

PONSSE

Видеть лес за деревьями



ООО «Ponsse»
196247, РОССИЯ, С.-Петербург
пл. Конституции, д. 2, офис 406-409
Тел. +7 812 718 6547
Факс: +7 812 331 9412

Что лежит в основе эффективной промышленной заготовки леса и выгодной торговли древесиной? Это методы лесозаготовки, которые берегут природные ресурсы и топливо, а также быстрая доставка партий продукции высокого качества и точных размеров.

Все это делает возможным компания «Понссе», которая не понаслышке знает, каков он, труд профессионала в лесной промышленности. Экономичная и надежная группа харвестер-форвардер от «Понссе» позволит заготавливать именно тот вид древесины, который Вам нужен, и именно там, где нужно. Заготовленный материал поступит туда, где в нем есть потребность, и именно тогда, когда его ждут.

Деревья, лес, PONSSE и Вы — вот все составляющие эффективной и экологически безопасной производственной цепочки.

www.ponsse.com

Лучший помощник на лесозаготовках

ЛПИ № 4 '2008 (53)

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ



WOODWORKING JOURNAL

№ 4 (53) 2008



«Джон Дир»
всегда делает первый ход
с. 80

Тандем-цилиндры Серия 32

Мировая премьера начинается с России



Тандем и трайдем-цилиндры отличаются исключительно высокой надежностью и простотой обслуживания. Внутри специальных пазов могут устанавливаться датчики положения. Тандем-цилиндры нашли широкое применение в деревообработке и на линиях сращивания, там, где требуется создать в разы большее усилие.

Диаметры 25, 40, 60, 100 мм
Присоединения и габариты по ISO



Быть лучшими.

Москва (495) 230 69 61
Владивосток (4232) 20 89 33
Екатеринбург (343) 353 58 31
Казань (843) 299 60 60
Краснодар (861) 239 70 41

Красноярск (3912) 64 17 98
Нижний Новгород (831) 220 55 41
Новосибирск (383) 221 69 54
Омск (3812) 71 94 94
Иркутск (3952) 46 53 27

Ростов на Дону (863) 299 01 63
Самара (846) 276 68 92
Санкт-Петербург (812) 326 29 11
Челябинск (351) 265 87 64
Ярославль (4852) 73 28 11

ISO 21287

Компактная конструкция

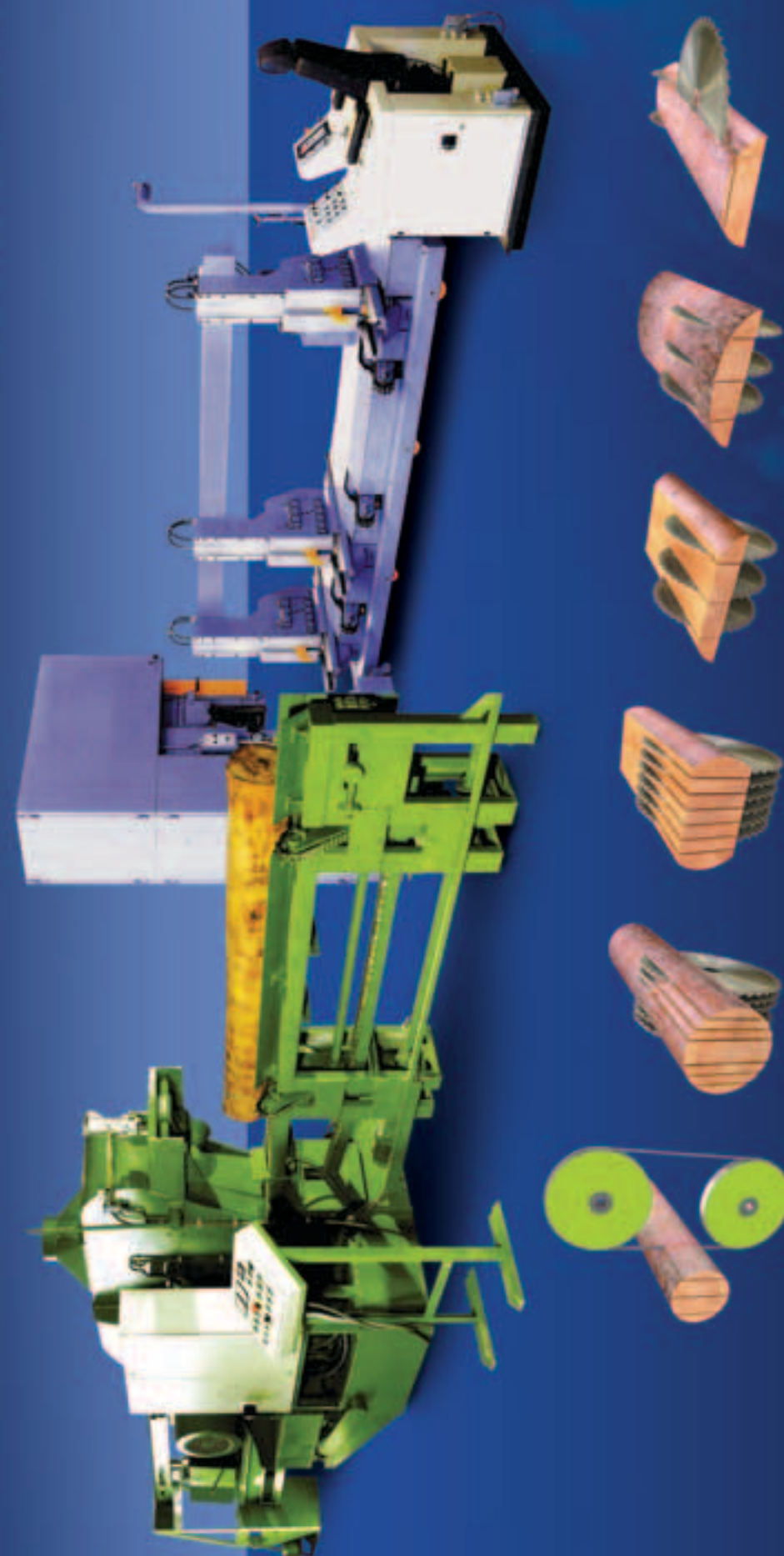
1 цилиндр - 3 положения штока

Усилие до 4-х раз больше,
чем у обычного цилиндра

www.camozzi.ru

Оборудование для лесопиления

WWW.STANKI.RU



107023, Москва, ул. Б.Семеновская, 40
телефон/факс: (495) 781-5511 (многоканальный)
E-mail: kami@stanki.ru / www.stanki.ru

kami
Станкоагрегат

Представительства КАМИ-Станкоагрегат:
"КАМИ-Урал", Екатеринбург - (343) 378-4754
"КАМИ-Сибирь", Новосибирск - (383) 279-7794

ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ



MORE CARE. BUILT IN.

Вот уже более 30 лет компания Volvo CE выпускает технику для лесозаготовительной отрасли. За это время наши машины зарекомендовали себя как высокопроизводительные, эффективные и безопасные. Они рассчитаны на работу в самых сложных условиях заготовки леса. Экскаваторы-харвестеры компании Volvo CE отличаются надежностью и простой эксплуатации. Возможна установка грейфера для работы в качестве погрузчика.

Volvo Construction Equipment www.volvoce.ru



ЗАО "Вольво Восток"
Московская область,
141407, г. Химки, ул. Панфилова, влад. 19, Конный-Парк
Тел.: +7 (495) 961 10 30, факс: +7 (495) 961 10 34

Москва, 127204, Дмитровское шоссе, д. 163
Тел.: +7 (495) 660 19 23

Ленинградская область,
196626, пос. Шушары, Баденское отд. 21
Тел.: +7 (812) 327 33 22, факс: +7 (812) 327 34 26

Южный регион
ООО "Мирная Техника"
г. Саратов, Тел.: +7 (8452) 20 80 00
г. Краснодар, Тел.: +7 (861) 260 40 03

Уральский регион
ООО "Гросс"
г. Екатеринбург,
Тел.: +7 (343) 345 37 50

Поволжский регион
ООО "Автотехимпорт"
г. Нижний Новгород,
Тел.: +7 (831) 225 02 10

Западная Сибирь
ООО "Новотех"
Томская обл.
Тел.: +7 (3462) 23 66 72

Центральная Сибирь
ООО "Сибирская Сервисная Компания"
г. Новокузнецк,
Тел.: +7 (3843) 39 10 55



BLN GROUP

MACHINES | SERVICE | SPARE PARTS | CONSULTING



GERGEN JUNG



SERAM GROUP



TEREX® | FUCHS

Мы доступны для вас 24 часа в сутки

Сервисная горячая линия: 8-916-389 39 61

Берлин
тел: 8 1049 30 21 00 23 0
факс: 8 1049 30 21 00 23 12
E-Mail berlin@bln-group.de

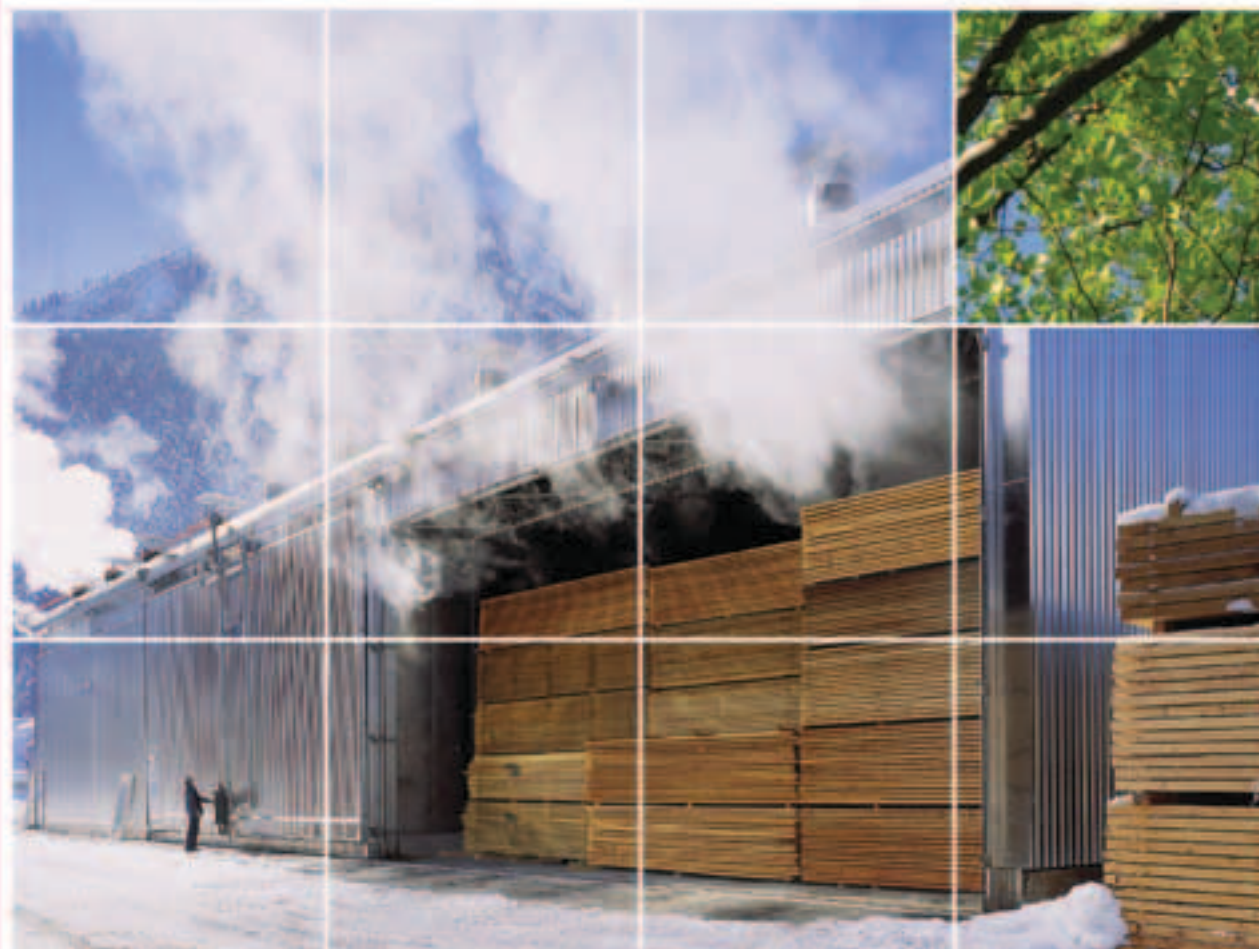
На нашем сайте Вы узнаете о местонахождении предприятий в составе BLN Group:
в России, Казахстане, Украине и Белоруссии

www.bln-group.ru



Центральный офис в России:
Телефон (495) 739-97-85, 737-88-30, 727-55-65;
Internet: www.vanicek.com, muehlboeck.com
E-mail: vanicek@yandex.ru,
rx4488@yandex.ru
www.muehlboeck.com

MÜHLBOECK
VANICEK
СУШИЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ



ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НАШИМ НОВАТОРСКИМ ОПЫТОМ ДЛЯ СВОЕГО УСПЕХА

Сушильные установки:

- Крупногабаритные
- Конвективные
- Высокотемпературные
- Пропарочные
- Вакуумные

Наш успех строится на том, что мы применяем самые надежные из передовых технологий и постоянно совершенствуем их, именно поэтому нам удается удерживать ведущие позиции на рынке сушильного оборудования. Используйте и вы достижения технического прогресса, чтобы добиться успеха в своем деле



За каждым нашим проектом
стоят совместные усилия
большой группы профессионалов



Secea: дополнительные возможности в сушке,
созданные совместными усилиями группы компаний GSB Group



GSB GROUP

Secea Essiccatoi s.r.l. Via Pigna 34/A I-36027 Rosà - ITALY - tel. +39-0424-869911, fax. +39-0424-869999, www.secea.com

SECEA
thinkmorphosis



Сильные разработки сопутствующих товаров

Наша конечная цель это успех клиентов и их удовлетворение использованием наших функциональных решений. Объединяя усилия, мы достигаем большего.

Аспирационные системы

Наши фильтры рециркуляции и аспирационные системы обеспечивают оптимизацию расходов на отопление производства, а также чистую рабочую среду для Ваших работников.

Оборудование котельных установок

Компактные решения с автоматизированными системами подачи и управления для сжигания сухих отходов деревообработки, базирующиеся на Скандинавских котлах.

Гранульные заводы

Биоэнергетика – будущее энергопроизводства. Разрабатывая гранульные заводы Hekotek соединяет свой опыт в построении аспирационных систем и котельных установок.

Автоматика

Hekotek обеспечивает законченность своих решений комплектом полного электрообеспечения и автоматики.

Запасные части и послепродажное обслуживание

Имея на складе определенный набор оборудования на базе аналогичных проектов, мы в сила поставлять запчасти с очень короткими сроками.

ООО Сорб
Ю-ая Красноармейская 22, лит. А
Бизнес-центр Келлерман
Санкт-Петербург
190103, Россия
телефон: +7 812 327 3655
факс: +7 812 327 3670
GSM: +7 921 941 0426
e-mail: olga.sizemova@hekotek.ee

Сила взаимо- действия

Без колебаний обращайтесь к нам. Вместе мы – сила.

Hekotek Ltd
Põrguvälja tee 9
Jüri, Rae Parish
75301 Harju County, Estonia

www.hekotek.com

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ IN FOCUS

Наполеоны вся ЛПК 12
Development Strategy of the Timber Industry

ТЕМА НОМЕРА: ИМПОРТНО-ЭКСПОРТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ISSUE IN FOCUS: IMPORT-EXPORT REGULATION

Неприоритетность 16
Nonpriority Matter

Таможня и Добро 26
Customs Service: Problems of Inefficiency

Хотели как лучше, а получилось как?
Что делать с круглым лесом 30
They Tried Their Best, and What Was It?
What is Round Timber to do with?

НОВОСТИ / NEWS 32

РАЗВИТИЕ / DEVELOPMENT

Скупой платит дважды 38
The Way How to Organize Wood Chipboard
Manufacture in Russia

Много шума и... ничего 42
Investment Projects on Wood-Working:
what are the Obstacles?

www.forums.wood.ru – место встречи
изменить нельзя! 44
www.forums.wood.ru – Place of Meeting
Cannot be changed!

РЕГИОН НОМЕРА: НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION IN FOCUS: THE NOVOSIBIRSK REGION

В краю березовом 48
Birch Grove Place

Парадокс там правит бал 50
Forestry Paradoxes

От лесоустройства к тотальному
мониторингу среды 56
From Forestry to the Total Monitoring
of Environment

Валерий Барановский:
«Верните лес специалистам!» 58
Valery Baranovsky: "Return a Forest to
Specialists!"

Главные игроки регионального значения 60
The Main Regional Players

Отраслевые научные, проектные,
образовательные организации 62
Novosibirsk Region's Trade Scientific, Planning and
Educational Organizations

Ведущие предприятия 64
Novosibirsk Region's Leading Plants

Контактные данные органов
исполнительной власти 67
List of Novosibirsk Region's Executive Authorities

ЛЕСОЗАГОТОВКА / TIMBER LOGGING

Техника для сохранения
«зеленых легких» страны 70
Machines for the Country's "Green Lungs" Save

Шведские интересы – российская выгода ... 74
The Swedish Interests – the Russian Profit

Мой харвестер – Eco Log, и это звучит гордо! ... 76
My Harvester – Eco Log, It Sounds Majestically!

«Джон Дир» всегда делает первый ход 80
John Deere Moves First

Операторы, по кабинам! 84
The Optimal Working Conditions
for Rottne Machines Operators

ЛЕСОПИЛЕНИЕ / WOOD-SAWING

Мифы и реальность ленточного пиления 86
Myths and Reality of the Band-Sawing

«Растущие» лесопильные комплексы от KARA... 94
"Growing" Wood-Sawing Mills from KARA

Пилить в ногу со временем! 96
Sawing With the Time!

СУШКА ДРЕВЕСИНЫ / WOOD-DRYING

Евросоюзу импорт в чистой упаковке 98
Import in the Pure Packing for EU

ЗАЩИТА ДРЕВЕСИНЫ / WOOD PRESERVATIVE

Защитим дом от огня 100
Let's Protect our House from Fire

Чудо-пленка сохранит деньги 102
Magic Tape will Keep One's Money

Упаковано! 106
It has been Packed!



48

РЕГИОН НОМЕРА:
НОВОСИБИРСКАЯ
ОБЛАСТЬ

REGION IN FOCUS:
THE NOVOSIBIRSK REGION

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENT

ДЕРЕВООБРАБОТКА / WOODWORKING

Фанерные заморочки 108

Plywood Fix

Кто поможет России догнать и обогнать Европу110

Who will Help Russia to Come up and Outrun Europe?

Шлифование без сучка и задоринки114

Polishing Without a Hitch

Итальянское оборудование для производства бобышек116

Italian Equipment for Pads Production

МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

FURNITURE MANUFACTURE

Лицом к кромке118

Edgebanders: Face to Face

«Кромочники»: вопрос-ответ 128

Edgebanders: Questions and Answers

Прессы для любых задач 134

Dimter Presses

Деньги из воздуха 136

Money out of Thin Air

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

WOODEN HOUSE-BUILDING

Чтобы в доме пахло сосной и елью 138

Materials for the Contemporary Wooden-House Building

Технология – бизнес – дом 146

Technology – Business – House

БИОЭНЕРГЕТИКА / BIOENERGY

Не для внутреннего потребления 148

Not for Domestic Consumption

Дробить, чтобы котлу не вредить 152

Splinter, in Order not to Spoil a Boiler

Как дать жару Европе? 154

How to Dish Europe out?

ПАТЕНТЫ И ИЗОБРЕТЕНИЯ

PATENTS AND INVENTIONS

По стопам древних викингов 156

Oilthermomodification of Wood

Быстро и экономично 158

Fast and Efficient

СОБЫТИЯ

EVENTS

Краснодарский край малого бизнеса 160

The Krasnodarsky Region of Small-Scale Business

Лучше один раз увидеть...162

Seeing is Believing...

Столица Сибири собрала специалистов170

Siberian Capital Gathered Specialists

Свой деревянный дом уже сегодня172

One's Own Wooden House Today

Инновации и технологии из Европы – в Германии174

Innovations and Technologies from Europe - in Germany

Мировая биоэнергетика за чашкой чая... ...176

Afternoon Tea with World Bioenergy

Все для лесного хозяйства178

Everything for Forestry

DREMA не дремлет 180

DREMA is Watchful

Энергетика в ЦБП – от науки к практике 182

Energy in Pulp-and-Paper - from Science to Practice

Милан – столица деревообработки-2008 184

Milan is a Capital of Woodworking-2008

ЭКСКЛЮЗИВ

EXCLUSIVE

Ловушка для прохожего 186

A Trap for a Passerby

ЭКСКЛЮЗИВ/ДЕТАЛИ

EXCLUSIVE/DETALES

Статья с исчезнувшим заголовком..... 190

Article with the Missed Headline

БЛИЖАЙШИЕ ВЫСТАВКИ

С УЧАСТИЕМ ЛПИ.....194

UPCOMING EXHIBITIONS WITH LPI PARTICIPATION

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ.....198

LIST OF ADVERTISERS

EDGEBANDERS:
FACE TO FACE

ЛИЦОМ
К КРОМКЕ 118



© Леспроминформ, 2008

© Lesprominform, 2008

15 000 экземпляров.

Выходит 9 раз в год.

Издается с 2002 года.

Отпечатано в типографии

«Премиум-пресс»,

(ООО «Росбалт»)


Санкт-Петербург



Учредитель: ООО «ЭКОЛАЙН». Свидетельство ПИ № ФС 77-26385 от 8 декабря 2006 г.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере

массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Материалы, отмеченные знаком , печатаются на правах рекламы. Редакция не несет ответственности

за содержание рекламных объявлений. Все права защищены. Любая перепечатка информационных

материалов может осуществляться только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции

может не совпадать с мнением авторов.



Что мы можем для Вас сделать?

Все из одних рук: по этому принципу WEINIG Gruppe предлагает Вам уникальный полный ассортимент станков и установок любого класса мощности – для решения практически любой задачи современной обработки массивной древесины. Наши индивидуальные услуги помогут Вам сконцентрироваться на главном. А для реализации крупных проектов – от планирования до монтажа – к Вашим услугам компания концерна WEINIG Concept. Для преумножения Ваших успехов.

WEINIG . WACO . GRECON . DIMTER . RAIMANN . CONCEPT

www.weinig.com



«ЛесПромИнформ»
№ 4 (53) 2008
специализированный
информационно-аналитический журнал
ISSN 1996-0883
Генеральный директор
Светлана ЯРОВАЯ
Главный редактор
Елена РОЩИНА
Выпускающий редактор
Анна ОГНЁВА
Литературный редактор
Ольга ЖУРАВЛЕВА
Корректоры
Евгения ДУБНЕВИЧ,
Татьяна МАКЕЕВА, Марина ОДИНОВА
Дизайнеры-верстальщики
Анастасия ПАВЛОВА, Александр УСТЕНКО
Подписка
«Пресса России»: 29486,
а также через альтернативные и
региональные подписные агентства
и на сайте www.LesPromInform.ru
Адрес редакции:
Россия, 196084, Санкт-Петербург,
Лиговский пр., д. 270, оф. 17
Тел./факс: +7 (812) 447-98-68
703-38-44, 703-38-45
E-mail: lesprom@lesprom.spb.ru

EDITORIAL STAFF:
General Director
Svetlana YAROVAYA
director@LesPromInform.ru
Chief-Editor
Elena ROSCHINA
che@LesPromInform.ru
Business Development Director
Oleg PRUDNIKOV
develop@LesPromInform.ru
Art-Director
Andrey ZABELIN
designer@LesPromInform.ru
Head of International Department
Elena SHUMEJKO
pr@LesPromInform.ru
Advertisement Department
Oleg BARANTSEV
internet@LesPromInform.ru
Head of Promotion in Russia and CIS
Olga RYABININA
or@LesPromInform.ru
Delivery Department
Victoria PETROVA (officer)
raspr@LesPromInform.ru
Editorial office address:
Russia, 196084, St. Petersburg,
270, Ligovsky pr., of. 17
Phone/fax: +7 (812) 447-98-68
703-38-44, 703-38-45
E-mail: lesprom@lesprom.spb.ru
www.LesPromInform.com

Персональный кормчий

Принято считать, что жизнь всегда ставит нас перед выбором. Мы должны каждую секунду решать: пойти налево или направо, поехать на маршрутке или личном авто, заказать бифштекс или бефстроганов, взять красненького или сегодня белого...

Выбор из двух вариантов – неполноценный выбор. Это даже не выбор – просто дилемма. Как правило, это пограничная, крайняя, экстренная ситуация. Выбор в таком положении либо очевиден, либо вообще невозможен. Быть или не быть? Победа или смерть? Жизнь или кошелек?

Сегодня, казалось бы, выбор есть. После падения железного занавеса наша страна стала частью мирового экономического сообщества. Каждый день нас окружает огромное количество товаров. Мы превратились в весьма способных потребителей, и это не потребовало от нас больших усилий. А вот стать полноправными уважаемыми участниками процесса производства пока не получилось. Не помогли ни Маркс с Энгельсом, ни исторический опыт борьбы за производительность труда, ни контроль над средствами производства... А что будет завтра? Наверняка что-то будет по-другому, если к этому прилагают так много усилий. Хотя есть вещи, которые останутся неизменными: государство будет душить налогами, а чиновники – кусать взятками (я мало верю в то, что «наши слуги» научатся не рассчитывать на «чаевые»). И здесь выбора нет.

Современное постинформационное общество перегружено информацией. Здесь есть «выбор» – большой, но долгий. Долгая работа по отсеиванию зерен от плевел, нахождению жемчужин в горе мусора. То, что раньше было объявлено высшей ценностью, обесценилось в огне тотальной инфляции. Обилие некачественной и ненужной информации привело к девальвации (обесцениванию) и деградации самого понятия «информация».

В новых условиях «информационного шторма» (для спасения потребителя) выявляется важность moderирующей структуры, выбирающей самое лучшее и полезное из этого огромного информационного поля. Журнал делает за читателя грязную работу: отсеивает ненужное (80%) и формирует о полезном, о чем-то действительно стоящем, и это имеет свою цену и ценность – для нас и для вас.

Мы помогаем вам и себе следить за тенденциями рынка, за изменениями в государственной политике и законодательстве. Быть в курсе событий и получать достоверную информацию о мероприятиях ЛПК в России и за рубежом. Мы говорим правду о состоянии отрасли в регионах, их готовности к развитию, инвестиционных проектах и выгодыности вложений. Знакомим с ассортиментом производимых товаров и услуг в отраслях ЛПК. Даем информацию о лесопромышленных компаниях. Об инновациях в отрасли. Разбираемся в необходимой для производства техники, помогаем подобрать оборудование, привлекаем экспертов. Задаем каверзные вопросы, публикуем ответы и даем возможность игрокам рынка соответствовать взятым на себя обязательствам. Рейтинг ответственных компании растет. Возможностей становится больше. Выбор возможностей – за вами.

Каждый, кто хоть немного себе представляет, как устроен бизнес и что на него влияет, понимает, что журнал «ЛесПромИнформ» находится в прямой зависимости от развития лесопромышленного комплекса. Мы более чем кто-либо заинтересованы в вашем выигрыше. Вы делаете верный ход - и весь ЛПК начинает двигаться в верном направлении.

Елена РОЩИНА

Редакция журнала «ЛесПромИнформ» выражает благодарность жюри премии Lesprom.ru за присуждение звания «Лучшей публикации в СМИ» статье Александра Гревцова «Греф из табакерки, или Как два министра порвали одеяло», опубликованной в нашем издании в шестом номере за прошлый год.

(Для справки: из 11 публикаций, отобранных членами жюри для участия в номинации, 6 принадлежали «ЛесПромИнформ». Остальные большей частью были сделаны журналистами, с которыми журнал тесно сотрудничает.)



Светлана ЯРОВАЯ
генеральный директор
director@LesPromInform.ru



Олег ПРУДНИКОВ
директор по развитию
develop@LesPromInform.ru



Елена РОЩИНА
главный редактор
che@LesPromInform.ru



Андрей ЗАБЕЛИН
арт-директор
designer@LesPromInform.ru



Татьяна Николаевна НИКИТИНА
главный бухгалтер
tn@LesPromInform.ru



Ольга РЯБИНИНА
руководитель отдела
продвижения в России и СНГ
or@LesPromInform.ru



Елена ШУМЕЙКО
руководитель отдела
международного
продвижения
pr@LesPromInform.ru



Анна ОГНЁВА
выпускающий редактор
redaktor@LesPromInform.ru



Ольга ПУЗЕНКО
PR-менеджер
rfr@LesPromInform.ru



Юлия ЛЯШКО
менеджер
аналитического отдела
analytics@LesPromInform.ru



Анастасия ПАВЛОВА
дизайнер
designer2@LesPromInform.ru



Олег БАРАНЦЕВ
менеджер по рекламе
internet@LesPromInform.ru

ЛИЦА ЗА КАДРОМ

литературный редактор Ольга ЖУРАВЛЕВА, менеджер по рекламе Инна АТРОЩЕНКО, руководитель отдела распространения Виктория ПЕТРОВА, сотрудник отдела распространения Анна РОГОВА, дизайнер Александр УСТЕНКО, корректоры Евгения ДУБНЕВИЧ, Татьяна МАКЕЕВА, веб-мастер Анна КУРОЧКИНА, водитель Андрей ЧИЧЕРИН, менеджер по подписке Инна ЕРМАКОВА

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

А. Б. ГОСУДАРЕВ – председатель правления Союза лесопромышленников Ленинградской области,
В. В. ГРАЧЕВ – начальник Департамента лесного комплекса, заместитель губернатора Вологодской области,
М. А. ДЕДОВ – председатель Комитета по природным ресурсам и охране окружающей среды правительства Ленинградской области,
В. И. ОНЕГИН – почетный президент Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии,
Н. Б. ПИНЯГИНА – заместитель генерального директора по стратегическому развитию ОАО «Архангельский ЦБК»,
А. Г. ЧЕРНЫХ – генеральный директор Ассоциации деревянного домостроения,
Д. Д. ЧУЙКО – директор по взаимодействию с органами государственной власти и местного самоуправления ОАО «Группа «Илим»

ПРЕДСТАВИТЕЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Корреспондент в Москве:
Регина БУДАРИНА
Тел.: +7 (903) 566-04-17
moscow@LesPromInform.ru

Корреспондент в Архангельске:
Александр ГРЕВЦОВ
Тел.: +7 (921) 720-32-64
E-mail: arh@LesPromInform.ru

Корреспондент в Великом Новгороде:
Ольга КУСТОВА
Тел./факс: +7 (8162) 66-05-59,
+7 (921) 739-77-07
E-mail: novgorod@LesPromInform.ru

Корреспондент в Вологде:
Татьяна АЛЕШИНА
Тел.: +7 (921) 722-75-04
E-mail: vologda@LesPromInform.ru

Представитель на Дальнем Востоке:
Ирина БУРЖИНСКАЯ
Тел.: +7 (4212) 74-97-65,
+7 (924) 221-01-21
E-mail: dv@LesPromInform.ru

Корреспондент в Иркутске:
Мария СОЛОВЬЕВА
Тел.: +7 (3952) 42-44-77
E-mail: irkutsk@LesPromInform.ru

Корреспондент в Карелии:
Андрей РОДИОНОВ
Тел.: +7 (8142) 711-046,
+7 (921) 224-52-28
E-mail: karelia@LesPromInform.ru

Представитель в Северо-Западном ФО:
Владимир ПЕТУХОВ
Тел.: +7 (921) 137-40-25
E-mail: szfo@LesPromInform.ru

Журнал «ЛесПромИнформ» выходит при информационной поддержке:

Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, Министерства природных ресурсов Российской Федерации, Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Союза лесопромышленников Ленинградской области, Конфедерации лесопромышленного комплекса Северо-Запада, Ассоциации предприятий и организаций лесного машиностроения России «Рослесмаш», ФГУП «ЦНИЛХИ», ЗАО «ВНИИДРЕВ», Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии и многих других.

НАПОЛЕОНЫ

ВСЕЯ ЛПК

В первый день лета в России должна появиться новая Стратегия развития лесного комплекса до 2020 года. Точнее, не сама Стратегия, а ее проект, утвердить который планируется до конца нынешнего года.

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ

В любом цивилизованном обществе формирование законодательной базы и принятие стратегических документов развития лесной отрасли связаны неразрывно. При этом споров о том, что должно приниматься раньше – стратегия или законодательство, не возникает в принципе. Даже школьник скажет, что сначала нужно задать направление движения, поставить цели, а уж затем решать, какими методами добиваться поставленных задач. В российском леспроме все наоборот. Сначала формируется законодательная база, и уже затем под нее пишется стратегия развития. Путь, на мой взгляд, тупиковый. Тем не менее мы вынуждены подстраиваться под правила, которые диктует нам государство.

Стратегию развития российского лесного комплекса «лесники» ждали давно: всем не терпелось узнать, в каком все-таки направлении государство планирует развивать леспром. Все разумные речи о том, что сначала государственным мужам стоит взяться за разработку стратегического документа, а уж затем создавать под него нормативную базу, были попросту «не замечены» чиновниками. В спешке были приняты Лесной кодекс и нормативные документы для его обеспечения. И уже под этот кодекс государство начинает создавать стратегию развития отрасли.

Впервые о лесной стратегии России как о вполне конкретном документе заговорили в декабре прошлого года в Вологде. Тогда только созданный при главе российского правительства Совет по развитию лесопромышленного

комплекса поручил Минпромэнерго разработать этот документ. И сроки были обозначены вполне конкретные: к 1 марта 2008 года министерство должно представить концепцию стратегии, а к 1 июня – уже готовый проект Стратегии развития лесопромышленного комплекса.

Впрочем, уверенности в том, что документ будет готов в срок, если честно, нет. Дело в том, что даже концепция документа была опубликована чуть позже установленного срока. До 1 июня осталось не так много времени, а информации о том, что работа над стратегией вошла в завершающую стадию, пока нет.

ЧТО ОБЕЩАЕТ МИНПРОМ

Как и подобает при создании любого серьезного документа, при разработке концепции чиновники Минпромэнерго уделили наисерьезнейшее внимание анализу ситуации в лесном комплексе России, обозначили место российской лесной отрасли в мире, оценили конкурентные преимущества. Причем очередной анализ состояния отечественного леспрома занимает добрую половину концепции. Многовато, если честно.

В концепции приятно удивило то, что, пожалуй, впервые государственные мужи ушли от наполеоновского подхода к планированию развития, который привел к тому, что сегодня уже десятки регионов заявили о строительстве на своих территориях новых ЦБК с совершенно непонятными перспективами сбыта продукции. Разработчики пошли не по пути «А давайте построим 10–20 ЦБК», а по пути удовлетворения спроса. И уже затем определяются

ресурсы, с помощью которых можно удовлетворить спрос.

Чувствуете разницу: раньше формировалось предложение, теперь же развитие отрасли будет направлено на удовлетворение спроса как внутреннего, так и международного рынка. Это, пожалуй, главная победа крупных российских лесопромышленников, твердивших об этом последние несколько лет. И в рамках удовлетворения спроса государство планирует, что к 2020 году ему удастся, хотя бы частично, заместить на внутреннем рынке импортную продукцию, которая сегодня в России не производится.

При этом, что приятно, по крайней мере на словах, в концепции стратегии обозначены не только производственные задачи, но и экологические. В частности, создание условий для обеспечения лесной отрасли сырьем при сохранении биологического разнообразия.

Приоритетными же направлениями развития лесной отрасли на ближайшие 12 лет названы развитие мощностей по глубокой переработке древесины и организация рационального многоцелевого, непрерывного и неистощительного лесопользования. То есть лесным бизнесменам дадут понять, что лес – это не только кубометры древесины, но и богатейшие возможности для создания охотничьих хозяйств, отдыха людей и многого другого. Впрочем, основной доход государство будет получать все-таки от лесозаготовителей.

КТО ЧТО СПРОСИТ?

В Концепции Стратегии развития лесопромышленного комплекса изучению и прогнозированию спроса будет

Таблица 1.

Ожидаемый дефицит на лесобумажную продукцию по регионам

Регион	Круглый лес, млн м³	Пиломатериалы, млн м³	Фанера и древесные плиты, млн м³	Целлюлоза, млн тонн	Бумага и картон, млн тонн
Страны СНГ	1	4	2,5	1	1
Страны Западной и Восточной Европы	25	15	6	12	3
Страны Средиземноморского бассейна	3	5	0,5	1	1
Страны АТР (Китай, Япония, Республика Корея)	50	20	–	14	5

Таблица 2.

Потребность российского рынка в лесобумажной продукции к 2020 году

Лесобумажная продукция	2020	
	объем	млрд рублей
Пиломатериалы, млн м³	30	132
Фанера, млн м³	5,4	92
Древесно-стружечные плиты, млн м³	16	132
Древесно-волоконистые плиты, млн м³	8	312
Бумага и картон, млн тонн	15,4	469
Мебель, млрд рублей	–	855

посвящен свой раздел. Прогноз спроса на лесопroduкцию на мировых рынках будет произведен по основным видам лесобумажной продукции. Причем разработчики концепции стратегии разделяют несколько рынков: стран СНГ, Западной и Восточной Европы, Средиземноморского бассейна и Азиатско-Тихоокеанского региона, которые являются в настоящее время и будут являться в перспективе потенциальными импортерами российской лесопroduкции.

Вообще, на мировых рынках спрос на лесобумажную продукцию растет достаточно быстрыми темпами. За 2000–2006 годы лесной товарооборот в целом по миру увеличился с \$298,1 до 410,4 млрд, то есть возрос в 1,4 раза. При этом наибольший рост отмечается в сегментах фанеры (+36,3%), ДВП (+41,0%) и ДСП (+45,8%). И именно обозначенные выше рынки будут обеспечивать все возрастающий спрос на российскую лесопroduкцию.

При оценке дефицита будут учитываться объемы и тенденции торговли лесоматериалами за последние годы, прогнозы FAO по развитию лесного сектора мира, Перспективное исследование Комитета по лесоматериалам ЕЭК ООН по лесному сектору Европы

на период до 2020 года, а также прогнозные разработки отдельных стран. Ожидаемый дефицит на лесобумажную продукцию по этим регионам приводится в табл. 1. Как видно из таблицы, Россия будет претендовать на удовлетворение спроса по всем видам лесобумажной продукции.

Отдельное внимание в разделе изучения спроса уделяется и российскому рынку лесопroduкции. По мнению чиновников из Минпромэнерго, на продолжении роста российского рынка лесопroduкции скажутся увеличение душевого потребления бумаги, картона и мебели, реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», увеличение объемов производства в полиграфической промышленности и др.

Таким образом, к 2020 году потребность российского рынка лесобумажной продукции в денежном эквиваленте составит 1992 млрд рублей (табл. 2).

ЛЕСА МНОГО?!

Один раздел концепции посвящен лесным ресурсам, которых уже сейчас в некоторых регионах не хватает даже для загрузки действующих мощностей.

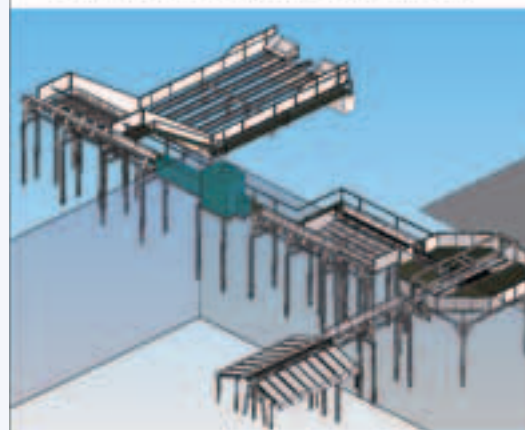
Timbermatic

КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ЛЕСОПИЛЕНИЯ
В СКАНДИНАВСКИХ ТРАДИЦИЯХ



Мы производим:

- ▶ линии загрузки бревен в лесопильный цех
- ▶ линии подготовки сырья для пеллетного производства
- ▶ линии сортировки бревен
- ▶ линии сортировки пиломатериалов
- ▶ автоматизированные топливные склады (стокерный пол)



КОМПЛЕКСНЫЕ УСЛУГИ
ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ, ИЗГОТОВЛЕНИЮ,
СБОРКЕ И МОНТАЖУ
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

ООО «Тимбер Продукт»
Официальный представитель
Timbermatic Oy в России

Санкт-Петербург, ул. Подрезова д. 17
Тел: +7 (812) 320-80-66
info@timberproduct.ru

www.timbermatic.ru

Таблица 3.
Предварительная оценка объемов производства основных видов лесобумажной продукции на период до 2020 года (инновационный сценарий)

	2007	2010	2015	2020	2020 в % к 2007
Заготовленная древесина, млн м ³	187	194	239	294	157
Пиломатериалы, млн м ³	23,2	35	45	54	233
Фанера, млн м ³	2,8	3,6	4,7	6,3	225
Древесно-стружечные плиты, млн м ³	5,3	7,5	12,8	17,2	325
Древесно-волоконистые плиты, млн м ³	1,6	3,1	4,8	7,5	469
Целлюлоза по варке, млн тонн	6	6,9	9,6	13,4	223
Бумага и картон, млн тонн	7,6	8,7	11,5	15,8	208

По данным Минпромэнерго, общий запас древесины в РФ составляет 82,1 млрд м³, в том числе спелых и перестойных насаждений – 44,3 млрд м³. На долю хвойных пород приходится более 70% от общего запаса. Научно обоснованная расчетная лесосека составляет 571 млн м³, а годичный прирост древесины в лесах России – 993 млн м³.

Проанализировав приведенные данные, разработчики пришли к выводу, что имеющегося потенциала лесных ресурсов достаточно для перспективного наращивания объемов лесопользования, развития деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных производств. Впрочем, оптимизма министерских чиновников не разделяют экологические организации. Так, по мнению Гринпис России, «концепция основывается на подходе к лесу как к месторождению древесины (и в качестве основного показателя лесного богатства используется накопленный запас древесины) и на ошибочном представлении о том, что расчетная лесосека представляет собой научно обоснованный объем неистощительного ежегодного использования доступных лесных ресурсов».

«В действительности расчетная лесосека представляет собой всего лишь официально разрешенный объем ежегодной заготовки древесины, – сообщает Гринпис России. – Этот объем мог бы примерно соответствовать уровню ежегодного неистощительного использования доступных лесных ресурсов при двух условиях: если бы леса России не были истощены многими десятилетиями неправильного хозяйства и если бы в этих лесах существовала нормальная лесная

инфраструктура. Поскольку ни одно из этих условий не выполняется, то расчетная лесосека представляет собой некую отвлеченную величину, никак не отражающую фактическое наличие лесных ресурсов, их доступность и возможность неистощительного использования. Соответственно концепция уже не может рассматриваться как серьезный документ».

СЦЕНАРИИ

И уже традиционно, как и в любой другой стратегии, в стратегическом документе лесопромышленного комплекса будут представлены два сценария развития отрасли – инерционный и инновационный. При этом, видимо, основное внимание здесь будет уделено инновационному сценарию.

В случае реализации инерционного сценария развития разработчики полагают, что в России не будут реализованы масштабные инвестиционные проекты, а основное развитие отрасли будет осуществляться за счет модернизации и реконструкции действующих производств. Инерционный сценарий развития лесного комплекса не предусматривает существенного повышения конкурентоспособности отечественной лесобумажной продукции.

Преимущественно в этом варианте будут реализовываться новые проекты в лесопильно-деревообрабатывающей и плитной промышленности. Развитие целлюлозно-бумажной промышленности будет происходить путем модернизации, технического перевооружения и создания новых производств на действующих предприятиях.

Но все-таки министерские чиновники надеются, что в России будет реализовываться именно инновационный

сценарий развития лесного комплекса, связанный с масштабной технологической модернизацией действующих производств; внедрением ресурсо- и энергосберегающих технологий; ускорением инвестиционного процесса, включая строительство новых целлюлозно-бумажных предприятий; возрастанием инновационной активности; освоением производства новой высокотехнологичной лесобумажной продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках.

По второму сценарию предусматриваются существенные изменения в структуре лесопромышленного производства за счет приоритетного развития целлюлозно-бумажной промышленности путем создания крупных интегрированных структур, включающих лесопильно-деревообрабатывающие, фанерные, плитные производства, а также предприятия, которые будут заниматься лесозаготовкой и лесным хозяйством.

ПРОДУКЦИИ БУДЕТ БОЛЬШЕ

Вообще, главной целью реализации Стратегии развития лесного комплекса России станет удовлетворение все возрастающего спроса на внутреннем и мировых рынках лесобумажной продукции за счет российских поставок. Понятно, что для этого российским предприятиям придется наращивать объемы производства. И в стратегии будут представлены планируемые объемы производства при реализации инновационного сценария развития отрасли. Они приведены в табл. 3.

