекают персонажи с убеждениями, бескорыстные, с высокой и позитивной целью в жизни.

– **Ваше любимое блюдо, напиток?**

– Очень люблю рыбу, всю без исключения. Из напитков – конечно же, вино (хорошее вино!).

– **Какие исторические личности вызывают Вашу наибольшую антипатию?**

– Все тираны – и прошлые, и нынешние.

– **Ваше состояние духа в настоящий момент?**

– Всегда оптимистичное и позитивное, несмотря ни на что.

– **Ваше любимое изречение?**

– «Carpe diem» («Наслаждайся моментом»).

– **Если бы дьявол предложил Вам бессмертие, Вы бы согласились?**

– Это зависит от того, что он потребует взамен. Готов обсудить.