Также в стратегии разработчики планируют предложить возможное территориальное расположение лесопромышленных производств. Будет предложено опережающее развитие производств по глубокой переработке древесины в лесоизбыточных регионах Северо-Запада, Сибири и Дальнего Востока путем модернизации действующих и строительства новых лесоперерабатывающих предприятий. Совершенствование сложившейся структуры размещения лесопромышленного производства по территории страны позволит освоить новые лесные массивы, обеспечить рациональное и комплексное использование заготовленной древесины, улучшить структуру лесопромышленного производства и повысить его эффективность, сократить межрегиональные

перевозки лесобумажной продукции и вовлечь в хозяйственный оборот низкокачественную и мягколиственную древесину.

И понятно, что реализация стратегии не обойдется без финансового сопровождения, прежде всего со стороны крупных инвестиционных фондов и транснациональных корпораций. По оценкам, потребность в инвестициях на период 2008–2020 годов по варианту инновационного развития лесного комплекса составит 1194,8 млрд рублей (в ценах 2007 года), в том числе в целлюлозно-бумажную промышленность – 634,6 млрд рублей, в производство листовых древесных материалов – 271,9 млрд рублей, в производство пиломатериалов – 63,8 млрд рублей и в лесозаготовки – 169,5 млрд рублей.

Основными источниками инвестиций предусматриваются собственные и привлеченные средства отечественных коммерческих структур и зарубежных инвесторов, а также собственные средства лесопромышленных предприятий: прибыль и амортизационные отчисления, средства от эмиссии акций. При

этом планируется широко использовать систему присвоения важным проектам статуса приоритетных инвестиционных проектов со всеми вытекающими отсюда последствиями: предоставление лесных участков без аукциона и за половину минимальной стоимости на корню, а также привлечение средств Инвестиционного фонда для создания лесоперерабатывающей инфраструктуры (в частности, лесных дорог, проведение коммуникаций и т.п.).

ЧЕГО ОЖИДАТЬ?

Как планируют разработчики, реализация Стратегии развития лесного комплекса России должна позволить нашей стране выйти на передовые позиции в лесопромышленном мире. Так, по их мнению, объем отгруженной лесобумажной продукции к 2020 году возрастет в 3,5 раза, налоговые поступления в бюджет увеличатся в 5,5 раза, производительность труда возрастет в 3 раза, душевое потребление бумаги и картона увеличится в 2,4 раза, листовых древесных материалов – в 3,4 раза, мебели – в 4,7 раза.

В результате реализации стратегии вырастут поставки лесобумажной продукции на экспорт: пиломатериалов и фанеры – в 1,5 раза, древесностружечных плит – в 3, древесноволокнистых плит – в 2, целлюлозы товарной – в 2,5, бумаги и картона – в 1,6 раза. При этом снизится доля импорта целлюлозно-бумажной продукции с 32% в 2007-м до 24% в 2020 году.

Впрочем, еще раз повторимся, что представленный сегодня документ – Концепция Стратегии развития лесного комплекса России. Это значит, что пока чиновники Минпромэнерго лишь обозначили основные направления развития отрасли на ближайшую перспективу. Конкретные же шаги будут озвучены в ближайшее время, когда на суд лесной общественности будет представлена не концепция, а уже готовый документ – Стратегия развития лесного комплекса. Уже тогда можно будет давать предварительные оценки, насколько она выполнима и стратегически оправдана для нашей страны.

Александр ГРЕВЦОВ

WSAB
DRYING TECHNOLOGY

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СУШКИ ДРЕВЕСИНЫ

сушильные камеры непрерывного действия
сушильные камеры периодического действия
модернизация сушильных камер

www.wsab.net

НЕПРИОРИТЕТНОСТЬ

16



Задача лесного бизнеса и властей всех уровней, по крайней мере на словах, одинакова — углубление переработки древесины за счет коренной модернизации производства. Говорят об этом на крупных и не очень отраслевых совещаниях представители крупного и не очень лесного бизнеса и крупной и не очень власти. Причем на сегодняшний день и предприниматели, и власти связывают модернизацию производства исключительно с импортной лесозаготовительной и деревообрабатывающей техникой. Ведь уже оскомину успело набить утверждение, что в России нет станков, которые могут максимально эффективно решать задачи бизнеса.

Сегодня у лесопромышленных компаний (особенно средних и малых) средств на развитие производства крайне недостаточно. И в этой ситуации у них остается только надежда на государство. Что оно поможет, поддержит, простимулирует. Вот и разрабатываются постановления правительства о приоритетных инвестиционных проектах, для реализации которых лес достается по бросовой цене (вполнину минимальной ставки на корню) без аукциона. В некоторых регионах создаются инвестиционные фонды, проводятся конкурсы для предпринимателей, победителям которых либо выделяются бюджетные кредиты под смешные проценты, либо компенсируются расходы на оформление кредитов в коммерческих банках.

Одной из мер поддержки лесопромышленников, безусловно, является экспортно-импортное регулирование. Этой мере государство последние годы уделяет очень серьезное внимание. Если говорить по-простому, то цель регулирования можно свести к следующему: запретить вывоз из страны сырья (за счет повышения до заградительного уровня пошлин на вывоз круглого леса и продукции низкого передела) и максимально удешевить (за счет отмены импортных пошлин на оборудование) стоимость современного технологического оборудования, поступающего из-за рубежа.

Кроме того, в силах государства стимулировать производство конкурентоспособной продукции глубокого передела: бумаги высших сортов, вагонки, столярных изделий и многого другого. Стимулирование ведется за счет снижения экспортных пошлин на продукцию более глубокого передела (вагонка, европоддоны, бумага офсетная и др.), чем,

например, обычные пиломатериалы или целлюлоза.

ТОЛЬКО КРУГЛЯК, ОСТАЛЬНОЕ — ПОБОКУ

В последнее время словосочетание «таможенно-тарифное регулирование» в применении к лесопромышленному комплексу воспринимается большинством россиян исключительно в одном свете — постепенном повышении таможенных пошлин на вывоз круглого леса до заградительного размера. Сначала пошлину на экспорт хвойного сырья подняли до 20%, с 1 апреля 2008 года — до 25%, а с 1 января 2009 года планируется, что она и вовсе достигнет 80%, но не менее 50 евро за 1 м³.

Для отечественного леспрома вводимые правительством пошлины сопоставимы разве что с либерализацией экономики, произошедшей в 1992 году. И действительно, тогда государство пустило в свободное экономическое плавание все лесные предприятия страны, дав им полную экономическую свободу, практически не вмешиваясь в их деятельность. В середине 2000-х годов государство снова обратило внимание на лесников, но в этот раз более «комплексно». И увидело, что отрасль нуждается в поддержке и регулировании, а не в простом изъятии средств. Главной причиной такого внимания стала нехватка сырья на крупнейших перерабатывающих предприятиях, что грозило многотысячными социальными взрывами в индустриальных городах. Сырьевой голод наблюдался на фоне того, что за пределы страны уходили десятки миллионов кубометров круглого леса. И многие лесозаготовители, поставляющие сырье на экспорт, жили уж больно «сладко». Тогда и было

принято решение «порегулировать» отрасль.

Причем пошли государевы мужи по самому простому и очевидному пути, подсказанному им крупными переработчиками и экологическими организациями, — пути повышения экспортных пошлин на вывоз круглого леса. Пошли очень быстро, не особо задумываясь о последствиях. Безусловно, цель введения заградительных пошлин благая: направление уходящего за рубеж сырья (по официальным данным, ежегодно за рубеж отправлялось до 51 млн м³ круглого леса — треть всей заготовленной в стране древесины) на переработку внутри страны. Соответственно таким образом государство сказало переработчикам: сырьем вы будете обеспечены, развивайте производство. Но, как всегда, при разработке постановления правительства не была учтена масса маленьких «но».

ЖАДНОСТЬ ГУБИТ «ФРАЕРОВ»

Первое из таких «но» — уровень внутренних цен на сырье. Руководители всех без исключения лесозаготовительных компаний твердят о готовности поставлять сырье на внутренний рынок. Более того, они готовы отдавать предпочтение именно российским переработчикам — затрат и сложностей с оформлением меньше. Но при этом уровень цен, которые дают лесозаготовителям российские ЛДК и ЦБК, на порядок ниже, например, финских или китайских. Причем нередко покупная цена на сырье ниже себестоимости заготовки и вывозки.

Естественно, что заготовители ищут возможности для безубыточной работы. И такую возможность им дают финские, шведские, китайские

17

предприятия, покупающие сырье по цене в два-три раза выше, чем российские переработчики. Поставляя сырье на внутренний рынок, леспромхозы рискуют попросту разориться. Наглядный пример такого «разорения» – леспромхозы, интегрированные в крупные лесоперерабатывающие холдинги. Понятно, что собственник таких предприятий, ЛДК или ЦБК, не позволяет поставлять сырье на сторону – в другой регион и тем более в другую страну.

Путь сырья расписан, что называется, по метру от нижнего склада (или терминала отгрузки) до склада переработчика. При этом рыночные механизмы ценообразования здесь не работают. Стоимость сырья определяют не спрос и предложение (которое практически всегда отстает от спроса), а собственник бизнеса. И цена эта, как правило, даже не покрывает затрат лесозаготовителей. В результате интегрированные леспромхозы вынуждены поставлять сырье по заведомо нерентабельным ценам, загоняют себя в долговую яму и, как результат, становятся банкротами. Причем некоторые леспромхозы проходят эту процедуру по два-три и даже четыре раза. Именно от такой «завидной» судьбы и пытаются с помощью экспортных поставок спастись независимые лесозаготовительные предприятия.

Таким образом, повышение таможенных пошлин должно сопровождаться поддержкой лесозаготовителей. Ведь очевидно, что за год-два по всей России не построить сотен конкурентоспособных лесопилок и ЦБК, способные «съесть» десятки миллионов кубометров сырья, которые придут на внутренний рынок. И первое время поставки будут ориентироваться на уже действующие лесоперерабатывающие мощности.

То есть лесозаготовители, ориентированные сегодня на экспортные поставки, ждут от государства «более плотной» работы с переработчиками. Особенно в ценовом регулировании. Понятно, что вмешательство в механизмы ценообразования противоречит всем законам рынка, но предпринимать такие шаги просто необходимо. В противном случае в лесных поселках мы получим социальные взрывы. И встанет новый, более серьезный вопрос: «Чем занять людей,

уволненных с закрытых лесозаготовительных предприятий?»

МНОГООБРАЗИЕ ЭКОНОМИК

Как это ни банально звучит, но Россия – страна очень большая. В ней нет двух одинаковых регионов: где-то лесной комплекс находится в зачаточном состоянии, а где-то он обладает мощнейшим потенциалом и готов проглотить в несколько раз больше сырья, чем сегодня. Правда, последних в России – единицы. И на экономике лесозаготовительных предприятий этих регионов повышение таможенных пошлин никак не сказывается.

Например, в структуре экспорта Архангельской области круглый лес всегда занимал доли процента, не являясь доминирующим товаром. Это связано с тем, что в регионе сложился мощный лесоперерабатывающий комплекс, который может «съесть» практически любые объемы сырья, заготовленного в области и за ее пределами. И даже с такой долей экспорта сырья мощности деревообрабатывающих предприятий загружены на 40–50%. А потому понятно, что на экономике лесных предприятий этого региона повышение пошлин никак практически не сказывается.

Чего не скажешь, например, о приграничных регионах – Республике Карелии, Приморском и Хабаровском краях – и еще ряде других областей и республик. В них нет мощного лесоперерабатывающего комплекса. А потому именно экспорт сырья был главной доходной статьей лесопромышленных предприятий, которой они лишатся с 1 января 2009 года.

Конечно, за годы практически безграничного экспорта сырья у них должен был образоваться определенный свободный капитал, который можно направить на развитие производства, на выпуск продукции глубокой переработки древесины. Надеялись на это, принимая решение о повышении пошлин, видимо, и в правительстве. Однако жизнь оказалась более сложной штукой, чем то, что видится из московских кабинетов.

Например, в 2007 году доля необработанной древесины в лесном экспорте Хабаровского края составила аж 98%. И, несмотря на то что в течение последних лет крупные

дальневосточные компании разрабатывают планы по созданию глубокой лесопереработки и подыскивают инвесторов, коренного перелома ситуации в ближайшие годы ожидать не приходится. А потому «круглоэкспортные» российские регионы все чаще просят правительство отсрочить повышение таможенных пошлин.

НАРОДЫ ПРОСЯТ ОБ «ОТСРОЧКЕ»

Вот и в середине апреля на состоявшемся в Москве совместном заседании Государственной комиссии по развитию Дальнего Востока и Забайкалья и Совета по развитию лесопромышленного комплекса под председательством Виктора Зубкова обсуждался вопрос о глубокой переработке древесины на указанных территориях.

По словам В. Зубкова, «уровень переработки, в том числе древесины ценных пород, здесь не превышает 15%, а на Камчатке и Сахалине, в Якутии, Магаданской и Еврейской областях мощностей по глубокой переработке вообще нет». При этом допустимый объем вырубki древесины, превышающий 94 млн м³ в год, «используется менее чем на четверть». Хорошим стимулом могло бы стать включение региональных проектов в федеральные списки приоритетных инвестиционных проектов, утверждаемых Минпромэнерго. Однако таких проектов, поступивших от Дальневосточных регионов, увы, не так уж и много. Как правило, активнее предлагают приоритетные инвестиционные проекты регионы с развитой лесной промышленностью.

Именно поэтому регионы с развитой лесозаготовкой, но с неразвитой деревообработкой в последнее время активизировали давление на правительственные институты с требованием отсрочить введение заградительных таможенных пошлин до 2012 года. Причем дальневосточники просят о таких поблажках хотя бы для тех предприятий и предпринимателей, которые заявили и реализуют на территории региона приоритетные инвестиционные проекты. Однако даже таким в чем-то здравым предложениям правительство дает отпор: «Никакого сдвига сроков по введению заградительных пошлин

не будет в принципе». И сегодня такую позицию можно понять.

Дело в том, что в прошлом году, когда только-только обсуждался проект постановления правительства о присвоении региональным проектам статуса приоритетных, группа лесопромышленников предложила в качестве меры поддержки приоритетных инвесторов возможность беспошлинной отправки на экспорт круглого леса на период строительства или модернизации производства. Однако в Минэкономразвития (отвечавшем за разработку документа) эту идею категорически отвергли, оставив лишь одну меру поддержки приоритетного инвестора – 50%-ную стоимость леса на корню. Так что сегодняшнее нежелание сдвигать сроки введения заградительных пошлин выглядит вполне логичным и последовательным.

Однако, несмотря на это, региональные чиновники уже пугают федеральные власти закрытием с начала следующего года лесозаготовительных предприятий. На Дальнем Востоке сейчас нет в достаточном количестве мощностей по переработке древесины. И в ближайшие годы они не появятся. По мнению генерального директора ЗАО «Дальлеспром» Сергея Лихарева, проекты переработки древесины сегодня существуют, но переработать весь заготавливаемый объем леса – и в Приморском, и в Хабаровском краях – невозможно.

Просят об отсрочках и зарубежные правительства тех стран, производства лесобумажной продукции которых «завязаны» на российское сырье. Так, премьер-министр Финляндии Матти Ванханен также неоднократно обращался к российскому коллеге с просьбой содействовать тому, чтобы Россия отказалась от запланированных повышений экспортных пошлин на круглый лес. Но правительство и здесь не идет на встречу, всем видом показывая: «Свое сырье не отдадим». С аналогичной просьбой обращался и министр внешней торговли и развития Пааво Вяюрюнен, и еврокомиссар по торговле Петер Мандельсон. Были даже излишне демонстративно закрыты целлюлозные комбинаты в Финляндии, ориентированные на российское сырье. Финляндия импортирует из России около 20% необходимого ей леса.

СНИЖЕНИЕ ЕСТЬ

Впрочем, повышение таможенных пошлин уже приносит свои плоды. В середине прошлого года в большинстве регионов, несмотря на рост мировых цен на круглый лес, наблюдался спад объемов экспорта необработанной древесины. Сохранилась такая тенденция и в году нынешнем.

Так, по словам главы Рослесхоза Валерия Рощупкина, в первом квартале 2008 года экспорт необработанной древесины из РФ сократился на 10%. Но при этом глава ФАЛХ отмечает, что сокращение вывоза круглого леса связано не столько с повышением экспортных пошлин, сколько с внутренними потребностями рынка. Сказывается катастрофическая нехватка сырья внутри страны, мощности перерабатывающих предприятий не загружены сырьем. И, что интересно, снизился экспорт древесины в восточном направлении от России, в то время как ее поставки в Финляндию остались пока на прежнем уровне.

Впрочем, даже в целом по году серьезного падения объемов экспорта круглого леса ожидать не стоит. Сегодня пошлины на вывоз кругляка хоть и находятся на достаточно высоком уровне, но все-таки позволяют прибыльно экспортировать лес. Кроме того, зарубежные переработчики, ориентированные на работу на российском лесе, стараются «затовариться» древесиной, что называется, под завязку, чтобы в будущем году просчитать и реализовать новые схемы поставок сырья из других стран либо подготовиться к перепрофилированию производства.

Самое серьезное ужесточение таможенной политики предстоит с 1 января 2009 года, когда экспортные пошлины на необработанную древесину повысятся до 80% и составят не менее 50 евро за 1 м³. «Я не думаю, что в 2008 году будет значительное снижение экспорта круглого леса, так как многие зарубежные компании работают для создания определенного запаса, а вот с 1 января 2009 года вывозить круглый лес станет невыгодно», – отметил в конце апреля В. Рощупкин. Переработку же древесины, не отправленной на экспорт, глава Рослесхоза связывает прежде всего с реализацией приоритетных

МОЩНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ СУШКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ



192007, Санкт-Петербург, а/я 362,
ул. Тамбовская, д. 12, офис 23
Тел./факс: +7 (812) 325-60-35.
E-mail: post@valutec.ru

www.valutec.ru

valutec

инвестиционных проектов. «В год мы рубим 194 млн м³ леса, и даже под существующие и утвержденные сегодня девять проектов (по состоянию на 30 апреля число утвержденных Минпромэнерго приоритетных инвестиционных проектов увеличилось до 13. – *Прим. автора*) дополнительно нам может понадобиться еще 130 млн м³ сырья», – пояснил В. Рощупкин. И если верить очередным оптимистическим планам руководителя ФАЛХ, то даже сегодняшних объемов заготовки просто не хватит для покрытия потребностей инвесторов – ее придется увеличивать на 80 млн м³ в год.

ВРЕМЕННАЯ МЕРА

Также в последнее время наметилась четкая тенденция регулирования экспорта продукции глубокой переработки древесины. Так, за последние годы были отменены или существенно снижены вывозные пошлины на экспорт целлюлозы, бумаги, пиломатериалов, фанеры и др. То есть фактически государство начало постепенное снижение уровня изъятия средств у компаний, занимающихся не заготовкой, а переработкой древесины.

Предпринимаются эти шаги в надежде на то, что, получив дополнительный доход, лесопереработчики начнут вкладываться в углубление переработки древесины, чтобы завтра поставлять на экспорт не пиломатериалы (которые по сути являются полуфабрикатом – сырьем для производства более дорогой продукции), а вагонку или клееный брус.

Многими экспертами сегодняшнее снижение или отмена пошлин на вывоз целлюлозы, пиломатериалов воспринимается как временная мера. Еще раз повторюсь, что государство обозначает вполне четкий ориентир – максимальная переработка древесины. Таким образом, по мере нарастания производств, выпускающих столярные изделия, мебельные щиты, OSB, фанеру и многие другие «глубокие» позиции, пошлины на экспорт пиломатериалов, целлюлозы, дешевых сортов бумаги начнут расти и, думается, значительно превысят уровень, установленный в 1998 году. Как и в случае с кругляком, через несколько лет государство введет заградительные пошлины на экспорт «лесных полуфабрикатов».

ИНТЕРЕСНЫЕ МЕРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Свое слово в экспортно-импортном регулировании лесной отрасли сказали и таможенники. Так, в конце октября 2007 года был издан приказ Федеральной таможенной службы №1327 «О местах декларирования отдельных видов товаров». Этим документом таможенное ведомство в пять раз сократило число таможенных постов, на которых разрешено оформлять экспорт круглого леса и древесины невысокой степени переработки. На всю страну таких постов осталось 128 (было 668).

Этот приказ вступил в действие с 11 марта 2008 года, и уже первые дни работы показали, что такой шаг был, мягко говоря, неподготовленным. Конечно, цель, которую ставили таможенные чиновники, благая: снизить количество нарушений при экспорте древесины низкого передела. Но в конечном итоге это сказалось как на нарушителях таможенной дисциплины, так и на вполне порядочных компаниях, занимающихся лесным экспортом.

Связано это и с тем, что некоторые регионы и вовсе остались без «своих» таможенных постов, через которые можно было бы отправлять древесину на экспорт. Например, в число 22 сибирских таможенных постов, через которые разрешен экспорт сырья и древесных полуфабрикатов, не попал ни один таможенный пост в Кемеровской области. Аналогичная картина в Мурманской области, где также «лесного» таможенного поста просто не осталось.

Теперь, по словам начальника Кемеровской таможни, кузбасским лесопромышленникам придется декларировать свои товары у соседей: в Красноярском и Алтайском краях, Новосибирской и Иркутской областях. А это дополнительные сотни километров, которые предстоит пройти лесным товарам.

После вступления в действия приказа №1327 глава Мурманской области Юрий Евдокимов направил письмо главе российского правительства с просьбой вернуть Мурманской таможне право оформлять древесину на экспорт. В противном случае деятельность многих лесопромышленных компаний

области будет поставлена под угрозу закрытия: «Исполнение приказа может привести к банкротству предприятий лесопромышленного комплекса области, массовой безработице в поселках Алакуртти и Верхнетуломский, перечеркнет усилия предприятий по организации глубокой переработки заготавливаемой древесины».

В Карелии, одном из самых активных лесозэкспортных регионов России, закрыты не все таможенные посты. Но их осталось всего шесть. И теперь, чтобы оформить круглый лес или продукцию низкого передела, лесопромышленные компании вынуждены «делать круг» длиной в несколько сотен километров, что также обходится предприятиям в копеечку.

Для того чтобы наглядно показать, к чему привела поспешность федеральных властей в ограничении лесного экспорта, недавно Карельская таможня провела весьма любопытный «пресс-тур». Журналистов пригласили проделать путь из Петрозаводска до Олонца, где остался работающий таможенный пост по оформлению круглого леса и продукции низкого передела.

153 км – такое расстояние разделяет таможенный пост и участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД), который в связи со вступлением в силу приказа ФТС России «О местах декларирования отдельных видов товаров» вынужден оформлять необработанные (или незначительной степени обработки) лесоматериалы не в Петрозаводске, как это было до 11 марта, а в Олонце, где находится Олонецкий таможенный пост Петрозаводской таможни.

«До 11 марта на Олонецкий таможенный пост подавалось около 40 грузовых таможенных деклараций в неделю. Теперь 100–130, – привел пример и. о. начальника поста Вячеслав Титов. – Приказ был опубликован за три месяца до его вступления в силу. За это время мы тщательно подготовились к работе в новых условиях». Но, как видно даже из такого краткого комментария, нагрузка на таможенников возросла в три раза. Так что ни о каком росте качества досмотра товаров (на что рассчитывали высшие таможенные чиновники, принимая приказ №1327) речь, видимо, не идет.



50th МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА HOLZMESSE КЛАГЕНФУРТ / АВСТРИЯ

28.–31.8.2008

- Лесопользование
- Лесное машиностроение
- Технологии в лесопилении
- Деревообработка
- Деревянное домостроение
- Продукция из древесины
- Транспорт и лесная логистика
- Биоэнергетика
- Технологии защиты окружающей среды



KÄRNTNER MESSEN
KLAGENFURT

TRADE FAIR KLAGENFURT

Information: Klagenfurter Messe Betriebsgesellschaft m.b.H., Messeplatz 1, A-9021 Klagenfurt
Karl Platzler, Tel: +43/463/56 800-62, Fax: +43/463/56800-29, E-Mail: office@holzmesse.info, Internet: www.holzmesse.info

Сегодня в Олонце декларируют лесоматериалы и экспортеры из соседней Ленинградской области. Таможенный кодекс, вступивший в силу в 2004 году, не ограничивает участников ВЭД в выборе таможенного органа для оформления товаров, и предприятиям из Лодейного Поля проще оформить грузы в Олонце, расположенном от них в 50 км, чем везти экспортные лесотовары в Волхов, до которого 150 км.

— В настоящее время на Петро-заводской таможне справляются с оформлением необработанных лесоматериалов два таможенных поста — Олонецкий и Сеgezский, хотя раньше такой компетенцией обладали пять, — говорит начальник Петрозаводской таможни Аркадий Упинин. — Понятно, что участникам ВЭД пришлось скорректировать свои бизнес-планы и логистику. Но мы в данных условиях создали все условия для работы и наших сотрудников, и экспортеров леса. Идет нормальный процесс таможенного оформления. Мы готовы поддержать рациональные идеи, не ущемляя интересы ни государства, ни поставщиков и получателей «зеленого товара». Сегодня, например, остается нерезализованной возможность электронного декларирования. Организационно и технически таможня готова к такой работе, дело за желанием участников ВЭД и таможенных брокеров.

Таможенное оформление экспортных лесоматериалов в зоне деятельности Екатеринбургской таможни проводится после вступления в силу приказа ФТС всего на трех таможенных постах: Алапаевском, Ирбитском и Первоуральском. Кроме того, таможней организуются рабочие встречи с представителями администраций городов Свердловской области, руководителями отделений ОАО «Российские железные дороги» и участниками внешнеэкономической деятельности, являющимися крупными лесозэкспортерами в регионе деятельности таможни. На сегодняшний день с целью сокращения мест отгрузки рассматривается возможность создания за счет средств Свердловской железной дороги лесных терминалов для отгрузки лесоматериалов на экспорт, которые будут включать в себя складские комплексы, связанные к железнодорожным станциям и крупным перерабатывающим

предприятиям. Таким образом, будет удобнее и эффективнее осуществлять проверочные мероприятия государственными контролирующими органами по определению легальности заготовки и происхождения лесоматериалов.

Впрочем, пока со 100%-ной уверенностью нельзя сказать, насколько действенной мерой регулирования окажется сокращение числа таможенных постов, где разрешено оформление круглого леса и продукции низкого передела. Понятно, что в любом случае эту меру нужно увязывать с таможенными пошлинами, и ясно, что сокращение таможенных постов как мера регулирования будет работать всего девять месяцев — до 1 января 2009 года, когда вступят в действие заградительные таможенные пошлины на экспорт сырья. И тогда, даже если в стране вновь открыть все таможенные посты для пропуска круглого леса на экспорт, на объемах это никак не скажется.

СТАНОК — ЭТО НЕ СТАНОК, А ЛИНИЯ!

Я часто вспоминаю, как четыре года назад генеральный директор архангельского ЗАО «Лесозавод 25» Михаил Папылев, открывая современнейшее производство на своем предприятии (в России таких — единицы), постоянно говорил, что за углубление переработки древесины ему приходится платить государству до четверти (!) стоимости оборудования. Это пошлина на ввоз современного деревообрабатывающего оборудования плюс НДС (18%), который государство возвращает предприятию в течение нескольких лет.

Понятно, что бизнес в первую очередь решает свою задачу — увеличения прибыли. Но при этом М. Папылев тогда решал и государственную задачу — повышения финансовой отдачи с каждого кубометра российского леса. И вместо того, чтобы поддержать предпринимателя, государство окружило его таможенными пошлинами за ввоз деревообрабатывающего оборудования, а вдобавок еще на пару лет изъяло из оборота совершенно непонятный в данном случае налог — НДС. Непонятный потому, что лично мне до сих пор неясно, с какого такого перепугу предприятие, покупающее

станки за рубежом, должно уплачивать сей налог. Впрочем, сказать «уплачивать» здесь не совсем правильно. Дело в том, что после ввода оборудования в действие его возвращали предпринимателю. Однако получалось, что фактически предприятие беспроцентно кредитовало государство. А если учесть, что многие переработчики модернизируют производство за счет кредитных средств, то получается, что кредитование государства идет за счет предпринимателя.

Разговоры о необходимости снижения таможенного бремени шли как до модернизации производства на Лесозаводе 25, так и после нее. И всегда лесопромышленники предлагали грамотные, в общем-то, меры: «Освободите нас от пошлин, и мы будем обновлять свои лесопилки, увеличивать выход дорогостоящей продукции, а не продавать, как сегодня, пиломатериалы». Государство делало вид, что слышало их, но с активными шагами не торопилось. Лишь два-три года назад в сознании мужей государственных произошел определенный перелом.

Вообще, экспортно-импортное регулирование — это не просто экономический инструмент. В государствах, которыми управляют грамотные политики и экономисты, оно служит и своего рода индикатором приоритетов страны на внешнем рынке. Ведь не секрет, что с помощью пошлин можно закрыть экспорт тех товаров, которые востребованы внутри страны. Например, сегодня российским перерабатывающим предприятиям не хватает хвойного пиловочника или балансов — и государство вводит запретительные пошлины на вывоз сырья, делая его невыгодным, в надежде на то, что все «неуехавшее» сырье будет переработано внутри страны и даст максимальный доход российскому бюджету.

А с помощью импортных пошлин можно, например, ограничить поступление на внутренний рынок «неудобных» товаров либо довести их цену до такого уровня, который сделает его поставку на российский рынок невыгодным. Вспомните хотя бы постоянно растущие одно время пошлины на ввоз зарубежных автомобилей. Такими мерами государство планировало простимулировать

INTERNATIONAL WOODWORKING FAIR Wednesday – Saturday • August 20-23, 2008 Georgia World Congress Center • Atlanta, Georgia, U.S.A. MORE THAN WOODWORKINGSM

IWF
2008

IWF is the largest show in the Western Hemisphere
1,200 exhibitors



New technology from all over the globe
Take advantage of the currency exchange rate for business and fun
Come to Atlanta, Georgia USA for IWF 2008

All in one place

All at one show



The International Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair - USA® is owned and sponsored by:



www.iwfatlanta.com
Your Atlanta Advantage

отечественных автомобилестроителей на выпуск конкурентоспособных авто, так как спрос на иномарки упал из-за гигантского роста цен. Но, к сожалению, и в этом случае вспоминаются черномырдинские слова «Хотели как лучше, а получилось как всегда»: иномарки все равно заполонили страну, а конкурентного отечественного автопрома как не было, так и нет.

И более близкий лесопромышленнику пример. В 1995 году была установлена 15%-ная импортная пошлина на мелованную бумагу. Эта мера больно ударила по отечественным полиграфическим предприятиям, которые в то время и так дышали на ладан. Но особых протестов полиграфистов никто не слышал, ведь государство обозначило весьма грамотную цель – стимулирование внутрироссийского производства мелованной бумаги. Однако мера оказалась очень половинчатой, ведь, как известно, за последние 13 лет в России не было создано ни одного (!) производства мелованных бумаг и страна продолжает закупать ежегодно мелованной бумаги на \$1,4 млрд. При этом изъятие денежных средств у полиграфистов достигает сотен миллионов долларов.

Эти примеры позволяют говорить о том, что в Российской Федерации пока нет стопроцентно грамотной таможенно-тарифной политики. К сожалению, пока государство не научилось использовать пошлинные инструменты эффективно. Однако отдельные проблески все-таки появляются.

ВМЕСТО БРЕВЕН – ПЕРЕДЕЛ

Когда речь заходит об экспортно-импортном регулировании, почему-то невольно вспоминается всем известный метод «кнута и пряника», а в голове рисуются некие общие связи между двумя этими (по большому счету несовместимыми) понятиями. И действительно, с одной стороны, государство, например повысив ввозные пошлины на круглый лес, в «добровольно-принудительном» порядке понуждает поставлять сырье на внутренний рынок, в противном случае бизнесу грозит разорение. С другой стороны, отменяя ввозные пошлины на современные лесоперерабатывающие станки, оно предлагает предпринимателям активнее закупать передовое оборудование, создавать

новые производства и перевооружать уже действующие. Такой подход с большой долей условности можно называть комплексным.

Свой первый шаг навстречу российскому лесопромышленнику государство сделало в августе 2005 года, обнулив на девять месяцев пошлины на импорт лесоперерабатывающего оборудования, не имеющего аналогов в России. По сути, это была первая конкретная мера Правительства РФ, направленная не на изъятие «дополнительных доходов», а на обозначение приоритетов в развитии лесопромышленного комплекса. Тогда государство впервые не словами, а делами обозначило приоритеты в развитии ЛПК: «не столько заготовка, сколько переработка древесины». В дальнейшем действие нулевых таможенных пошлин несколько раз продлевалось. И хотя эксперты называли такой шаг абсолютно правильным, они с огорчением замечали, что инициативы правительства несвоевременны: большинству предприятий они уже никогда не помогут подняться.

С одной стороны, кажется, что пошлина в 5% со стоимости оборудования – мелочь. Но с другой – она весьма существенно увеличивала стоимость оборудования. Как известно, небольшой деревообрабатывающий станок стоит не так уж и дорого – до 30–50 тыс. евро. Но по одному станку промышленники редко когда закупают, ведь деревообрабатывающая машина – это не столько станок, сколько производственная линия, а стоимость одного такого технического центра колеблется от 300 тыс. до 15 млн евро, и 5% от этой суммы – это весомо, до 750 тыс. евро.

Вместе с лесопромышленниками отмены пошлин на ввоз современного деревообрабатывающего оборудования добивались и представители ассоциации мебельщиков, и автомобилестроители, производства которых сегодня в большой степени обеспечиваются импортными токарными станками, не имеющими аналогов в России. Но для того, чтобы добиться отмены, Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России предоставила Минфину расчеты, по которым расходы госбюджета от отмены пошлин составят \$2 млн, а доход – \$3 млн. И сегодня в списке правительства из почти 800 позиций

около 100 относятся к деревообрабатывающему оборудованию.

Кстати, когда обнулялись пошлины на ввоз современного оборудования, у этих мер были и свои противники. В первую очередь автопроизводители и машиностроители. «Промышленные генералы» упирали на то, что при новом положении вещей у них не будет стимулов развивать производство, в результате чего машиностроение окончательно развалится. И как отметил в свое время президент Ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент» Георгий Самодуров, необходимо стимулировать собственное производство, а не поддерживать зарубежное. Кроме того, по его словам, львиная доля импортируемого оборудования приходится на простые универсальные станки, которые не способствуют ни повышению производительности, ни улучшению условий труда, ни росту качества продукции.

ВСЕ В НАШИХ РУКАХ

Вообще, как говорят в правительстве, добиться отмены таможенных пошлин хоть на ввоз оборудования, хоть на вывоз какого-нибудь товара вполне реально. Для этого достаточно обосновать свои предложения экономическими расчетами. Например, почему необходимо освободить экспорт вагонки от таможенных пошлин. Вы должны показать, что через год-другой-третий беспошлинного экспорта вагонки государство вернет потерянные в виде пошлин деньги с лихвой. То есть вы освободившиеся деньги направите на развитие производства, освоение новых видов дорогостоящей продукции, которая принесет больший доход вам и, следовательно, повысит налоговую отдачу от вашего бизнеса. Аналогичная картина и с деревообрабатывающим оборудованием.

Понятно, что на федеральном уровне так отстаивать свои интересы могут только либо крупные лесопромышленные компании, либо отраслевые союзы, которые имеют «свои подходы» к каждому конкретному ведомству. Простому частнику, решившему доказать всей стране разумность поддержки лесного бизнеса, придется очень и очень тяжело.

Александр ГРЕВЦОВ

ЦИФРЫ!

ЦИФРЫ - ЭТО МЫСЛИ, ВОПЛОЩЕННЫЕ В ДЕЛЕ

ЗАКАЗЧИКАМИ “ГЛОБАЛ ЭДЖ”

РАСПИЛЕНО	20,7 млн. м ³ круглого леса за 15 лет
ИЗГОТОВЛЕНО	8 млн. м ² = 3,5 млн. шт. оконных блоков
СДАНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ	700 000 квартир с деревянными окнами за 8 лет
ВЫПУЩЕНО	1,4 млн. комплектов мебели за 5 лет
ПОСТРОЕНО	1,2 млн. м ² малоэтажного деревянного жилья
ПРОИЗВЕДЕНО	900 000 дверей за 3 года



ВЕДУЩИЙ ПОСТАВЩИК ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ, ДЕРЕВООБРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ

Центральный офис:
“Глобал Эдж”
105064, г. Москва,
Гороховский пер., д. 18, стр. 2
тел.: (495) 933-4220
факс: (495) 267-5218
e-mail: info@globaledge.ru
www.globaledge.ru

Представительство в СЗФО:
“Глобал Эдж-Санкт-Петербург”
197136, г. Санкт-Петербург,
Большой пр. П.С., д. 92, литера “В”
тел/факс: (812) 380-2445
e-mail: info@globaledge.spb.ru
www.globaledge.spb.ru

Представительство в ЮФО:
“Глобал Эдж-Юг”
344056, г. Ростов-на-Дону,
Беломорский пер., 80/1
тел/факс: (863) 268-7887,
e-mail: info@ge-rostov.ru
www.ge-rostov.ru

Представительство в СФО:
“Глобал Эдж-Байкал”
664023, г. Иркутск,
ул. Пискунова, д. 122, офис 2
тел/факс: (3952) 707-797
e-mail: info@ge-baikal.ru

ТАМОЖНЯ И ДОБРО-2*

Таможенная политика государства в отношении лесных грузов остается одной из животрепещущих тем для обсуждения. И не потому, что лесопромышленникам (и не только лесозаготовителям) хочется занудно жаловаться, а журналистам нагнетать обстановку. Просто объективно ситуация такова, что от темы никуда не уйдешь: если ботинки промокли, глупо утверждать, что не нужно сушить носки.

Что добро для государства? Польза для общества. Значит, таможня должна творить добро. Из неписаных законов государства

* См. Родионов М. Таможня и добро // Леспроминформ. – № 2 (51), 2008. – С. 10–12.

Правила игры меняются, создают дополнительные проблемы и для лесозаготовителей, и для самих таможенников. Пошлины на круглый лес, как и было обещано, в апреле повысились. Государственный таможенный комитет сократил число постов, которые уполномочены декларировать лесные грузы.

Введены новые правила весового контроля лесоматериалов. Нормативный документ предусматривает определенное соотношение массы и кубатуры. Без оглядки на влажность. Лесные компании утверждают, что правила абсурдны, таможенники на местах не знают, как их соблюсти, но понимают, что приказ сверху нужно выполнять (даже если он невыполним).

ОБО ВСЕМ ПО ПОРЯДКУ

То, что экспортные пошлины на круглый лес увеличены, не новость. Мероприятие плановое. Цель благая – прекратить вывоз сырья, стимулировать переработку внутри страны. Пошлины увеличились. На хвойные до 15 евро за 1 м³. Ту же сумму нужно заплатить за березу диаметром свыше 15 см независимо от того, фанерный ли это кряж или балансовая древесина. Осина – вечная проблема и убыток всех лесозаготовителей – тоже облагается пошлиной – 5 евро за 1 м³.

Несмотря на все споры и запутанность ситуации, при желании проблемы можно разложить по нескольким полочкам (понятно, что это упрощенная схема).

Первое: увеличение пошлины касается леса, который не могут переработать отечественные производители. В их числе лиственная древесина. Наши целлюлозные комбинаты работают в основном на «хвое». У плитных производств тоже есть свой предел закупочной цены. Поэтому осину и березу теперь лесозаготовителям будет продать еще сложнее. За березу диаметром свыше 15 см придется платить, даже за низкосортную и дешевую.

Второе: экспорт круглого леса для многих территорий, удаленных от границ, давно потерял актуальность. Он экономически несостоятелен. К примеру, в Свердловской области он составляет 2%. Но географию унифицированные законы не учитывают.

Восточные лесные регионы повышение пошлины переварят. Там мало перерабатывающих предприятий. Цены на сибирскую древесину высокие. Китай пока готов за нее платить. Зато на Северо-Западе наши лесозаготовители и европейские покупатели повышение платежей не потянут.

Третье: новых производств по переработке низкосортной, и прежде всего лиственной, древесины не появляется в глобальном масштабе. Все ограничивается пиар-декларациями и договорами о намерениях.

Четвертое: в России лес на делянке разношерстный. Сейчас тот, что доступен, по большей мере лиственный. Заготавливать (законно) только продаваемые сортаменты ни закон, ни лесная служба не позволят. Значит, это обернется сокращением лесозаготовок.

Пятое: для сокращения производства у лесозаготовителей и переработчиков есть еще одна причина – падение рынка лесоматериалов. Пресловутый ипотечный кризис в США из виртуально-телевизионного для российских лесных поселков стал реальностью. Уйдем от заготовителей к высокому переделу. Цена на березовую фанеру упала за два месяца на 30%. Для многих это ниже себестоимости. Показательный пример.

И шестое. Пункт малоупотребительный, но стратегически наиболее актуальный. В двух словах не пояснить, постараемся в десяти предложениях... Стремление построить лесоперерабатывающие производства в России могут натолкнуться на объективные и принципиально непреодолимые трудности. Опустим проблемы с капиталом и инвестициями. Забудем на время про российские бюрократические препоны (вместе с коррупционным довеском). Вопрос в другом. Сейчас целлюлозное производство переносят на юг Америки или Азии. Там самая дешевая и быстрорастущая древесина. Там же перспективные рынки. Мы, если постараемся, сможем пока производить лишь целлюлозу. Но наши предприятия на мировом рынке никто не ждет. Свой рынок бумаги мы сдали уже почти полностью (это цифрами и фактами подтвердили специалисты на Санкт-Петербургском лесном форуме еще осенью). Вопрос: «Кому мы будем продавать продукцию, если даже найдем деньги, организуем идеальные условия для инвестиций и построим

предприятия?» Это вопрос не заинтересованных скептиков-лесозаготовителей, его задала министр экономического развития Эльвира Набиуллина на заседании Совета по развитию ЛПК в Сыктывкаре. Предложение простое и разумное – нужно плясать от рынка. Амбиции хороши до тех пор, пока не разобьются о стену реальной экономики. Мировой. Над которой политики, как правило, не властны.

Шестой пункт оказался не последним. Под номером семь придется озвучить еще один вопрос. Он делится на две части. Цены на круглый лес и пиломатериалы значительно снизились. Перерабатывающие комбинаты затоварены сырьем. Одни просто прекратили его покупать, а некоторые снизили и закупочные цены. Ограничение экспорта еще более стимулирует этот процесс. Конкурентное поле сужается, лесозаготовители думают, как избежать экономической ямы. У большинства на это один ответ – сокращать заготовку.

ОБО ВСЕМ ПОДРОБНЕЕ

Начнем с пункта №7. Кризис на рынке лесоматериалов сегодня значительно сказывается на положении лесопромышленных предприятий. Но это не зависит от решений правительственных, таможенных и законодательных органов. Поэтому выведем эту проблему за рамки сюжета – ограничимся заголовком. Другой вопрос: лесозаготовители говорят, что целлюлозные предприятия пользуются сложившейся конъюнктурой рынка, которую сами создают. Снижают цены. Чем дальше от европейской границы, тем больше возможности у покупателя низкосортной древесины. У монопольного покупателя. К примеру, Котласский ЦБК в их числе. На съезде Союза лесопромышленников Вологодской области в апреле эта тема прозвучала. Не новая. Не впервые.

Генеральный директор великоустюгского Новаторского ЛПК Владимир Кадомкин о своих сбытовых проблемах и политике котлашан высказывается достаточно резко: «Сегодня даже фансырье на востоке продать невозможно (условие одно – возите, а деньги будут потом). Я уж не говорю о низкосортной древесине. Если дадут 600 рублей за балансы березовые, это нужно упасть на колени (к Котласскому ЦБК. – Прим. автора), а это при сегодняшних затратах, кроме убытков,

ВЫРАСТИМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ!



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

tel: (495) 262-3137. www.transfin-m.ru

ничего не несет. Поэтому люди уже просто начали оставлять балансы в лесу. Правительство убеждает, что круглый лес не нужно вывозить, а мы просто дарственную подписываем. Если Светогорск принимает по 1150 рублей, то максимальная цена в Коряжме для крупных предприятий – не более 600, а для частных – 380.

Эту пошлину смысла нет вводить. Мы, например, на экспорт не возим уже три года – железнодорожники взяли “за жабры”. Провезти с востока Вологодской области и частично через Ленинградскую лес невыгодно. Пришлось тупик закрыть. \$9 не оставалось, а \$23 платили железнодорожникам – это 3 года назад».

«Еще в декабре, когда приезжал к нам премьер-министр и было объявлено о создании правительственного Совета по развитию ЛПК России, было видно, что весь протокол готовился хозяевами крупных ЦБК», – подтвердил свой взгляд на вещи Владимир Кадошкин.

Нужно пояснить, что на совещании главное слово было предоставлено руководителю комбината «Волга». А Владимир Кадошкин имел в виду еще и Захара Смушкина, председателя совета директоров ОАО «Группа «Илим». Это Котласский ЦБК. На совещании в Сыктывкаре, по мнению не связанных с целлюлозным бизнесом людей, он озвучил красивую (но нереальную) программу-сказку развития российского лесопромышленного комплекса. Она принята за основу для соответствующей федеральной программы.

Сокращение таможенных постов оправдывается традиционным аргументом: это должно повысить контроль над экспортом лесоматериалов.

На Петрозаводской таможне документы смогут оформлять два из пяти постов. В Мурманской области не осталось ни одного. При этом два предприятия и жители двух населенных пунктов неизвестно как будут выживать и выживут ли...

В Вологодской области лишили прав оформления документов Вытегорский пост, который расположен на Онежском озере. Он обеспечивает проход судов по Волгобалту, а лесные грузы в его документации составляют 90%. Лесоэкспортеры после такого решения были в шоке, примерно в том же настроении – таможенники. Правда, они по должности были вынуждены скрывать эмоции. Лесопромышленники

области и правительство, в том числе лесной департамент и сам губернатор Вячеслав Позгалев, принялись отстаивать таможенный пост. Желаемого добились. Статус-кво Вытегорского поста восстановлен. К моменту написания статьи – лишь на бумаге. Областные власти сделали все возможное. В Москве чиновники не торопятся. Не «протестимувированные» проблемы за пределами кольцевой дороги их мало интересуют. Нужно лишь опубликовать документ, чтобы он заработал. Накануне открытия навигации для лесопромышленников это особенно важно.

Ясно, что лесоэкспортерам придется оформлять документы в других местах, более удаленных от мест отгрузки. О более эффективном контроле в таком случае говорить смешно. Нагрузка на таможенных работников увеличится, они сами будут не рады такому нововведению.

Та же Вытегра будет таможить груз в Череповце или Вологде (это в пределах области). Но придется оформлять документы в Москве или Санкт-Петербурге. Оттуда блюстители таможенного порядка не смогут лучше проконтролировать груз. «Зато цена за услугу от столичных работников поднимается в разы», – говорят вытегорские лесозаготовители.

Коммерческий директор ЗАО «Белый ручей» (это большое лесозаготовительное предприятие и крупное лесопильное производство) рассказал, как приходится работать: «Все автомашины с пиломатериалами идут в Москву через Вологду (400 км от Вытегры. – Прим. автора), там декларируются. Пришлось нанять декларанта, который теперь работает в областном центре. Время оформления документов и затраты увеличились. Пиломатериалы для судовых партий проводили через Санкт-Петербург. Там цена за таможенные услуги еще выше. А теперь начинается навигация, уже здесь, в Вытегре, надо корабли с пиломатериалами оформлять. 8 мая встанет судно под погрузку на Францию. Опять придется обращаться к Вологодскому таможенному посту. Придется их сюда привозить. Крутимся как можем».

Лесопромышленники уже воспринимают госучреждения как коммерческую монополию, как дополнительную затратную часть бизнеса. Антагонизм вполне естественный. Но в наших краях часто переходит в абсурд.

Почему же лесозаготовители хотят отправить лес за границу? Возможно, из-за отсутствия патриотизма? «В этом году экспорт хвойной древесины у нас в области будет равняться нулю. В то же время надо отметить те экономические последствия, которые мы будем иметь с 1 января после введения заградительных таможенных пошлин, – это слова председателя Союза лесопромышленников Вологодской области Александра Чуркина, сказанные на ежегодном съезде союза. – Предприятия переработки будут построены в 2011, 2012, 2013 годах. А вот что делать до тех пор, пока неясно. Что касается нашего Северо-Западного региона, у нас стоит вопрос: “Куда поставлять березовые балансы диаметром 15 см и выше?” Мы сделали расчет, из которого получается, что при объеме заготовки в области в 12,5 млн м³ в случае закрытия экспорта березовых балансов диаметром 15 см и более у нас останется нереализованными 839 тыс. м³. При этом мы считали, что будем продолжать поставки на Архангельский и Котласский ЦБК и они не будут снижать объемы закупок. Но это вряд ли возможно».

Проблемы, как бы их не раскладывать по цифрам и полочкам, пересекаются. И дополняют друг друга. Образуется замкнутый круг: власти говорят, что переработка не появится, пока не прекратится дешевый, но прибыльный экспорт круглого леса. Заготовители утверждают, что нет смысла возводить этот таможенный забор, пока не появились новые перерабатывающие предприятия.

Пошлины увеличились. Разные предприятия переживают это по-разному. И регионы тоже. Но все уже готовится к будущему сезону. Тогда пошлины станут по сути заградительными. Николай Шкакин, директор среднего по размеру вологодского лесопромышленного предприятия, которое большую часть продукции поставляет на экспорт, рассказал следующее: «Сегодня нам выгоднее отгружать лес на экспорт даже с пошлиной в 15 евро. Наши комбинаты запаслись сырьем, и цена существенно снижается минимум каждые две недели. Будет тяжело, когда балансовая группа будет оставаться внутри России, особенно это касается лиственных пород. Перерабатывающие новые мощности не готовы и в ближайшие годы не будут построены, поэтому нас ждут тяжелые времена».

Государственные ведомства, в первую очередь налоговые, должны быть готовы к еще одному последствию введения заградительных таможенных пошлин. Многие лесоэкспортеры постараются реорганизовать свои предприятия, чтобы уйти на упрощенную систему налогообложения и избежать уплаты НДС. После прекращения экспортных поставок они не смогут предъявлять его к возмещению. Бизнес обязательно пойдет по этому прагматичному пути.

К другой заявленной проблеме. (Их так много, что переключение происходит спонтанно. Как с пульта телевизора.) Весовой контроль за объемом экспортируемой древесины. Это правило до сих пор пытаются понять и лесоэкспортеры, и таможенники. Впрочем, и те, и другие привыкли к малопонятным приказам свыше. Я пытался прояснить суть требований. Пояснения лесопромышленников сводятся к схожему ответу: «Таможня хочет установить среднюю температуру по больнице». Что это значит? Все, конечно, знают.

В Свердловском союзе лесопромышленников дали следующую информацию: «Мы с помощью специалистов кафедры древесиноведения Уральского лесотехнического университета в принципе доказали работникам таможни абсурдность применения весового метода для определения объема погруженных в вагон лесоматериалов из-за низкой точности, однако они люди подчиненные и приказ ГТК отменить не могут».

Выводы ученых людей просты: «Использование весового метода возможно только при условии определения реальной влажности древесины. (Это затратно и маловозможно.) Весовой метод не гарантирует сходимости результатов с товаросопроводительными документами и не может быть широко использован при их таможенном декларировании».

Генеральный директор холдинговой компании «Череповецлес» Валерий Писарев новые инициативы столичных фискальных органов прокомментировал следующим образом: «Документ очень неграмотный. Там сказано, что

березовые и осиновые балансы должны весить 780 кг, хотя вся наша статистика говорит, что береза идет по 930. Осина подпадает под требования, а береза никак не подпадает под эти нормы. Но таможня все равно будет спрашивать».

Значит, любые отклонения от требований таможенного документа будут караться. Независимо от его обоснованности. Власть имеет право требовать выполнения даже самых абсурдных документов.

Лучше завершить материал не субъективными, а объективными проблемами. Политическая воля меняется. Законы тоже. В нашей стране, как ни в какой другой. Но от глобальных экономических проблем, как от стихийного бедствия, никто не защищен. Предположим, что мы имеем в стране идеальный инвестиционный климат, возможности вкладывать деньги в деревопереработку. Предположим, что у нас эффективная бюрократическая система, в которой стимулирующая развитие составляющая преобладает над коррупционной. Но даже в этом, вернее, именно в этом случае стоит серьезно задуматься над перспективами мирового рынка, чтобы не построить огромные производства, которые потом будут нерентабельны и не найдут рынка сбыта для своей продукции. Это не перестраховка. Это реальность сегодняшнего дня. На рынке лесоматериалов преобладают скорее не перемены, а катаклизмы. Что делать в этой ситуации? Не значит ли, что нужно отказываться от идеи развития собственной деревопереработки? Думаю, нет. Однозначного ответа нет. Но не учитывать реалии нельзя. Шапкозакладческие настроения могут привести лишь к катастрофе. Ситуацией должны управлять профессионалы. Впрочем, таможенные и околотаможенные перемены – лишь часть общей отраслевой проблемы. Но сегодня мы ограничены темой и заголовком. К сожалению, еще и географией. Но думаю, что локальный характер статьи не снижает ее актуальности.

Максим РОДИОНОВ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Что такое продавать свою продукцию напрямую? Работать с конечным потребителем и получать прибыль намного большую, чем если продаешь через посредника. А если основной потребитель за границей? Помимо обычных проблем, возникающих при работе на внутреннем рынке, появляются другие, к которым наш производитель, как правило, не готов. О том, как не пропасть на зарубежных торговых площадках, найти покупателя, наладить экспортную торговую сеть, – читайте в статье Игоря Рыбкина «В Европу пропилить окно...».



DRY MASTER

ЗНАК КАЧЕСТВА ВАШЕЙ ДРЕВЕСИНЫ



СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ДЛЯ ДРЕВЕСИНЫ

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ЛЕНТОЧНЫЕ ПИЛОРАМЫ

www.drymaster.ru

E-mail: market@drymaster.ru

Телефон в России: (812) 649 05 38

+7 921 636 56 03

Производитель:

51100 Pistoia (PT) ITALIA Via E.Fermi 43/A

Тел./факс: +39 0578 55909

говорим по-русски



ПУСТЬ ЖИВЁТ И КРЕПНЕТ
НЕРУШИМАЯ ДРУЖБА И СОТРУДНИЧЕСТВО
СОВЕТСКОГО И КИТАЙСКОГО НАРОДОВ!

ХОТЕЛИ КАК ЛУЧШЕ, А ПОЛУЧИЛОСЬ КАК?

ЧТО ДЕЛАТЬ С КРУГЛЫМ ЛЕСОМ

Дискуссия на страницах журнала — это всегда показатель того, что журнал читают внимательно, относятся к публикациям с интересом. А уж если дискуссия предлагается журналу его постоянным читателем — это особый знак доверия к изданию, уверенность в его компетентности и умении доносить информацию до огромного количества специалистов, людей, занимающихся проблемами лесной отрасли профессионально. Эту статью написал руководитель Иркутского регионального инновационно-сервисного центра лесопромышленного комплекса ИрГТУ, член правления Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров Иркутской области кандидат технических наук Павел Владимирович Королев. Статья проблемная и очень искренняя. Впрочем, читайте сами.

В статье Анастасии Савиных «Премьер Виктор Зубков сказал о вывозе кругляка: “Что же мы, как негры, будем на них работать?”» (газета «Известия» от 17.04.08) говорится о том, что «с января 2009 года вывозить круглый лес из России станет невыгодно» из-за введения в действие запретительных пошлин. Хочу высказать собственное мнение по этой проблеме. Прдекларированные Правительством РФ запретительные экспортные пошлины на круглый лес, поставляемый в Китай, вызвали немедленную реакцию у китайских должностных лиц и бизнесменов. Стала более заметной активная деятельность китайских должностных лиц на встречах с российскими должностными лицами по поддержке и защите интересов китайских бизнесменов на территории России, которая заключается в следующем:

- в продвижении на российский рынок китайского деревообрабатывающего оборудования;
- в поддержке китайских бизнесменов, работающих на территории России (или желающих начать здесь свой бизнес);

- в приглашении для деловых и ознакомительных поездок в Китай должностных лиц или лиц, имеющих влияние на них, с полным финансовым обеспечением таких поездок со стороны государственных структур Китая;
- в сборе экономической информации на территории России, позволяющей снизить или даже полностью исключить влияние запретительных экспортных пошлин на круглый лес.

На примере Иркутской области рассмотрим, какую экономическую информацию собирают китайские партнеры и как они собираются действовать в самое ближайшее время.

Сбор экономической информации можно охарактеризовать в виде перечня основных вопросов, интересующих китайских бизнесменов:

- Сколько стоит земельный участок и производственные корпуса в Иркутской области для строительства лесопильного завода?
- Можно ли найти место для строительства лесопильного завода

недалеко от высокопроизводительных и качественных лесных ресурсов и рядом с железной дорогой?

- Какие запасы древесины имеются на данный момент в Иркутской области и каков ее породный состав?
- Какую сумму составляют так называемые лесные платежи?
- Какие документы необходимы для строительства лесопильного завода?
- Сколько стоит 1 м³ круглого леса у легальных продавцов?
- Сколько будет стоить 1 м³ круглого леса, если его заготавливать самостоятельно?
- Какова себестоимость лесопиления на российских заводах с использованием российских рабочих?
- Какова экспортная пошлина на круглый лес и пиломатериалы?
- Каковы расходы по доставке лесоматериалов из Иркутска

до пограничной станции Забайкальск?

- Каковы контрактные цены на лесоматериалы, экспортируемые из Иркутской области в Китай?
- Какую прибыль получают иркутские компании при торговле лесом с Китаем?

Рассмотрим четыре основных варианта работы иркутских предприятий, занимающихся лесозаготовкой, лесопилением и экспортом лесного сырья.

Вариант № 1. Российская компания имеет свою лесосырьевую базу, свой лесопильный завод, экспортирует в Китай пиломатериалы. Сумма затрат на лесопиление и лесозаготовки (2790 руб.), а также на железнодорожную перевозку до Забайкальска (650 руб.) составит 3440 руб.

Контрактная цена пиломатериала — 4000 руб.

Прибыль равна 560 руб. за 1 м³, или 44800 руб. за один вагон пиломатериалов.

Вариант № 2. Российская компания имеет свою лесосырьевую базу и экспортирует в Китай круглый лес. Затраты на лесозаготовки (1015 руб.), железнодорожную перевозку до Забайкальска (650 руб.) и оплату экспортной пошлины (605 руб.) вместе равны 2270 руб.

Контрактная цена круглого леса — 3025 руб.

Прибыль составляет 755 руб. за 1 м³, или 60400 руб. за один вагон круглого леса.

Вариант № 3. Российская компания не имеет своей лесосырьевой базы, официально покупает круглый лес и экспортирует его в Китай. С учетом стоимости покупки круглого леса (1525 руб., 50% до 30 см диаметром и 50% свыше 32 см диаметром), железнодорожного тарифа до Забайкальска (650 руб.) и экспортной пошлины (605 руб.) общая сумма затрат составит 2780 руб.

Контрактная цена круглого леса — 3025 руб.

Прибыль составит 245 руб. за 1 м³, или 19600 руб. за один вагон круглого леса.

Вариант № 4. Китайская фирма (или китайский гражданин) не имеет своей лесосырьевой базы, покупает круглый лес (чаще всего нелегально заготовленный) за наличный расчет и

экспортирует его в Китай (например, от имени российской компании).

В затраты необходимо включить стоимость покупки нелегально заготовленного круглого леса (850 руб., 50% диаметром до 30 см и 50% диаметром свыше 32 см), железнодорожный тариф до Забайкальска (650 руб.), экспортную пошлину (605 руб.). Общая сумма затрат — 2105 руб.

Контрактная цена круглого леса — 3025 руб.

Прибыль равна 920 руб. за 1 м³, или 73600 руб. за один вагон круглого леса.

Вопрос китайскому бизнесмену: «Каковы ваши дальнейшие действия в связи с вводом российским правительством экспортных пошлин на круглый лес?»

Китайские бизнесмены считают, что до 1 января 2009 года круглый лес (нелегальный или легальный) можно беспрепятственно вывозить в Китай, получая значительную прибыль. А после 1 января 2009 года на территории Иркутской области круглый лес будет перерабатываться в брус и экспортироваться в Китай, а в России будут оставаться кора и опилки. Кроме того, у наших китайских друзей уже существуют планы по перемещению на российскую территорию китайских лесопильных заводов, расположенных по ту сторону границы.

Из вышеприведенной информации можно сделать следующие выводы:

1. Экономическая политика российского правительства в лесной отрасли привела к тому, что отечественные предприниматели, занимающиеся собственной лесозаготовкой и лесопилением, вкладывающие значительные средства в глубокую переработку древесины, получают прибыль на 40% меньше тех, кто просто экспортирует круглый лес в Китай.

2. После 1 января 2009 года только одни запретительные экспортные пошлины не приведут к развитию глубокой переработки древесины в Иркутской области. Производство бруса и его экспорт в Китай назвать глубокой переработкой может только дилетант.

Также хочу прокомментировать тот раздел статьи, в котором говорится, что в настоящее время мало желающих инвестировать в лесопереработку. На примере Иркутской области можно смело заявить, что производство по

переработке кругляка в области было хорошо развито, но серьезно разрушено за годы «реформ». Тем не менее мощности по переработке пиловочного сырья восстанавливаются как крупными (на основе Постановления Правительства РФ № 419 от 30 июня 2007 года «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов»), так и средними и мелкими предприятиями.

Однако проблема в другом: владельцами больших запасов древесины на условиях аренды являются предприятия, не всегда обладающие соответствующими мощностями по лесопереработке. Такие компании не только экспортируют круглый лес в Китай, но и перепродают его тем российским предприятиям, которые занимаются лесопилением, но не имеют своей лесосырьевой базы в достаточном количестве. А вновь создаваемым лесоперерабатывающим предприятиям приходится довольствоваться небольшими участками леса, еще не находящимися в аренде. Таким образом, встает вопрос о перераспределении лесных ресурсов в сторону тех предприятий, которые занимаются глубокой переработкой древесины. При продуманной организации по перераспределению лесных ресурсов региональные власти могут добиться нужной им глубины лесопереработки.

Кроме того, российское правительство, запретив экспорт круглого леса, не разработало мероприятий по закупке пиломатериала для внутренних нужд, тем самым обрушив ценовой рынок пиломатериалов в России. Я даже не говорю о том, что наше правительство не планирует закупать для государственных нужд только сертифицированную древесину.

Считаю, что названные мной в этой статье проблемы вызваны тем, что у российского правительства отсутствует национальная лесная политика (стратегия развития лесной отрасли). Правительство может ссылаться на большой перечень разработанных им документов, но факты — вещь упрямая. Кроме того, поддержка только крупных вертикально интегрированных структур и несогласованность программ по развитию ЛПК между соседними регионами также свидетельствуют об отсутствии стратегии в действиях правительства.

Таким образом, можно сделать общий вывод: как правительство управляет лесным комплексом, так лесной комплекс и работает!



人
法
地
法
天

31

天
法
道
法
道
法
自
然

LESPROM.RU НАГРАДИЛ САМЫХ ДОСТОЙНЫХ

Торжественная церемония награждения лауреатов Всероссийской лесопромышленной премии Lesprom.ru состоялась 24 апреля 2008 года в отеле «Националь» в Москве. Авторитетное жюри назвало лауреатов 5-й, юбилейной премии.

В одиннадцати номинациях победителями стали десять компаний. Были также вручены персональные премии. Обладателями таких премий стали: Владимир Белоглазов, Архангельский ЦБК («Генеральный директор года»), Марк Лозинский, ООО «Русская лесная группа» («Финансовый директор года»), Илья Катулин, ГК «Глобал Эдж», («Директор года по продажам»), Наталья Малашенко, корпорация UPM-Кутмене («PR-директор года»), Екатерина Гришкова («Журналист года»).

Лучшей публикацией была признана статья Александра Гревцова «Греф из табакерки, или Как два министра порвали одеяло», опубликованная в шестом номере журнала «ЛесПромИнформ» за прошлый год.

В церемонии награждения приняли участие представители органов государственной власти, крупнейших российских и иностранных лесопромышленных компаний, журналисты.

Информационными партнерами премии выступили ИА «Прайм-ТАСС», ИА «Росфинком», «ЛесПромИнформ», «Лесная Газета», «Лесные Новости», «Лесной Эксперт», Forest.ru, ИА «Двина Информ», ИА «Новости Федерации», ДП «АльянсМедиа», «Шпиндель». Генеральный информационный партнер – журнал «Лесная индустрия».



ДВЕ ПОБЕДЫ «ГЛОБАЛ ЭДЖ»

На пятой церемонии награждения лауреатов Всероссийской лесопромышленной премии ГК «Глобал Эдж» признана победителем в двух номинациях – «Лучший поставщик оборудования» и «Самая информационно открытая компания».

«Мы благодарим организаторов и жюри конкурса за объективную оценку деятельности номинантов, основанную на реальных достижениях и финансово-экономических показателях. Поэтому для нас особая честь – войти в число лучших лесопромышленных предприятий России. С каждым годом растет престиж премии, в этом я вижу особую заслугу организаторов», – прокомментировал событие Михаил Лифшиц, президент ГК «Глобал Эдж».

Вместе с ГК «Глобал Эдж» лауреатами премии стали ООО «Группа Вудвэй» («Самая динамично развивающаяся компания в деревообрабатывающей промышленности»); ОАО «Группа «Илим» («Самая динамично развивающаяся компания в целлюлозно-бумажной промышленности»); ООО «Ардис» («Самая динамично развивающаяся компания в индустрии деревянного домостроения»); ООО «Бабаевская Лесная Компания» («Лучшее деревообрабатывающее предприятие среднего и малого бизнеса»); ЗАО «Инвестлеспром» («Инвестиционный проект года»); завод абразивного инструмента «Лайнер Белт» («Инновационный проект года»); корпорация UPM-Кутмене («За особый вклад в охрану окружающей среды»); ОАО «Монди Сыктывкарский ЛПК» («За эффективное управление лесами»); компания Taifa («Самый активный участник торговой площадки Lesprom.ru»).

По материалам компании «Глобал Эдж»

Оборудование

Станки:

- Обжимные
- Стрипные
- Зажимные
- Испытательные
- Маркерные

РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ

• Ду = 6 - 50 мм
• Риск до 40,0 МПа
• t = 50 - 100°C
• Все типы рукавов (супер мод. 45 - 55)

Комплектующие

• Ду = 6 - 51 мм
• Риск до 51,0 МПа
• t = 55 - 121°C
• Типы рукавов: 100, 120, 150, 180, 200, 250, 300, 350, 400

НАЦИОНАЛЬНАЯ ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Сервисная служба производит бесплатный подбор оборудования и комплектующих согласно потребностям клиента, подберет оборудование и обучит персонал. Сервисная поддержка в течение гарантийного срока службы.

111123, Россия, Москва
Саровское Окружное д. 58, стр. 32
Тел: (495) 661-24-91
(495) 56-42-03, 56-41-11
56-34-77, 56-33-81
Факс: (495) 221-40-64
(495) 56-32-70
http://www.nhc.ru
E-mail: sales@nhc.ru

WOODEX / ЛЕСТЕХПРОДУКЦИЯ НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- 400 участников из 20 стран мира
- 20 000 посетителей из всех российских регионов
- Оптимальные возможности для продвижения на российском рынке!

ЛУЧШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЛПК!

2 – 5 декабря 2008 года в МВЦ «Крокус Экспо» компании из Германии, Италии, России, Испании, Франции, Китая и других стран представят машины, оборудование, станки и инструменты:

- Для лесной промышленности и лесозаготовки;
 - Для первичной обработки и переработки древесного сырья;
 - Для производства пиломатериалов;
 - Для производства фанеры; ДСП, ДВП, OSB, других плитных материалов, а также облицовочных материалов;
 - Для облицовывания деталей и кромок;
 - Для переработки массивной древесины, древесных и синтетических материалов;
 - Для сращивания деталей;
 - Для форматной и профильной обработки,
- а также других потребностей деревообрабатывающего и мебельного производства.

ЖДЕМ ВАС НА ВЫСТАВКЕ!

ВЕДУЩАЯ ВЫСТАВКА ПО ДЕРЕВООБРАБОТКЕ В РОССИИ!

WOODEX
лестехпродукция

www.woodexpo.ru

2-5 декабря 2008

10-й ЮБИЛЕЙНАЯ Международная специализированная выставка-ярмарка лесопромышленной, машиностроительной и материаловедческой промышленности, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности

Россия, Москва, МВЦ «Крокус Экспо», павильон 1

ПРИГЛАШЕНИЕ

В ИСС ПОПОЛНЕНИЕ

Лесопромышленная компания «Континенталь Менеджмент» (ЛПК «Континенталь Менеджмент») стала полноправным членом Всемирной организации бизнеса ИСС, вступив в Сообщество компаний Российского национального комитета ИСС в России.

В ИСС Russia и ЛПК «Континенталь Менеджмент» уверены, что вступление в Сообщество компаний ИСС внесет большой вклад в деятельность Комиссии ИСС Russia по окружающей среде и устойчивому развитию, одними из приоритетных задач которой являются участие в формировании политики государства и бизнеса в сфере охраны окружающей среды и устойчивого развития во всех секторах российской экономики и содействие повышению его конкурентоспособности в условиях глобализации мировых рынков и увеличению его вклада в повышение жизненного уровня населения России.

По материалам bumprom.ru

АЛТАЙ СПЛАНИРОВАЛ РАЗВИТИЕ ДО 2017 ГОДА

На заседании правительства Республики Алтай одобрен проект закона «О республиканской целевой программе “Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоению лесных массивов Республики Алтай до 2017 года”. Реализация программы потребует капитальных вложений в размере 1 млрд 970 млн рублей, в том числе из бюджета Республики Алтай – 279,6 млн, из внебюджетных источников – 1 млрд 690,5 млн рублей.

В результате реализации комплекса мероприятий общий объем лесозаготовок вырастет до 751,8 тыс. м³, будут созданы лесопильный завод, завод по выпуску топливных гранул (экологически чистого вида топлива), заработают производства клееного щита и бруса, паркета, мягкой, кухонной и корпусной мебели, зарплата в отрасли вырастет в 2,5 раза, собираемость налогов увеличится в семь раз.

По материалам www.fedpress.ru

КАРЕЛИЯ И ФИНЛЯНДИЯ ПРОВЕЛИ ПЕРЕГОВОРЫ

Проведены переговоры между ООО «Харви Форестер» (Карелия) и финской компанией Pinox Oy. Суть переговоров – приобретение 85% акций компании Pinox Oy. Приобретение акций финской компании необходимо для укрепления позиций карельского предприятия на рынке производства и продажи лесозаготовительной техники. Данная сделка позволит расширить объемы продаж лесозаготовительной техники Harvu на европейский рынок, использовать в полной мере технологию биоэнергетических машин с последующей их продажей на российском рынке (ноу-хау) и тем самым обеспечить гарантию стабильной работы и низкий уровень цен закупки комплектующих у прямых поставщиков в Европе и Америке.

По материалам lesprom.ru

СЕВЕР ВРЕДЕН ДЛЯ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ

В конце апреля остановлена работа целлюлозного завода в финском городе Кемиярви, принадлежащего компании Stora Enso. Большинство из работников предприятия должно быть уволено в конце мая. По плану закрытия предприятия предполагается, что в освободившихся корпусах после демонтажа оборудования для производства целлюлозы новым собственником будет организовано новое предприятие по выпуску изделий из клееной древесины.

Закрытие целлюлозного завода в Кемиярви отражает общемировую тенденцию перемещения целлюлозно-бумажной промышленности из северных регионов, когда-то считавшихся «многолесными», в более южные регионы с благоприятным для интенсивного лесовыращивания (и соответствующего сокращения зон лесообеспечения и транспортных издержек) климатом.

По материалам газеты *Helsingin Sanomat*, bumprom.ru

ФИННЫ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сотрудничество между финской лесопромышленной группой UPM и российской группой «Свеза» развивается согласно намеченному плану. Уже подписано соглашение о создании совместного предприятия. Целью данного проекта является строительство современного лесопромышленного предприятия в Вологодской области, на Северо-Западе России.

Каждой стороне будут принадлежать 50% акций нового предприятия – ООО «Бореа». Андрей Кашубский, генеральный директор ГК «Свеза», станет первым председателем совета директоров новой компании. Эту должность по очереди будут занимать представители сторон. Начало деятельности компании зависит от получения разрешений соответствующих антимонопольных органов, в том числе комиссии Евросоюза.

Новый промышленный комплекс будет включать в себя современный целлюлозный комбинат, лесопильное предприятие и завод по производству строительных панелей OSB и будет расположен в Шекснинском районе, на юге Вологодской области. Планируемые мощности предприятия составят 800 тыс. метрических тонн целлюлозы, 300 тыс. м³ пиломатериалов и 450 тыс. м³ плит OSB.

Совместное предприятие продолжит разработку технико-экономического обоснования и процесс получения необходимых разрешительных документов. Важным условием для принятия решений о дальнейших инвестициях является получение прав лесопользования на экономически оправданных условиях. Кроме того, положительное решение может быть принято только при согласии институтов развития РФ инвестировать средства в инфраструктуру региона.

По предварительным оценкам, комбинат будет запущен в 2012 году.

Общий объем инвестиций в промышленный комплекс превысит 1 млрд евро. Когда предприятие начнет работать в полную силу, на нем будут задействованы около 650 человек, а косвенно благодаря комплексу в регионе появятся тысячи рабочих мест.

Собственная информация

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛПК ДО 2020 ГОДА

В июне 2008 года на обсуждение Правительства РФ будет представлена Стратегия развития лесопромышленного комплекса до 2020 года.

«Реализация данной стратегии должна обеспечить проведение грамотной политики в этой области, планирование, согласованное на местном, региональном и федеральном уровнях, создание достаточного количества мощностей по переработке древесины», – сказал премьер-министр России Виктор Зубков. Он подверг критике действия Правительства РФ и региональных властей по развитию перерабатывающей отрасли леспрома.

Премьер-министр обратил внимание на то, что поручения президента и правительства в этой сфере систематически не исполняются, так же как и задания Госкомиссии по развитию Дальнего Востока. Он выразил мнение, что причина «в организации работы на местах, в конкретных субъектах и их руководителях».

По материалам lesprom.ru

МОСКОВСКАЯ КОМПАНИЯ ПРИОБРЕЛА АКЦИИ ИТАЛЬЯНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ГК «Глобал Эдж» приобрела крупный пакет акций итальянского производителя абразивного инструмента ABRA ON S.r.l.

ABRA ON S.r.l. является производственным подразделением IVM S.r.l. (ivmsrl.it) – крупнейшего участника DIY-рынка Италии. Сумма сделки, как и процент приобретенных акций, не разглашается, но, по словам президента ГК «Глобал Эдж» Михаила Лифшица, новый актив позволит контролировать себестоимость сырья и повысит конкурентоспособность продукции абразивного дивизиона группы.

По материалам lesprom.ru

НОРВЕЖЦЫ И ЭСТОНЦЫ ИДУТ В ПСКОВ

Норвежско-эстонская Estonian Pulp и австрийская Andritz планируют построить в Дедовичском районе Псковской области завод по производству химико-термомеханической массы (ХТММ) и картона стоимостью 1 млрд евро. 18 апреля в Дедовичах прошла презентация инвестиционного проекта, после чего будет дан старт строительным работам.

Проектная мощность завода на первом этапе составит 270 тыс. тонн целлюлозы в год, на втором – 450 тыс. тонн целлюлозы.

По материалам lesprom.ru

ИНВЕСТИЦИИ ВОЛОГОДСКИМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКАМ

Проект по строительству лесопильно-деревообрабатывающего завода ХК «Вологодские лесопромышленники» в г. Вытегре включен в Перечень приоритетных проектов в области освоения лесов.

Департаментом лесного комплекса разработана вся нормативно-правовая база, регламентирующая подготовку и утверждение приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, согласно требованиям Постановления Правительства РФ № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов». В марте был сдан первый полный пакет документов, и 9 апреля приказом Минпромэнерго РФ № 175 проект по строительству лесопильно-деревообрабатывающего завода ХК «Вологодские лесопромышленники» в г. Вытегре включен в Перечень приоритетных проектов в области освоения лесов. Мощность завода – 90 тыс. м³ экспортных пиломатериалов. Пуск запланирован на II полугодие 2009 года.

Включение в Перечень приоритетных инвестиционных проектов предусматривает следующие формы господдержки проекта: позволяет получить участки лесного фонда в аренду без проведения аукциона и снизить на 50% ставки арендной платы. На всю территорию России пока принято 13 проектов.

Собственная информация

Наши клиенты находятся в постоянном поиске. Они ищут новое сырье, экспериментируют с выпуском новых продуктов – Мы обеспечиваем их соответствующим оборудованием!

Гюнтер Натус – технический директор подразделения «Оборудование для производства древесных плит» и одновременно директор по продажам в Северной Америке

XYLEXPO

г. Милан, Италия
с 27 по 31 мая 2008
в павильоне 14,
стенд K.29 L.30

DIEFFENBACHER

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ

Компания Dieffenbacher – лидер на мировом рынке в области научных исследований и разработки нового оборудования и систем технологий.

www.dieffenbacher.ru

СТО ЛЕТ ОТЛИЧНОЙ РАБОТЫ

100-летие со дня образования отметил Астраханский деревообрабатывающий комбинат. Предприятие основано в 1908 году с целью переработки леса, сплавляемого по Волге из северной части России. Первоначальное название предприятия «Вокалес», что означало «Волго-Каспийский лес».

Основным видом деятельности комбината до недавнего времени являлось производство деревянных блоков для комплектации массового жилищного строительства, но с учетом новых технологий, включая производство окон из ПВХ, рынок деревянных оконных блоков значительно сократился, что привело к необходимости реструктуризации предприятия. В частности, приобретено технологическое оборудование для производства экологически чистых деревянных стеклопакетов, стоимость которых конкурентоспособна по сравнению со стеклопакетами из пластика. Качество новой продукции и ее низкая себестоимость открыли перед предприятием возможности по его дальнейшему развитию.

Комбинат удостоен звания «Лучшее предприятие города Астрахани», неоднократно награждался знаком «Золотой Лавр» за благотворительность и меценатство, регулярно оказывает благотворительную помощь социальным учреждениям Астраханской области.

По материалам www.astrob1.ru

СПЕЦИАЛИСТОВ СОБРАЛ НИЖНИЙ НОВГОРОД



В шестой раз в Нижнем Новгороде на территории «Нижегородской ярмарки» с 8 по 11 апреля прошла специализированная выставка «Леспроминдустрия-2008». Основная цель выставки – демонстрация научного и практического потенциала отечественного и зарубежного лесопромышленного производства, углубление связей между научными организациями, профильными предприятиями и инвесторами и внедрение передовых технологий в производственные процессы.

Посетители выставки смогли оценить потенциал российских промышленных компаний и продукцию более 60 предприятий и фирм из Нижнего Новгорода и области, Москвы и Московской области, Йошкар-Олы, Чебоксар, Кирова, Новосибирска, Самары, Твери и Тверской области, Белгородской, Вологодской, Владимирской областей, а также из Германии и Финляндии.

В рамках выставки прошла научно-практическая конференция «Актуальные вопросы лесной промышленности и лесного хозяйства Нижегородской области». На конференции специалистами отрасли и бизнесменами были рассмотрены вопросы по следующим темам: «Лесное хозяйство», «Деревообработка», «Дача. Коттедж» и «Лесохимия. Экология производства».

Кроме того, были и мероприятия, проводимые отдельными компаниями. Например, 8 апреля в Академическом зале главного ярмарочного дома торговосервисная компания «ЧЕТРА – Промышленные машины» представила технику концерна «Тракторные заводы». Компания провела презентацию пяти единиц лесозаготовительной и коммунальной техники: датского харвестера Silvatec Sleipner, лесопогрузчика ЛТ-188, МКМ-800, экскаватора-бульдозера ЛТЗ-А ЛЕКС 1 Е и тротуароуборочной машины ВТЗ-2048 А. Посетители оценили преимущества и особенности нового оборудования.

Собственная информация

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ «ТРАНСФИН-М»

Лизинговая компания «ТрансФин-М» и ООО «Завод КДК» (г. Вологда) заключили сделку в рамках финансирования комплексного проекта по лизингу лесозаготовительной техники. По договору лизинга, заключенному сроком на 48 месяцев, в феврале и марте этого года была осуществлена передача лесовозов и прицепов в пользование завода. Поставщиком техники выступило ООО «НАБИ». Ранее заводу уже было поставлено лесозаготовительное оборудование – форвардер и харвестер.

Общая стоимость проекта составила 30 млн рублей.

«Наша компания готова вкладывать инвестиции в успешно развивающееся производство, мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с таким предприятием, как ООО «Завод КДК», – говорит Эдуард Керецман, генеральный директор ООО «ТрансФин-М». – В настоящее время мы разрабатываем еще ряд совместных проектов, которые будут реализованы в ближайшем будущем».

НАША СПРАВКА: «ТрансФин-М» – универсальная лизинговая компания, которая специализируется на оказании полного спектра услуг, связанных с лизингом высокотехнологичного оборудования, спецтехники, автомобильного и железнодорожного транспорта. Компания учреждена в феврале 2005 года НПФ «Благосостояние», одним из крупнейших российских негосударственных пенсионных фондов, активы которого превышают 70 млрд рублей. В настоящее время лизинговый портфель «ТрансФин-М» составляет более 9 млрд рублей.

ООО «Завод КДК» выполняет полный цикл переработки древесины, начиная с распиловки круглого леса и заканчивая сборкой домов и строительных конструкций. Завод состоит из нескольких производственных цехов: лесопильного, сушильного и цеха по производству клееных конструкций, что позволяет осуществлять контроль на всех этапах выполнения заказа и гарантировать высочайшее качество нашей продукции.

«НАБИ» – завод-изготовитель лесовозно-сортиментовозной техники, официальный дилер «КАМАЗа» и «НЕФАЗа».

International Panel Products Symposium

12-й Международный Симпозиум по Древесным Плитам

Диполи конференц-центр, Финляндия

24 - 26 сентября 2008

IPPS – ведущая техническая конференция, посвященная изготовлению плит на древесной основе. В работе Симпозиума ежегодно принимает участие большое число производителей ДП, поставщиков смол и оборудования, а также ученых, работающих в данной отрасли. В этом году 25 докладчиков из разных стран представят свои работы в секциях:

Обзор сферы интересов – наша промышленность
Формальдегид
Фанера
Прочность смол и контроль качества
Технология производства смол
Наблюдение и проверка
Сырье/ новые материалы

При поддержке:

ESSECO

habasit

HEXION
Specialty Chemicals

HUNTSMAN
Polyurethanes

Würtlz
Adhesive Agents and Additives
for Polymer and Processing

WOOD BASED
Panels
INTERNATIONAL

dynea

BC

Полная программа, информация и как зарегистрироваться:
www.ipps.uk.com

E-Mail: ipps@bangor.ac.uk (англ.), o.tverezovskaya@bangor.ac.uk (рус.)

TKK

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ



Россия занимает первое место по запасам древесины (82 млрд м³), но только четвертое — по заготовкам леса. Что касается стоимостных объемов лесной продукции, поставляемой на внутренние и мировые рынки, то здесь РФ значительно проигрывает всем ведущим лесным державам: Финляндии — в 1,4 раза, Канаде — в 2,8 раза. И это при том, что наша страна обладает огромными лесными ресурсами: при площади около 1690 млн га на ее территории находится пятая часть всех лесов мира и половина хвойных лесов Земли. Общая площадь всего лесного массива составляет около 1178,6 млн га. Это приблизительно 70 % от всей территории страны. Однако деревообработкой в России

заниматься сегодня очень непросто. О том, с какими сложностями приходится сталкиваться инвестору, готовому вложить деньги в деревообрабатывающее предприятие, мы говорим сегодня с официальным экспертом научно-технической сферы РФ, кандидатом технических наук, старшим научным сотрудником, главным технологом КФ «ПИК» Давидом Абрамовичем ЩЕДРО.

— Давид Абрамович, давайте представим, что у нас есть деньги и мы с вами хотим открыть предприятие, скажем, по производству плит для домостроения или мебельной отрасли... О чем придется позаботиться в первую очередь?

— Ну, вы же понимаете, что прийти в лес и начать свое производство, не зная этого сектора, абсолютно нереально. Обычно, если человек идет в лесную отрасль, он уже знает, чего хочет. Либо заниматься только лесопилением, то есть вы просто пилите лес и продаете его. Либо лесопилением и производством тех же плит, которые сегодня нужны и в домостроении, и в мебельной промышленности. Это совсем другие затраты. Давайте предположим, что мы организуем предприятие по производству древесно-стружечных плит (ДСтП). Это самое капиталозатратное производство, к тому же здесь требуются серьезное оборудование, площади, мощности и много чего еще.

— С чего начнем?

— Для начала придется ответить на вопрос: «Есть ли у нас площадка для выполнения работ и сырьевая база?» Вот к базе самое пристальное внимание. Если посмотреть на карту нашей страны, то картина предстанет следующая: все лесопромышленные предприятия, построенные в последние годы, находятся в европейской части страны. Очень мало в Сибири и на Дальнем Востоке. С одной стороны, это последствия экономической разрухи 90-х годов прошлого века, когда все, что могло развалиться, развалилось. А с другой — реалии сегодняшнего дня. Очень много зависит от инфраструктуры. И с этой проблемой сталкиваются не только отдаленные районы.

— В центре тоже нет необходимой инфраструктуры?

— Вот, к примеру, в Подрезково есть завод по производству ДСтП. В советские времена это был флагман, там все новшества отрабатывались. А в прошлом году половину времени он простоял. Сейчас они уже готовы

продать одну линию. Что будет с остальным производством, пока неясно. Возможно, завод закроют вообще, перепрофилируют его или решат, что на этой земле выгоднее строить коттеджи. А все почему? Да потому, что завод находится в 25 км от окружной трассы и дороги Москва—Шереметьево. Лесовозам и грузовикам с готовой продукцией здесь просто не проехать, и сырье не привезти, и продукцию не вывезти.

— И много таких примеров?

— В Московской области много наших предприятий. Но практически все они сталкиваются с проблемой логистики. Еще пример. Сергиев Посад, крупный завод по производству плит, есть возможность запустить еще одну линию, есть площадка, могут даже новый завод построить. Однако с логистикой опять проблемы. Кроме того, наши дороги не рассчитаны на большой груз. Максимум, что можно провезти по федеральным трассам, — 20 тонн, а наши лесовозы весят до 40!

— А Ленинградская область по сравнению с Московской в каком положении?

— Пока в более выгодном. У нас леса больше, а предприятий гораздо меньше. Другое дело, что на Северо-Западе практически все леса смешанные, часть древесины для лесопиления не востребована, она подходит скорее для переработки в щепу, плитного или бумажного производства. Ведь вы берете лес, вырубаете его весь, а затем сажаете на этой поляне новые деревья. Нельзя бросать на площадке невостребованное сырье. За это грозит большой штраф. Ну, естественно, если вы работаете официально. Хотя, что скрывать, браконьеров очень много.

— Близость Карелии для нас плюс или минус?

— В Карелии много своих производств, в основном здесь сидят бумажники. Для лесопромышленной отрасли это не очень хорошо. Они имеют возможность поднять цену на сырье, и тогда лесникам выгоднее продать его бумажникам, чем на лесопиление или производство плит. У плиточников дельта маленькая, любое поднятие цен на сырье бьет больно.

— И как быть?

— Я считаю и везде говорю об этом: пора идти в Сибирь. Как у Ломоносова, помните: «Прирастать будем Сибирью».

— Но ведь и там не все так просто...

— Да, непросто. Здесь уже другие проблемы. Если площадка находится дальше 200 км от предприятия, транспортировать лес становится невыгодно. У нас уже есть даже своего рода формула: 1500 км лес провез, можешь выбросить.

Можно конечно строить заводы прямо там, но начинаются другие проблемы. Нет инфраструктуры, дорог, электроэнергии.

Производство ДСтП очень энергоемкое. После ЦБП оно второе по энергоемкости. Деньги, которые вы просто отдаете за подключение энергокомпании, огромные. Потом вам еще придется платить за использование. Но это другая стоимость.

С дорогами — понятно. Автотрасс нет, железнодорожные перевозки дорогие, к тому же здесь всего один путь — Транссибирская магистраль.

— С кадрами тоже дефицит?

— Конечно! Трудовые ресурсы — это вообще наша головная боль. Допустим, у вас уже есть производство, есть кадры. Вы собираетесь создавать новый завод где-нибудь в Сибири. Там своих кадров нет. А из центра вряд ли кто-то захочет ехать на новое место. Причем если операторов еще можно найти среди местных жителей, то инженерно-технический персонал придется готовить самому или как-то заинтересовывать.

Необходимо подумать о том, что новых сотрудников на новом месте придется обеспечивать жильем. Об этом тоже нужно подумать заранее.

Вот есть хороший пример. Несколько лет назад в Ханты-Мансийском автономном округе пустили новый завод по производству древесноволокнистых плит средней прочности. Построили здесь же хороший поселок на 200 семей. Детский сад, школа, магазины, гостиница. Все обеспечено. Это обязательное условие, иначе никто туда не поедет.

— Короче говоря, много вопросов, которые нужно решить заранее?

— Очень много. Когда вы готовы ответить себе хотя бы на половину из них, можете приступать к составлению предынвестиционного технико-экономического обоснования. На этом этапе лучше, конечно, обратиться за помощью к специалисту, особенно если вы новичок в отрасли. Вам придется учесть все: сколько денег необходимо заложить на электроэнергию, канализацию, экологию. Параллельно составляется бизнес-план. Он является частью технико-экономического обоснования.

Далее на основании бизнес-плана идете в администрацию района, получаете согласие, получаете разрешение на строительство предприятия.

Вам могут разрешить строительство, если только оно будет подтверждено лесным ресурсом того региона, в который вы приходите. Существуют специальные геоинформационные технологии, которые могут по результатам снимков из космоса показать, какой лес в районе, сколько в нем может использоваться в качестве сырья, сколько — для производства плит, сколько — для лесопиления, сколько — на дрова, а главное — на сколько лет его хватит. Дальше пойдут общественные слушания, экологическая экспертиза,

необходимо будет получить разрешение архитектурно-планировочного управления, согласования большого количества разрешающих организаций.

— Сколько такие согласования могут занять времени?

— Несколько месяцев может пройти. И лишь после этого начинается рабочее проектирование, а затем строительство. В зависимости от того, что ты строишь, временные и финансовые затраты разные. Если это лесопильное предприятие, то это одно. Вы можете быстро купить оборудование. Если это плитное производство, то поставка оборудования может длиться до двух лет. Проблема в том, что у нас в стране практически не производят оборудования для лесной промышленности, все везут из-за рубежа. Так, оборудование для производства древесно-стружечных плит поставляют только две немецкие фирмы, а у них много заказов из разных стран, приходится ждать.

— Наверняка и на этом этапе есть свои подводные камни?

— Уже на стадии подписания договора на поставку оборудования нужно быть предельно внимательным. При составлении контракта очень важно грамотное техническое приложение. В контракте обычно написано: «Мы сделаем вот это, вот это и вот то». Он может состоять всего из нескольких страниц. А вот техническое приложение к нему — целые тома. Тут должно быть подробно описано все: какое оборудование поставит фирма, границы поставки, что покупатель со своей стороны сам должен сделать. Вы же не повезете, например, сушильный агрегат диаметром 6 и 30 м в длину в собранном виде. Придется транспортировать по деталям. Где его сваривать потом и кто это будет делать? Эти тонкости прописываются в техническом приложении. Там же прописывают порядок гарантийных испытаний оборудования. Наконец, монтаж. К этому моменту вы должны уже все построить. Здания, фундаменты под оборудование, мастерские, все строения на площадке. Приезжают монтажники, в это время пришло оборудование, вы сами везете его от границы. Собрали, запустили. Начинаются гарантийные испытания. Это, кстати, тоже должно быть указано в приложении: как проводить, сколько времени, за какое время оборудование должно показать

проектную мощность. К этому моменту нужно привезти сырье, все материалы, запустить оборудование и получить первую продукцию.

– **Все? Предприятие работает, можно вздохнуть спокойно?**

– Какое там! Дальше начинается наша безалаберность. Оборудование нужно выводить на производственную мощность, а у вас лесовоз застрял, железную дорогу снегом замело, смола замерзла. Параллельно надо продолжать учить специалистов работать. Мы работаем непрерывно четырем бригадами 330 дней в году, без остановки оборудования. Сначала одну бригаду учишь, потом они учатся сами у своих. Года через два только предприятие перестанет работать в убыток, еще какое-то время будет работать «в ноль», и лишь лет через пять-шесть оно станет окупаемым, начнет приносить прибыль.

– **Сколько в итоге нам нужно денег, чтобы открыть свое производство?**

– Вот считайте: оборудование стоит порядка \$35–40 млн, практически столько же придется вложить в строительство, обеспечение инфраструктуры,

в то, чтобы наладить работу всех служб. 25% от стоимости оборудования идет на строительно-монтажные работы. Еще же нужно ремонтные мастерские создать, электромонтажную мастерскую, ведь двигатели нужно ремонтировать на месте. Свои слесарные, токарные, фрезерные участки, пожарное депо. И все равно всегда должны быть резервные средства – невозможно предусмотреть все.

– **Можно купить не новое оборудование. Многие предприниматели так делают. Это дает экономию?**

– Действительно, многие наши предприниматели так делают. Европа сегодня готова продать вам любое оборудование. Оно уже окупилось. У них сейчас свои сложности. Рабочим нужно платить высокие зарплаты, сырья не хватает, с экологической стороны жесткие нормативы. У нас многие предприятия на таком оборудовании сейчас работают. Немецкое оборудование, например, сейчас стоит в Краснодарском крае. Шведское – на Дальнем Востоке. Но мне кажется, это неверно в корне. У нас у самих свое оборудование старое, мы тратим огромные деньги на его эксплуатацию.

Его нужно выводить, а мы привозим такое же из-за рубежа. Ну пусть оно чуть-чуть помоложе, потехнологичнее, будет работать, но качественной продукции мы на нем не произведем. И потом здесь еще нужно учитывать такой аспект. Допустим, вы купите оборудование за рубежом очень дешево, но ведь его еще нужно демонтировать там, привезти, смонтировать здесь, построить фундаменты, развивать инфраструктуру – и все это за сегодняшние деньги. Несколько лет пройдет, и вам потребуется новое оборудование, а это опять затраты. Так что, на мой взгляд, только скупой платит дважды.

– **Что еще нужно для организации производства плит?**

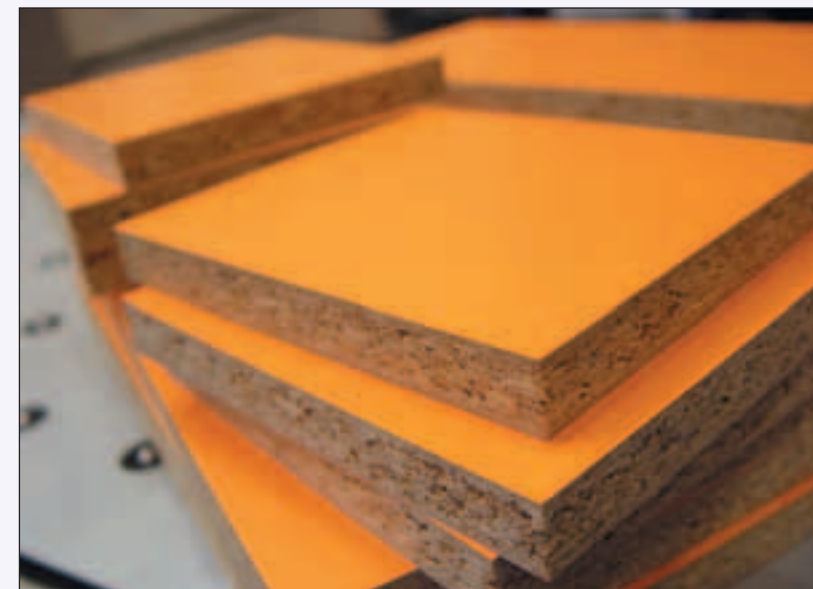
– Нам главным образом приходится покупать связующие компоненты, смолы, как мы их называем. Наши химические предприятия их производят. Но цены на них заоблачно высокие. Кроме того, при нашей погоде в ходе транспортировки смола очень часто портится, ведь цистерны не всегда имеют паровые рубашки. Поэтому сегодня многие предприниматели идут на то, чтобы иметь производство смолы у себя, используя только привозные исходные продукты. Кстати, это тоже стоит учесть при составлении бизнес-плана. К сожалению, без импортных составляющих совсем нам не обойтись. У нас в стране не производят меланин, составляющую нового типа смол.

Планируется, что в России меланин начнут производить года через два. Пока закупает.

– **Производство плит очень затратное, но ведь оно окупается...**

– Сейчас плиты очень востребованы. И в мебельной промышленности, и в домостроении. Особенно в связи с правительственными программами по развитию малоэтажного жилья. Да и отрасль не стоит на месте. Сейчас уже появился новый материал OSB. Часть домов будет построена как раз из этих плит. Мне кажется, за этим материалом будущее. В России пока, правда, такого производства нет. Мы сейчас работаем в этом направлении. Мне вообще кажется, что у нашей страны есть все шансы снова выйти на лидирующие позиции как в лесопереработке, так и в домостроении и в любом другом производстве.

Беседавала Елена БОЙКО



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

ДРЕВЕСНО-ПЛИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИХ БУДУЩЕЕ

Объем производства всех видов древесных плит в мире неуклонно возрастает и составляет примерно 150 млн м³. Доля традиционных ДСП в структуре древесно-плитного производства наиболее существенна и составляет половину всей продукции. В России основным потребителем ДСП является мебельная промышленность. В статье завкафедрой технологии древесных композиционных материалов профессора Адольфа Ануфриевича Леоновича читайте о производстве, свойствах древесно-стружечных плит и перспективах развития рынка этого сегмента лесотехнической отрасли.

**HMS
HOLZ**

Деревообрабатывающее оборудование

1. Комплекс HOLTEC с участком раздела круглого лесоматериала, окорочный станок VALON KONE, 2 сортировочные линии (100 карманов), электронный JOERG, порталый кран AUMUND (8 тонн).
Производительность: 150 000 м³ в смену (8 часов).
Диаметр бревна: 100–600 мм, длина: 2,4–20,0 м.
Годы выпуска: 1987–1992.
Начальная цена: 300 000 евро на заводе в Германии.



2. Полная поточная линия:
подача бревен LINCK, рубительная машина V 30, круглопильный станок VS 60, кромкострогальный станок CSO 6, стружечный станок V 18, гибкий круглопильный станок VSV 80 A; прилагается оборудование полного цикла RUDNICK & ENNERS по доставке, измельчению и фильтрации древесных отходов.
Производительность: 100 000 м³ в смену (8 часов).
Диаметр бревна: 100–500 мм, длина: 2,4–10,0 м.
Годы выпуска: 1987–1988.
Начальная цена: 450 000 евро на заводе в Германии.



3. Полная поточная линия:
подача бревен, 2 рубительные машины SÖDERHAMNS-KOCKUMS, 2 круглопильных станка WURSTER & DIETZ FR 16, двойной круглопильный станок WURSTER & DIETZ FR 12 с горизонтальной круглой пилой SAB HKS; прилагается оборудование полного цикла KLÖCKNER по доставке, измельчению и фильтрации древесных отходов.
Производительность: 150 000 м³ в смену (8 часов).
Диаметр бревна: 100–450 мм, длина: 2,4–6,1 м.
Годы выпуска: 1991–1992.
Начальная цена: 1 000 000 евро на заводе в Германии.



4. Линия сортировки и пакетирования досок ALMAB/REMA с системой балансировки и 40 карманами.
Производительность: 90 досок в минуту – 15 слоёв в минуту, 2,0–6,1 м.
Годы выпуска: 1993–1994.
Начальная цена: 450 000 евро на заводе в Германии.



5. Линия сортировки и пакетирования досок ALMAB/REMA с системой балансировки и 30 карманами.
Производительность: 90 досок в минуту – 15 слоёв в минуту, 2,0–6,1 м.
Годы выпуска: 1991–1992.
Начальная цена: 400 000 евро на заводе в Германии.



Всё оборудование прошло техобслуживание и полностью готово к работе.

В случае заинтересованности вы можете посмотреть все линии в работе на действующих предприятиях или на DVD.

Позвоните нам, и мы обязательно ответим на любые ваши вопросы!

HMS-HOLZ Group
E-mail: info@hms-holz.com

Тел. +49-6022-6640-20, факс +49 6022 6640 36
www.hms-holz.com

МНОГО ШУМА И... НИЧЕГО

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ЛЕСОПЕРЕРАБОТКЕ: ЧТО МЕШАЕТ?

По мнению экспертов, для эффективного развития лесопромышленного комплекса России необходимы инвестиции в объеме не менее \$3 млрд в год. Однако наглядных свидетельств реализации крупных инвестиционных проектов пока почему-то нет. Новые владельцы лесных компаний скорее стараются обозначить свои интересы в отрасли, нежели инвестировать значительные средства в производство (в обновление основных фондов, организацию новых производств и т. д.), а настоящие инвесторы не спешат поддержать отрасль многомиллионными инвестиционными потоками денежных средств. Налицо настоящий парадокс: об инвестициях в лесную отрасль говорят с самых разных трибун, но шагов в направлении организации производств по выпуску высококачественной продукции высоких переделов с большой добавленной стоимостью не сделано. Что же мешает привлечению инвесторов в строительство современных лесоперерабатывающих предприятий? Своими мыслями на эту тему с нами поделился Михаил Валерьевич ЛИФШИЦ, президент ГК «Глобал Эдж».

42



– Михаил Валерьевич, как, по вашему мнению, идут инвестиционные процессы в лесной отрасли России?

– Инвестиционные проекты в России реализуются, это не миф. Они идут на разных уровнях. Развитие производств среднего бизнеса (ДСК, производство мебели),

крупные инвестиционные процессы, которые идут системно, сродни сырьевым проектам и измеряются сотнями миллионов долларов. И есть проекты реорганизационные, ведь сегодня существует много производств, которые нуждаются в серьезной реструктуризации. На каждом уровне имеются и свои «перекося». К примеру, решили, что надо строить жилье, и для этого самой лучшей назвали каркасно-панельную технологию строительства. И очень скоро открылось множество производств, владельцы которых считают, что строят дома по этой технологии. Такое воинствующее дилетантство в рамках государственной программы – только один из примеров того, как можно испортить любое дело. С другой стороны, уже открыто и работает много «живых» проектов по производству плитных материалов, мебели.

Есть и общие проблемы прохождения инвестиционных процессов разного уровня. Одна из самых основных – отсутствие специалистов и системы подготовки отраслевых кадров. В деревянном строительстве проблемы начинаются с уровня

проектирования. У нас нет архитекторов, которые умеют работать с деревом, потому что нет преподавателей, которые могут научить этих архитекторов. В нашей стране примерно с 20-х по 90-е годы XX века деревянное строительство было вне закона. Строили бараки, дачные домики и тому подобные сооружения. Во всем мире строили деревянные частные дома, а у нас – панельные. Возникает вопрос: «Откуда возьмутся преподаватели, которые понимают и имеют практический опыт в строительстве деревянных домов?» Ответ: «Ниоткуда». А значит, и научить они ничему не могут.

Разумеется, Русь всегда была богата самородками, и отдельные архитекторы деревянных зданий у нас есть. Но если мы говорим о развитии отрасли, то должна существовать школа, а значит, для этого нужно обучать преподавателей. Варианта здесь может быть два: либо наших будущих преподавателей посылать учиться за рубеж, либо приглашать оттуда специалистов по отраслевым предметам в Россию. Ведь нельзя взять проект

кирпичного дома, заменить кирпич деревом и строить дальше. У дерева другая теплотехника, абсолютно другой сопромат, характеристики и т. д. Нужно поддерживать систему профтехобразования, что-то менять и в отраслевых вузах. На своем примере могу сказать, что эксперименты с зачислением в штат выпускников отраслевых вузов заканчивались до сих пор плачевно.

Отдельная тема – вопрос управления производствами. Убытки оттого, что отраслевыми производствами управляют неспециалисты, трудно подсчитать. Пока выход только один, я о нем уже упоминал: нужно приглашать квалифицированных специалистов из-за рубежа.

Кроме того, за последние 15 лет у нас в стране появились люди с большим практическим опытом глубокой деревообработки, и именно их нужно привлекать к координации инвестиционной работы в этом секторе экономики.

– Что мешает реализации инвестиционных проектов кроме отсутствия специалистов в отрасли?

– Неравномерность, а порой и отсутствие инфраструктуры – необходимого условия жизнеспособности местности. Инфраструктура обеспечивает инвестиционную активность. Если мы хотим, чтобы где-то начали жить люди, надо сделать две вещи: протянуть дорогу и провести электричество. Тогда люди придут и будут обустраиваться. Если мы хотим инвестиционной активности, то нужно обеспечить инфраструктуру для этой активности. Если подойти к открытию производства с экономической точки зрения, то еще до того, как производство заработает, нужно вложить значительные средства, сопоставимые со стоимостью парка оборудования, в то, чтобы получить право покупать электричество. Заметьте, не за само электричество, а за право его покупать. Получается, что инвестировать выгодно в то, что электричество не потребляет, например в складские помещения. Это картина, характерная для Подмосковья в частности. Вот такой у нас инвестиционный климат. В производство вкладывать

невыгодно, поэтому Подмосковье представляет собой гигантский логистический центр. В регионах ситуация несколько лучше. Но в любом случае дороги и энергетику частник не может обустроить сам, здесь ему необходима помощь государства.

Есть и другая проблема. В советские времена был Госплан и министерства, которые занимались рациональным размещением производственных сил по территории страны. Сейчас ресурсы, в частности лес, отданы в управление губернаторам. И когда две соседние области собираются строить на своих территориях по ЦБК, это означает следующее: нехватку ресурсов и гибель малого и среднего лесного бизнеса в окрестностях. Окончательное решение, разумеется, принимает инвестор, но для того, чтобы принять правильное решение, он должен иметь полную информацию о наличии ресурса, предполагаемом строительстве аналогичного производства в непосредственной близости и многих других факторах. А его возможность получить эту полную информацию должна быть обеспечена государством.

Еще одна большая тема – взаимоотношения с властью, или, если точнее, их коррупционная составляющая (фактор себестоимости и риска). Здесь пока в лучшую сторону изменений нет.

Рецептов для решения этой проблемы пока еще не придумано, для этого должно существовать простое, постоянное и одинаковое для всех законодательство. Это не решит проблему полностью, но крайне осложнит коррупционные действия. Новый Лесной кодекс может во многом упростить проблему реализации инвестиционных проектов, сократить количество временщиков, спекулянтов, повысить ответственность за сохранение лесных ресурсов, ужесточить контроль.

Что получается сейчас? Прохождение крупного инвестиционного проекта занимает длительное время – подготовка, согласование и т. д. А все существующие приоритетные инвестиционные проекты можно разделить на те, которые действительно серьезно и ответственно

рассчитаны на реализацию, и те, которые дают возможность доступа к ресурсу. И если проект заявлен как приоритетный, а через год выясняется, что он не может быть реализован по разным причинам, то за это время можно достаточно попользоваться лесом на льготных условиях.

Но на самом деле не так важно, какие проекты заявлены, важно то, кто будет определять их реальную ценность. И здесь мы снова возвращаемся к человеческому фактору. Круг замкнулся.

– А есть какие-то позитивные изменения в инвестиционной деятельности за последние годы?

– Да, есть, и в первую очередь это изменение менталитета инвестора. Основной вид нашей деятельности – инжиниринг, и могу сказать, что квалификация нашего заказчика за последние пять-семь лет серьезно повысилась. Сегодня наш заказчик уже не хочет просто покупать станки, он хочет получить нечто, эффективно работающее.

Слово «инжиниринг» уже знакомо всем, и, покупая оборудование, заказчик оценивает полный объем инвестиционных вложений и эффективность проектируемого производства. Он вкладывает некую сумму и хочет, чтобы она эффективно работала в деревообрабатывающей отрасли.

Он хочет иметь бизнес и думает не только о том, сколько стоят станки и что он будет производить, а о том, какую прибыль будет приносить ему изготовленная на производстве продукция.

И понимает, что к условному миллиону, вложенному в станки, добавится миллион, вложенный в инфраструктуру вокруг этих станков, и миллион, который потребуются на сырье, маркетинг, организационные мероприятия и т. д. То есть инвестор начинает мыслить категориями глобальными. Такова на сегодняшний день большая часть наших заказчиков. И это тот позитивный момент, с которого начинаются все остальные изменения в лучшую сторону.

Беседовала Регина БУДАРИНА

43

WWW.FORUMS.WOOD.RU — МЕСТО ВСТРЕЧИ ИЗМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ!

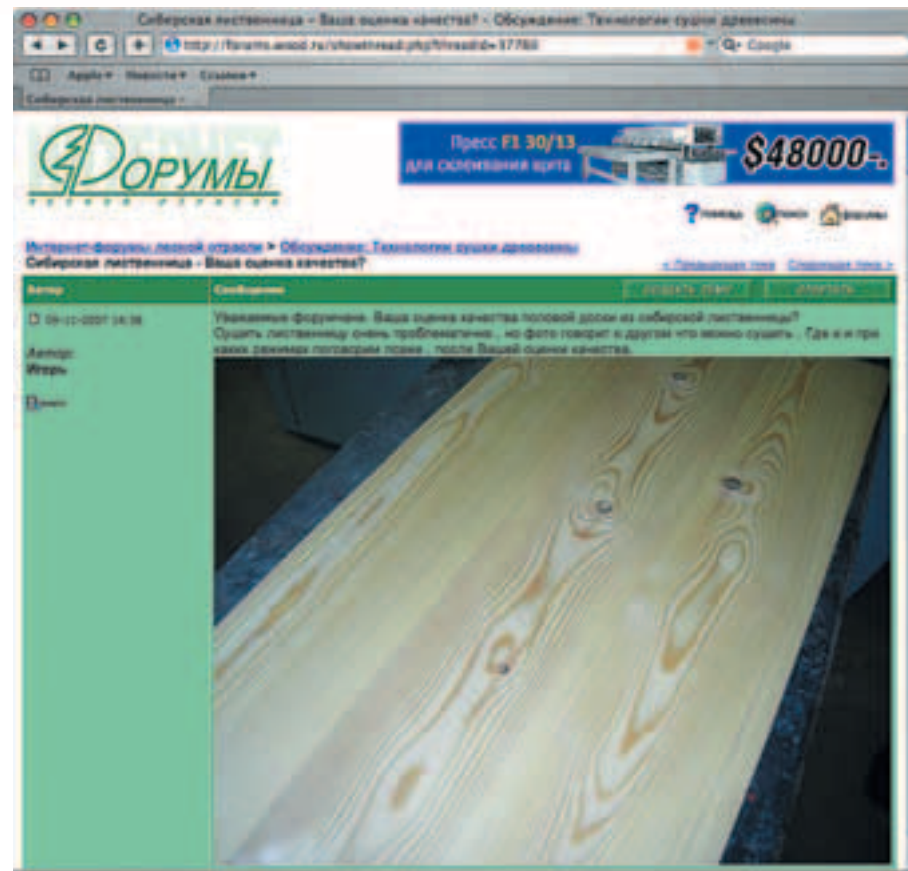


44

С течением времени развивались и способы обмена информацией между пользователями. Сначала для общения была доступна фактически только электронная почта, но достаточно быстро начали появляться и другие концепции, более подходящие для торговли и общения: доски объявлений, гостевые книги, веб-конференции. Все они в той или иной степени успешно используются в Интернете до сих пор. Одной из самых удачных концепций интерактивной системы, предназначенной для одновременного использования объединенными по профессиональному признаку людьми, стали интернет-форумы.

Форумы предлагают своим пользователям возможность свободно публиковать собственную информацию, например объявления, вопросы или просто какие-либо интересные мысли, получать ответы и мнения других пользователей, а также давать ответы и высказывать мнения по любым затронутым на форумах темам. При этом терминология форумов достаточно очевидна даже для неопытного посетителя: поднятая на форумах новая тема так и называется темой (темы

Еще в самом начале проникновения Интернета в профессиональную деятельность специалистов различных отраслей стала очевидна необходимость организации в Сети особых мест для виртуальных встреч профессионалов, для общения и торговли. Интернет изначально предложил пользователям уникальную возможность удобного и оперативного обмена информацией вне зависимости от местоположения собеседников, коллег и партнеров. По мере распространения глобальной сети стали возникать и активно развиваться специализированные ресурсы, ориентированные на посетителей, занятых в той или иной сфере промышленности. Не стала исключением и лесная отрасль: в мае 2000 года был открыт первый лесопромышленный портал в России — WOOD.RU (www.wood.ru).



также часто называют «ветками форума»), пользователь форумов обычно называется участником, сообщения бывают двух видов — коммерческие (объявления) и некоммерческие.

Когда перед порталом WOOD.RU встала задача предоставить своей быстрорастущей аудитории удобное средство для коммуникаций, выбор был достаточно очевиден: нужны

ПРИМЕРЫ ТЕМ НА ФОРУМАХ:

- Закупаем пиловочник осины, липы в Новгородской области
- Когда начнется остановка и снижение цен на пиловочник?
- Требуется обрезная доска лиственницы ГОСТ 26002-83, длина 5,1
- Планирование себестоимости выпуска пиломатериалов
- Производитель предлагает брус для дверной коробки и погонаж
- Нужно ли калибровать сращенную ламель перед склейкой стенового бруса?
- OSB-3. Фанера ламинированная КНР 1220*2440*18-21 (тополь)

- Помогите выбрать средство защиты древесины
- Продаем газетную бумагу на экспорт в любых объемах
- Обсуждение постройки конвективной камеры с естественной циркуляцией
- Предлагаем антисептик для круглого неокоренного леса
- Научите правильно сушить осину
- Продается оборудование по производству клееного строительного бруса
- Все о круглопильном пилении. Пилоправство
- Куплю опилки, стружку, щепу, отходы в СПб

- Четырехсторонний станок — ваши рекомендации
- Продам действующее деревообрабатывающее предприятие в Эстонии.
- Серьезные покупатели пеллет, где вы?
- Требуются услуги валки леса с использованием форвардера
- Документооборот на лесопильном предприятии
- Ищу работу менеджера по закупке лесоматериалов
- Готовить кадры или нанимать?

Эти и еще 25 тыс. тем на www.forums.wood.ru — прямо сейчас!



45

тыс. тем, причем большая часть сообщений (более 70 тыс.) сохранена в архиве и постоянно доступна любому читателю. Форумы хорошо отражают историю лесной отрасли последних лет: по ним можно отследить, какие проблемы волновали лесопромышленников в то или иное время или как менялись цены на основные виды продукции. Многие дискуссии из разделов типа «Обсуждение» не теряют актуальности долгое время, причем общение ведется настолько активное, что в последнее время на форумах «Обсуждение» зачастую можно увидеть даже больше новых сообщений, чем в торговых разделах. В настоящее время форумы ежедневно пополняются 150–200 сообщениями.

Одной из главных причин популярности интернет-форумов WOOD.RU специалисты называют их абсолютную простоту. Для того чтобы стать участником форумов, не нужно нигде регистрироваться, не нужно читать длинные инструкции или разбираться в настройках. Достаточно просто заполнить небольшую форму из пяти полей (среди которых, например, «Имя пользователя», «Адрес e-mail» и «Текст сообщения») и нажать на одну кнопку.

При этом лаконичные правила форумов, состоящие из шести коротких строк, гармонично вписываются в эту же самую форму. Правила форумов очень просты и весьма очевидны. За соблюдением правил и за порядком на форумах следит модератор – сотрудник портала WOOD.RU. Несмотря на большую популярность и отсутствие каких-либо существенных преград при размещении сообщений, на интернет-форумах лесной отрасли благодаря грамотной работе модератора практически отсутствуют спамеры и просто некорректно ведущие себя «торговцы». А на форумах «Обсуждение» всегда царит доброжелательная атмосфера, и в этом уже проявляется серьезная заслуга самих посетителей. Можно даже говорить о сложившемся на форумах саморегулирующемся сообществе профессионалов, которое способно корректно, но при необходимости достаточно жестко ставить на место «хамов».

Аудитория форумов широка и разнообразна. Здесь можно встретить руководителей крупных предприятий

ФОРУМЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОДЕРАТОРА

Модератор интернет-форумов лесной отрасли – фигура загадочная. Про него известно только то, что это сотрудник портала WOOD.RU, не имеющий отношения к участвующим на форумах юридическим или физическим лицам. Но это не мешает (а возможно, и помогает) модератору изо дня в день поддерживать на форумах почти идеальный порядок.

Специально для читателей журнала модератор поделился своими советами, которые, по его мнению, подойдут не только для интернет-форумов лесной отрасли, но и вообще для большинства форумов в Интернете:

- Перед публикацией информации ознакомьтесь с правилами публикации. Правила очень простые, их легко понять и соблюдать.
- Не лишним будет знакомство с информацией на странице «Помощь»: эта страница оформлена в виде вопросов и ответов, и из нее можно почерпнуть много интересного.
- Необходимо научиться формулировать информативную и внятную тему, кратко отражающую смысл всего сообщения. Это очень просто: достаточно только один раз представить, какая формулировка будет понятнее другим участникам – «Пилот-материалы» или «Требуется обрезная доска лиственницы ГОСТ 26002-83», «Помогите!» или «Помогите выбрать четырехсторонний станок», и все сразу станет ясно.
- Не нужно размещать одну и ту же информацию слишком часто. Одного раза в неделю вполне достаточно. А лучше делать это еще реже. Поймите: если каждый участник начнет публиковать свои объявления ежедневно, форумами станет невозможно пользоваться.
- Коммерческое сообщение обязательно должно содержать контактную

информацию. Это понятно: должна существовать возможность приватной связи с вами. С недавних пор все коммерческие сообщения без контактной информации удаляются.

- Настоятельно рекомендуется подписываться, а в поле «Ваше имя или имя компании» указывать настоящие фамилию и имя, а еще лучше – наименование компании. Серьезные коммерческие предложения, написанные от имени «Вася» или Alex, всегда выглядят очень смешно.

- Сообщения нужно писать как можно более подробно, упомянув в них все существенные детали по вашей теме. Если это объявление, укажите условия поставки, контактную информацию, спецификации. Если это некоммерческий вопрос, детально опишите свою проблему. Часто вещи, очевидные для вас, оказываются совсем неочевидными для ваших коллег. Не пишите «дополнительная информация по запросу», просто опубликуйте эту дополнительную информацию на форуме.

- Научитесь пользоваться поиском. Старожилы форумов достаточно часто отвечают новичкам на их вопросы ссылками на ранее поднимавшиеся темы. А ведь новички могли бы найти эти темы за несколько секунд самостоятельно.

- Не нужно пытаться привлечь внимание к своим сообщениям использованием заглавных букв, восклицательных знаков и иных аналогичных приемов. Если вы грамотно публикуете информацию, она и так заинтересует других участников. Если же вы попытаетесь визуально украсить свое сообщение, оно заинтересует только модератора.

- И наконец, просто относитесь ко всем участникам форумов с уважением. Решив что-либо сказать, поставьте себя на их место и оцените, будет ли публикуемая вами информация полезной, понятной, полной, корректной.

Увидимся на форумах!

и простых студентов, бухгалтеров и станочников, менеджеров и вальщиков. Ежедневно читателями форумов становится тысяча человек. Около ста из них при этом оставляют на форумах свои сообщения.

Большинство сообщений, конечно, являются коммерческими (то есть со словами «куплю» или «продам» в тексте), но немало публикуется и дельных советов, обзоров оборудования, историй из жизни.

Некоторые темы – это готовые аналитические материалы, особенно ценные тем, что авторы делятся в них собственным опытом.

Любопытно, что интернет-форумы WOOD.RU имеют успех не только у специалистов, но и у владельцев аналогичных веб-сайтов. Достаточно многие элементы форумов неоднократно заимствовались: это и структура проекта, и тексты правил, и оригинальная система защиты от спама, основанная на введении цифр по их текстовому описанию. Пару раз даже были прецеденты с перепечаткой сообщений на другие форумы (причем однажды таким образом поступала администрация форумов, принадлежащих уважаемому отраслевому изданию).

Интернет-форумы лесной отрасли постепенно развиваются. Администрация форумов внимательно прислушивается к мнению посетителей и старается сделать использование форумов еще более комфортным и приятным. Например, по просьбам участников не

так давно были открыты новые разделы «Обсуждение: Технологии сушки древесины» (на форуме «Оборудование» специалистам по сушке стало тесно), «Бизнес в лесной отрасли» (для обсуждения вопросов и проблем, связанных с созданием и ведением бизнеса), «Свободное общение» (для общения на любые темы). Год назад на форумах была введена необязательная регистрация для активных пользователей и официальных представителей компаний, а также последующая авторизованная публикация сообщений. Пожалуй, есть только одно пожелание пользователей, которое не будет удовлетворено: это открытие раздела «Мошенники», то есть черного списка. Администрация портала WOOD.RU категорически против распространения подобного рода информации и надеется, что у портала никогда не возникнет потребности переступить этот морально-этический барьер, как это в погоне за посетителями уже давно сделали многие похожие

проекты. Для любителей позлословить существуют специализированные сайты, а на интернет-форумах лесной отрасли оскорблений и переходов на личности быть не должно.

Что ждет интернет-форумы WOOD.RU в будущем? Вероятно, следующей стадией развития должна стать более тесная интеграция с уже упоминавшимися сервисами портала – с информационной системой, каталогом. Но при этом основные принципы – простота и доброжелательность – непременно будут сохранены, в этом можно даже не сомневаться!

Пользуясь случаем, автор статьи хочет передать привет коллегам-форумчанам: Светлане Михайловне, Хабарову, Чайнику, Юрию из Беларуси, Артуру R6M5.ru, С. Леонову, ДиДжи, Pega, Ping, Берендею, Шалите М. И., Карелу, Голицыну, Алексею Ярошенко, bizon54, Михаилу (Тихорецк), Каторжанину, Ямбую, а также другим постоянным посетителям. И всем читателям – до встречи на www.forums.wood.ru! ■



**UralExpo
wood**

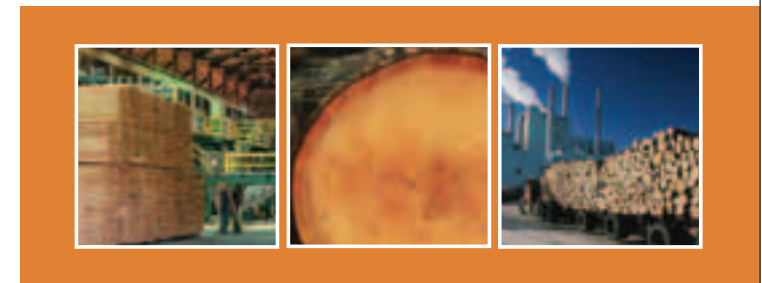
5-я Юбилейная Международная
Специализированная выставка

WWW.URALEXPOTOOL.RU

**ВЕДУЩИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ**

ДЕРЕВООБРАБОТКА

- инструменты
- станки
- оборудование



10–12 июня 2008

ВЦ КОСК «Россия», г. Екатеринбург

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-СПОНСОР



Москва
Тел. +7 (495) 101 4407
С февраля 2008 года
Тел. +7 (495) 921 4407
E-mail: wood@rte-expo.ru

ОРГАНИЗАТОР

Екатеринбург
Тел. +7 (343) 310 3250
Факс +7 (343) 310 3247
E-mail: tool@rte-ural.ru





В КРАЮ БЕРЕЗОВОМ

Если посмотреть на карту России, географическим центром территории огромной страны можно назвать Новосибирск. Этот город лежит на пересечении всех ключевых магистралей, соединяя восточную и западную части России. Такое расположение города и области дало прекрасную базу для развития региона, а также утвердило столицу Сибири как центр развитой промышленности и высокой науки. Этот регион всегда вызывает неподдельный интерес у специалистов самых разных областей производства, а также дает удивительно насыщенную информацию для СМИ, работающих в области деловой прессы.

НЕМНОГО ИЗ УЧЕБНИКА ГЕОГРАФИИ

Новосибирская область расположена в юго-восточной части Западной Сибири, большей частью в междуречье Оби и Иртыша. Территория области представляет собой плоскую равнину и только на востоке обрамлена горами – предгорьями Салаирского кряжа. Регион входит в Западно-Сибирский экономический район и Сибирский федеральный округ. 28 сентября 2007 года Новосибирская область отметила свой 70-летний юбилей. В

составе области 30 районов, 14 городов, 19 поселков. В современных границах регион существует с 1944 года. Площадь составляет 178,2 тыс. км², по сибирским меркам это небольшая территория (Новосибирская область занимает шестое место по размерам среди 12 регионов округа). Территория области находится в пределах 75–85° в. д. и 53–57° с. ш., вытянута с запада на восток на 600 км, при ширине с севера на юг – 420 км. Регион граничит на западе с Омской, на севере – с Томской, на востоке – с Кемеровской областями, на юге – с

Алтайским краем, на юго-западе – с Казахстаном. Главные реки региона – Обь, Омь. Расстояние от Новосибирска до Москвы – 3191 км.

Климат здесь континентальный, умеренный. Снежный покров держится от 150 дней на юге области и до 180 дней на севере. Средняя температура января – 18–20 °С мороза. Минимальная температура, зарегистрированная в этих краях, – минус 54 °С. Лето обычно стоит жаркое, самый теплый месяц июль – плюс 20–30 °С. Максимальная температура в регионе достигала плюс 41 °С.

На начало 2007 года на территории Новосибирской области проживало 2640,7 тыс. человек, что составляет 13,5% численности населения Сибирского федерального округа (третье место) и 1,9% населения РФ (шестнадцатое место). Плотность населения – 15 человек на 1 км² (средний показатель по СФО – 4,0; по России – 8,4). Доля городского населения – 75,1%, сельского – 24,9%. По уровню урбанизации область занимает четвертое место в округе. Новосибирск является третьим городом страны по численности населения (свыше 1,4 млн жителей на 2007 год) и столицей Сибирского федерального округа.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, НАУКА И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

Для экономики области характерно сочетание мощной обрабатывающей промышленности и крупного сельскохозяйственного производства (98% производимой продукции) при незначительном развитии сырьевых отраслей. Более 80% промышленности региона сосредоточено в Новосибирске и Новосибирском сельском районе, городах-спутниках Бердске и Искитиме. В Новосибирске функционирует мощный энергетический комплекс (25% регионального производства на 2005 год), состоящий из четырех тепловых электростанций и Новосибирской ГЭС: 80–90% потребляемой электроэнергии область вырабатывает на своей территории. Работают предприятия черной и цветной металлургии, разносторонней машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности, развито производство стройматериалов, широко представлена легкая и пищевая промышленность (32% промышленного производства региона на 2005 год). Новосибирские заводы, обслуживающие ВПК и атомную промышленность, – уникальные и единственные в своем роде предприятия, со своей специфической технологией и высококвалифицированными кадрами.

Сельскохозяйственные площади занимают 47% территории области. Федеральное значение имеет выращивание яровой пшеницы (на степном

юге области – твердых сортов). Развита также мясо-молочное животноводство (регион – один из лидеров по производству сливочного масла) и птицеводство. Аграрный сектор пользуется повышенным вниманием администрации: сегодня, в рамках перехода от дотационной экономики к инвестиционному варианту развития, выдаются кредиты на покупку сельскохозяйственных машин, оборудования и ГСМ. Итогом взвешенной аграрной политики стали рекордные для региона урожаи зерновых.

Специфичную ситуацию в сырьевых отраслях экономики региона хорошо иллюстрирует состояние горнодобывающей промышленности Новосибирской области. Вследствие относительной близости освоенных богатейших месторождений угля и металлов (Кузбасс, нефти и газа (Томский север) в сочетании с совершенной транспортной инфраструктурой (железные дороги и трубопроводы) разработка собственных запасов полезных ископаемых длительное время считалась неперспективной. В общей сложности на территории Новосибирской области располагаются 523 месторождения различных полезных ископаемых, из которых в настоящее время эксплуатируются лишь 83. Даже в 1990-е годы областному руководству выгоднее было покупать топливо в Кузбассе (среди форм расчетов присутствовал и специфический бартер: уголь меняли на сливочное масло), чем поддерживать собственные шахты. Месторождения нефти и газа в северных районах области начали разрабатываться лишь в 2000-е годы, в связи с масштабным ростом потребления топлива и электроэнергии.

Территорию области пересекает с запада на восток Транссибирская железнодорожная магистраль. Другие важные линии: Новосибирск–Барнаул, Татарск–Карасук, Новосибирск–Томск, Новосибирск–Новокузнецк. Новосибирск относится к числу важнейших транспортных узлов страны: четыре железнодорожные магистрали, четыре автотрассы федерального значения, крупный речной порт, международный и внутриобластной аэропорты.

Выгодное расположение на пересечении важнейших транспортных коммуникаций, относительно благоприятные условия жизнедеятельности

и хозяйствования, близость важнейших сырьевых баз привели к образованию в Новосибирской области мощного индустриального, агропромышленного и научного потенциала. Научно-исследовательский комплекс региона крупнейший не только в Сибири, но и в России. Здесь находятся отделения трех академий – Российской академии наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, Российской академии медицинских наук; работает Государственный центр вирусологии и биотехнологии «Вектор». В Новосибирске осуществляют обучение студентов 43 вуза. В новосибирском Академгородке продолжаются работы по строительству Технопарка, основной задачей которого станут разработки в сфере современных информационных технологий, а также работа по внедрению в производство высокотехнологичных научных достижений.

ОТ «НАХАЛОВОК» К ГИПЕРМАРКЕТАМ

В 1990-е годы новосибирцам пришлось вспомнить, что когда-то их город именовали СибЧикаго – за рекордные темпы роста. А еще за предприимчивость и неприхотливость ютившихся в барачных «нахаловках» жителей. На рубеже XX–XXI веков Новосибирск обрел «второе дыхание» в транспортной логистике и ретейле. Новые «бараки» – кубы гипермаркетов – заполнили городские пустыри, а самая большая железнодорожная станция в Азии – Инская – работает на пределе своей мощности. Современный новосибирец – это прежде всего менеджер-логистик, а средний возраст рабочих оборонных предприятий уже за пенсионной «отметкой».

Благодаря совместной работе областной администрации и областного Совета депутатов Новосибирская область стала пионером в деле осуществления реформы органов местного самоуправления. Область полагается прежде всего на собственные источники доходов. В 2006 году доля налоговых поступлений составила 78% общих доходов бюджета. Текущий инвестиционный рейтинг Fitch региона – ВВ.

Андрей ОХОТНИКОВ



ПАРАДОКС ТАМ ПРАВИТ БАЛ



50

Новосибирская область — регион в Сибирском федеральном округе со слабо развитой лесоперерабатывающей промышленностью. Подобное положение дел — следствие совокупности нескольких факторов.

ПЯТЬ ПРИЧИН, ЧТОБЫ НЕ БЫТЬ ЛЕСНЫМ РЕГИОНОМ

Причина первая. Историко-экономически сложилось, что с момента своего основания Новосибирск снабжался исключительно томским лесом, сплавлявшимся по реке Обь, поскольку территория нынешней Томской области с ее богатейшими запасами сырья и благоприятными условиями для молевого сплава по обским притокам до 1944 года входила в состав Новосибирской области. Наследие тех времен можно наблюдать и сегодня: в устье Ини до сих пор стоят ржавые баржи.

Причина вторая. Природно-климатические условия также сыграли свою роль. В 22 районах Новосибирской области доминируют степные и лесостепные ландшафты, и лишь в трех районах лесистость превышает 35% и существуют предпосылки для

серьезной промышленной разработки. Общая площадь лесного фонда Новосибирской области составляет около 5 млн га. Из нее покрытая лесом — 2606 тыс. га. Процент лесистости равен 24,5%. Общий запас древесины основных лесообразующих пород оценивается в 278,8 млн м³ — самый низкий показатель по округу, сопоставимый лишь с запасами соседних «степных» регионов Алтайского края и Омской области. Для сравнения: лесные ресурсы Томской области превышают новосибирские в 10 раз, иркутские леса в 20 раз обширнее. Лишь в Колыванском районе Новосибирской области существует лесоперерабатывающая компания, значимая для местной экономики, на прочих сельских территориях доминирует аграрный сектор.

Причина третья. Это породный состав лесных массивов. Более 70% новосибирских лесов лиственные;

темнохвойные леса сконцентрированы в таежных Кыштовском и Северном районах. Рентабельность переработки и ликвидность пиломатериалов из березы и осины и сегодня ниже показателей привозного «красного» леса, представленного на складах и пилорамах региона. Площадь территории области, занятой хвойными породами, — 977,3 тыс. га (21,76% лесов). В советское время, когда каждый крупный трест имел лесозаготовительное подразделение, новосибирские организации предпочитали заготавливать лес в других регионах (новосибирская контора Госкино, например, заготавливала лес в Каргасокском районе Томской области, Новосибирский авиастроительный завод имени В. П. Чкалова имел два леспромхоза под Братском).

Причина четвертая. Отягощенность природоохранными мероприятиями. Порядка 20% лесов

области — «степные», колки (березово-осиновые рощи) и садики (ветрозащитные полосы-посадки из березняка). Наверное, каждый сибиряк убежден, что именно лес — это настоящая природа. Но для новосибирца это природа, которую легко утратить. Старшее поколение новосибирцев еще помнит местные экологические катастрофы: пыльные целинные бури и уничтожение реликтовых хвойных лесов в зоне затопления рукотворного Обского «моря». Не случайно именно «приморский» Академгородок стал одним из центров экологического движения страны. И сегодня «городковские» зеленые готовы подать в суд за каждую сосну, вырубленную при строительстве местного Технопарка. Сбережение приобских лесов (еще 20% регионального лесного фонда области) вынудило депутатов Новосибирского облсовета запретить вывоз круглого леса из региона с 1 апреля 2008 года.

Причина пятая. Неразвитость периферийной транспортной инфраструктуры: отсутствие или негодность лесовозных дорог. Именно этот фактор, по мнению аналитиков, на протяжении вот уже пяти лет отпугивает инвесторов, желающих вкладываться в лесопереработку региона. Три года назад о планах освоения новосибирских березняков сообщали финские инвесторы, неоднократно проявляли интерес лесопереработчики из Германии. Появлялись в региональной прессе и сообщения о планах шведской компании «ИКЕА» наладить выпуск мебели на новосибирском сырье — поближе к рынку сбыта. В «Запсиблеспроекте» — наиболее компетентном за Уралом лесостроительном ведомстве — подтвердили факт получения письма от руководства «ИКЕА» в 2006 году с предложением рассчитать лесные ресурсы Убинского района Новосибирской области. Но дальше обращения дело не пошло. Соседняя Томская область и богатое элитной древесиной Приангарье привлекают куда больше внимания зарубежных лесопромышленников и, что самое главное, реальные иностранные инвестиции. У инвестора, заготавливающего в Иркутской области «сибирский лес европейского качества», есть возможность компенсировать затраты на простой транспорта или подготовку коммуникаций. В Красноярском крае

реанимация лесных дорог с прошлого года финансируется не только лесозаготовителями, но и из федерального и регионального бюджетов. Для новосибирского лесопромышленника полноценное ведение лесного хозяйства — пока слишком масштабная задача со многими неизвестными.

КИТАЙСКАЯ АТАКА ИЛИ ПРОСТО СОТРУДНИЧЕСТВО?

Впрочем, инвестирование в ЛПК региона все же осуществляется, пусть и в скромных масштабах. 22 апреля на встрече с вице-губернатором Виктором Юрченко о намерениях участвовать в разработке лесных запасов Новосибирской области заявил заместитель губернатора китайской провинции Хэйлунцзян Сунь Яо. Китайский вице-губернатор, скорее, официально закрепил уже сложившееся положение вещей: с прошлого года на территории Колыванского района Новосибирской области (с. Пихтовка) работают 18 китайских пилорам. Лесозаготовители из КНР трудятся в привычном режиме: древесина отгружается на экспорт. Запрет на вывоз круглого леса, введенный в марте 2008 года, экспортеров не останавливает — китайцы теперь вывозят оцилиндрованное бревно и брус и не особенно следят за качеством обработки, немножко спилият, чтобы похоже было на пиломатериал — все равно мимо маньчжурских пилорам не проедут.

Отсутствие инфраструктуры, в свою очередь, усугубляет проблему незаконных рубок: они происходят там, где есть возможность подвести тяжелую технику, — зачастую на участках, отведенных для местного населения. В результате жители новосибирских деревень остаются без дров, лишаются приоритетной возможности отбора леса для строительства, уничтожаются рекреационные ресурсы и места сбора дикоросов. В частности, обращение жителей Сузунского района по поводу судьбы вырубаемого Белоярского бора и послужило непосредственным поводом к введению запрета на вывоз новосибирского леса. Кроме того, вырубка лесонасаждений вдоль дорог делает транспортные магистрали более зависимыми от погодных факторов. Наконец, пока идет рубка в

«недозволенных местах», теряет свои качества — переставляет и не дает развиваться молодым деревьям — лес, отведенный для санитарной либо промышленной рубки. В течение десятилетия в Новосибирской области наблюдался парадокс, обычный для Западной Сибири рубежа веков: на фоне постоянных сигналов общественности об уничтожении реликтовых лесов заготовка древесины в регионе не достигала и половины годовой нормы. Расчетная лесосека Государственного лесного фонда региона сегодня оценивается в 3,2 млн м³ древесины в год.

А КАДРЫ КТО?

Еще одна проблема инфраструктуры — отсутствие в регионе подготовленных кадров для отрасли, прежде всего специалистов высшего звена. Если технический персонал пилорам и мебельным цехам по-прежнему поставляют три городских училища, а также некоторые районные СПТУ, то технологи, дизайнеры, инженеры приходят из других сфер производства, либо это кадры из «бывших»: специалисты, работавшие в советском тресте «Новосибирскмебель». Растущий спрос на высококачественные, но доступные пиломатериалы и необходимость доводки низкосортного сырья, чрезвычайно жесткая конкуренция на мебельном рынке — эти обстоятельства, очень ощутимые в благополучном Новосибирске, диктуют и высокие требования к технологии деревообрабатывающего производства. Достаточно остро кадровая проблема стоит и в области лесостроительства: Новосибирское лесопроизводство далеко не везде смогло обеспечить дипломированными специалистами должности руководителей вновь созданных районных лесхозов. По словам начальника лесопроизводства Эдуарда Федоровича, более или менее благополучной оказалась ситуация в приобских лесхозах, обладающих элитным лесом и изобилующих популярными местами отдыха. Рекорд поставил Ордынский район, где состоялся полноценный конкурс из семи кандидатов с высшим профильным образованием. Шесть выбывших кандидатов... согласились на меньшие должности в том же лесхозе. При этом в степном Купинском районе так и



51



не нашлось выпускника профильного вуза, желающего контролировать местные березняки.

У Эдуарда Федоровича есть претензии и к дипломированным специалистам: «В свете нового Лесного кодекса готовых к работе кадров нет вообще! Условия работы изменились кардинально: лучше бы я и не знал старый кодекс, а сразу бы учился работать по-новому. Сейчас нужны лесники, способные не только деревья высаживать, но и бюджеты делать. Это мы пытаемся донести до образовательных учреждений. Ездил мы в Красноярский лесотехнический, общались с преподавателями, в Тогучинском лесхозе-техникуме тоже планируем изменить систему обучения под новые требования. Сами проходим переподготовку, благо, деньги на это есть: выделили нам 580 тыс. рублей. Квалификацию мы повышаем в Пушкинском институте лесоводства, мы и раньше туда часто ездили».

КОДЕКС НОВЫЙ, А ПРОБЛЕМЫ СТАРЫЕ

После вступления в законную силу нового Лесного кодекса в новосибирском ЛПК наступила «эпоха перемен». Вследствие правовых пробелов между вступившим в действие федеральным законом и дорабатываемым региональным законодательством осенью 2007 года мелкие лесозаготовители не получили лесорубочных билетов и зимой 2007/2008 года соответственно не смогли заготовить лес. Учитывая тот факт, что крупные лесопромышленные компании работают прежде всего на экспорт и связаны долгосрочными обязательствами поставок, неясно, кто же будет компенсировать образовавшийся дефицит сырья. Тем более что новосибирский розничный рынок снабжался преимущественно мелкими местными заготовителями (шел пиломатериал из березы и осины) и томским лесом хвойных пород, также заготавливаемым мелкими и средними предпринимателями. Дефицит сырья и связанный с ним скачок цен на пиломатериалы станет особенно ощутим с наступлением дачного сезона. Для мелких лесопереработчиков существуют два варианта выживания: уход в дилеры к крупным лесозаготовителям либо кооперация с арендаторами. Вряд

ли мелкие сбытчики леса устроят холдинги по уровню сервиса: большая часть лесоторговых точек Новосибирска представляет собой обыкновенные навесы, чьи достоинства исчерпываются расположением в местах с оживленным трафиком – на транспортных магистралях, ведущих за город, и близ рынков. Элитный пиломатериал заслуживает лучшего отношения.

Арендаторы, работающие в рамках нового Лесного кодекса, отягощены новыми для отечественных лесопромышленников задачами: в сферу их ответственности входит почти весь спектр опеки над лесом, кроме борьбы с пожарами, в том числе и работа над лесными дорогами. К тому же при проведении конкурса было упущено время: разработка большинства участков возможна только в зимнее время, а торги начались в феврале. В Новосибирской области даже при скромном предложении сдаваемых делан нашлось немного желающих минимум 10 лет (согласно нормам сдачи в аренду) жить в лесу без права возведения капитальных построек. Например, в Черепановском лесхозе торги состоялись лишь по двум участкам из четырех выставленных на конкурс по причине наличия лишь одиночных претендентов на делану. В таблицах представлены описания участков по трем лесничеством: Маслянинское – лесостепь с подтаежной зоной, торги состоялись 18 апреля; Чановское – лесостепное, торги состоялись 28 апреля; Колыванское – смешанный лес, торги состоялись 11 февраля. Информация опубликована на сайте Новосибирской области администрации.

ИНВЕСТОРЫ ХОТЯТ, НО НЕ МОГУТ

Всего на данный момент выставлено на торги 77 участков и делан по восьми районам области. Из иностранных инвесторов отмечены представители Беларуси (Черепановский лесхоз, торги не состоялись) и Германии (Сузунский лесхоз). О совместном российско-германском проекте пока известно немного: сузунские арендаторы намерены ежегодно перерабатывать 500 тыс. м³ леса в мебельные заготовки, рассматривают вариант производства фанеры, а из отходов намерены производить топливные брикеты.

Интересный инвестиционный проект должен реализоваться в Маслянинском лесхозе: заготовка пихты для производства мебели и переработка отходов на пихтовое масло.

Смущает в организации конкурсов и еще одно обстоятельство: выводы о рентабельности участка, судя по всему, должен делать сам инвестор – деланы идут на торги лишь с краткой лесоустроительной спецификацией. В итоге претендовать на участие в конкурсе смогут лишь местные жители, хорошо знающие ресурс, либо новые инвесторы, готовые много и долго вкладывать за вхождение на региональный рынок. Впрочем, по словам начальника лесопромышленного управления Новосибирской области Эдуарда Федоровича, всю информацию по конкурсным участкам можно получить в отделе арендных отношений областного департамента природопользования.

В программной речи на собрании трудовых коллективов 11 февраля 2008 года губернатор Новосибирской области Виктор Толоконский обозначил лесное хозяйство прежде всего как вспомогательный элемент аграрного сектора экономики: «Меняя базу сельскохозяйственного производства, внедряя новые технологии в полеводстве и животноводстве, мы меняем условия труда и быта на селе. Однако полное и эффективное использование человеческого потенциала, его развитие в сельской местности невозможно без придания сельской экономике многопрофильности. Вот почему для нас важно развитие лесного хозяйства и лесопереработки, создание перерабатывающих и вспомогательных производств, использование для обеспечения занятости рекреационных возможностей территории области и других ее ресурсов».

Однако летом 2007 года представители другой ветви власти, законодательной, весьма скептически оценили возможности «сельской» переработки местного леса, определяя количество сырья, необходимого для возведения деревянного дома. Иное мнение высказал заместитель председателя областного совета Юрий Бугаков: «Там, где нет «красного» леса, и 300 м³ на дом не хватит. Если строить из березы и осины, выход «чистой» древесины будет не 70–75, а только 30%». По оценкам экспертов, промышленный

Лот	Местоположение и границы лесного участка. Маслянинское лесничество	Площадь лесного участка, га	Объем лесных ресурсов, подлежащих заготовке, м ³		Начальная цена предмета аукциона, руб.	Сумма задатка, руб.
			всего	в том числе		
				Хвойное хозяйство	Лиственное хозяйство	
Маслянинский лесохозяйственный участок № 1						
1	Кв. 25	1,4	269	269		18520
2	Кв. 16	3,0	748	748		48250
3	Кв. 77	4,0	1177		1177	27319
4	Кв. 63	3,1	461		461	7105
5	Кв. 134	0,9	89		89	2092
Елбанский лесохозяйственный участок						
6	Кв. 109	11,0	2785		2785	34355
7	Кв. 109	3,7	466		466	6581
8	Кв. 74	28,0	4591	4591		330999
Борковский лесохозяйственный участок						
9	Кв. 90	12,4	1658		1658	59434
10	Кв. 13	3,7	375		375	4264
11	Кв. 28	3,1	188		188	1263
12	Кв. 14	1,6	330		330	6951
Маслянинский лесохозяйственный участок № 2						
13	Кв. 82	3,8	555		555	17449
14	Кв. 12	3,9	635		635	17540
15	Кв. 64	2,3	270		270	14586
16	Кв. 55	4,4	538		538	24905
17	Кв. 62	3,4	488		488	15047
18	Кв. 14	1,4	200		200	6797
19	Кв. 17	1,9	340		340	5633
20	Кв. 1	1,9	382		382	13038
21	Кв. 10	6,7	685		685	14240
22	Кв. 1	1,8	270		270	7312
23	Кв. 49	1,7	241		241	2536
28	Кв. 51	1,9	213		213	13160
Дубровский лесохозяйственный участок						
24	Кв. 77	29,0	3848	3848		196399
25	Кв. 93	1,3	133		133	2085
26	Кв. 15	4,0	708	708		29542
27	Кв. 15	4,0	577	577		26709

выход местной хвойной древесины составляет обычно 50%, березняки – 40%.

Весьма важным приоритетом при участии в конкурсе на лесной участок в Департаменте природных ресурсов и природопользования Новосибирской области считают гарантии глубокой переработки сырья, декларируемые инвестором. Однако высокотехнологичная обработка древесины в наше время не требует массового участия и вряд ли осуществима без переподготовки сельских специалистов, поэтому «глубокая переработка» пока слабо сочетается с «социальной миссией» лесного хозяйства на селе. В районах, где лесопереработка могла бы стать одним из основных занятий населения – Северном и Кыштовском, местные трудовые ресурсы уже вовлечены в нефтегазовый сектор или дорожное

строительство, обеспечиваемое нефтяниками. Тем более что глубокая переработка древесины в обычной «индустриальной» версии отсутствует на сегодняшний день и в областном центре. В полуторамиллионном Новосибирске с весьма емким мебельным рынком нет производства фанеры, ДВП, ДСП, МДФ. Зато присутствует «постиндустрия» – высокотехнологичная доводка пиломатериала, изготовление профильных конструкций из МДФ, мебельной фурнитуры, экзотических композитных материалов («Кедролит»). В частности, сегодня около десятка новосибирских фирм предлагает домостроение из клееного бруса (лидеры – «Стилвуд» (пионер сегмента) и «ЭкоДом»), а признанным в Центральной Азии производителем фурнитуры является бердская фирма «Мастер и К».

РЕМЕСЛЕННИКИ НАЧИНАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ

В Новосибирске существует более сотни малых и средних предприятий, снабжающих мебелью население области и ближайших регионов. Около половины «стабильных» новосибирских мебельщиков обитает на улице Станционной – промышленной зоне с удобной транспортной инфраструктурой. Большая часть мебельных производств Новосибирска ориентирована на экономсегмент, при этом в борьбе с крупными федеральными игроками регионалы-мебельщики смогли предложить «премиальный» сервис, значительную конструктивную и дизайнерскую вариативность и личную заинтересованность в работе с клиентом. Весьма востребованным оказался «ремесленный подход». «Лучшая реклама для нас – это строчка «Недорого изготовлю мебель под заказ», – так прокомментировал предложение о размещении полноцветной рекламы в одной из городских газет владелец мебельного предприятия. Даже средний бизнес, способный производить мебель партиями, на потоке, сегодня предпочитает мимикрию под мастерскую, где удовлетворяют все капризы клиента.

«Моментом истины» для малого мебельного бизнеса Новосибирска оказался приход «ИКЕА» – абсолютного авторитета в массовом сегменте. «А что «ИКЕА»? Туда приходят как на выставку: посмотрят новинку, сфотографируют – потом идут к нам, и мы делаем, – рассказывает Евгений Новгородцев, владелец небольшой мебельной мастерской. – Почему к нам? Мы делаем дешевле, быстрее, и с нами проще: у нас личные взаимоотношения с каждым клиентом и практически бессрочная гарантия на все, что делаем». Мастера со стажем уже давно не делают мебель «на колесе» – старом советском станке. «Оборудование у нас итальянское, хороший «форматник» недавно купили, – продолжает мебельщик. – Отечественные аналоги есть, но мы немецкое и итальянское оборудование берем». Самая крупная «мастерская» Новосибирска – фирма «Золушка», где солидная составляющая цены мебели – дизайнерская



Лот	Местонахождение лесного участка. Колыванское лес- ничество	Пло- щадь лесного участка, га	Объем лесных ресурсов, подлежащих заготовке, м³			Начальная цена предме- та аукциона, руб.	Сумма задатка, руб.
			всего	в том числе			
				Хвойное хозяйство	Листвен- ное хо- зяйство		
Шегарский лесохозяйственный участок							
1	Кв. 103 д1	6,0	1200	39383	3938	18520	1850
2	Кв. 103 д2	3,4	680	20820	2082		
3	Кв. 135 д1	32,0	5120	193380	19338		
Пихтовский лесохозяйственный участок							
4	Кв. 89 д1	1,7	170	10064	1006		

работа с клиентом. Однако схема, где сервис разбит на «производственные участки» и за качество отвечает отдельный менеджер, непричастный на деле к производству, все же уступает индивидуальной ответственности мастера за весь процесс изготовления. «Ну что это за сервис?! Пришли усталые мужики, тупо шурупы закрутили», – смеется Евгений Новгородцев. Лесозаготовительного кризиса мебельщики «не заметили» – ЛДСП и МДФ довольно далеко отстоят от «деревянного предка» – кругляка.

КУДА РАЗВИВАТЬСЯ НОВОСИБИРСКОЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Лесопромышленник Сергей Владимиров, экономист с большим опытом инновационных проектов, сомневается в перспективах создания крупного лесоперерабатывающего предприятия в Новосибирской области: «Запасы березняка в регионе не такие уж и большие: близ городов мало деловой древесины (много больных деревьев),

издалека возить маловыгодно. Вообще качество новосибирского леса такое, что построить здесь можно только завод по переработке низкосортной древесины (если говорить о крупном предприятии): измельчать и делать плиты». Владимир связывает слабую инвестиционную активность западных лесопромышленников именно с трезвой оценкой качества сырья. Новосибирский лес требует внимательного и бережного отношения на всех этапах – от заготовки до воплощения в материалы и изделия, а на такую кропотливую работу способны только небольшие местные лесоперерабатывающие предприятия.

Хорошее качество логистики, близость рынков среднеазиатских республик делает возможным экспорт новосибирского леса за пределы региона. «Мы отправляли березу на фанерные комбинаты – в Майкоп, в Пермский край, на Войновский комбинат (Тюменская область), – говорит Сергей Владимиров. – Еще был вариант: в Узбекистан отправляли березовые доски – там климат сухой, под обмазку дома и береза

Лот	Местоположение и границы лесного участка. Чановское лесничество	Площадь лесного участка, га	Объем лесных ресурсов, подлежащих заготовке, м³			Начальная цена предмета аукциона, руб.	Сумма задатка, руб.
			всего	в том числе			
				Хвойное хозяйство	Листо-венное хозяйство		
1	Чановский лесохозяйственный участок, кв. 92	5,5	534		534	1420	142
2	Чановский лесохозяйственный участок, кв. 115	4,1	506		506	4073	407
3	Чановский лесохозяйственный участок, кв. 50, 50, 10	6,0	277		277	3701	370

сгодится. Но там конкуренция с казахстанским лесом – им ближе возить и через границу один раз товар перевозить». Вывоз леса занимал лишь 2,9% экспорта Новосибирской области в 2007 году, в том числе и реэкспорта томского сырья. Для сравнения: продукция новосибирского машиностроения составила долю экспорта в 8,8% за тот же год. В структуре экспорта древесины преобладали пиломатериалы: доля экспорта круглого леса, по данным Новосибирской таможни, в 2007 году составила 0,39% от общего объема вывоза региона.

В планах Владимиров заход в Томскую область на рубки смешанного леса. Томские лесопромышленники ориентированы на заготовку хвойников, березу и осину воспринимают зачастую как помеху бизнесу. Весьма вероятно, что наряду с логистикой высокотехнологичная переработка «непрофильных» ресурсов экспортных лесозаготовительных компаний – древесины лиственных пород и тонкомеров – один из вариантов роста новосибирской лесопромышленности.

Эксперты считают, что идеальным вариантом лесопереработки в Новосибирской области может стать эксплуатация томских лесов, как уже находящихся в лесопромышленной разработке, так и неосвоенных. Наиболее удобны для этих целей Чановский и Мошковский районы, лежащие в зоне Транссиба и расположенные вблизи таежных районов как Томской, так и Новосибирской области.

В середине 1980-х годов на границе Чановского и Кыштовского районов даже собирались строить совместное советско-шведское предприятие, однако к основным запасам леса западных районов Томской области нужно было еще провести коммуникации, поскольку на переработку низкосортной древесины была рассчитана только первая очередь комбината. Четыре года назад появился проект финских инвесторов по созданию лесокомбината в Мошковском районе, в пользу которого говорили относительно развитые коммуникации, возможность транспортировки томского леса по федеральным дорогам.

Андрей ОХОТНИКОВ



ЦБК «Экспоцентр», Москва, Россия

12-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

«МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ПРИНАДЛЕЖНОСТИ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПРИБОРЫ ДЛЯ ЛЕСНОЙ, ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ЛЕС ДРЕВМАШ

1-4 сентября 2008

ОРГАНИЗАТОР:

• ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР»

ПРИ СОДЕЙСТВИИ И УЧАСТИИ:

• Союза лесопромышленников и лесозаготовителей России

• ОАО «ЦЕНТРАЛЕСЭКСПО»

• Общероссийской общественной организации «Российская ассоциация работников мебельной промышленности и торговли «МЕБЕЛЬЩИКИ РОССИИ»

• Ассоциации организаций лесного машиностроения России «РОСЛЕСМАШ»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

• Министерства промышленности и энергетики РФ

ПРИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ:

• Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования «EUMABOIS» EUMABOIS

123100, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14

Тел.: (495) 255-27-24

E-mail: les@expocentr.ru





ОТ ЛЕСОУСТРОЕНИЯ К ТОТАЛЬНОМУ МОНИТОРИНГУ СРЕДЫ

Филиал ФГУП «Росинформ» «Запсиблеспроект», уникальная природоохранная организация, отмечает в этом году свой 60-летний юбилей. Основной задачей практически на протяжении всего существования предприятия был мониторинг санитарно-экологического состояния лесного фонда. Сегодня под опекой сибирского подразделения ФГУП «Рослесинформ» находятся леса девяти регионов Западной Сибири. Фактически «Запсиблеспроект», имеющий филиалы в Омске, Томске и Тюмени, работает на всей территории Азиатской России. В 1998 году «Запсиблеспроект» было присвоено звание лучшего лесоустроительного предприятия страны. А в 2003 году компания получила право работать в сфере экологического аудита и сертифицировать предприятия на соответствие международному стандарту ISO 14000. Чем сегодня заняты лучшие лесоустроители России, в интервью журналу «ЛесПромИнформ» рассказывает заместитель директора ФГУП «Запсиблеспроект» **Вадим ПЕРЕКАЛЬСКИЙ**.

56



– Вадим Вадимович, какие изменения в работе вашего предприятия произошли с момента вступления в силу нового Лесного кодекса? Насколько сильно изменился характер деятельности «Запсиблеспроекта»?

– Работа изменилась коренным образом! Потому что по старому Лесному кодексу лесостроительство было государственным заказом, то есть проводилось на деньги федерального бюджета, а в последние годы – на средства субъектов Федерации. Вышел новый Лесной кодекс, и оказалось, что государство больше не будет финансировать инвентаризацию лесов. Лесостроительство стало коммерческой

деятельностью и проводится теперь за счет арендаторов – фирм и предпринимателей, которые берут участки для заготовки древесины. В этом году все подобные заказы сконцентрированы в Алтайском крае – там наиболее интенсивное ведение лесного хозяйства. Есть еще заказ от одного из лесхозов Кемеровской области.

– Перед вашим предприятием стоят чрезвычайно сложные инновационные задачи, для реализации которых необходим постоянный приток новых кадров и смена технологий. Сотрудничаете ли вы с местными научными и образовательными организациями?

– С образовательными учреждениями мы сотрудничаем. Обязательно! В первую очередь с Новосибирской государственной геодезической академией, которой недавно исполнилось 75 лет... Привлекаем новых сотрудников, прежде всего молодежь, что пришла из этого учебного заведения. Подготавливаем под выпускников рабочие места, только в этом году мы готовы принять порядка 50 человек, в большинстве своем выпускников НГГА. Иногда контактируем с Уральским государственным лесотехническим университетом. Так что с учебными заведениями мы плотно сотрудничаем. А вот что касается научных... С этим немножко сложнее, потому что наша

лесная наука находится сейчас в некоем тупике.

– В одном из интервью годичной давности штат вашего предприятия был указан в количестве 280 человек. Сколько сейчас человек работает в «Запсиблеспроекте»?

– 280 сотрудников работает только в новосибирском офисе. Помимо Новосибирска у нас есть подразделения (экспедиции) в Томске, Омске, Тюмени, Екатеринбурге, в стадии становления Ханты-Мансийская экспедиция. Так что можно к этим 280 добавить еще 100–120 человек.

– Привлекаете ли вы какие-либо сторонние организации на аутсорсинг?

– Да, для проведения узкоспециализированных работ мы привлекаем фирмы на субподряд. В первую очередь для проведения геодезических работ, хотя у нас и свои геодезисты есть. Иногда для разработки лесных планов привлекаем экономистов, но в основном стремимся обойтись своими силами.

– В 2006 году ваша организация обрабатывала до 6 млн га лесов. Какие показатели существуют на сегодняшний день?

– В данный момент некорректно говорить об этом. Сейчас коренным образом меняется направление деятельности предприятия. В 2006 году лесостроительство еще занимало 90%

НАША СПРАВКА

Значительная востребованность аудиторских исследований предприятия ФГУП «Запсиблеспроект» объясняется не ведомственной монополией и не только колоссальным опытом экспертизы состояния леса, но и качественным инструментарием исследований. Система оперативного мониторинга «ЛесГИС», разработанная и внедренная в промышленную эксплуатацию новосибирскими лесоустроителями, просто не имеет аналогов на отечественном рынке геосистем. Средний ежегодный объем лесоустроительных работ на 2006 год составил 6,8 млн га.

«Запсиблеспроект» располагает мощной технической и нормативной базой, которая позволяет лесоустроителям проводить самые разные виды анализов. Работники предприятия могут оценить влияние любого промышленного объекта на растительный и животный мир, почву и грунтовые воды. Сегодня ситуацию в сибирских лесах отслеживают с помощью

аэрокосмической съемки, результаты которой потом анализируют с помощью геоинформационной системы.

Высокая точность современных средств мониторинга позволяет оценивать состояние и целостность экосистем, выявлять изменения природных условий в результате антропогенной деятельности и стихийных факторов, оперативно фиксировать пожары, достоверно диагностировать лесные массивы (в том числе в зонах промышленных выбросов и радиационного загрязнения).

Без оперативного мониторинга леса весьма рискованным было бы и внедрение порядка лесопользования, предусмотренного новым Лесным кодексом. Теперь вовсе не обязательно годами жить по соседству с лесным массивом, чтобы знать делану, которую желаешь арендовать. Помимо лесника, опекающего слишком большую территорию, теперь есть кому в буквальном смысле «приглядеть» за лесом. Наряду с реализацией высокотехнологичных проектов, разработанных во многом для нужд

экологической экспертизы (пусть и инициированной надзорными органами) современных сырьевых гигантов, «Запсиблеспроект» осуществляет и массу рутинной «наземной» работы, без которой, однако, невозможны лесное хозяйство и полноценная природоохранная деятельность. В ведении предприятия по-прежнему находятся таксация насаждений и комплексная оценка лесных ресурсов, определение размера расчетной лесосеки, разработка проектов организации и ведения лесного хозяйства предприятия, составление цифровых планов и тематических карт. В компетенцию «Запсиблеспроекта» входит масса аналитической работы, превращающей лесные уголья в реальную ценность, выраженную в рублях, гектарах, биологических и почвоведческих терминах. Специалисты предприятия оперируют любым масштабом – от картографирования всего лесного фонда субъекта Федерации до экспертизы состояния нескольких гектаров соснового леса Новосибирского академгородка.

57

вашего участия в подобных форумах?

– Мы не ставим конкретной цели, участвуя в подобных мероприятиях. Пакет заказов у нас сформирован надолго вперед. На этих мероприятиях мы просто показываем свои достижения. Цель – заключать новые контракты – мы на этих форумах не ставим, потому что в настоящее время работой и так перегружены.

– «Запсиблеспроект» много работает по регионам СФО, но предприятие находится в Новосибирске. Часто ли к вам обращаются предприятия Новосибирской области?

– К сожалению, нет. Так уж исторически сложилось по объективному стечению обстоятельств, что наше предприятие сравнительно мало зарабатывало на Новосибирской области. В этом году у нас практически никаких работ по Новосибирской области не ведется. Один лесхоз заказал инвентаризацию – вот и все.

– Обращаются ли к вам иностранные компании?

– Бывает, для сопровождения землеустроительных действий к нам обращаются компании, зарегистрированные за рубежом. Так что есть клиенты, преимущественно из нефтегазового сектора, являющиеся иностранными резидентами. Мы сами работаем с иностранными компаниями, потому что в нашей стране принята чешская методика государственной инвентаризации лесов. Поэтому по методике мы постоянно консультируемся со специалистами из Чехии и Словакии, получаем отсюда необходимое по этой методике специфическое оборудование, инструментарий.

– Вашей организации в этом году исполняется 60 лет. Позвольте поздравить вас с юбилеем!

– Спасибо!

Беседовал Андриан ОХОТНИКОВ



ВАЛЕРИЙ БАРАНОВСКИЙ: «ВЕРНИТЕ ЛЕС СПЕЦИАЛИСТАМ!»

Сотрудники Западно-Сибирского филиала Института леса СО РАН воспринимают лес как природный объект, рассматривают растительность без учета сомнительных притязаний человека. В результате комментарии «лесоведов» иногда шокируют, в частности мнение о лесных пожарах как благе и источнике биологического разнообразия. О деятельности специализированного академического подразделения во времена коммерциализации лесной отрасли мы беседуем с директором Западно-Сибирского филиала Института леса им. В. Н. Сукачева СО РАН Валерием БАРАНОВСКИМ.

— Валерий Иванович, какие проекты Института леса реализуются в Новосибирской области?

— К сожалению, с Новосибирской областью мы практически не работаем. Сейчас ведь бюджетное финансирование не слишком щедрое, поэтому стремимся находить такие заказы, чтобы за счет хозрасчетных работ была еще и возможность проводить фундаментальные исследования. Поскольку новосибирское лесное хозяйство оно с нами не заключало. Нет, мы так-то общаемся, постоянно возникают какие-то идеи совместной работы, но все это так разговорами и остается. Поэтому работаем в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком округах. Работаем в Алтайском крае, изучаем там, в частности, как идет восстановление лесов после пожара.

— Какая отрасль сейчас наиболее перспективна для института в качестве источника заработка?

— Конечно, нефтегазовые компании! Потому что у них происходят нарушения лесных земель и их сразу начинают напрягать все природоохранные органы. Поэтому они к нам обращаются за разработкой проектов восстановления нарушенных земель.

— Есть ли интерес со стороны иностранных компаний?

— Практически нет: если в Техасе нефтескважины есть, то, наверное, и экологи свои тоже найдутся... Пожалуй, только British Petroleum — они работают в Тюменской области, поэтому вынуждены к нам обращаться. Тем более что иностранные коллеги ревнивы: это у нас есть какое-никакое бюджетное финансирование, а там ведь только за счет грантов все живут. Поэтому борьба за гранты там идет не на жизнь, а на смерть.

— Какие фундаментальные разработки Института леса наиболее интересны?

— Мы изучаем, как идет естественное возобновление лесов в различных геолого-климатических зонах, как сказывается воздействие природных и антропогенных факторов, и проводим исследования по сохранению генетического фонда лесной растительности Сибири.

— Хватает ли вам средств на то, чтобы реализоваться в фундаментальном направлении?

— Средств, конечно, не хватает, поэтому и вынуждены заниматься прикладными исследованиями. В советское время мы даже об этом не задумывались: выделялось денег

столько, сколько надо было на исследования. Сейчас деньги практически не выделяются, даже на те исследования, которые необходимы. Мы обращаемся в Федеральную лесную службу, в Москву, а там подход очень утилитарный. В руководство отраслю на ключевые посты приняты неспециалисты — люди, которые даже к биологии отношения не имеют. Отсюда принятие кардинальных решений, оправданных с точки зрения экономики, но не с позиций экологии и биологии.

— То есть вы считаете, что экономист в лесной отрасли не должен быть главным?

— Нет, конечно. Во всяком случае, в той сфере, которая касается непосредственно леса. Другое дело — хозяйственные взаимоотношения вокруг лесных ресурсов. Вот там, пожалуй, там пусть будут менеджмент и экономика. Экономист, конечно, в лесной отрасли должен быть, но на вторых ролях.

— Каково воздействие на лес нефтегазовой индустрии?

— У меня есть опыт работы по Ханты-Мансийскому округу. Там в результате нефтедобычи лесные массивы становятся безлесными. Лес растет преимущественно на гнилах, как правило, там же, на гнилах, наиболее удобно размещать все «качалки», все добывающее оборудование. Поэтому в районе скважины вырубается лес, еще вокруг примерно 40% от «промышленной» площади «прихватываются» за счет воздействия на окружающую среду.

— Институт леса сегодня предлагает какие-либо новые способы рекультивации или это классические технологии?

— Нет, мы предлагаем. В частности, у Владимира Седых на «Сургут-нефтегазе» разработан метод лесной рекультивации шламовых амбаров. Вот пример: разработали метод 15 лет назад, и все это время мусолили, утверждали — и кое-как утвердили в чиновничьих коридорах то, что можно было принять еще 10 лет назад.

— В этой связи вопрос: эта только что внедренная технология пятнадцатилетней давности, насколько она актуальна по сравнению с западными образцами?

— У нас ведь другие условия. Допустим, для Сургута мы разрабатываем технологию с учетом того, что более 50% территории заняты болотами. И объекты размещаются в болотных системах. По старой технологии шла засыпка песком — и в экономическом, и в экологическом плане операция совершенно бессмысленная, хотя затраты требовались гигантские. На один шламовый амбар требовались затраты от 500 тыс. до 1 млн рублей. А теперь по новой технологии с помощью лесной рекультивации вся процедура обходится в 70–80 тыс. рублей, то есть цена вопроса снижается в 5–10 раз. И рекультивация пошла быстрее, поскольку при засыпке песком был недостаток кислорода и замедлялись окислительно-восстановительные реакции.

— Каков на сегодняшний день штат Института леса?

— Более 300 человек. Вместе с Красноярском. В советское время штат был человек 800.

— Вы кооперируетесь с другими научными или учебными заведениями?

— Да, мы много контактируем с Сибирским технологическим

университетом, поскольку там готовят специалистов лесного профиля. Поэтому больше половины специалистов нашего института там занимается преподаванием. Конечно, кооперируемся с другими специалистами — ну куда мы без почвоведов? Если нужна комплексная экспертиза, нужны зоологи. Если необходимость возникает, конечно, мы кооперируемся со многими специалистами и институтами. С Институтом геологии, например.

— Готовы ли вы сейчас работать с лесопромышленниками? Есть ли что предложить масштабным лесозаготовительным компаниям, если будет запрос на рекультивацию?

— Сейчас от них такого запроса нет, потому что задача современного лесопромышленника проста: взять в аренду, вырубить и убежать. В этом вся проблема.

Если наши лесопромышленники будут поставлены в такие же жесткие природоохранные рамки, как, допустим, в Канаде, где арендаторы через 15 лет должны сдать территорию уже с молодым лесом, тогда это будет другой вопрос, они будут вынуждены сами обращаться к нам.

Сейчас разрабатываются «лесные планы» — для всех губерний их делают. Если арендатор берет участок, то должен быть и проект освоения этого участка. Что будут вкладывать в первый год освоения участка — этого еще толком никто и не знает, много пробелов в нормативной базе. Поэтому и лесопромышленникам пока сложно сформулировать запрос, и нам это интересно, если будут восстанавливать леса на вырубленных территориях. Если лесопромышленников будут заставлять восстанавливать леса — тогда они этим займутся, а пока им неинтересно тратить на это деньги.

Беседовал Андриан ОХОТНИКОВ

НАША СПРАВКА

Западно-Сибирский филиал относится к Институту леса СО РАН (Красноярск). История института началась в 1944 году в Москве. Структура института обеспечивает развитие фундаментальных и прикладных исследований в широком диапазоне: биосферная роль, экологические функции и биоразнообразие лесных экосистем, мониторинг их состояния, рациональное использование лесных ресурсов, управление лесными экосистемами. Филиал работает в Новосибирске уже 62 года, Институт леса старше СО РАН.



ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ЛЕСОПИЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

ÜSTÜNKARLI



ЛЕНТОЧНЫЕ ПИЛОРАМЫ

ÜSTÜNKARLI



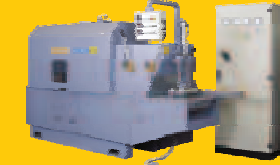
ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ
ДЛЯ РАСКРОЯ ГОРБЫЛЯ

ÜSTÜNKARLI



КРОМКООБРЕЗНЫЕ СТАНКИ

ÜSTÜNKARLI



МНОГОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ



ARTI BILEME



ЗАТОЧНЫЕ СТАНКИ
ДЛЯ ЛЕНТОЧНЫХ ПИЛ



ГЛАВНЫЕ ИГРОКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Несмотря на то что лесная отрасль в Новосибирской области занимает далеко не лидирующие позиции, на рынке есть группа предприятий, достаточно стабильно и интересно работающих в сфере деревообработки.

В основном в этой отрасли развивается малый и средний бизнес. Активный рост замечен в последние годы в деревянном домостроении. А вот поставка леса, его переработка, работа на рынке пиломатериалов по объективным «региональным» причинам не самая сильная сторона экономики области. И все же сегодня работает и развивается достаточное количество фирм и предприятий, которые не только освоили лесную отрасль, но и имеют в ней неплохие экономические показатели. Мы даем краткую справку о самых крупных из них.

ОАО «Большевик» – одно из ведущих предприятий Новосибирской области. Ему более 80 лет. Компания занимается производством столярных изделий и комплектует своей продукцией до 35% строящегося жилья и объектов социального назначения города и области. Производственные мощности предприятия позволяют производить около 5000 м² в месяц окон различных конструкций; около 4000 м² дверей (филенчатых из массива и щитовых, облицованных натуральным шпоном ценных пород, пластиком, декоративными накладками и современными отделочными материалами); декоративные деревянные элементы интерьера и ландшафтного дизайна; 50 видов профильных изделий; дачные и коттеджные строения. Предприятие осуществляет полный комплекс сервисных услуг и гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Свою историю ОАО «Большевик» ведет с 1915 года: тогда в устье реки Ини образовались частные лесопильные участки, позже ставшие деревообрабатывающим заводом № 3 (Д03-3). В 1924 году Д03-3 был переименован в деревообрабатывающий завод «Большевик». В 1994 году

предприятие становится открытым акционерным обществом. В 2004 году компания получает медаль «Алтайской ярмарки» в выставке «Строительство. Благоустройство. Интерьер». На выставке «Стройсиб-2004» ОАО «Большевик» было удостоено Гран-при «За постоянное совершенствование технологии, расширение номенклатуры и лидирующее положение на сибирском рынке».

Несмотря на прекрасный сайт компании и большое количество указанных там контактов, нам не удалось связаться с руководством предприятия, чтобы поподробнее, «из первых уст» узнать о его работе. В апреле этого года предприятие пережило пожар. Сегодня ходят слухи, что деревокомбинат обанкротился, теперь цеха снесут, а на их месте построят жилье. Однако подтверждения этому нам найти не удалось. Правда, мы разыскали «наследника» «Большевика»: ОАО «Большевик-ПП» является малым мебельным предприятием, очень далеким от производственных тем и объемов «родителя», только логотип и название общие. Сегодня ОАО «Большевик-ПП» обитает на других площадях, на первом этаже нового жилого дома. Директор отказалась комментировать ситуацию вокруг предприятия.

ООО «Стилвуд» – сертифицированный производитель деревянных клееных конструкций, работающий на рынке Сибири уже более четырех лет. В 2006 году на заводе запущен новый обрабатывающий центр ULTRA (Италия), который позволяет делать резки любой сложности с очень высокой точностью и производительностью.

Продукция предприятия включает гнутую и прямолинейную конструкционную балку, клееный профилированный стеновой брус для коттеджного домостроения, элементы опалубки для монолитного домостроения, силовые полы (плиты перекрытия). Вся продукция предприятия сертифицирована в соответствии с российскими стандартами и стандартами стран Европейского союза. ООО «Стилвуд» осуществляет

полный цикл работ по изготовлению домов из клееной древесины: от выбора проекта до контрольной сборки, а также комплектацию и монтаж домов под ключ. География продаж предприятия охватывает Подмосковье, Дальний Восток, Казахстан, Украину, соседние с Новосибирском регионы – Кемеровскую и Томскую области, Красноярский край.

Торговая компания **ЗАО «Миннеско Новосибирск»** на протяжении нескольких лет входит в число крупнейших лесозэкспортеров России. Она экспортирует круглый лес и пиломатериалы в Японию, Китай, Корею, страны Европы. Основные древесные породы, которые поставляет компания, – ангарская сосна и сибирская лиственница.

ЗАО «Миннеско Новосибирск» было создано в 1997 году, входит в группу компаний MS United (холдинговая компания MS United Ltd. находится в Лондоне). Компания «Миннеско Новосибирск» является торговым и логистическим центром группы MS United и связанных с ней компаний, осуществляющих лесозаготовку, деревообработку и транспортировку лесопроизводства. Основным географическим рынком сбыта для «Миннеско Новосибирск» является Япония. Это один из крупнейших в мире импортеров и потребителей лесоматериалов. Доля компании в экспорте круглого леса из России в Японию составляет 9,3%, причем доля компании в экспорте сосны (круглый лес) составляет 26,3%, в экспорте пиломатериалов – 3,5% (по данным 2006 года).

В Европу ЗАО «Миннеско Новосибирск» поставляет высококачественные пиломатериалы из сибирской лиственницы. В Китай, Турцию и Корею компания экспортирует круглый лес. В 2006 году «Миннеско Новосибирск» впервые вышло на рынки Египта и Израиля с пиломатериалами хвойных пород. Кроме того, компания расширяет свое присутствие в Западной Европе, привлекая новых клиентов в Австрии, Бельгии, Германии и Греции. На внутреннем рынке

«Миннеско Новосибирск» реализует в основном низкосортную древесину, в частности для нужд ЦБК.

«Миннеско Новосибирск» поставляет лесопроизводство железнодорожным и водным транспортном. Для доставки готовой продукции в некоторые порты Японии применяются контейнерные перевозки. Для транспортировки пиломатериалов в западном направлении компания также пользуется грузовым автомобильным транспортом. Рабочая сеть поставщиков лесопроизводства для компании охватывает основные лесозаготовительные регионы Сибири: Красноярский край и Иркутскую область.

Группа компаний «**СИБЛЕС**» существует на рынке с 2000 года. Основные направления работы – изготовление стенового клееного бруса, комплектов домов, бань из сосны, произрастающей в Западно-Сибирском регионе. В настоящее время предприятия группы производят 400–500 м³ бруса ежемесячно, из которого до 90% идет на экспорт. Конструкционные материалы группы «СИБЛЕС» идут для обустройства казахстанских курортов (Медое, Чимбулак). Выгодное расположение производства – в Новосибирске, находящемся в центре России, – позволяет минимизировать затраты на доставку груза потребителю. Собственные железнодорожные пути помогают быстро отгружать большие объемы продукции как вагонами, так и контейнерами. «СИБЛЕС» производит различные виды клееного бруса, погонажные изделия из сращенной древесины: дверные коробки, двери, ступени, тетиву, половую доску и многое другое.

ООО «Домострой – Мангуста» создано в 2005 году. Компания производит и поставляет клееный брус для строительства и оконного производства. Вся продукция проходит обязательную проверку качества и тщательно упаковывается в специальную защитную пленку, что позволяет сохранить ее при транспортировке и последующем хранении.

ОАО «Колыванская лесная компания» создано в 1993 году на основе районного лесхоза, под современным названием существует с 2005 года. Работает на местном сырье, перерабатывает смешанный лес на пиломатериалы и строительно-столярные изделия. Компания – уникальное для региона сельское предприятие, которому удалось успешно конкурировать в сфере лесопереработки. По словам директора В. Г. Кононыкина, круглым лесом предприятие никогда не

торговало, спрос на продукцию находил всегда: колыванцы готовы работать с любым заказчиком. Предприятие до сих пор работает на старом советском оборудовании, при необходимости сельские мастера собирают станки самостоятельно. В 2006 году в компании работало 200 человек, была создана бригада плотников для сборки домов из бруса. Во вред бизнесу пошла только неразбериха с лесорубочными билетами в связи с принятием нового Лесного кодекса. Из-за нехватки заготовленного сырья штат предприятия был сокращен до 35 человек. Будущее компании ее директор видит в укрупнении – слиянии с фирмой – арендатором лесного участка.

Мебельная фабрика **FESTINA** основана в 2002 году в Новосибирске. С самого основания миссией компании стало производство мебели самого высокого уровня, не уступающее известным европейским фабрикам. Использование натуральных материалов – массива дерева и шпона – стало визитной карточкой фабрики. Сегодня мебельная фабрика FESTINA – это прежде всего производство: собственный производственный комплекс, парк современного немецкого и итальянского оборудования, серийный принцип производства. На предприятии работают Торговый дом (это фирменный салон в центре города) и арт-бюро, где ведется разработка авторской серийной мебели профессиональными архитекторами и конструкторами.

Группа компаний «**МАСТЕР и К**», член Ассоциации фирм «КСК», – один ведущих в России поставщиков декоративных панелей МДФ и профильных изделий для мебельного производства, производитель с десятилетним стажем. На долю «МАСТЕР и К» приходится около 25% рынка декоративных МДФ-панелей в России и свыше 50% в азиатской части страны. Вся продукция «МАСТЕР и К» производится с использованием новейших технологий и немецкого оборудования. География продаж продукции под торговой маркой «МАСТЕР и К» охватывает все регионы России, а также Казахстан, Киргизию, Узбекистан, Афганистан, Китай. Тем самым укрепляются торгово-экономические связи как внутри страны, так и за ее пределами. Продукция «МАСТЕР и К» входит в список «100 лучших товаров России», а сама компания – в список «200 крупнейших предприятий Сибири».

Андрей ОХОТНИКОВ

ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА

WWW.DUKON.RU

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ И МЕБЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Для производства панелей

Для обработки пиломатериалов

Разработка комплексных решений для Вашего производства. Демонстрационные залы. Гарантия. Сервис.

Санкт-Петербург	(812) 326-92-48
Москва	(495) 642-68-56
Н.Новгород	(831) 463-77-44
Екатеринбург	(343) 310-00-12
Казань	(843) 298-71-96
Ростов-на-Дону	(863) 219-51-21
Тольятти	(8482) 51-19-00
Самара	(846) 273-35-15
Новосибирск	(383) 262-57-56



Отраслевые научные, проектные, образовательные организации Новосибирской области

Западно-Сибирский центр мониторинга окружающей среды	Мониторинг промышленного загрязнения лесных и лесопарковых зон	630049, Новосибирск, Линейная ул., 33	Тел./факс (383) 226-95-01 omos@meteo-nso.ru Директор – Петр Федорович Севостьянов
Запсиблеспроект, ФГУП, филиал «Рослесинфорг»	Ведущее предприятие лесостроительной отрасли	630048, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 137/1	Тел./факс (383) 314-09-46 zapsib@lesgis.ru Директор – Владимир Николаевич Манович
Институт леса им. В. Н. Сукачева СО РАН, Западно-Сибирский филиал	Изучение процесса естественного возобновления лесов в различных геолого-климатических зонах; воздействия природных и антропогенных факторов; исследования по сохранению генетического фонда лесной растительности Сибири	630082, Новосибирск, ул. Жуковского, 100/1	Тел./факс (383) 225-37-83 zapsibfilial@yandex.ru Директор – Валерий Иванович Барановский
Институт почвоведения и агрохимии СО РАН	Разработка экологически безопасных и ресурсосберегающих технологий использования почв и почвенного покрова	630099, Новосибирск, Советская ул., 18	Тел. (383) 222-76-52 Директор – Константин Станиславович Байков
Институт систематики и экологии животных СО РАН	Разработка методов рационального использования, контроля и охраны ресурсов животного мира	630091, Новосибирск, ул. Фрунзе, 11	Тел. (383) 217-09-73 office@eco.nsc.ru www.eco.nsc.ru Директор – Виктор Вячеславович Глухов
Институт химии твердого тела и механохимии СО РАН	Разработка механохимических методов переработки растительного сырья	630128, Новосибирск, ул. Кутателадзе, 18	Тел. (383) 332-96-00 Факс (383) 332-28-47 root@solid.nsk.su www.solid.nsk.ru Директор – Николай Захарович Ляхов
Институт цитологии и генетики СО РАН	Изучение генетико-эволюционных и экологических основ биологии популяций и биоразнообразия. Разработка новых методов генетики и селекции животных и растений для эффективного использования их генофондов	630090, Новосибирск, пр. ак. Лаврентьева, 10	Тел. (383) 333-34-68 Факс (383) 333-12-78 icg-adm@bionet.nsc.ru www.bionet.nsc.ru Руководитель (и. о. директора) – Николай Александрович Колчанов
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	Исследование динамики производства, структурных сдвигов и экономических преобразований в России в условиях формирующихся рыночных отношений; социальных проблем трансформации общества и экономики; проблем государственной региональной политики, территориального управления и комплексного развития Сибири	630090, Новосибирск, пр. ак. Лаврентьева, 17	Тел. (383) 330-05-30 Тел./факс. (383) 330-25-80 sla@ieie.nsc.ru www.econom.nsc.ru/ieie Директор – Валерий Владимирович Кулешов
Новосибирская государственная архитектурно-художественная академия	Вуз	630099, Новосибирск, Красный пр., 38	Тел. (383) 222-06-66 Тел./факс (383) 222-10-00 nga@nga.nsk.ru Ректор – Геннадий Иванович Пустоветов
Новосибирский государственный университет	Вуз	630090, Новосибирск, ул. Пирогова, 2	Тел. (383) 363-40-37 poly@admin.nsu.ru www.nsu.ru Ректор – Владимир Александрович Собянин
Новосибирский государственный университет экономики и управления	Вуз	630099, Новосибирск, Каменская ул., 56	Тел. (383) 224-59-55 Тел./факс (383) 224-59-10 rector@nsaem.ru www.nsaem.ru Ректор – Юрий Васильевич Гусев
Сибирская государственная геодезическая академия	Вуз	630108, Новосибирск, ул. Плахотного, 10	Тел. (383) 343-39-37 Тел./факс (383) 344-30-60 rectorat@snga.ru www.snga.ru Ректор – Александр Петрович Карлик
Центральный Сибирский ботанический сад СО РАН	Изучение биоразнообразия растительного мира Сибири, его структурно-динамической организации; разработка концепции сохранения биоразнообразия на различных уровнях его организации	630090, Новосибирск, Золотодолинская ул., 101	Тел. (383) 330-41-01 Факс (383) 334-44-33 root@botgard.nsk.su www.csbg.narod.ru Директор – Вячеслав Петрович Седелников

ПЕРЕДОВЫЕ СУШИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



**Высокотемпературные
камеры для
термомодифицированной
древесины**

**Традиционные
сушильные
камеры
конвективного
принципа
действия
объемом
от 50 до 300 м³**



Центральный офис в России:

115583 Москва, ул. Генерала Белова, 26

Тел./факс +7 (495) 641-0548, тел. +7 (495) 922-7364. E-mail: info@baschild.ru, www.baschild.ru

Via Assini, 14/16/18

24048 Treviolo (BG) ITALIA

Tel. +39-035 201340. Fax +39-035 201341. E-mail: info@baschild.it, www.baschild.it



Ведущие предприятия Новосибирской области

АЛКОС-КОМФОРТ, ООО	Производство встроенной и корпусной мебели	630049, Новосибирск, Красный пр., 165, оф. 6	(383) 301-00-01 alkos-komfort@list.ru www.alkos-komfort.ru
АЛЬФАСИБ, ООО	Производство мебели, раскрой ДСП, кромкооблицовка	630027, Новосибирск, ул. Дунаевского, 29	(383) 274-14-15 alfasib@gmail.com
АРГО-СК, ООО	Производство мебели и мебельных заготовок	630024, Новосибирск, ул. Ватутина, 40, оф. 5	(383) 361-18-72 argo-sk@ngs.ru
АРЕАЛ НСК, ООО	Поставки оборудования для деревообработки	633010, Бердск, ул. Ленина, 89/8	(383) 299-14-52 areal-nsk@ngs.ru
АФГАНЕЦ-СТРОЙ, ООО	Деревообработка	630075, Новосибирск, ул. Б. Хмельницкого, 42	(383) 271-86-72 asservis@list.ru
БАУТЕКС ТЕХНИК, ООО	Поставки оборудования для лесопиления, деревообработки, производства мебели; послепродажный сервис	630090, Новосибирск, ул. Николаева, 16	(383) 330-99-50 bautex@nov.net www.bautex.net
БОЛЬШЕВИК, ОАО	Производство столярных изделий; сервисные услуги	630083, Новосибирск, Водопроводная ул., 1	(383) 249-68-11 oaobolshevik@yandex.ru www.oao-bolshevik.ru
БРАТЯ ДИВАНОВЫ, мебельная фабрика	Производство мягкой и корпусной мебели	630108, Новосибирск, Станционная ул., 30а	(383) 350-81-74 bratdiv_olga@ngs.ru www.mebeldivanov.ru
ВИНТЕКС, ООО	Производство офисной мебели	630075, Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 378а	(383) 236-03-31 wintex@ngs.ru www.wintex-mebel.ru
ВОСТОЧНЫЕ ВОРОТА, ООО	Поставки оборудования	633011, Бердск, ул. Попова, 11, оф. 102	(38341) 2-97-47 info@eastgate.ru www.eastgate.ru
ВСЕ ДЛЯ ОФИСА И КАБИНЕТА, производственно- коммерческая компания	Производство офисной мебели	630007, Новосибирск, Коммунистическая ул., 45	(383) 291-99-54 vdoik@mail.ru www.vdoik.ru
ГОРОД МАСТЕРОВ, ИТД, ООО	Производство мебели, продажа материалов и фурнитуры	630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 30, оф. 208	(383) 346-01-10 itd@ngs.ru www.itd.ru
ГРАНДСТАНКОТРЕЙДИНГ, ООО	Поставки оборудования для деревообработки, производства мебели и инструмента	630110, Новосибирск, ул. Б. Хмельницкого, 71	(383) 271-46-73 2916433@mail.ru www.gst-stanki.ru
ДАРКО, ЗАО	Производство мебельных заготовок	630108, Новосибирск, Станционная ул., 38	(383) 341-04-07 darko@darkoplit.ru
ДЕННИЦА, ООО	Производство мебели	630071, Новосибирск, Станционная ул., 78	(383) 300-03-59 office@denica.ru www.denica.ru
ДЕРЕВЯННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО	Производство и монтаж малоэтажных домов из дерева	630099, Новосибирск, ул. Чаплыгина, 1, оф. 18.	(383) 227-19-04 drevo9@yandex.ru www.derevo.websib.ru
ДОМОСТРОЙ – МАНГУСТА, ООО	Производство клееного бруса для строительства и оконного производства	630056, Новосибирск, Софийская ул., 16	(383) 334-69-50 www.mangusta.ru
ЕВРОСТРОЙКОМПЛЕКТ, ООО	Производство межкомнатных дверей и мебельных заготовок	633011, Бердск, ул. Линейная, 5/17	(38341) 2-45-29 www.esk-nsk@mail.ru www.esk-nsk.ru
ЕЛАН, ООО	Производство мебельных заготовок	630054, Новосибирск, ул. Серафимовича, 2/1, к. 2	(383) 263-17-10 elan-ds@online.nsk.su
ИТА-СИБИРЬ, компания	Поставки оборудования для деревообработки; сервисное обслуживание	630009, Новосибирск, ул. Добролюбова, 16	(383) 266-82-43 info@itasib.ru www.itasib.ru
КАБИНЕТ, ООО	Производство офисной и школьной мебели	630015, Новосибирск, ул. Гоголя, 204б	(383) 278-00-11 bvk-kabinet@yandex.ru www.bvk.ru
КАМИ-СИБИРЬ, ООО	Производство и поставки оборудования для деревообработки	630015, Новосибирск, ул. Гоголя, 204а	(383) 279-77-94 rejsmus@mail.ru www.stanki.ru
КЕДР, ООО	Производство, продажа, сервисное обслуживание пилорам	630052, Новосибирск, Архонский пер., 1	(383) 303-12-82 kedrnsk@rambler.ru www.pilorama-kedr.ru
КЕНТАВР-ИНВЕСТ, ООО	Производство мебели	630077, Новосибирск, ул. Костычева, 74	(383) 353-24-99 kentavr-invest@mbit.ru
КОМПЛЕКАЦИЯ, ЗАО	Производство евроокон, балконных дверей и других изделий из дерева	630052, Новосибирск, Толмачевская ул., 45/5	(383) 299-59-86 komplekt-nsk@mail.ru www.komplekt-nsk.ru
КУПЕ, ООО	Производство мебели	630049, Новосибирск, ул. Галушца, 2а, оф. 316/1	(383) 292-60-42 mail@coupe.com.ru www.coupe.com.ru
ЛАМИТЕКС, ООО	Производство мебельных заготовок и фурнитуры	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49/3, оф. 21	(383) 212-00-07 sales@lamitex.ru www.lamitex.ru



TekmaWood

комплексные решения для сушки древесины

Концерн Jartek – это финская фирма, специализирующаяся на проектировании, поставке технологий и оборудования для первичной и глубокой обработки пиломатериалов.

В основу работы концерна заложен принцип комплексного обслуживания клиента: пред-проектные работы, проектирование, поставки оборудования, пусконаладочные работы, ввод в эксплуатацию, техническое обслуживание, обучение и сервисное обслуживание.

JARTEK

Lahti, Finland, тел.: +358 3 787 5400, факс: +358 3 787 5258 www.jartec.fi

Jartek Group (Jartek Rus), 197110, С-Пб, Петровская коса 1, к. 1
 Mobile +7 911 141 14 88; tel. +7 812 230 51 46; fax +7 812 230 20 96
 alexei.krasikov@jartek.ru



Ведущие предприятия Новосибирской области

ЛАРГОС, ООО	Продажа офисной мебели	630041, Новосибирск, 2-я Станционная ул., 30	(383) 292-79-28 largos@list.ru largos2.narod.ru
ЛЕСПЛИТ, ООО	Производство мебельных заготовок	630017, Новосибирск, ул. Б. Богаткова, 194/3 (14)	(383) 291-39-81 lesplit@cn.ru
ЛЕССНАБСБЫТ, ТФ	Продажа деревообрабатывающего и мебельного инструмента	630041, Новосибирск, 2-я Станционная ул., 38/1	(383) 349-88-16, 299-46-01 lessnab@online.nsk.su
ЛЕССТРОЙДВОР, ООО	Продажа и переработка лесоматериалов	630084, Новосибирск, ул. Авиастроителей, 30	(383) 271-77-99, 349-87-98 sosna-78@mail.ru
МЕБЕЛЬНАЯ МАНУФАКТУРА, ООО	Производство мягкой мебели	630039, Новосибирск, ул. Никитина, 100, оф. 1	(383) 212-49-10 www.mebel.sib.ru
МЕРКУС, фабрика мебели	Производство мягкой и корпусной мебели	630015, Новосибирск, Комбинатская ул., 3а	(383) 279-97-75 merkus_m@gcom.ru www.merkusm.ru
МЕФА, ООО	Производство встроенной и корпусной мебели	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49а	(383) 344-76-49 mefa@bk.ru www.mefa.ru
МИССИЯ, ООО	Производство корпусной мебели	630063, Новосибирск, Нижегородская ул., 205	(383) 344-98-93 missia2004@yandex.ru www.missia2002.ru
НОВОКОР, ООО	Производство офисной и гостиничной мебели	630110, Новосибирск, ул. Б. Хмельницкого, 90/1	(383) 274-00-91 novokor07@mail.ru www.novokorsib.ru
НОВОСИБИРСКАЯ МЕБЕЛЬ, ООО	Производство мебели	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49а/4	(383) 344-99-26 nmb1@mail.ru www.nmb1.narod.ru
НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД ДВПО	Производство облагороженной (декорированной) ДВП и МДФ	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49а	(383) 354-13-54 info@zavoddvpo.ru www.zavoddvpo.ru
НОИС, ООО	Производство мебельных комплектующих	630007, Новосибирск, Коммунистическая ул., 1	(383) 210-22-87 nois@nois.nsk.su www.nois.nsk.su
ПЕРФЕКТ, ГК	Продажа офисной мебели, а также систем офисных и межкомнатных перегородок собственного производства	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 62	(383) 342-55-97 office@intermebel-nsk.ru www.intermebel-nsk.ru
ИЗУМРУДНЫЙ ЛЕС, ПО, ООО	Производство оборудования для деревообработки и инструмента других фирм	630501, пос. Краснообск, СибНИИЭСХ, оф. 702	(383) 348-14-77 info@emeraldforest.ru www.emeraldforest.ru
ПРАЙД, ООО	Производство мебели для учебных заведений	630028, Новосибирск, Нижегородская ул., 241, оф. 215	(383) 262-19-96 um@praid.ru www.praid.ru
ПРОММАШ, ООО	Производство оборудования для деревообработки; производство пиломатериалов	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 51/1, оф. 206	(383) 342-55-04 sibstans@mail.ru www.prommashplus.ru
ПРОММЕБЕЛЬ, ООО	Производство мебели	630024, Новосибирск, ул. Мира, 62/8	(383) 347-57-66 prommebel@online.nsk.su www.prommebel.tu1.ru
РОДАН, ООО	Производство, продажа, поставка, сервисное обслуживание оборудования для деревообработки и инструмента; производство пиломатериалов	630058, Новосибирск, Русская ул., 39, оф. 215	(383) 333-24-48 rodan@mail.ru www.rodan.ru
РОСДРЕВМАШ, ПО	Пилорамы ленточные «Тайга», сопутствующее оборудование	630071, Новосибирск, Станционная ул., 60/1	(383) 212-97-77 pilorama1@bk.ru pilorama1.ru
САН-ДИЗАЙН, ООО	Производство мебели для ресторанов, баров, кафе и для дома	630041, Новосибирск, 2-я Станционная ул., 30/5	(383) 350-09-89 saandiz@mail.ru www.saandiz.ru
СБТ, ООО	Поставки инструмента, оборудования и комплектующих	630004, Новосибирск, ул. Челюскинцев, 14/2, оф. 312	(383) 201-04-50 sbt@sbtnsk.ru www.sbtnsk.ru
СИБИРСКАЯ МЕБЕЛЬ, ООО	Производство мебели	630501, пос. Краснообск, ЦНСХБ, оф. 107, 108	(383) 348-66-24 sibmeh@sibmeh.ru
СИБИРЬ, мебельная фабрика	Производство мебели	630024, Новосибирск, Бетонная ул., 6	(383) 353-57-52 stanki@mfsibir.ru
СИБИРЬ-СТИЛЬ, ООО	Производство корпусной мебели	633010, Бердск, ул. Ленина, 89/1	(38341) 6-12-50 sib-stil@yandex.ru
СИБЛЕС, ГК	Производство стенового клееного бруса для изготовления комплектов домов различной сложности	630110, Новосибирск, ул. Писемского, 24/2	(383) 276-85-79 siblesprom@mail.ru www.siblesprom.ru
СИБЛЕСИНСТРУМЕНТ, ООО	Производство и продажа оборудования для деревообработки; услуги по обслуживанию лесопильных пилорам	630108, Новосибирск, Станционная ул., 38	(383) 341-83-43 info@siblesinstrument.ru www.siblesinstrument.ru
СКМ-МЕБЕЛЬ, ООО	Производство мебельных заготовок	630071, Новосибирск, 2-я Станционная ул., 40, оф. 202	(383) 360-04-17 tdskm@online.nsk.su

Ведущие предприятия Новосибирской области

СТАНКОКОМПЛЕКТ, ООО	Поставки оборудования для деревообработки	630032, Новосибирск, Горский мкр-н, 60	(383) 351-00-37 info@stanki.info
СТАНКОСИБ, ОАО	Производство оборудования и инструмента для деревообработки	630083, Новосибирск, Большевикская ул., 131	(383) 269-53-74, 269 52 89 stankosib@mail.ru
СТИЛВУД, ООО	Производство деревянных клееных конструкций, полный цикл работ по изготовлению домов из клееной древесины	630052, Новосибирск, Толмачевская ул., 43/3	(383) 303-18-76 info@steelwood.ru www.steelwood.ru
ТИМ, ООО	Производство мебельных заготовок	630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49а	(383) 344-60-54 timsib@yandex.ru
ФЕНЕК, ООО	Производство мебели	630090, Новосибирск, пр. Ак. Коптюга, 4, оф. 150, 152	(383) 333-37-90 feneknsk@yandex.ru www.feneknsk.narod.ru
ЭЖВА-СИБИРЬ, ЗАО	Производство мебельных заготовок	630088, Новосибирск, ул. Петухова, 35а, к. 1	(383) 342-05-45 ezhva-sibir@mail.ru
ЭКОДОМ, производственная компания	Производство домов из клееного бруса	630534, пос. Мочище, Шоссейная ул., 21	(383) 294-58-55 ecodom@zmail.ru www.ecodomnsk.ru
ЭЛЕМА-Н, ООО	Производство мебельных заготовок, мебели для детских учреждений	630015, Новосибирск, ул. Гоголя, 219	(383) 279-21-62 info@elema-n.ru www.elema-n.ru
FESTINA, мебельная фабрика	Производство мебели	630049, Новосибирск, ул. Галушца, 1а	(383) 230-18-71 mail@festina-home.com www.festina-home.com

Контактные данные органов исполнительной власти Новосибирской области

Губернатор Новосибирской области – Виктор Александрович Толоконский
Тел. (383) 222-62-44
Факс (383) 222-18-64
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Постоянное представительство администрации Новосибирской области при Правительстве РФ в г. Москве
Тел. (495) 771-63-11
Адрес: 107078, г. Москва, Мясницкая ул., 35, оф. 522

Департамент имущества и земельных отношений Новосибирской области
Руководитель – Олег Ринатович Галлямов
Тел./факс (383) 223-95-26
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области
Руководитель – Алексей Иванович Петрик
Тел. (383) 202-08-70
Адрес: 630099, Новосибирск, Красный пр., 25

Департамент развития промышленности и предпринимательства Новосибирской области
Руководитель – Сергей Николаевич Семка
Тел. (383) 222-25-17
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент агропромышленного комплекса Новосибирской области
Руководитель – Виктор Александрович Гергерт
Тел. (383) 223-07-01
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент стратегического управления и планирования Новосибирской области
Руководитель – Владимир Алексеевич Никонов
Тел. (383) 223-57-23
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области
Руководитель – Николай Николаевич Симонов
Тел. (383) 210-11-14
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент науки, инноваций, информатизации и связи Новосибирской области
Руководитель – Геннадий Алексеевич Сапожников
Тел. (383) 223-98-26
Адрес: 630007, Новосибирск, Красный пр., 18

Департамент Федеральной службы по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзора) по Сибирскому федеральному округу
Руководитель – Евгений Юрьевич Калинин
Тел./факс (383) 222-44-10
Адрес: 630099, Новосибирск, ул. Романова, 28

Управление лесами Новосибирской области
Руководитель – Эдуард Станиславович Федорович
Тел. (383) 203-46-11
Адрес: 630099, Новосибирск, Красный пр., 25

Управление сельскими лесами Новосибирской области
Тел. (383) 346-33-51
Тел./факс (383) 346-55-91
Адрес: 630073, Новосибирск, пр. К. Маркса, 57, оф. 720

Управление Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Новосибирской области
Руководитель – Олег Павлович Крашенинников
Тел./факс (383) 346-25-93
Адрес: 630087, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 167

Управление Федеральной антимонопольной службы по Новосибирской области
Руководитель – Сергей Григорьевич Гаврилов
Тел. (383) 223-82-42
Факс (383) 223-02-65
Адрес: 630011, Новосибирск, ул. Кирова, 3

Управление ФНС по Новосибирской области
Руководитель – Владимир Андреевич Камышон
Тел. (383) 224-19-95, 224-82-11
Адрес: 630005, Новосибирск, Каменская ул., 49

Новосибирская таможня
Начальник – Сергей Николаевич Петриченко
Тел. (383) 278-20-87
Адрес: 630015, Новосибирск, ул. Королева, 40

Новосибирская торгово-промышленная палата
Президент – Борис Викторович Брусилковский
Тел./факс (383) 346-41-50, 346-54-01
Адрес: 630064, Новосибирск, пр. К. Маркса, 1

Региональное управление Западно-Сибирской железной дороги
Руководитель – Александр Витальевич Целько
Тел./факс: (383) 229-44-00, 229-48-48, 222-44-83
Адрес: 630004, Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, 14

Новосибирская база авиационной охраны лесов, ОГУ
Руководитель – Анатолий Александрович Григорьев
Тел. (383) 200-10-44
Тел./факс (383) 200-10-43
E-mail: avilx@online.siberia.net
Адрес: 630123, Новосибирск, ул. Шевцовой 1-я, 83

Федеральная государственная станция защиты растений в Новосибирской области
Руководитель – Михаил Петрович Наумов
Тел. (383) 341-80-21
Тел./факс (383) 341-80-32
Адрес: 630041, Новосибирск, 2-й Экскаваторный пер., 31



Лесная техника

ЧЕТРА

ОАО «ЧЕТРА - ПРОМЫШЛЕННЫЕ МАШИНЫ»
428028, г. Чебоксары, пр. Тракторостроителей, 101
тел./факс: (8352) 304-030, 633-508, 633-630
e-mail: forest@chetra.ru, marketing@chetra.ru, www.chetra.ru



ТЕХНИКА ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ ЛЕГКИХ» СТРАНЫ

Новые Правила лесовосстановления, обнародованные в прошлом году, вызвали массу вопросов у российских лесозаготовителей. Многие специалисты считают, что этот документ предусматривает необоснованно завышенные требования к арендатору, другие говорят, что это лишь временный норматив, который неизбежно будет претерпевать изменения. Тем не менее сегодня ничто не избавляет арендатора от необходимости заниматься лесовосстановлением. Эта новая обязанность возложена на него Лесным кодексом, и значит, пришло время думать о том, как наиболее эффективно решать поставленные задачи.

В России современные технологии лесовосстановления, позволяющие прибыльно вести лесной бизнес, массово не применяются. За рубежом, в развитых лесных странах, ситуация иная: экономика лесного бизнеса здесь скрупулезно просчитывается. Не только лесные массивы, но и лесная почва считаются капиталом, поэтому почва бережно обрабатывается, качеству саженцев и семян уделяется особое внимание, разработаны современные методы лесопосадок и «умные машины» для этих целей, действуют различные программы охраны окружающей среды. Стоит ли нам перенимать опыт зарубежных коллег?

Какая нужна техника для эффективного лесовосстановления? Об этом наш корреспондент беседовал с представителями компании «Минитэкс Лес». В беседе с корреспондентом журнала «ЛесПромИнформ» Галиной Маликовой приняли участие заместитель генерального директора компании Владимир Бектобеков и руководитель проекта Сергей Авдашкевич.

Г. М.: «Минитэкс Лес» является официальным и эксклюзивным дилером в России шведской компании «Браке Форест», которая производит широкий спектр техники для лесовосстановления. Почему выбор

был сделан в пользу именно этой компании?

В. Б.: Прежде всего потому, что техника «Браке Форест» не имеет аналогов в мире, это абсолютное ноу-хау. А миссия нашей компании, которую мы определили для себя буквально с первого дня существования, заключается в следующем: поставлять на российский рынок технические новинки, все самое прогрессивное, высокотехнологичное и производительное. При этом мы стремимся обеспечить нашего клиента всей необходимой техникой для эффективной работы в лесу – от лесозаготовительных машин до оборудования для лесовосстановления.

На сегодняшний день лесозаготовительное оборудование «Браке Форест» технически самое совершенное. Но для нас важно еще и то, что такая техника требует от ее обладателя нового уровня мышления. Во всем мире сегодня к вопросам лесовосстановления относятся с особым вниманием, ведь лес – это не только наше богатство, но и богатство наших детей, это здоровье нации, это культурные традиции, наконец.

Бережно использовать лес, чтобы максимально сохранить капитал и «зеленые легкие» страны, – об этом уже думают ответственные российские бизнесмены. И мы надеемся, что недалеко то время, когда такой цивилизованный подход к работе в лесу станет нормой для каждого арендатора.

Мы считаем, что, продвигая на российский рынок технику «Браке Форест», помогаем поднять нашу

лесозаготовку на более высокую ступень.

Компания «Браке Форест» специализируется в этой области уже 50 лет и теснейшим образом связана с развитием лесной отрасли Скандинавии. Согласитесь, что наши северные соседи показывают убедительные примеры прибыльного лесного бизнеса, сохраняя при этом природные ценности леса. У них есть чему поучиться. «Браке Форест» принимала самое активное участие в исследованиях и разработках практических методов ухода за лесом, поэтому оборудование, которое сегодня поставляет на рынок этот мировой лидер, вообрало в себя все лучшие технологические решения и полностью отвечает задачам не только сегодняшнего дня, но и дня завтрашнего. Надо сказать, что «Браке Форест» первой стала производить машины для посадки саженцев в перевернутый дерн, создав технологию дискретного микроповышения, которая стала ведущей в лесовосстановительной отрасли скандинавских стран.

Г. М.: Вы думаете, у нас этот метод тоже приживется?

С. А.: Российская промышленность сейчас активно впитывает все самое прогрессивное, и некоторые отрасли уже начинают технологически опережать многие развитые страны. Думаю, что и в лесной промышленности будет так же.

Когда государство поставит перед российскими компаниями ясные, законодательно четко прописанные задачи, тогда настанет время выбора технологии. И я думаю, что большинство компаний сделает выбор в пользу скандинавского метода. Многие уже сделали.

Сегодня есть компании, которые на практике оценили и сам метод, и преимущества механизированной обработки почвы и посадки. Конечно, в первую очередь это компании с иностранным капиталом, именно они несут сюда к нам новую технологическую культуру. Однако лесовосстановительное оборудование «Браке Форест» уже работает не только в таких известных компаниях, как «Стора Энсо» или «Сведвуд Тихвин», но и в небольших российских фирмах.

Г. М.: А в чем отличие российской и скандинавского методов?

С. А.: Отличие принципиальное. Наши сажают, что называется, в ямку, скандинавы – в холмик. У нас саженец, как правило, имеет открытую корневую систему, у скандинавов – закрытую. Наш способ ручной, у зарубежных коллег механизированный.

На первый взгляд, привычный нам способ кажется менее затратным: всего-то нужно нехитрый плуг и свободные руки, причем необязательно квалифицированные – к этой работе можно привлечь кого угодно: студентов, военных, безработных. Только вот наши саженцы с открытой корневой системой приживаются далеко не всегда, поэтому часто приходится делать подсадку на «лысых» участках. На это требуются и дополнительные средства, и силы, и время. При механизированном способе посадки саженцев с закрытой корневой системой или способом посева выживаемость намного выше, стало быть, выше и конечный экономический эффект.

Посадка в холм имеет много преимуществ, это показали многолетние исследования специалистов компании «Браке Форест». Саженец получает больше света и влаги, имеет больше доступа к питательным веществам, его корневая система лучше развивается, снижается риск замерзания и повреждения насекомыми. Все вместе взятое увеличивает объемный прирост от 20 до 100% в зависимости от типа почвы. Для посадки в холм компанией «Браке Форест» было разработано специальное оборудование – скарификаторы-культиваторы дискретного микроповышения.

В. Б.: Нужно уточнить, что «Браке Форест» производит оборудование не только для технологии дискретного микроповышения. Существует также оборудование для непрерывной и точечной обработки почвы. При дискретном микроповышении почва обрабатывается с равными промежутками по ходу машины. При непрерывной обработке получается сплошная борозда. Так вот, в ассортименте «Браке Форест» есть комбинированные машины, которые способны проводить оба названных типа обработки почвы. А при точечной обработке оператор обрабатывает почву только в определенном месте.

Точечный и дискретный способ предпочтительны тогда, когда необходимо уделить особое внимание экологии лесного участка и местности.

Г. М.: Известно, что способы лесовосстановления подразделяются на естественный, комбинированный и искусственный. Техника «Браке Форест» применяется только в последнем случае?

В. Б.: Культиваторы и рыхлители применяются при искусственном методе лесовосстановления, но есть и уникальные посадочные агрегаты, например посадочный агрегат P11.a, который устанавливается на харвестерах. Он может работать и при комбинированном методе. Этот агрегат позволяет выполнить полный комплекс лесовосстановительных работ – от подготовки почвы до посадки саженцев. У него очень высокая производительность – 300 саженцев в час. Одновременно в барабан машины загружаются 80 саженцев с закрытой корневой системой, потом машина готовит место посадки, заглубляет в него саженец, придавливает и даже поливает. Процесс обработки почвы и посадки полностью механизирован.

Есть у «Браке Форест» не менее умный посевной агрегат S35.a, который сеет каждое семя отдельно. И скарификатор T26.a высокой мощности, который способен эффективно работать на самых труднопроходимых почвах. Эта машина может не только прокладывать сплошные борозды, но и проводить дискретное рыхление, создавать посадочные холмики, а также готовить посевные площадки.

С. А.: О каждой модели оборудования «Браке Форест» можно рассказывать долго. К сожалению, в рамках одной беседы невозможно подробно осветить всю линию техники для лесовосстановительных работ.

«Браке Форест» выпускает различные агрегаты для подготовки почвы: дисковые рыхлители и культиваторы дискретного микроповышения. Рыхлители имеют два параллельных крутящихся диска, которые прокладывают борозды, при этом расстояние между дисками и давление на почву можно регулировать. У культиваторов, как мы уже говорили, задача иная: они





переворачивают дерн, делая холмик, в который затем высаживается деревце. Также компания производит ряд посадочных машин, посевные агрегаты и оборудование для прореживания лесов.

Конструкция каждого механизма, каждой машины «Браке Форест» спроектирована с учетом двух важных задач: обеспечения максимальной экономической эффективности лесного дела и надежной защиты окружающей среды.

Г. М.: Однако некоторые российские специалисты высказывают сомнения по поводу выращивания лесов «на грядках». И приводят свои резоны...

В. Б.: Мнения могут быть разные, но практика показывает, что при ведении лесного хозяйства скандинавским способом с применением оборудования «Браке Форест» саженцы приживаются лучше, деревья вырастают ровные, с ветвистыми кронами, а так как они еще и растут на одинаковом расстоянии, то процесс лесозаготовки облегчается.

Конечно, все надо делать с умом, с учетом опыта российской лесной науки и наших возможностей на сегодняшний день. Но оставаться на том уровне, на котором мы сейчас находимся, уже нельзя. Если руководители российских компаний начнут серьезно просчитывать экономику лесовосстановления, они неизбежно обратятся к

механизированному способу и будут приобретать специальную технику.

Г. М.: Купить технику – полдела. Нужно еще хорошо понимать, при каких условиях эту технику можно использовать, нужно ее освоить.

В. Б.: Это действительно очень важно. Поэтому мы – компания «Минитэкс Лес» – всегда ведем своего клиента буквально за руку: помогаем освоить технологию, предлагаем методический материал, консультируем еще до момента приобретения оборудования, а затем и в процессе его работы.

Различные нюансы нужно знать уже при покупке. Например, нужно учитывать, что все лесовосстановительное оборудование «Браке Форест» навесное. Оно крепится на форвардеры и харвестеры или на сельскохозяйственные тракторы, поэтому покупатель обязательно должен учитывать тяговые характеристики своей базовой машины и ее совместимость с оборудованием «Браке Форест». Это оборудование хорошо совмещается с импортной техникой, но опыта совмещения с российскими машинами у нас пока не было. Нашему клиенту мы обеспечиваем уникальную возможность: он может в одном месте приобрести лесозаготовительную машину компании «Логсет» и лесовосстановительное оборудование «Браке Форест». Из всех возможных сочетаний лесной машины и лесовосстановительного оборудования, на наш взгляд, это самый удачный.

И «Логсет» и «Браке Форест» – компании, исповедующие одну идеологию, выпускающие технику одного уровня, поэтому она хорошо совмещается.

Как и «Браке Форест», финская компания «Логсет», дилером которой мы являемся, претворяет в жизнь инновационный принцип работы, а значит, выпускает продукцию высокотехнологичную. Также в компании считают, что в конструкции машины не может быть мелочей, которые не стоит тщательно прорабатывать. Лесная техника и ее оператор работают в тяжелых условиях, поэтому машины должны быть не только надежны, но и удобны в работе и обслуживании. Надо сказать, что «Логсет» в этом преуспел благодаря тому, что компания постоянно поддерживает обратную связь с заказчиком, учитывает все замечания и пожелания клиента. На основе базовых моделей каждая единица техники адаптируется под конкретные условия деланки, в каждой модели есть свое ноу-хау.

Например, «хвост» грузовой базы нового форвардера серии «Титан» имеет подвижные коники и съемную часть, и для того, чтобы установить на форвардер навесное оборудование «Браке Форест», нужно просто сдвинуть коники и укоротить «хвост». На машинах других фирм с этим гораздо сложнее, их приходится переделывать и использовать уже только в связке с оборудованием «Браке». Наше предложение много лучше: закончился лесовосстановительный сезон, снял навесное оборудование, удлинил «хвост» – и машина снова готова к лесозаготовке. Форвардер серии «Титан» – самая последняя разработка компании «Логсет», вобравшая в себя все технологические новинки. Это машина устойчивая, сильная и скрупулезно адаптированная под нужды оператора. Хотя свое новое детище компания презентовала не так давно, в канун новогодних праздников, первые машины этой серии уже пришли в Россию. Уверен, что очень скоро наши лесозаготовители также высоко оценят и оборудование компании «Браке Форест». ■

Компания «Минитэкс Лес»
196105, Санкт-Петербург,
Рощинская ул., д. 36, лит. А,
тел.: (812) 655-00-12 (многокан.),
338-68-51, факс (812) 388-68-64
office@minitexles.ru
www.minitexles.ru

АЛТТРАК

ОАО «АЛТАЙСКИЙ ТРАКТОР»

производит и предлагает:

КОМПЛЕКС ЛЕСНЫХ МАШИН:
ТТ-4М, ЛТ-188, ЛТ-187, ЛП-18К

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

**Оптимизация
цен и системы
обслуживания**

РОССИЯ, 656212, г. Рубцовск,
Алтайского края,
ул. Тракторная, 17

т.: (385.57) 3-83-09, 3-29-46;
факс: (385.57) 3-32-96;
e-mail: alttrak@rubtsovsk.ru

800 «В-Кран» 234252 Санкт-Петербург, пр. Купчицы 60, к/з112 проспект «Победа» тел./факс: (812) 440-11-80 тел. (812) 972-40-40, e-mail: v-kran

В-КРАН

www.v-kran.ru

Лесовозы на базе VOLVO, SCANIA, MAN
Гидроманипуляторы EPSILON, FORESTER, PENZ
Лесовозные надстройки
Прицепы и полуприцепы импортного производства

**ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦТЕХНИКИ
СЕРВИС, РЕМОНТ, ЗАПЧАСТИ**

ШВЕДСКИЕ ИНТЕРЕСЫ — РОССИЙСКАЯ ВЫГОДА

КОМПАНИЯ KOMATSU FOREST ОТКРЫЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЦЕНТР ЛЕСНЫХ МАШИН VALMET И СКЛАД ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

Компания Komatsu Forest открыла центр лесных машин в Санкт-Петербурге. Объем инвестиций в строительство склада запасных частей, офиса, а также в развитие сервисного обслуживания составил порядка 2 млн евро. Тем самым предприятие стремится усилить свои позиции на российском рынке.

Директор Komatsu Forest в России Яри Алахухтала и директор по маркетингу Аки Аувинен открыли торжественную церемонию достаточно оригинально, показав демонстрационный харвестер четвертого поколения. Это одна из последних моделей леозаготовительной техники. Компания уже ввела в эксплуатацию новую серию этих машин четвертого поколения Valmet 901.4 и 911.4. Эта техника оснащена более просторной кабиной, специально разработанным тандемом и совершенно новой системой управления и раскряжевки Maxixplorer.

«Открытие Valmet-центра в Петербурге — маркетинговый шаг компании, — заявил Яри Алахухтала. — Неслучайным является и наше решение об

участии в международной выставке «Интерлес», где мы выступаем генеральным спонсором организатора. Для нас это не первый опыт участия в выставках России». Нужно сказать, что ранее подразделения компании, занимающиеся маркетингом, были сконцентрированы в Финляндии.

Выбор Санкт-Петербурга в качестве месторасположения центрального офиса был связан с тем, что 70% клиентов компании работают именно на Северо-Западе. Так что теперь удобно работать и с логистической точки зрения: особое значение имеет близкое к офису расположение аэропорта, возможность оперативно доставлять заказанные запасные части. Кроме того, Петербург — это своеобразный центр лесной техники.

С появлением центрального офиса в России клиенты-дилеры Komatsu Forest смогут получить качественный сервис более оперативно, что является одной из первоочередных стратегических задач, ведь с приходом компании на Северо-Запад начал свое функционирование и первый склад запасных частей. Такой серьезный акцент на сервис делается в связи с большим спросом в России на сортиментную технологию заготовки древесины. Партнером Komatsu Forest по складированию запасных частей выступает логистическая компания Ahlers Logistic Centre, которая имеет длительный опыт работы в России. В соответствующий договор входит импорт, таможенные услуги, складирование, процесс обработки заказов и дистрибуция.

«Клиент в России очень требователен, — говорит Аки Аувинен. — Он имеет и специфические особенности, отличающие его от, скажем, наших партнеров на Западе. Там клиенты Komatsu Forest — небольшие частные компании, совладельцы которых зачастую работают в качестве операторов. Они очень хорошо разбираются в тонкостях производимой нами техники. В России же с нами работают в основном директора крупных заводов и предприятий. В переговорах они в первую очередь задают вопросы, связанные с экономичностью и производительностью техники».

Кроме открытия центрального офиса компания планирует расширять и свою региональную сеть. Более 50 сотрудников оказывают поддержку клиентам непосредственно в компании и через дилерскую сеть. Сегодня уже ведутся переговоры об организации еще нескольких дилерских центров в России. Компания Komatsu Ltd., которой и принадлежит Komatsu Forest, делает решительные шаги в сторону строительства завода в Ярославле, где будут производиться гусеничные экскаваторы, вилочные погрузчики, а также погрузчики с бортовыми поворотами. Сроки сдачи объекта — 2010 год.

Стратегически важным направлением компании станет и более активное производство дорожно-строительной техники, которая поможет, помимо всего прочего, более активно строить дороги. Что касается строительства лесных дорог, так необходимых для доступа в неосвоенные леса, компания уже начинает воплощать эту идею в жизнь. Еще три года назад стало понятным, что в России можно развивать различные направления, где необходима лесная техника. Сегодня уже существует развитая дистрибьюторская сеть, которая позволяет не только поддерживать продажи машин и запчастей компаниям из различных отраслей, в том числе и занимающимся дорожным хозяйством, но и предоставлять действительно качественный сервис.

В рамках церемонии открытия было подписано трехстороннее соглашение о поставке харвестеров третьей серии с компанией «Двинослав». Первый погрузчик отправился прямо от нового офиса в Архангельск уже на следующий день. ■

Анастасия КУЗНЕЦОВА

ПАРТНЕР ПО БИЗНЕСУ — БОЛЬШЕ ЧЕМ ПАРТНЕР

Открытие офиса в Санкт-Петербурге значительно оптимизировало деятельность компании Valmet в России. Много лет работа компании строилась через офис в Тампере (Финляндия) и московское представительство. Поставки осуществлялись через Финляндию. Машины приходили в Архангельск, ОАО «Двинослав» растаможивало их (16-летний опыт по поставке техники), а сейчас таможенным оформлением успешно занимается офис компании в Санкт-Петербурге.

Сотрудничество ОАО «Двинослав» и компании Valmet берет свое начало в 1991 году. Компания Valmet совместно с советским предприятием «ЛенЛес» начала производство лесозаготовительных машин, проект получил название «Софит» (советско-финская технология). При непосредственном участии ОАО «Двинослав» в начале 1990-х годов в Архангельскую область было поставлено около 20 единиц «Софитов» и оригинальных лесных машин Valmet. Машины очень хорошо зарекомендовали себя на лесосеках Архангельской области и нашли широкое применение у лесозаготовителей. Поскольку в 90-х годах преобладала традиционная хлыстовая технология лесозаготовок, а Valmet, к сожалению, производил только машины для сортиментной заготовки древесины, ОАО «Двинослав» подписало дилерское соглашение с компанией Timberjack, которая выпускала технику как для сортиментной, так и для хлыстовой технологии лесозаготовок. За время сотрудничества в Архангельскую область при содействии «Двинослава» было поставлено более 180 единиц техники данной фирмы.

С декабря 2007 года ОАО «Двинослав» официально представляет интересы Komatsu Forest на территории Архангельской области по продаже и сервисному обслуживанию лесных машин Valmet. Основным фактором для выбора партнера по бизнесу послужило неизменное качество машин Valmet. Немаловажно и то, что в компаниях до сих пор трудятся люди, на глазах которых начиналось сотрудничество.

На сегодняшний день в Архангельской области работают около 60 единиц машин Valmet. При содействии ОАО «Двинослав» в 2007 году поставлены четыре единицы, а с начала 2008 года в область — уже пять машин Valmet. До конца года планируется поставить порядка 30 единиц техники Valmet.

Что же касается столь непростой работы, как растаможка, доставка, обучение персонала, осуществление гарантийного сервиса, доставка запасных частей, в этом направлении коллектив Komatsu Forest работает «как хорошие швейцарские часы». Машины растаможиваются и отправляются в срок. Обучение операторов и механиков находится на высоком уровне. Оно проходит как в Финляндии, так и в Санкт-Петербурге. Практически все специалисты сервисного центра уже прошли обучение в Учебном центре Valmet, что и позволяет оказывать квалифицированную сервисную поддержку. Что же касается запчастей, то до конца 2008 года планируется создать склад запчастей на сумму 2 млн евро в Санкт-Петербурге; существующие склады ОАО «Двинослав» пополняются запчастями Valmet — до конца года планируется увеличение склада запчастей до 350 тыс. евро.

НАША СПРАВКА

Komatsu Forest — международная группа компаний с головным офисом и производственным центром, расположенными в городе Умео, Швеция. Компания Komatsu Forest выпускает лесные машины Valmet и является одним из самых крупных в мире производителей данного сектора. Персонал Komatsu Forest насчитывает порядка 1300 сотрудников. Компания имеет два производственных подразделения в Швеции и США. Komatsu Forest принадлежит японской компании Komatsu Ltd.



МОЙ ХАРВЕСТЕР — ECO LOG, И ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО!



Шведская компания Log Max AB работает на мировом рынке лесозаготовительной техники почти 30 лет. Отличное качество производимого оборудования и высочайший уровень сервиса, а главное, глубокое понимание внутренних потребностей заказчика, служат укреплению авторитета компании. О том, почему у вашего харвестера должна быть «голова» Log Max и «имя» Eco Log, рассказывают президент компании Eco Log — дочерней компании Log Max AB по производству харвестеров и форвардеров — господин Стиг Линдерхольм, а также генеральный директор компании «КВИНТМАДИ Санкт-Петербург», являющейся официальным дилером Eco Log в России, Андрей Зыков.

76

— Господин Линдерхольм, расскажите, пожалуйста, о процессе создания компаний Log Max и Eco Log... Как вы начинали бизнес?

— Признаюсь, у меня была отличная работа в компании Stora. Но через пару лет я осознал, что, будучи честен с самим собой, не могу принадлежать какой-либо крупной корпорации. Решил организовать собственное производство лесозаготовительных машин и процессоров. После изготовления пяти-шести таких машин мы приступили к созданию харвестерных головок Log Max и сопутствующих технологий. В результате была разработана чрезвычайно прочная модель харвестерной головки, воплощена в жизнь система комплексного управления машиной, включая использование верхнего режущего ножа. Эта модель и сейчас эффективно функционирует, несмотря на то что была изобретена 17 лет назад. В течение нескольких лет мы занимались производством харвестерных головок Log Max и в 1984–1985 годах начали экспорт продукции в Австралию, а затем и в Канаду. В Канаде процесс становления компании протекал сложно. Новые условия потребовали более высоких прочностных характеристик, кроме того, в сотрудничестве с канадскими

ковбоями все время приходилось «смягчать углы»... Тем не менее продуктивная работа в Канаде в течение года позволила нам постепенно освоить свой базисный рынок: Канаду и США. В конце 90-х годов прошлого века мы стали партнерами Caterpillar и поставляли головки на их машины. Вскоре мы выкупили у них права на использование всей линии лесозаготовительной техники сортиментного метода заготовки. Мы отталкивались от платформы экскаваторной техники, ведь не секрет, что большинство лесных машин в мире сконструированы на базе экскаваторов.

— А как родилась компания Eco Log?

— История Eco Log идет от шведской компании Scogsjan из города Söderhamn. Можно сказать, что Söderhamn — малая родина производителей лесозаготовительной техники, и Scogsjan был одним из них. В начале 90-х годов (1993–1994 годы) компания Scogsjan приобрел концерн Caterpillar, а в феврале 2004-го — Log Max.

— Примерно тогда вы, наверное, начали осваивать российский рынок?

— В общем, да, в 2003 году. Хотя еще раньше мы начали с Хабаровска. Сейчас для нас доминирующим

является Северо-Западный регион, в котором мы работаем всего несколько лет. Однако мы рады поспособствовать развитию предприятий из самых разных уголков России, ведь она огромна. К примеру, мы знаем, что лесозаготовительная техника сейчас нужна в Иркутске. И мы готовы показать производителям их потенциальные возможности с этой техникой. А уж насколько эффективно они смогут использовать эти возможности — уже не в нашей компетенции. Я могу приобщить своего ребенка к велосипеду и научить базовым принципам езды, но то, как он поступит дальше со своим новым знанием, — это его личная сфера, в которую я не имею права вмешиваться...

— Влияют ли российские условия на техническую стратегию развития компании и какова специфика сотрудничества с российскими партнерами?

— Безусловно, мы стремимся адаптировать наши машины к российским условиям. Ведь харвестеры и форвардеры, которые в Швеции эксплуатируются при температуре –25°C, совсем по-иному будут работать в Хабаровске при –40°C. Но для нас это не проблема. Мы экспортируем оборудование на Аляску и встречали



Лесозаготовительная техника

ФОРВАРДЕРЫ ХАРВЕСТЕРЫ



Оснащены двигателями Mercedes-Benz

Европейский уровень сервисного обслуживания:

- обучение персонала на месте у заказчика
- выезд к заказчику в гарантийный и послегарантийный период
- поставка запчастей со склада в Санкт-Петербурге и Москве
- профессиональные консультации по эксплуатации и выбору моделей
- ЛИЗИНГ

ТЕХНИКА В НАЛИЧИИ
НА СКЛАДЕ



196140, Санкт-Петербург, Пулковское шоссе, 726
Тел.: (812) 777 00 70 Факс: (812) 777 00 60
e-mail: spbinfo@kwintmadi.ru

www.kwintmadi.ru

такую экологическую обстановку ранее. С этой точки зрения Россия, по сути, ничем не отличается от Канады, Аляски и США. И даже от Чили или Южной Аргентины!

Что же касается специфики работы с российскими партнерами, то я убежден, что утверждение о том, что русский менталитет – своеобразная проблема на пути двустороннего сотрудничества для зарубежных компаний, является не более чем мифом. Наша целевая аудитория в России, с этой точки зрения, несколько не отличается от нашей аудитории из Северной Британской Колумбии. Хотя, конечно, тонкие различия имеются. Но и они скорее могут быть отнесены к мировой экономике лесного сектора. Дело в том, что люди в первую очередь смотрят на имеющиеся возможные показатели производительности, но в России эти показатели не всегда могут быть реализованы. Между тем в случае правильного развития инфраструктуры, улучшения системы лесных дорог и укрепления отдельных региональных центров Россия обладает потенциалом переработки 700 млн м³ древесины, что составляет половину мирового запаса. Такие возможности для Швеции просто абстрактны.

– **Есть ли, по-вашему, у Eco Log в России конкуренты и если да, то в чем ваши основные преимущества?**

– Видите ли, сейчас, используя современные технологии, довольно просто усложнить любую технику. Купил компьютер и начал проектирование... А вот придумать, как сделать лесозаготовительную машину простой и компактной в положительном смысле, по-настоящему трудно. Log Max всегда уделял этому особое внимание, и поэтому наше оборудование с технической точки зрения более надежное. Кроме того, очень важно понимать, что речь идет о разных видах оборудования – форвардерах и харвестерах Eco Log и головках Log Max. Машина есть машина. Форвардер есть форвардер. И потому, когда люди спрашивают меня о наших конкурентах, я отвечаю, что они не беспокоят мой ум.

– **Тем не менее российскому потребителю есть из чего выбирать...**

– Да, конечно. Они могут выбирать между Ponsse или John Deere.

Или могут обратиться в Kesla, если говорить о харвестерных головках. Но здесь более всего меня волнует заказчик, который выбирает машину с условием, что она ему полностью подходит и будет приносить прибыль.

– **Как вы охарактеризуете свои цены по сравнению с конкурентами?**

– Если говорить о харвестерах, то цены находятся приблизительно на одном уровне. Цены на форвардеры мы тоже стараемся сбалансировать, но конкуренты постоянно разрабатывают специальные предложения, и надо понимать, что это абсолютно нормально. Другое дело, что, сэкономив пару тысяч евро, я как клиент могу столкнуться с серьезными неисправностями оборудования и отсутствием должного уровня сервиса.

Есть три основания успешного бизнеса: сервис, сервис и сервис! Всем очевидно, что любая лесозаготовительная машина рано или поздно ломается, так как работает в крайне неблагоприятных условиях. Ее владелец, конечно же, сразу теряет реальные деньги, а именно 20 м³ древесины и примерно 100 евро в час.

– **Что же отличает сервис Log Max и Eco Log?**

– Мы всегда стараемся подойти к проблеме как можно более технично и глубоко. Подходя поверхностно, вы можете сказать клиенту, что позаботитесь о нем, и эта услуга, конечно же, будет стоить ему денег. Когда данная услуга станет для него более чем актуальной, он будет обращаться к вам каждый раз и каждый раз тратить деньги, но лишь потому, что он ленив и испорчен, и именно вы сделали его таким! Необходимо системно обучать механиков и операторов заказчика, причем очень важно, чтобы обучение происходило в отрыве от ежедневного рабочего процесса. В этом мы убедились на собственном опыте. Суммируя вышесказанное, я не устаю повторять: дай человеку рыбу, и ты прокормишь его в течение одного дня, но, научив его рыбачить, ты обеспечишь его пищей на всю жизнь. Вот почему почти на протяжении 10 лет мы продолжаем работу над программой Liaison. Это специальная образовательная программа, организованная Eco Log для своих заказчиков и призванная оперативно и грамотно решить задачу профессиональной подготовки операторов

лесозаготовительных машин, для того чтобы они не просто выполняли свою работу, а выполняли ее действительно качественно. Мы проводили Liaison в Южной Америке, сейчас тренируем техников Южной Африки и планируем обязательно реализовать те же задачи в России.

– **Какие же стратегию и пути продвижения вы избрали для освоения огромного российского рынка?**

– Стратегия проста. Делать действительно качественные машины, которые будут приносить нашим клиентам действительно реальные деньги. А после этого откинуться на спинке кресла, расслабиться и принимать заказы. При этом мы не собираемся ни на кого давить. Потому что налаживание подобного бизнеса не происходит как химическая реакция. Те, кто так думает, остаются с носом!

– **Расскажите, почему вы выбрали в качестве дилера в России именно компанию «КВИНТАДИ Санкт-Петербург»?**

– Причиной этому служат искренняя симпатия и схожее мировоззрение, или, если угодно, философия компании. Мы одинаково смотрим на мир своего клиента и стремимся сделать нашего заказчика счастливым, снабдив его по-настоящему качественным продуктом.

Андрей Зыков: Если говорить о философии компании «КВИНТАДИ Санкт-Петербург», то она базируется на трех важнейших закономерностях:

- Мы должны фокусироваться на том, что мы любим делать больше всего – поставлять наиболее качественную технику на рынок и оказывать сервисные услуги, которые были бы выше ожиданий клиентов.
- Мы должны заниматься тем делом, в котором действительно являемся специалистами.
- Мы должны концентрироваться на том, что принесет максимум прибыли как нашим заказчикам, так и нам самим.

Вот почему продукты и бренды, которые мы представляем (Eco Log, Sennebogen, Grove, Hartl, Deutz, Barford), являются самыми надежными, современными и технически совершенными. ■

Беседовала Ольга ПУЗЕНКО

TEKNAMOTOR

Мы предлагаем:

- Используйте оборудование и трансформаторы
- Человек для управления машиной и операторов
- Транспортные средства и оборудование

Мобильные и стационарные, дизельные и газобензиновые двигатели для вывоза и распила

ПОЛНОЕ гарантийное и послегарантийное обслуживание

Мы говорим по-русски

Наша компания в России

Санкт-Петербург, ул. 25-й Акт, 25-й этаж, офис 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 2680, 2681, 2682, 2683, 2684, 2685, 2686, 2687, 2688, 2689, 2690, 2691, 2692, 2693, 2694, 2695, 2696, 2697, 2698, 2699, 2700, 2701, 2702, 2703, 2704, 2705, 2706, 2707, 2708, 2709, 2710, 2711, 2712, 2713, 2714, 2715, 2716, 2717, 2718, 2719, 2720, 2721, 2722, 2723, 2724, 2725, 2726, 2727, 2728, 2729, 2730, 2731, 2732, 2733, 2734, 2735, 2736, 2737, 2738, 2739, 2740, 2741, 2742, 2743, 2744, 2745, 2746, 2747, 2748, 2749, 2750, 2751, 2752, 2753, 2754, 2755, 2756, 2757, 2758, 2759, 2760, 2761, 2762, 2763, 2764, 2765, 2766, 2767, 2768, 2769, 2770, 2771, 2772, 2773, 2774, 2775, 2776, 2777, 2778, 2779, 2780, 2781, 2782, 2783, 2784, 2785, 2786, 2787, 2788, 2789, 2790, 2791, 2792, 2793, 2794, 2795, 2796, 2797, 2798, 2799, 2800, 2801, 2802, 2803, 2804, 2805, 2806, 2807, 2808, 2809, 2810, 2811, 2812, 2813, 2814, 2815, 2816, 2817, 2818, 2819, 2820, 2821, 2822, 2823, 2824, 2825, 2826, 2827, 2828, 2829, 2830, 2831, 2832, 2833, 2834, 2835, 2836, 2837, 2838, 2839, 2840, 2841, 2842, 2843, 2844, 2845, 2846, 2847, 2848, 2849, 2850, 2851, 2852, 2853, 2854, 2855, 2856, 2857, 2858, 2859, 2860, 2861, 2862, 2863, 2864, 2865, 2866, 2867, 2868, 2869, 2870, 2871, 2872, 2873, 2874, 2875, 2876, 2877, 2878, 2879, 2880, 2881, 2882, 2883, 2884, 2885, 2886, 2887, 2888, 2889, 2890, 2891, 2892, 2893, 2894, 2895, 2896, 2897, 2898, 2899, 2900, 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2908, 2909, 2910, 2911, 2912, 2913, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927, 2928, 2929, 2930, 2931, 2932, 2933, 2934, 2935, 2936, 2937, 2938, 2939, 2940, 2941, 2942, 2943, 2944, 2945, 2946, 2947, 2948, 2949, 2950, 2951, 2952, 2953, 2954, 2955, 2956, 2957, 2958, 2959, 2960, 2961, 2962, 2963, 2964, 2965, 2966, 2967, 2968, 2969, 2970, 2971, 2972, 2973, 2974, 2975, 2976, 2977, 2978, 2979, 2980, 2981, 2982, 2983, 2984, 2985, 2986, 2987, 2988, 2989, 2990, 2991, 2992, 2993, 2994, 2995, 2996, 2997, 2998, 2999, 3000, 3001, 3002, 3003, 3004, 3005, 3006, 3007, 3008, 3009, 3010, 3011, 3012, 3013, 3014, 3015, 3016, 3017, 3018, 3019, 3020, 3021, 3022, 3023, 3024, 3025, 3026, 3027, 3028, 3029, 3030, 3031, 3032, 3033, 3034, 3035, 3036, 3037, 3038, 3039, 3040, 3041, 3042, 3043, 3044, 3045, 3046, 3047, 3048, 3049, 3050, 3051, 3052, 3053, 3054, 3055, 3056, 3057, 3058, 3059, 3060, 3061, 3062, 3063, 3064, 3065, 3066, 3067, 3068, 3069, 3070, 3071, 3072, 3073, 3074, 3075, 3076, 3077, 3078, 3079, 3080, 3081, 3082, 3083, 3084, 3085, 3086, 3087, 3088, 3089, 3090, 3091, 3092, 3093, 3094, 3095, 3096, 3097, 3098, 3099, 3100, 3101, 3102, 3103, 3104, 3105, 3106, 3107, 3108, 3109, 3110, 3111, 3112, 3113, 3114, 3115, 3116, 3117, 3118, 3119, 3120, 3121, 3122, 3123, 3124, 3125, 3126, 3127, 3128, 3129, 3130, 3131, 3132, 3133, 3134, 3135, 3136, 3137, 3138, 3139, 3140, 3141, 3142, 3143, 3144, 3145, 3146, 3147, 3148, 3149, 3150, 3151, 3152, 3153, 3154, 3155, 3156, 3157, 3158, 3159, 3160, 3161, 3162, 3163, 3164, 3165, 3166, 3167, 3168, 3169, 3170, 3171, 3172, 3173, 3174, 3175, 3176, 3177, 3178, 3179, 3180, 3181, 3182, 3183, 3184, 3185, 3186, 3187, 3188, 3189, 3190, 3191, 3192, 3193, 3194, 3195, 3196, 3197, 3198, 3199, 3200, 3201, 3202, 3203, 3204, 3205, 3206, 3207, 3208, 3209, 3210, 3211, 3212, 3213, 3214, 3215, 3216, 3217, 3218, 3219, 3220, 3221, 3222, 3223, 3224, 3225, 3226, 3227, 3228, 3229, 3230, 3231, 3232, 3233, 3234, 3235, 3236, 3237, 3238, 3239, 3240, 3241, 3242, 3243, 3244, 3245, 3246, 3247, 3248, 3249, 3250, 3251, 3252, 3253, 3254, 3255, 3256, 3257, 3258, 3259, 3260, 3261, 3262, 3263, 3264, 3265, 3266, 3267, 3268, 3269, 3270, 3271, 3272, 3273, 3274, 3275, 3276, 3277, 3278, 3279, 3280, 3281, 3282, 3283, 3284, 3285, 3286, 3287, 3288, 3289, 3290, 3291, 3292, 3293, 3294, 3295, 3296, 3297, 3298, 3299, 3300, 3301, 3302, 3303, 3304, 3305, 3306, 3307, 3308, 3309, 3310, 3311, 3312, 3313, 3314, 3315, 3316, 3317, 3318, 3319, 3320, 3321, 3322, 3323, 3324, 3325, 3326, 3327, 3328, 3329, 3330, 3331, 3332, 3333, 3334, 3335, 3336, 3337, 3338, 3339, 3340, 3341, 3342, 3343, 3344, 3345, 3346, 3347, 3348, 3349, 3350, 3351, 3352, 3353, 3354, 3355, 3356, 3357, 3358, 3359, 3360, 3361, 3362, 3363, 3364, 3365, 3366, 3367, 3368, 3369, 3370, 3371, 3372, 3373, 3374, 3375, 3376, 3377, 3378, 3379, 3380, 3381, 3382, 3383, 3384, 3385, 3386, 3387, 3388, 3389, 3390, 3391, 3392, 3393, 3394, 3395, 3396, 3397, 3398, 3399, 3400, 3401, 3402, 3403, 3404, 3405, 3406, 3407, 3408, 3409, 3410, 3411, 3412, 3413, 3414, 3415, 3416, 3417, 3418, 3419, 3420, 3421, 3422, 3423, 3424, 3425, 3426, 3427, 3428, 3429, 3430, 3431, 3432, 3433, 3434, 3435, 3436, 3437, 3438, 3439, 3440, 3441, 3442, 3443, 3444, 3445, 3446, 3447, 3448, 3449, 3450, 3451, 3452, 3453, 3454, 3455, 3456, 3457, 3458, 3459, 3460, 3461, 3462, 3463, 3464, 3465, 3466, 3467, 3468, 3469, 3470, 3471, 3472, 3473, 3474, 3475, 3476, 3477, 3478, 3479, 3480, 3481, 3482, 3483, 3484, 3485, 3486, 3487, 3488, 3489, 3490, 3491, 3492, 3493, 3494, 3495, 3496, 3497, 3498, 3499, 3500, 3501, 3502, 3503, 3504, 3505, 3506, 3507, 3508, 3509, 3510, 3511, 3512, 3513, 3514, 3515, 3516, 3517, 3518, 3519, 3520, 3521, 3522, 3523, 3524, 3525, 3526, 3527, 3528, 3529, 3530, 3531, 3532, 3533, 3534, 3535, 3536, 3537, 3538, 3539, 3540, 3541, 3542, 3543, 3544, 3545, 3546, 3547, 3548, 3549, 3550, 3551, 3552, 3553, 3554, 3555, 3556, 3557, 3558, 3559, 3560, 3561, 3562, 3563, 3564, 3565, 3566, 3567, 3568, 3569, 3570, 3571, 3572, 3573, 3574, 3575, 3576, 3577, 3578, 3579, 3580, 3581, 3582, 3583, 3584, 3585, 3586, 3587, 3588, 3589, 3590, 3591, 3592, 3593, 3594, 3595, 3596, 3597, 3598, 3599, 3600, 3601, 3602, 3603, 3604, 3605, 3606, 3607, 3608, 3609, 3610, 3611, 3612, 3613, 3614, 3615, 3616, 3617, 3618, 3619, 3620, 3621, 3622, 3623, 3624, 3625, 3626, 3627, 3628, 3629, 3630, 3631, 3632, 3633, 3634, 3635, 3636, 3637, 3638, 3639, 3640, 3641, 3642, 3643, 3644, 3645, 3646, 3647, 3648, 3649, 3650, 3651, 3652, 3653, 3654, 3655, 3656, 3657, 3658, 3659, 3660, 3661, 3662, 3663, 3664, 3665, 3666, 3667, 3668, 3669, 3670, 3671, 3672, 3673, 3674, 3675, 3676, 3677, 3678, 3679, 3680, 3681, 3682, 3683, 3684, 3685, 3686, 3687, 3688, 3689, 3690, 3691, 3692, 3693, 3694, 3695, 3696, 3697, 3698, 3699, 3700, 3701, 3702, 3703, 3704, 3705, 3706, 3707, 3708, 3709, 3710, 3711, 3712, 3713, 3714, 3715, 3716, 3717, 3718, 3719, 3720, 3721, 3722, 3723, 3724, 3725, 3726, 3727, 3728, 3729, 3730, 3731, 3732, 3733, 3734, 3735, 3736, 3737, 3738, 3739, 3740, 3741, 3742, 3743, 3744, 3745, 3746, 3747, 3748, 3749, 3750, 3751, 3752, 3753, 3754, 3755, 3756, 3757, 3758, 3759, 3760, 3761, 3762, 3763, 3764, 3765, 3766, 3767, 3768, 3769, 3770, 3771, 3772, 3773, 3774, 3775, 3776, 3777, 3778, 3779, 3780, 3781, 3782, 3783, 3784, 3785, 3786, 3787, 3788, 3789, 3790, 3791, 3792, 3793, 3794, 3795, 3796, 3797, 3798, 3799, 3800, 3801, 3802, 3803, 3804, 3805, 3806, 3807, 3808, 3809, 3810, 3811, 3812, 3813, 3814, 3815, 3816, 3817, 3818, 3819, 3820, 3821, 3822, 3823, 3824, 3825, 3826, 3827, 3828, 3829, 3830, 3831, 3832, 3833, 3834, 3835, 3836, 3837, 3838, 3839, 3840, 3841, 3842, 3843, 3844, 3845, 3846, 3847, 3848, 3849, 3850, 3851, 3852, 3853, 3854, 3855, 3856, 3857, 3858, 3859, 3860, 3861, 3862, 3863, 3864, 3865, 3866, 3867, 3868, 3869, 3870, 3871, 3872, 3873, 3874, 3875, 3876, 3877, 3878, 3879, 3880, 3881, 3882, 3883, 3884, 3885, 3886, 3887, 3888, 3889, 3890, 3891, 3892, 3893, 3894, 3895, 3896, 3897, 3898, 3899, 3900, 3901, 3902, 3903, 3904, 3905, 3906, 3907, 3908, 3909, 3910, 3911, 3912, 3913, 3914, 3915, 3916, 3917, 3918, 3919, 3920, 3921, 3922, 3923, 3924, 3925, 3926, 3927, 3928, 3929, 3930, 3931, 3932, 3933, 3934, 3935, 3936, 3937, 3938, 3939, 3940, 3941, 3942, 3943, 3944, 3945, 3946, 3947, 3948, 3949, 3950, 3951, 3952, 3953, 3954, 3955, 3956, 3957, 3958, 3959, 3960, 3961, 3962, 3963, 3964, 3965, 3966, 3967, 3968, 3969, 3970, 3971, 3972, 3973, 3974, 3975, 3976, 3977, 3978, 3979, 3980, 3981, 3982, 3983, 3984, 3985, 3986, 3987, 3988, 3989, 3990, 3991, 3992, 3993, 3994, 3995, 3996, 3997, 3998, 3999, 4000, 4001, 4002, 4003, 4004, 4005, 4006, 4007, 4008, 4009, 4010, 4011, 4012, 4013, 4014, 4015, 4016, 4017, 4018, 4019, 4020, 4021, 4022, 4023, 4024, 4025, 4026, 4027, 4028, 4029, 4030, 4031, 4032, 4033, 4034, 4035, 4036, 4037, 4038, 4039, 4040, 4041, 4042, 4043, 4044, 4045, 4046, 4047, 4048, 4049, 4050, 4051, 4052, 4053, 4054, 4055, 4056, 4057, 4058, 4059, 4060, 4061, 4062, 4063, 4064, 4065, 4066, 4067, 4068, 4069, 4070, 4071, 4072, 4073, 4074, 4075, 4076, 4077, 4078, 4079, 4080, 4081, 4082, 4083, 4084, 4085, 4086, 4087, 4088, 4089, 4090, 4091, 4092, 4093, 4094, 4095, 4096, 4097, 4098, 4099, 4100, 4101, 4102, 4103, 4104, 4105, 4106, 4107, 4108, 4109, 4110, 4111, 4112, 4113, 4114, 4115, 4116, 4117, 4118, 4119, 4120, 4121, 4122, 4123, 4124, 4125, 4126, 4127, 4128, 4129, 4130, 4131, 4132, 4133, 4134, 4135, 4136, 4137, 4138, 4139, 4140, 4141, 4142, 4143, 4144, 4145, 4146, 4147, 4148, 4149, 4150, 4151, 4152, 4153, 4154, 4155, 4156, 4157, 4158, 4159, 4160, 4161, 416

«ДЖОН ДИР» ВСЕГДА ДЕЛАЕТ ПЕРВЫЙ ХОД

Технику компании «Джон Дир» российские лесозаготовители знают хорошо, и в этом нет ничего удивительного: первая машина пришла на российскую деланку еще в советское время, более 30 лет назад. С тех пор российский парк техники «Джон Дир» (прежде это была финская торговая марка «Локомо», а затем «Тимберджек») увеличился многократно. Сегодня зеленые лесные машины «Джон Дир» успешно работают по всей России, и спрос на эту технику неуклонно растет.

Все 30 лет компания является лидером на российском рынке, и даже изменение в 2005 году привычного бренда «Тимберджек» на торговую марку «Джон Дир» не поколебало имидж продукции. Лесозаготовительная техника, которая производится на финском заводе в городе Йоенсуу (Joensuu), всегда отвечает современным запросам. Сегодня она мощна и одновременно маневренна, высокопроизводительна и удобна в работе и обслуживании, технологична и эстетична. К тому же в плане технических возможностей

эти машины всегда опережают своих самых сильных конкурентов.

Быть первыми, новаторами – для компании «Джон Дир» постоянная задача. Поэтому поиск инновационных решений в каждом аспекте деятельности фирмы (будь то создание новой модели машины, или организация сервиса, или обучение операторов) – это естественный каждодневный процесс. Результаты говорят сами за себя: многие новинки компании становились в свое время буквально революцией в лесозаготовке.

Рассказать подробно обо всех инновационных открытиях в рамках одной статьи невозможно, потому что едва ли не ежегодно компания выводила на рынок какое-нибудь ноу-хау, но даже простое перечисление достижений компании может сказать о многом.

ВРЕМЯ И ДОСТИЖЕНИЯ

Первая специализированная лесозаготовительная машина в Скандинавии – модель Bamse – была создана в 1957 году. Эта машина стала плодом сотрудничества компаний Volvo и Östbergs Fabriks AB, Alfta, Швеция. Компанией Ösa (в дальнейшем «Локомо», ФМГ, «Тимберджек» и «Джон Дир») было выпущено 700 экземпляров. А уже через два года было создано радиоуправление для этой лесозаготовительной машины, а также манипулятор и подъемный механизм компании Ösa. «В области автоматизации изобретать больше нечего», – так говорили после этого нововведения.

Тем не менее конец 1960-х годов был отмечен новыми разработками. 1968 год – первый колесный форвардер SM 668 компании Ösa, оснащенный специально разработанным капотом, кониками и гидравлическим манипулятором. В кабине появляются отопление и большие окна. В этом же году была создана гусеничная машина с маленьким захватным коником и 14-метровой стрелой с валочной головкой. Эта головка стала одной

из первых попыток автоматизации рубок ухода.

В 1969 году выпущена первая лесозаготовительная машина Juontolokkeri компании Lokomo – теперь кабина располагается перед задним мостом. Тогда же на свет появилась самая популярная лесозаготовительная машина в Скандинавии – SM 868. Эта машина показала хорошие результаты при проверках производительности и надежности. Ее масса – 11 000 кг, двигатель – 104 л.с. В общей сложности было выпущено 1800 экземпляров. После завершения производства марки SM 868 в 1975 году эта машина еще долго использовалась и высоко ценилась.

1970-е годы были отмечены созданием не только новых машин и механизмов, но и основанием лесотехнической школы Ösa Forestry School. Вот основные вехи этого десятилетия.

1970 год – первый двухместный форвардер Teli-Lokkeri производства компании Lokomo, в котором одно рабочее место предназначалось для управления машиной, второе – для оператора, который занимался загрузкой бревен. В Швеции и Финляндии в этом году была представлена первая однозахватная харвестерная головка.

1971 год – первый процессор компании Ösa, разработан компанией ASEA, Västerås, Швеция. Для работы требовались два оператора: один для управления машиной, второй – процессором. Это был один из первых шагов по автоматизации лесозаготовительной техники.

1972 год – создан форвардер класса Kockums 850, очень популярный в Швеции и Финляндии.

1973 год – создан харвестер Lokomo 960, а также гидростатическая трансмиссия, впервые примененная в лесозаготовительной технике (Ösa 270).

В 1974–1975 годах были выпущены три форвардера. Lokomo 909 – первый форвардер малого класса с двигателем Perkins, произведен на заводе в Йоенсуу. Lokomo 925 – форвардер с современной и безопасной кабиной. Lokomo 928 – форвардер, оснащенный двигателем Deutz с воздушным охлаждением, стал базовой машиной для процессора Lokomo Ösa 705.

Вторая половина 1970-х годов ознаменовалась выпуском целой серии новых форвардеров и харвестеров. Ösa



260 – первый шведский форвардер с гидростатической трансмиссией. Это была простая в обслуживании машина, кабина и задняя рама имели возможность наклона, а нижняя защита могла опускаться с помощью лебедки. Новый харвестер Lokomo 961 был оснащен десятицилиндровым двигателем, имел массу 30 тыс. кг и возможность подъема 30-метрового дерева в вертикальном положении.

В 1978 и 1979 годах были выпущены два новых форвардера: Lokomo 933 – форвардер для экстремальных нагрузок, достаточно мощный, чтобы использоваться для подготовки почвы, и Lokomo 919, предшественник будущего форвардера 1410.

В конце 1970-х годов компанией были созданы: Finko I – однозахватный процессор, прототип харвестерных головок 750, 758, H 480; форвардер малого класса 578F, а также Makeri, харвестер и форвардер для первого прореживания.

РЕВОЛЮЦИЯ В ЛЕСОЗАГОТОВКЕ

В 1980-е и 1990-е годы компания уверенно шла путем открытий и инноваций. В 1980 году была произведена революция в трелевке – появился первый восьмиколесный форвардер 578, а в 1983-м была создана харвестерная головка Kockums GSA-62,

предшественница головок 762 и H270.

Урожайным на новинки оказался 1985 год. В этот год была создана первая концептуальная модель харвестерной головки с четырьмя вальцами. Представлена машина Lokomo 990 с системой автоматизации измерений Lokomatic и системой Dapt 513 для оптимизации обработки стволов. Выпущен форвардер Lokomo 909 Turbo, оснащенный гидромеханической коробкой передач.

1990 год был отмечен созданием системы беспроводной передачи данных Lokomatic 90, а в 1993-м созрела идея форвардера нового поколения. Впервые при разработке лесозаготовительной машины был использован промышленный дизайн.

На выставке Elmia Wood в 1993 году был представлен манипулятор нового стандарта Timberjack 1270A; система на основе передачи данных по CAN-шине; система измерения и контроля; собственный модуль харвестерной головки и модуль для Timberjack 3000; ТМС (система комплексного управления машиной); собственные манипулятор, трансмиссия и джойстики. Также в этом году появилась первая танDEMная тележка с балансирным механизмом и литым корпусом.

1995 год был отмечен созданием первого виртуального тренажера харвестера и форвардера. Также в этом году представлен концепт шагающей



машины, которая требовала трех ком-
пьютеров: для передвижения, силовой
передачи и автоматизации измерений.
А в 1996 году был создан харвестер
Timberjack 1270B с кабиной с изо-
гнутыми окнами.

В НОВЫЙ ВЕК С НОВОЙ ТЕХНИКОЙ

В 1999–2000 году начинается
производство машин Timberjack серии
С. Компания продолжает вводить на
рынок лесозаготовительных машин
свои новые разработки.

2002 год

- FlashCut – автоматическая систе-
ма управления пилой, которая обе-
спечивает подачу пильной шины в
соответствии со скоростью вращения
мотора пилы при любых условиях. Это
поддерживает оптимальную скорость
пиления независимо от вида дерева,
его состояния и степени заточки пиль-
ной цепи.

- TimberOffice/TimberNavi – GPS-
система для колесных харвестеров и
форвардеров по обработке информа-
ции о системе поставок древесины.
При наличии мобильного или постоян-
ного подключения к Интернету си-
стема TimberOffice также обеспечивает
передачу данных между харвестером
и отделом управления производством
по электронной почте в реальном
времени.

2003 год

- Пакетировщик порубочных отходов
– недостающее звено биоэнергетиче-
ской цепи! 1490D собирает верхушки
и ветви деревьев и помещает их в
протяжную систему машины. По-
стоянный запатентованный процесс
пакетирования включает протяжку,
прессование, обвязку и обрезку. В
результате получается плотно спрессо-
ванный сортимент диаметром 700–800
мм, длиной 2–4 м (длина регулируется
и обычно составляет от 3 до 3,2 м)
и весом 400–600 кг в зависимости
от сырья. Энергоемкость такого со-
ртимента превышает 1 МВт/ч.

- ALS и VLS. ALS (активное грузовое
пространство) – конструкция грузо-
вого пространства с гидравлическим
приводом коников, обеспечивающим
их перемещение и боковой наклон,
что позволяет варьировать объем гру-
зового пространства. VLS (регулируе-
мое грузовое пространство) обладает
возможностью бокового расширения
с помощью гидравлики. Оно спроекти-
ровано для форвардеров 1110D, 1410D
и 1710D.

- Уловитель цепи. Новый уловитель
пильной цепи поглощает кинетиче-
скую энергию оторвавшихся звеньев
пильной цепи и максимально снижает
вероятность вылета звеньев пильной
цепи на высокой скорости. Этот уло-
витель цепи вскоре стал стандартным
оборудованием на всех новых харве-
стерных головках.

2005 год

- На выставке Elmia Wood компания
«Джон Дир» продемонстрировала
свои основные машины для сорти-
ментной заготовки: харвестеры 770D,
1070D, 1270D, 1470D и форвардеры
810D, 1010D, 1110D, 1410D, 1710D, а
также оборудование для хлыстовой
заготовки: валочно-пакетирующую
машину 853G, трактор 648G III с
гидрозахватом и процессор 2054 с
головкой Waratah HTH622B в новой
раскраске. Также была представлена
система анализа производительно-
сти и условий работы для колесных
харвестеров. Компания по-прежнему
является единственным производи-
телем лесозаготовительной техники,
предоставляющим столь уникальное
программное обеспечение.

- Лучший в мире дизельный двига-
тель для внедорожной техники John
Deere PowerTech PlusTM получил на-
граду «Лучший дизельный двигатель
года» (The Diesel of the Year), а также
был включен в список «100 лучших
продуктов года» (A Top 100 Product
of the Year).

2006 год

TimberLink приходит в офис. Те-
перь данные о производительности
и условиях работы лесозаготови-
тельной машины можно изучать и
в офисной обстановке. Передачу
данных из машины можно осу-
ществлять по электронной почте
или, например, с помощью флэш-
накопителя USB.

2006–2007 годы

Было представлено программное
обеспечение Automatic Work RPM и
EcoPull и одновременно в производ-
ство были запущены харвестеры и
форвардеры серии ECO III компании
John Deere.

Нынешний 2008 год также ста-
нет инновационным для компании.
Ведь уже совсем скоро John Deere
представит харвестеры и форвардеры
Е-серии, которые могут осуществить
революцию в современной лесоза-
готовительной технике. Подробно об
этой и других новинках компании John
Deere мы расскажем в следующем
номере журнала. ■

Галина МАЛИКОВА

82

1953 год – сучкорезная машина



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ | НАДЕЖНОСТЬ | НИЗКИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



Динамично развивающаяся компания ищет в Санкт-Петербурге:

Ответственных, энергичных, целеустремленных,
коммуникабельных сотрудников на следующие вакансии:

Руководитель отдела запчастей

Осуществляет контроль как за продажей запчастей, так и за
обслуживанием клиентов в России.

Менеджер по продаже подержанного оборудования

Управляет процессом продаж и послепродажного обслуживания б/у
оборудования в России. Координирует и контролирует обслуживание
клиентов, является контактным лицом при осуществлении всех продаж
б/у оборудования.

Сервисный инженер по измерительным системам

Отвечает за обслуживание клиентов в России в области поддержки
средств автоматизации и управления лесной техникой «Джон Дир».

Специалист по технике для хлыстовой лесозаготовки

Оказывает поддержку дилерам, клиентам и маркетинговому отделу
в решении широкого спектра сложных вопросов, связанных с
машинами для хлыстовой лесозаготовки.

Требования ко всем кандидатам:

- Высшее образование в области техники, лесного хозяйства,
делового администрирования или экономики
- Опыт работы в тяжелом машиностроении является преимуществом
- Отличные навыки общения, ведения переговоров, проведения
презентаций, как на русском, так и на английском языке
- Свободное владение английским языком, знание других языков
является преимуществом
- Опыт продаж, финансовой или маркетинговой деятельности
или сервисного обслуживания в западной компании не
менее 2-3 лет
- Ориентированность на клиентов

Ассистент

Мы ищем кандидатов с высшим образованием (или студентов
вечернего или заочного отделения), свободно владеющих
разговорным и письменным английским языком, с отличными
навыками работы на ПК и офисной технике. Опыт работы адми-
нистратором/секретарем/ассистентом в западной компании
является предпочтительным, но не обязательным.

DEERE & COMPANY

John Deere (Deere & Company – NYSE:DE) является мировым лидером
в производстве лесозаготовительных машин, сельскохозяйственного
оборудования, дорожно-строительной техники, а также оборудования
для ухода за травяным покровом и газонами. Компания основана в 1837.

Компания «Джон Дир Форестри» работает на российском рынке уже
больше 30 лет. Компания занимается продажей лесозаготовительной
техники, ее послепродажным обслуживанием и продажей запчастей.

В России у компании «Джон Дир Форестри» есть офисы в Санкт-
Петербурге, Хабаровске, Тихвине, Сыктывкаре и Петрозаводске,
а также девять компаний-дилеров по всей стране (Архангельск,
Белозерск, Вологда, Пермь, Иркутск, Хабаровск, Киров и Омск).

Аналитик информационных технологий

Основные обязанности:

- Поддержка и развитие инфраструктуры и бизнес приложений, исполь-
зуемых в компании; постоянное улучшение процессов и задач в области
ИТ, согласование этого развития с потребностями основного бизнеса.

Требование к кандидату:

- Общее понимание бизнес-процессов на основании предыдущего
опыта работы
- Знание бизнес-приложений (например, системы IFS ERP или других
систем ERP)
- Понимание СУБД Oracle и SQL
- Свободное владение английским языком
- Высшее образование, предпочтительно со знанием образования в
области экономики, бизнеса и систем программного обеспечения.

Сервисный механик

Разъездная работа по заявкам клиентов, обеспечение технической
поддержки, работа с технической документацией на машины.

Требования к кандидату:

Техническое образование, опыт работы в лесной отрасли приветст-
вуется, водительские права, категория «В».

www.JohnDeere.ru

За дополнительной информацией Вы можете обращаться к Рийтте Неваляйнен по телефону: +7 812 703 30 10, доб. 206. Просим направлять
свое резюме в адрес Рийтты Неваляйнен (NevalainenRiitta@JohnDeere.com) или по факсу +7 812 703 30 15 до 30 мая 2008 года.

Если Вы заинтересованы в получении работы в нашей команде, но не нашли интересующую Вас вакансию,
присылайте Ваше резюме по вышеуказанному адресу.

ОПЕРАТОРЫ, ПО КАБИНАМ!

ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА ОПЕРАТОРА НА МАШИНАХ ROTTNE

Работа водителя лесных тракторов относится к сложным, с повышенно тяжелыми условиями труда. Для сохранения сил, здоровья, работоспособности оператора и обеспечения необходимого удобства, а также с целью увеличения производительности на машинах компании Rottne Industri AB созданы отличные условия труда, отвечающие последним требованиям эргономики.



84

Прежде всего это достигнуто за счет оптимизации параметров среды на рабочем месте, рабочей позы и рабочих усилий; обеспечения рациональной досягаемости органов управления; предоставления информации оператору о функционировании и техническом состоянии (исправности) агрегатов и систем машины; легкости технического обслуживания и ремонта ее узлов и агрегатов.

Кабины форвардеров и харвестеров Rottne спроектированы с максимальными удобствами для работы оператора. В них удачно совмещены функциональность и комфорт рабочей среды. Они просторны, имеют эргономический дизайн и комфортный салон.

Уровень эргономики рассчитан как на низких, так и на рослых операторов и обеспечивает комфорт на протяжении долгого рабочего дня. Все кабины просторны; с хорошей освещенностью рабочего места. Противоударные стекла окон большой площади обеспечивают превосходный круговой обзор. Все машины имеют хорошую освещенность рабочей зоны, что позволяет оператору без напряжения трудиться в темное время суток.

Компоновка кабин выполнена с учетом выбора наилучшей позиции расположения оператора как при выполнении технологических операций, так и при движении машины. Установлены удобные регулируемые кресла

с электроподогревом и пневмоподвеской. Они поворачиваются вокруг вертикальной оси.

Основные органы управления смонтированы в подлокотники кресла и являются как бы продолжением рук оператора. Они просты в использовании и выполнены в виде ручных мини-манипуляторов (мини-джойстиков) и клавишей. Все свои модели компания Rottne Industri AB оснастила комплексной системой управления машиной, что обеспечило автоматическое управление и контроль за работой ее механизмов и технологического оборудования. В результате это освободило оператора от интенсивного и напряженного ритма работы.

Отличный обзор из кабины харвестеров позволяет оператору контролировать поведение дерева в период валки по всей его высоте. Для этого кабина может поворачиваться и выравниваться как автоматически, так и вручную. В автоматическом режиме кабина постепенно следует за поворотом манипулятора и одновременно или раздельно движения кабины повторяют неровности рельефа.

Большое внимание в конструкции машин уделено эргономике технического обслуживания и ремонта. Модульная конструкция механизмов и агрегатов ускоряет процесс ремонта. При этом снятие отдельных узлов производится без демонтажа соседних компонентов. Все точки обслуживания имеют легкий и безопасный доступ и хорошо освещены.

В конструкциях моделей Rottne применены на уровне высокого шведского качества все последние эргономические достижения. ■

Владимир ВАЛЯЖОНКОВ, к. т. н.



ФОРЕСТ СЕРВИС



МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМИ ДИЛЕРАМИ СЛЕДУЮЩИХ КОМПАНИЙ

ROTTNE
CRANAB
OLOFSFORS
IGGESUND
ALUCAR

форвардеры и харвестеры
гидроманипуляторы и захваты для любой техники
гусеницы и цепи
пильные шины и цепи
коники для лесовозов

ТАКЖЕ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ СЛЕДУЮЩИЕ УСЛУГИ:

Образование для операторов и механиков; Гарантийное обслуживание;
Сервисное обслуживание; Склад запчастей в Санкт-Петербурге;
Продажа машин, бывших в употреблении

НАШИ КООРДИНАТЫ:

193312, Санкт-Петербург, ул. Кржижановского, д. 12/1
Тел. +7 (812) 336-47-04, факс: 584-42-27
www.forests-service.ru

info@www.forests-service.ru
sales@www.forests-service.ru - отдел продаж
spareparts@www.forests-service.ru - отдел запчастей

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

Архангельск
Отдел продаж:
тел.: +7 921 721 4481
Служба сервиса
тел.: +7 (8182) 297792

Смоленская область
Отдел продаж:
тел.: +7 910 727 7550
тел.: +7 (48143) 31963
Служба сервиса
+7 921 782 7897

Кировская область
Отдел продаж:
тел.: +7 921 362 50 84
тел.: +7 912 825 33 68
Служба сервиса
+7 912 825 3368

Новгородская область
Отдел продаж:
тел.: +7 911 612 7430
тел.: +7 (8162) 64 23 97

ROTTNE

— качество
и надежность



МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ ЛЕНТОЧНОГО ПИЛЕНИЯ

Пилите, Шура, пилите!

И. Ильф, Е. Петров. Золотой теленок

ЧАСТЬ 2.2 (Продолжение. Начало в № 2–3, 2008)

СПОСОБ ЗАТОЧКИ НА ВСЕ ВРЕМЕНА

В предыдущих публикациях мы начали разговор о специфике приобретения и последующей эксплуатации пилорам, ленточно-делительных станков для производства погонажа и ленточно-пильных станков для мебельных предприятий. Мы подробно остановились на рассмотрении классического способа, при котором затачивание зубьев производится заточным кругом. И отразили два фактора, которые влияют на качество заточки, — технический и инструментальный. Третьим же фактором, последним в списке, но главным по сути, является человеческий фактор.

86

Подбирая человека для работы заточником, обратите в первую очередь внимание на его характер. Горячий, взрывной, старающийся все быстро сделать человек никогда не станет хорошим заточником. Здесь необходим спокойный, внимательный, усидчивый, ответственный человек, способный долго выполнять монотонную работу. Но даже этого мало. Хорошие заточники получают только из тех, кто может буквально чувствовать пилу и только по слуху настраивать заточный станок. Не зря в народе говорят, что хорошим заточником надо родиться. И это действительно так. Поскольку просто механически хорошо точить пилу этим способом по указанным выше и ниже причинам практически невозможно.

Теперь покажем, что конкретно необходимо делать заточнику в процессе работы.

Процесс заточки надо начинать с осмотра станка:

- Необходимо проверить соосность заточного круга и плоскости пилы, чтобы они были строго перпендикулярны. Иначе зуб будет точиться со скосом на сторону.
- Выставить заточный круг на нужный угол по отношению к

плоскости пилы, то есть задать передний угол зуба по лимбам вашего станка. Так как эти лимбы никогда не соответствуют действительности, проточив пилу, проверьте угломером получаемый реальный угол. Если он вас не устраивает, чуть измените в необходимую сторону установку угла. Снова проточите пилу и проверьте получаемый угол. И так до тех пор, пока не получите необходимый угол. Желательно это делать кругом с большой твердостью, чтобы за время установки круг не терял своей формы. Иначе вам придется его править и тем самым сбивать предварительные установки. После того как вы получили на пиле необходимый угол, сделайте заметку риской на станке. Она вам потом пригодится при новых переустановках на другие углы.

- Все движущиеся части должны иметь минимальные люфты, а лучше, чтобы их не было совсем, иначе будут ускоренно разбиваться профиль зубьев и заточный круг.
- Охлаждающая жидкость должна подаваться таким образом, чтобы омывался весь затачиваемый зуб,

иначе обязательно будет поджигаться та часть зуба, куда жидкость не попадет.

- Заточный круг должен быть установлен нужного размера и достаточной твердости, чтобы его профиль не изменялся хотя бы один полный проход, иначе пила по всей длине будет иметь разный профиль зуба.
- Во время заточки нельзя менять регулировки заточного круга, пока не будет проточен полный проход, иначе в местах перехода получится разный профиль и при последующих проходах круг будет либо жечь профиль, либо проходить, не касаясь его.

Настройка заточного круга производится двумя винтами:

- винтом толкателя, регулирующим врезание по передней кромке и прохождение профиля зуба;
- винтом, регулирующим глубину врезания.

После подготовки заточного круга установите пилу и, прокрутив круг рукой или на минимальной подаче, проверьте, насколько точно он идет по

профилю. При необходимости снова допрофилируйте круг.

После окончания работы необходимо очистить от грязи, металлических опилок и ржавчины механизм зажима пилы, поддон для охлаждающей жидкости; проверить уровень жидкости и при необходимости добавить ее; протереть весь станок.

Основная причина неверной заточки ленточной пилы — это потеря заточным кругом своей формы.

Если техническую проблему можно решить с помощью качественного изготовления самого станка (например, фирма Vollmer производит очень хорошие станки), если инструментальную проблему как-то можно решить путем правильного подбора заточного круга, то проблему формирования профиля заточного круга нельзя хорошо решить даже теоретически.

Только очень опытные заточники или люди с внутренним чутьем могут приблизиться к пониманию и максимально точному выполнению профилирования торца заточного круга. Поясню это на примере. Проведите на листе бумаги горизонтальную линию. Теперь от этой линии в правую сторону на глазок проведите две вертикальные линии: одну под углом 10°, а вторую через 3 мм под углом 40°. Теперь соедините левую линию с горизонтальной прямой через радиус 1,5 мм, а правую линию — через радиус 1–2 мм. Сделайте это несколько раз и проверьте с помощью транспортира, что у вас получилось. Для наглядности можно эти листы совместить. Учтите, что расхождение данных всего на 0,5° уже ведет к неточному протачиванию профиля. А неточное соединение левой прямой ведет еще и к изменению шага пилы. Теперь представьте, что заточник все это должен делать не на бумаге, а на вращающемся круге, где выдержать точно размеры еще сложнее. Но его мало сформировать один раз. Необходимо, чтобы и при повторной заточке после пиления профиль торца круга был точно такой, как при предыдущей заточке, что практически невозможно. Поэтому не столь важно, какого качества кругом вы ведете заточку. Даже если у вас очень хороший круг и вы сможете проточить им без дополнительного допрофилирования комплект пил на целую смену, вы практически никогда не сможете

повторить в точности этот же профиль торца круга при следующей заточке, а значит, не сможете точно проточить профиль зубьев пилы после ее затупления. Теперь вы понимаете, почему точное формирование торца профиля круга не просто сложная, а чрезвычайно сложная задача. Чтобы хоть как-то облегчить ее решение, можно точить бакелитовыми армированными кругами толщиной 3–4 мм. Но их сложно найти нужного качества изготовления.

Поэтому за профилем круга нужно следить очень тщательно. Иначе это приводит к следующим изменениям в теле пилы:

- Изменению радиуса у основания зуба, что влечет за собой изменение шага и невозможность уже на следующем проходе нормальной заточки пилы. Круг начинает неравномерно врезаться в переднюю грань, не задевая заднюю, или наоборот, то есть становится невозможно протачивать полный профиль пилы сразу. Заточник уже за два-три прохода старается проточить хотя бы режущие кромки зубьев, при этом в месте перехода возникает микророб или микровпадина, которые приводят к возникновению микротрещин, а также не снимаются уже возникшие при пилении микротрещины, что ведет к преждевременному разрыву пилы по телу.
- Изменению угла заточки, высоты зуба, формы впадины, которые влияют на производительность пилорамы и качество получаемого пиломатериала.

Заточный круг должен иметь вид, как показано на рис. 1а. Толщина — 5–8 мм. Но на практике работать с таким профилем очень тяжело. Мы рекомендуем использовать круги с профилем, как на рис. 1б. Толщина — 3–4 мм. Тогда заточнику не надо будет очень часто формировать профиль заточного круга, а лишь изредка чуть подправлять его. Это значительно упрощает работу заточника.

Как будет показано ниже, в процессе заточки может участвовать только 3–4 мм толщины заточного круга. Большая толщина нужна, только если у вас идеальный станок. Но такого в природе не существует. А также если

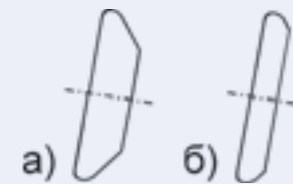


Рис. 1. Вид заточного круга

вы хотите вести заточку на ускоренных подачах зуба, тогда круг не будет искривляться и прогибаться. Но при этом вы практически гарантированно получите крупные риски и прижоги и тем самым сильно укоротите жизнь пиле, да и едва ли сможете хорошо пилить. Время проточки одного целого прохода пилы длиной 4 м должно быть 10–15 мин. Как минимум нужны два прохода: первый — заточка, второй — чистовой для снятия рисков.

На практике редко получается хорошо проточить пилу за один проход. Чаще необходимы два-три. Так что, если теперь заточник вам скажет, что он через 15 мин принесет заточенную пилу, вы можете представить, какого качества она будет.

Возможные нарушения формы торца заточного круга и получаемый при этом профиль зуба пилы показаны на рис. 2.

Под номерами 1–7 красной пунктирной линией показан образцовый профиль, сплошной линией — получаемый.

1. Правильная форма торца — идеальный вариант получаемого профиля зуба.
2. Стачивание во время заточки переднего радиуса. Происходит изменение радиуса впадины с последующим изменением шага пилы.
3. Слишком маленький или отсутствующий радиус левой части. Во время заточки не формируется передний радиус зуба. Это ведет к изменению шага пилы, а также к увеличению напряжения во время пиления у корня зуба, что приводит к возникновению микротрещин и ускоренному разрыву пилы в этом месте. Такая форма торца круга может получаться при начальном формировании или в процессе заточки.
4. Неправильная подготовка правой части. Снято слишком мало. Во время заточки будет увеличиваться

87

впадина, зуб будет укорачиваться и поджигаться на выходе. Такое состояние заточного круга может получиться и в процессе заточки.

5. Неправильная подготовка правой части. Снято слишком много. Во время заточки ход заточного круга будет меньше впадины, то есть не будет протачиваться задняя часть зуба.

6. Неправильная подготовка правой части – угол больше заднего угла зуба. Во время заточки не будет протачиваться задняя часть впадины, так как правый торец круга быстрее упрется в заднюю часть зуба, чем до нее дойдет правый радиус. Зуб будет укорачиваться и поджигаться на выходе.

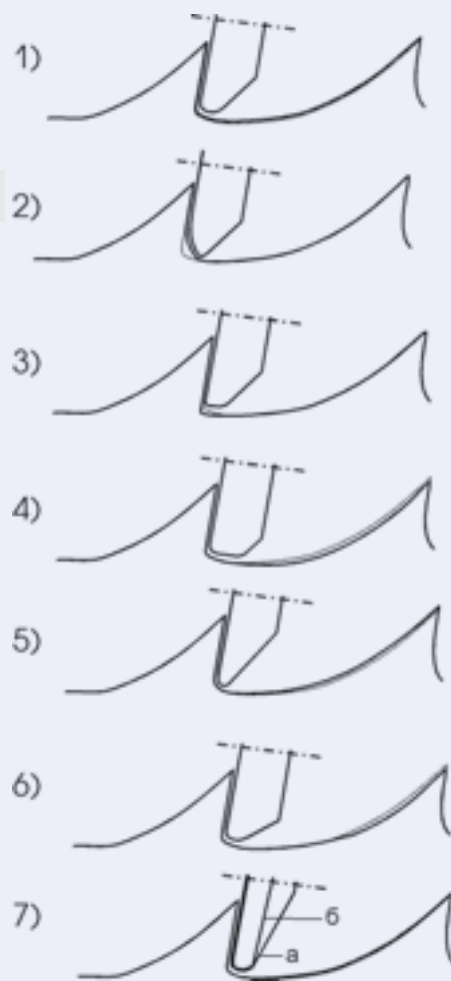


Рис. 2. Профили торца заточного круга

7а. Неправильная подготовка правой части – задан угол меньше заднего угла зуба. Круг практически точно проходит по профилю зуба.

Как видно из приведенных выше примеров, идеально подготовить заточный круг из-за проблем с правой частью практически невозможно. Поэтому надо стараться формировать рабочую поверхность так, как показано в пункте 7а. Круг нужной твердости при таком профиле позволит заточнику протачивать до правки несколько пил, количество которых зависит от толщины снимаемого материала. Но при этом за работой круга все равно надо следить, так как по мере стачивания торца круга угол правой части будет увеличиваться и круг необходимо допрофилировать.

Если же сразу поставить круг толщиной 3–4 мм (пункт 7б), допрофилирование правой части практически не понадобится, необходимо следить только за левой частью, а это значительно упрощает процесс формирования профиля торца.

Нужно также снимать за один проход такое количество металла, чтобы не происходило прижигание тела или режущей кромки пилы. Иногда даже при небольшом снятии металла все равно появляется чернота. В этом случае надо очистить заточный диск при помощи правочного карандаша от налипших частиц металла и снова проточить пилу.

Нельзя оставлять также большие риски, надо обязательно пройти еще один круг и сошлифовать их.

Итак, необходимо обязательно придать торцу заточного круга правильную форму и точить пилу только по всему профилю зуба, используя круг потверже, снимать за один проход как можно меньше металла, чтобы не получались прижоги, точить пилу за несколько проходов, так, чтобы в конечном итоге остались еле заметные белые риски. Профиль зуба должен быть одинаков на всей длине пилы и соответствовать образцу.

Пила должна устанавливаться на станок чистой и нержавеющей. В противном случае толкателю может не хватить усилия для протягивания пилы и заточный круг попадет на зуб. Зуб будет испорчен. При сильном врезании может расколоться и круг.

Все время заточки пила должна быть поджата, а механизм поджатия

чистым. Сила прижима должна быть такой, чтобы толкатель проталкивал зуб с небольшим напряжением, но так, чтобы двигатель не притормаживал. Если пила будет зажата слабо, она может отойти назад за уходящим толкателем или вперед от усилия заточного круга. Результат будет такой же, как и в предыдущем параграфе.

Если есть сомнения в умении вашего заточника правильно точить пилу, вы можете проверить его работу в течение нескольких минут.

Надо взять любую пилу, подготовленную к работе, и посмотреть на нее сверху зуба, там, где проходил заточный круг. Торец должен быть одинакового серебристого цвета. Если впадина более темного цвета, значит, она не протачивалась. На торце не должно быть никакой черноты. Если чернота имеется, то при работе в теле на этих местах ускоренно возникают микротрещины, что ведет к разрыву пилы. Тем более не должна быть подожжена режущая кромка, так как в этом случае она моментально затупится и пила перестанет пилить, то есть пойдет волна. Допускаются только еле видимые белые риски.

Также надо проверить форму зуба по образцу, который должен находиться у заточника. Такой кусок ленты всегда можно получить на фирме, у которой вы приобрели ленту.

Если вы уже устали читать, как правильно точить первым способом, а хотите просто работать и получать прибыль, не думая постоянно обо всех этих проблемах, то вам подойдет только второй способ заточки пилы.

ЦЕЛИКОМ И СРАЗУ

Если вы внимательно прочитали, как идет работа первым способом, то должны были понять, насколько действительно сложно качественно заточить пилу.

Идут постоянные разговоры, что быстро и хорошо пилить узкими ленточными пилами невозможно. Пилы быстро рвутся. Для правильной их подготовки практически невозможно найти заточника. Пиломатериал на выходе получается с большой волной, что сводит на нет все преимущества тонкого пропила.

Так вот, чтобы кардинально решить сразу все эти проблемы, фирмой Wood-Mizer был предложен способ не последовательного протачивания каждого зуба пилы, а сразу целиком

всего профиля зуба только одним вхождением в него специального профильного диска.

Этим способом решаются сразу три основные проблемы:

1. Не надо искать высококвалифицированного заточника – на таком станке за один проход с заводским качеством может заточить пилу практически любой человек. Ему необходимо только подвести диск к пиле. Все остальное станок сделает сам, что дает возможность максимально исключить влияние человеческого фактора на качество результата.

Если профиль зуба пилы не соответствует профилю заточного диска, то сначала за два-четыре прохода формируются профили зубьев, углубляясь диском за один проход не более чем на 0,1 мм. Дальнейшие заточки идут в обычном порядке.

2. Ленточные пилы работают в два-три раза дольше, так как пила по всей длине получается с полностью проточенным и абсолютно одинаковым профилем каждого зуба без прижогов, микронеровностей и рисков, то есть без точек напряжения.

3. Пилорама может работать со своей максимальной производительностью, так как пила по всей длине получается с одинаковым на каждом зубе передним и задним углами.

Но, несмотря на все перечисленные плюсы, этот способ заточки долго практически не применялся на пилорамах.

Это происходило по следующим основным причинам:

1. Очень высокая цена. Поэтому такой станок покупали в основном сервисные центры.

2. Не очень удобные технические решения самого процесса заточки. Требовалось обязательно теплое помещение, специальное масло, только с которым мог работать слабый масляный насос. Это масло при интенсивной заточке начинало подгорать, поэтому требовалась обязательная вытяжка и многое другое.

3. Но самым большим ограничением была невозможность затачивания профилей пил других, кроме Wood-Mizer, производителей, так как фирма Wood-Mizer делала профильные диски только для своих пил. Других же производителей боразоновых заточных дисков тогда не было.

Одним из первых, восемь лет назад, такой станок приобрел и наш сервисный центр. На тот момент это все равно был лучший станок для заточки ленточных пил. К сожалению, фирма за прошедшие годы практически ничего не изменила в его конструкции.

Этот станок работает у нас и сейчас. Вот только «родная» у него осталась лишь станина (фото 1).

Только в последние два-три года стали появляться станки других производителей для заточки пил данным способом. По цене и получаемому результату они сильно отличаются друг от друга. Чтобы разобраться в

этих отличиях, подробнее расскажу о каждой группе.

1. Дешевая группа (цена станка – 15–35 тыс. рублей). Некоторые производители классических заточных станков просто меняют фазы движения на кулачке. Теперь диск уже движется не вдоль зуба, а только вверх-вниз. Это дало им возможность при установке профильного диска вести заточку всего зуба сразу. Но никто из них не понимал, что для заточки пилы профильным диском нужно не только поменять фазы движения кулачка, но и сделать весь станок по другому классу точности. На этом уже попались многие из обратившихся к нам за помощью. Поэтому хочу предупредить сразу о бессмысленности приобретения таких станков. Самое страшное для диска – это люфты станка. Если они есть (а они есть на всех обычных заточных и соответственно остаются на тех заточных станках, которые просто, с помощью другого кулачка, пытаются переделать под работу с эльборовыми дисками), тогда диск



Фото 1. Станок Wood-Mizer

начинает непредсказуемо бить то по передней грани, то по задней, а соответственно и разбивать профили зубьев пилы. Затем уже острые кончики зубьев начинают резать диск, в несколько раз сокращая срок его службы.

Люфт может испортить диск уже после 500м. Так и получается у тех, кто уже приобрел такие станки. Сначала заточка идет хорошо, но очень быстро дорогой заточный диск становится неработоспособным (у него просто срезается до основы передняя

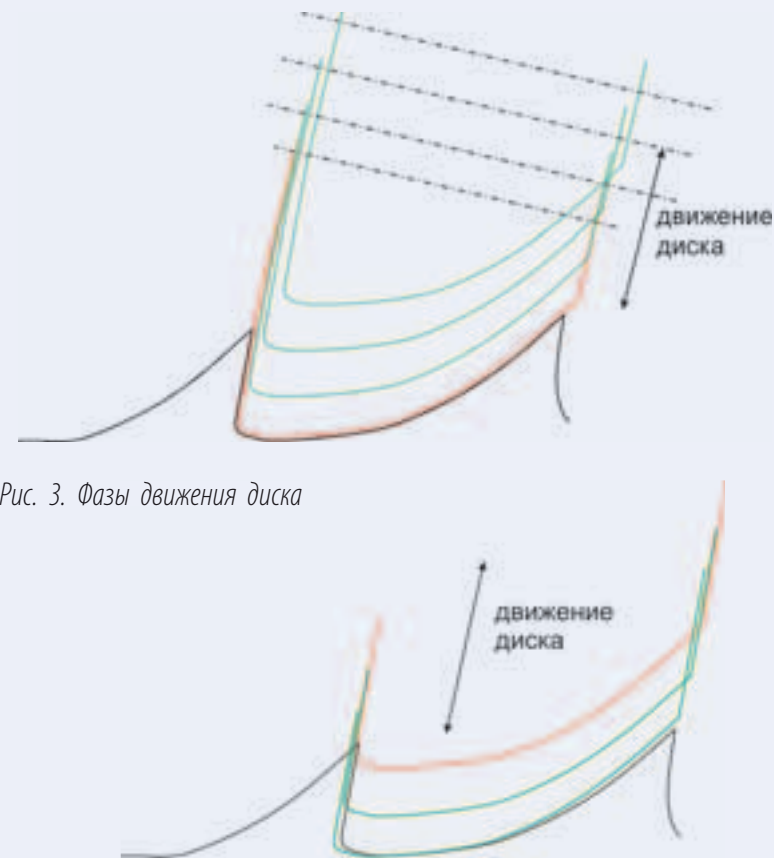


Рис. 3. Фазы движения диска

Рис. 4. Неправильный вход диска



Фото 2. Станок «Вестрон-А»

часть или прорезается риска). Нужно покупать новый диск, что становится уже экономически невыгодно.

На рис. 3 показаны фазы движения профильного диска. Он должен входить в профиль зуба весь сразу и точить всей плоскостью. Толщина нанесенного слоя эльбора составляет всего 0,25мм. Но этого слоя вполне достаточно для долгой нормальной работы. Если же передняя часть диска при входе в профиль врезается в вершину зуба (рис. 4), то острые режущие кромки зубьев относительно быстро пробивают в покрытии риску или вообще сдирают его в этом месте полностью до основы, делая диск неработоспособным. При этом происходит еще и разбивание профиля зуба.

2. Дорогая группа (цена станка – 85–120 тыс. рублей). Это те производители, которые просто копировали вудмайзеровский станок. При этом станок получался у них по цене оригинала, а качество изготовления такое же или даже хуже. При таком варианте, как мне кажется, уж лучше приобрести проверенный оригинал. Впрочем, это уже решать вам.

3. Станок фирмы «Вестрон-А» (цена – 60 тыс. рублей) (фото 2). Я выделяю его, потому что станок изначально делался не для продажи. Просто вудмайзеровский станок по приведенным выше причинам нас не устраивал. Мы сделали для заточки в нашем сервисном центре станок, в котором убрали все, что мешало качественной работе на вудмайзеровском станке, и добавили в него все, чего, с нашей точки зрения, там не хватало. То есть мы для себя сделали станок, по максимуму удобный и надежный. И только когда наши клиенты стали просить сделать станок и для них, мы решили пустить его в продажу.

Как дополнение к общему перечню могу сказать, что, проведя обзор данного способа заточки ленточных пил, ГК «Глобал Эдж» («Тул Лэнд») для нормальной работы потребителям своих пил рекомендует замену обычных заточных на заточный станок «Вестрон-А». Представители фирм Lenox, Simonds и Hakansson дали своим дилерам такие же рекомендации.

Особенно актуальна заточка этим способом при работе пилы на ленточно-делительных станках, так как пила там в отличие от пилорам все

время работает, без остановки, и любые непроточенные точки напряжения там сказываются гораздо быстрее.

Впрочем, данный способ заточки теперь уже экономически выгоден и при подготовке пилы даже на одной пилораме.

Вот примерный экономический расчет окупаемости, предоставленный нам владельцем одной из пилорам.

Обычный заточный станок. Примерная стоимость – 25 тыс. рублей.

Прямые потери:

- Зарплата заточника – примерно 10 тыс. рублей в месяц. Для подготовки на одну смену 10 пил требуется полный рабочий день.
- Малый ресурс пилы – распил приблизительно 15–25 м³ кругляка на обрезной пиломатериал.
- При плохом или среднем качестве подготовки пилы производительность пилорамы по распилу древесины на обрезной пиломатериал обычно составляет 0,2–0,5 м³ в час кругляка, то есть примерно 100 м³ кругляка в месяц.

- За месяц в среднем расходуются пять пил. При средней цене пилы 800 рублей затраты на них составят 4000 рублей.

- Средний распил 20 м³ умножаем на количество пил (5 шт.), получаем 100 м³.

- Примем среднюю получаемую прибыль с 1 м³ обрезного пиломатериала равной 400 рублям, при среднем или плохом качестве поверхности и соответственно не самой высокой цене на пиломатериал.

Прибыль за месяц составит 400 х 100 = 40 тыс. рублей.

Итого: чистая прибыль за месяц составит 26 тыс. рублей в месяц: 40 тыс. рублей – 10 тыс. рублей (зарплата заточника) – 4 тыс. рублей (стоимость пил).

А сколько нервов это будет стоить, знаете только вы!

Заточный станок с профильным кругом. Стоимость – 60 тыс. рублей.

- Для подготовки на одну смену 10 пил необходимо 60–90 мин. Не требуется дополнительный человек. Пилы легко может подготовить владелец пилорамы или рамщик.

- Ресурс пилы – распил приблизительно 40–60 м³ и более кругляка на обрезной пиломатериал.

- Производительность пилорамы по распилу древесины на обрезной пиломатериал обычно составляет 0,8–1 м³ в час кругляка, то есть приблизительно 200 м³ кругляка в месяц.

- За месяц в среднем расходуются пять пил. При средней цене пилы 800 рублей затраты на них составят 4000 рублей.

- Примем среднюю получаемую прибыль с 1 м³ обрезного пиломатериала равной 450 рублям, при хорошем качестве поверхности и соответственно высокой цене на пиломатериал.

Прибыль за месяц составит 450 х 200 = 90 тыс. рублей.

ВЛАДЕЛЬЦАМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ПИЛОРАМ, ФИРМАМ, ТОРГУЮЩИМ Д/О ОБОРУДОВАНИЕМ! ВСЕМ, КТО ТОЛЬКО ПРЕДПОЛАГАЕТ КУПИТЬ ЛЕНТОЧНУЮ ПИЛОРАМУ!		
Знайте! Достижения пилорамы, ее медали и дипломы – это преимущество, которое может свестись на нет в результате ежедневной некачественной подготовки пилы. Итог - отсутствие планируемой прибыли. Внимательно ознакомившись с таблицей, Вы убедитесь, что сотрудничество с нами выгодно в первую очередь Вам.		
Целевая группа	Специфика при использовании	
	I. Заточной + разводной производителей пилорам (морально устаревшие)	II. Заточной с профильным эльборовым диском + разводной по типу прессы производства ООО «Вестрон-А»
Потенциальные покупатели и владельцы пилорам или ленточно-делительных станков	1. Поиск заточника высокой квалификации. 2. Профиль зубьев не протачивается полностью. По неснятым точкам напряжения пилы быстро рвутся. 3. Углы зубьев точно не протачиваются - малая производительность, волна. 4. Пиломатериал плохого или среднего качества. 5. Возможности пилорамы используются на 50-70%.	1. Пилу с заводским качеством может подготовить практически любой человек. 2. Пилы работают в 2-3 раза дольше. 3. Работа ведется с максимально возможной производительностью. 4. Пиломатериал хорошего и отличного качества. 5. Возможности пилорамы используются на 100%. 6. Увеличение ежемесячной прибыли на 20-50%.
Производители ленточных пилорам и фирмы, торгующие д/о оборудованием	1. Прибыль от продажи заточных и разводных производителей пилорам. 2. Большие сложности в полном использовании потенциальных возможностей пилорамы. 3. Не очень хорошие отзывы владельцев пилорам. 4. Переход возможных потенциальных покупателей пилорам к другим производителям или продавцам д/о оборудования. 5. Нерациональное использование финансовых и технических ресурсов для производства морально устаревших станков.	1. Не меньшая прибыль без особых проблем только от продажи заточного и разводного производства ООО «Вестрон-А». 2. 100%-ное использование возможностей пилорамы. 3. Хорошие отзывы владельцев пилорам об удобстве и качестве работы. 4. Сформировавшийся положительный имидж приводит к увеличению продаж пилорам новым покупателям. 5. Освободившиеся ресурсы можно направить на производство основного оборудования.
Вы просто предложите покупателям, а они уже сами осознанно выберут один из двух вариантов: первый - дешевый, но с обязательными проблемами при пилении, или второй - чуть дороже, но позволяющий спокойно работать с максимальной прибылью. В свои станки мы вложили весь 12-летний опыт работы нашего сервисного центра. Только за 2007 г. нами было продано более 100 станков - отзывы с мест только положительные, проблем с пилами нет, прибыль предприятий резко увеличилась.		
Знайте! Производство качественных заточного и разводного станков требует на порядок более точного оборудования и более высокой квалификации сборщиков, чем при производстве пилорам, поэтому такие станки почти не производятся.		
ООО «ВЕСТРОН-А» тел./факс (495) 626-92-69, моб. +7 (916) 549-73-48 e-mail: westron-a@rambler.ru		

Итого: чистая прибыль за месяц составит 86 тыс. рублей: 90 тыс. рублей – 4 тыс. рублей (стоимость пил).

При спокойной работе производства!

Получаем разницу прибыли за месяц: 86 тыс. рублей – 26 тыс. рублей = 60 тыс. рублей.

Разница в цене станков: 60 тыс. рублей – 25 тыс. рублей = 35 тыс. рублей.

Таким образом, вы уже за первый месяц работы окупаете заточный станок с профильным кругом и дальше только увеличиваете свою прибыль.

Расчет сделан приблизительно. Но он опирается на опыт реальной работы. Свой конкретный расчет вы можете сделать самостоятельно.

ЗАТОЧНЫЕ ДИСКИ

Иногда возникает путаница, чем отличается борозон от эльбора.

Борозон – технический кубический нитрид бора (b-BN) – был впервые получен в 1957 году. В 1969-м «Дженерал

Электрик» зарегистрировала торговую марку «Борозон» для кристалла.

Эльбор – технический кубический нитрид бора (b-BN). Эльбор был синтезирован в 1959 году коллективом ученых Института физики высоких давлений (ИФВД) АН СССР. С 1964 года организовано промышленное производство эльбора и инструментов из него.

Таким образом, это один и тот же материал, но получаемый разными способами в разных странах. Считается, что российский эльбор по своей структуре обладает лучшими шлифовальными свойствами.

Мы смогли в этом убедиться, когда стали сами изготавливать диски практически для всех существующих профилей ленточных пил. Ресурс наших дисков оказался в несколько раз выше родных американских. Хотя, конечно, для получения максимального результата мало только использовать российский эльбор, необходимо также правильно подобрать и много других параметров, таких как качество и размер зерна, форма связки, расположение зерен в связке, количество

слоев, расположение зерен между слоями и т.д.

На сегодняшний день, работая с дисками разных фирм, мы получили средний ресурс:

- Wood-Mizer – ≈5–7 км;
- польские, турецкие и другие неизвестные – ≈2–4 км;
- российские производства «Вестрон-А» – 7–10 км и более.

В заключение хочу повторить то, с чего начал эту статью. Любые станки покупаются для получения с их помощью прибыли. Все хотят поставить оборудование и работать без лишних проблем. Но редко кто действительно знает, с чем придется столкнуться после установки основного оборудования. Прочтя эту статью, вы получили полное представление о всех плюсах и минусах двух способов заточки ленточной пилы. Теперь на основе этих знаний вы уже сможете самостоятельно сделать грамотный выбор.

Валерий БОБОВ

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ВАШЕГО ЗАВОДА



ЛЕСОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ И ОБОРУДОВАНИЕ

- Сортировки пиловочника автоматические с металлодетектором
- Линии подачи бревен в окорочные и раскряжовочные станции
- Фрезерно-пильные станки средней и большой производительности
- Обрезные автоматы
- Сортировки досок с опускающимися карманами и этажерками
- Пакето-формирующие машины
- Прессы упаковки пиломатериалов
- Скоростные линии подачи в строгальные станки – от 50 до 1000 м/мин
- Многопильные торцовочные агрегаты для пиломатериала
- Конвейеры ленточные и скребковые для опилок и щепы
- Пылевые вентиляторы и системы отсоса стружки и опилок

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЛЕСОПИЛЬНЫХ ЗАВОДОВ И СТРОГАЛЬНЫХ ЛИНИЙ

«Saha Industrials»
 saha@saha.lv
 тел.: +371 67803533 факс: +371 67995498
 ул. Гауя 24/35, г. Вангажи, LV-2136, Латвия

WWW.SAHA.LV



КОМПЛЕКСНЫЕ ЛЕСОПИЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ НА БАЗЕ ЛЕНТОЧНОПИЛЬНОГО И ФРЕЗЕРНО-БРУСУЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ



ARTIGLIO



Решение вопросов по модернизации заводов
Полное гарантийное обслуживание на базе московского представительства



www.artiglio.it

(сайт русифицирован)

Представительство:
 115583, Россия, Москва,
 ул. Генерала Белова, 26
 Тел./факс: +7(495) 641-05-48
 Тел.: +7(495)922-73-64
 e-mail: artiglio@mail.ru

Artiglio SPA, Via Archimede, 205
 Limidi di Soliera
 41010 - Modena - Italy
 Tel + 39 059 8579811
 Fax +39 059 565292
 e-mail: artiglio@artiglio.it

«РАСТУЩИЕ» ЛЕСОПИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ОТ KARA



Компания Kallion Koperaja Oy является известным финским производителем лесопильных станков и мировым лидером на рынке бревнопильных станков с одной дисковой пилой. Торговую марку предприятия KARA знают уже в 70 странах мира. В ассортимент наших изделий кроме круглопильных станков входят обрезные, торцовочные и заточные станки, конвейеры и целые лесопильные заводы.

Смысл работы компании заключается в производстве высококачественных, безопасных и эргономичных пильных станков исходя из нужд клиента. Когда возникает потребность в лесопильном оборудовании, KARA может предложить правильные технологии, чтобы создать эффективное производство. При разработке предложения среди прочего во внимание принимаются различные условия эксплуатации оборудования, необходимые способы пиления, породы распиливаемой древесины и потребности в дальнейшей обработке. Таким образом, каждый раз KARA предлагает индивидуальное технологическое решение.

Такой путь позволяет иметь богатый арсенал лесопильного оборудования, с помощью которого можно создавать новые технологии.

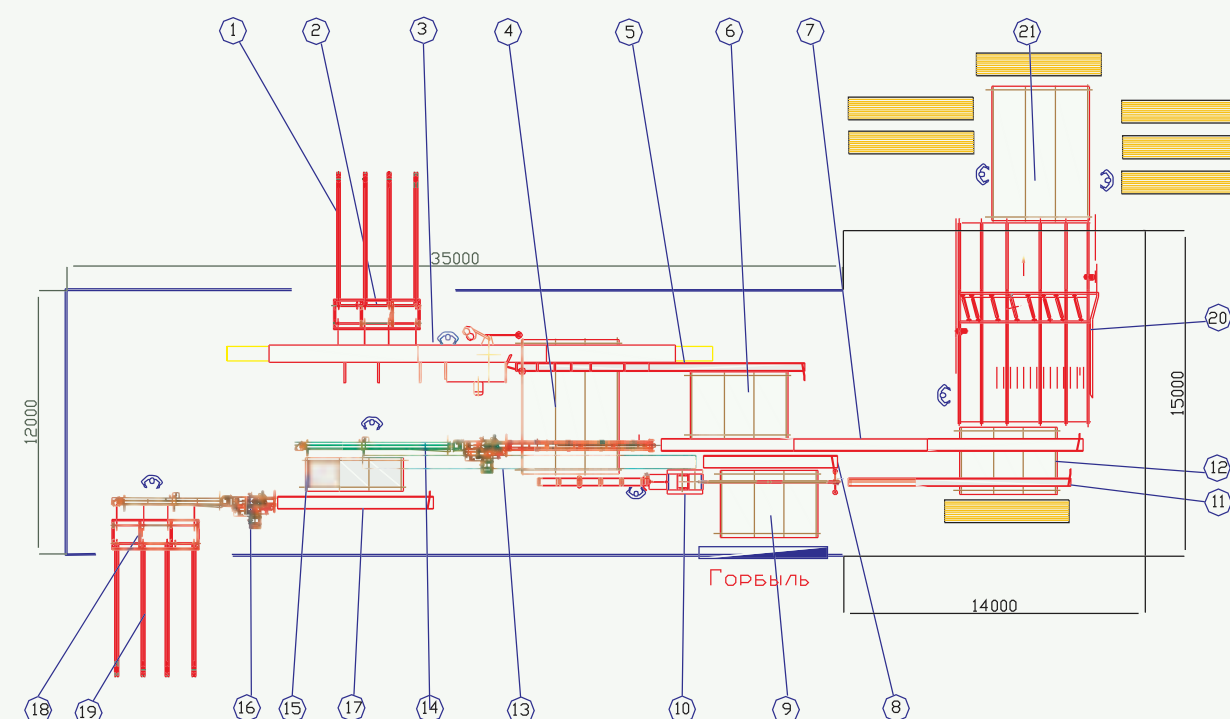
Покупатели оборудования KARA в России уже знают, как гибко формируются лесопильные комплексы с использованием технологических решений от компании «KARA МТД».

В последнее время наибольший интерес вызывают так называемые растущие линии. Принцип формирования такого технологического комплекса состоит в следующем. Изначально обговаривается конфигурация оборудования, необходимая для начала работы. Обычно это достаточно

простая система подачи бревен в цех, один или два бревнопильных станка и вспомогательное оборудование. В дальнейшем, по мере накопления материальных средств и опыта, лесопильный поток расширяется путем установки нового оборудования от KARA. Причем это может быть в двух вариантах: по запланированному изначально на перспективу расположению или исходя из возникшего позже желания расширить состав и увеличить производительность лесопильного цеха.

Рассмотрим это на конкретном примере. Изначально с клиентом заключен договор на поставку комплекса на базе одного станка KARA Master в паре с обрезным станком KARA Optim (широко распространенный в России и Финляндии комплект оборудования), представленный на рис. 1 (стоимость такого комплекса – около 140 тыс. евро). Позже, проведя анализ своего распиливаемого сырья, владелец завода понимает, что большая часть сырья диаметром до 20 см. Соответственно потратив дополнительно некоторую сумму (обычно меньшую по сравнению со стоимостью первой части), он закупает еще оборудование, предназначенное для переработки тонких бревен (диаметром до 22 см) на обрезные пиломатериалы. И, используя имеющиеся станки и конвейеры в сочетании с новым оборудованием, расширяет свое производство (рис. 2).

Расширяя состав оборудования, мы увеличиваем производительность не только за счет добавления комплекса



1. Приемный конвейер для бревен 6 м.
2. Поштучная подача бревен.
3. KARA Master.
4. Поперечный конвейер 6 м.
5. Рольганг 6 м + винтовой 7,3 м.
6. Поперечный конвейер 3 м.
7. Рольганг 12 м + винтовой 7,5 м.

8. Рольганг 6,5 м.
9. Поперечный конвейер 3 м.
10. Обрезной станок KARA Optim.
11. Рольганг 3 м + винтовой 7,3 м.
12. Поперечный конвейер 3 м.
13. Ленточный конвейер 15 м.
14. Станок PPS 500.

15. Поперечный конвейер 3 м.
16. Станок PPS 500 для бревен.
17. Рольганг 7,5 м.
18. Поштучная выдача бревен.
19. Приемный конвейер для бревен 6 м.
20. Торцовочный стол.
21. Поперечный конвейер 6 м.

Рис. 2. Дальнейший возможный вариант развития лесопильного цеха

по распиловке тонкомера, но и за счет того, что увеличивается средний диаметр распиливаемых бревен на станке KARA Master. Связано это с тем, что для распиловки на таком станке бревна диаметром, например, 20 см и бревна диаметром 26 см требуется примерно одинаковое количество времени, а кубатура отличается более чем в два раза. Соответственно, повысив средний диаметр до большего значения (за счет линии по переработке тонкомера минимальный диаметр становится 22 см), мы увеличиваем и удельную производительность в кубических метрах.

Помимо этого повышается эффективность работы обрезного станка KARA Optim, так как при своих характеристиках он будет легко справляться с возросшим объемом необрезных досок от обеих частей лесопильного комплекса.

Доски поступают на общий участок сортировки сырых пиломатериалов

(поз. 20) либо могут сразу укладываться в сушильные (транспортные пакеты).

Горбыли с линии поступают в единое место, где могут быть испилены на дрова при помощи специального станка KARA либо измельчены на щепу на дисковых рубильных машинах Farmi Forest CH 260.

Этот пример наглядно иллюстрирует значительные возможности по комплектованию распиловочных комплексов на базе оборудования KARA.

Все оборудование KARA имеет гарантии в соответствии с условиями завода-изготовителя (новый станок обычно на гарантии – 1 год). Так как компания Kallion Koperaja Oy – солидный машиностроительный завод, то она обеспечивает снабжение запчастями станков любого года выпуска начиная с 1918 года.

Наиболее эффективно приобрести оборудование фирмы Kallion Koperaja Oy, известное под торговой маркой

KARA, можно через петербургскую компанию «KARA МТД» – генерального представителя финского производителя в Российской Федерации. При обращении сюда вам дадут грамотные консультации и составят предложение, в котором будет представлено эффективное решение, учитывающее ваши исходные условия и перспективы развития вашего предприятия. Свидетельством надежности компании «KARA МТД» может служить тот факт, что поставленное компанией оборудование успешно работает практически во всех лесопильных регионах России. ■

Компания «KARA МТД»
Генеральный представитель Kallion Koperaja Oy в России
194100, Санкт-Петербург, а/я 17, Новороссийская ул., д. 1/107
Тел.: (812) 320-78-42, 320-78-73
Тел./факс: (812) 320-12-17
E-mail: info@karasaw.ru
www.karasaw.ru

ПИЛИТЬ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ!

Этот лозунг известной компании WIMMER уже много лет оправдывает себя. Компания работает слаженно и плодотворно. У ее руля стоят настоящие профессионалы и знатоки своего дела Бернхард Виммер (Bernhard Wimmer), Норберт Виммер (Norbert Wimmer) и Джозеф Ценц (Josef Zenz). Компания уже много лет своей работой подтверждает мнение специалистов о высоком уровне разработок своих новых станков и высококачественном их производстве и пользуется заслуженным авторитетом на мировом рынке.

Бернхард Виммер в 1990 году вместе с партнером основал машиностроительную фирму, которая специализировалась на изготовлении мобильных пил. Уже в 1996 году он основал собственную фирму и построил пильный станок WIMMER – первую немецкую мобильную ленточную установку с косым пропилом и средним натяжением. Сегодня многие новаторские усовершенствования этой установки копируются конкурентами и частично декларируются ими как свои собственные конструкции.

Норберт Виммер, сын Бернхарда, много лет работает на предприятии своего отца. Как квалифицированный столяр, он тесно связан с деревообработкой, занимается распиловкой древесины с целью интенсивного контроля за новыми конструкциями,

а также за новыми разработками в сфере пильных полотен.

Джозеф Ценц в течение 10 лет получал образование в Мюнхене в области электронной обработки данных, производственной экономики, запасных частей. С 1999 года он тесно сотрудничает с фирмой WIMMER и отвечает за изготовление и сбыт пильных установок.

Продолжателем династии, несомненно, станет Стефания Ценц (Stephanie Zenz), дочь Джозефа. С 2005 года она учится на машиностроителя, а в дальнейшем намерена продолжить инженерно-экономическое образование.

В команде фирмы ZENZ работают 25 сотрудников, которые заботятся о безупречной последовательности производства ленточнопильных установок WIMMER. Они также занимаются сервисным обслуживанием

пильных установок WIMMER. Большинство из них уже 10 лет трудятся на предприятии.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Маттиас Ценц купил в 1857 году деревенскую кузницу, которая просуществовала до 1872 года. Затем сменилось еще четыре поколения, прежде чем в 1989 году нынешний владелец Джозеф Ценц не принял фирму.

В 2007 году предприятие ZENZ отпраздновало свой 150-летний юбилей. Наряду с кузнечной деятельностью и торговлей сельскохозяйственными машинами ZENZ всегда занимался машиностроением. Так что нет ничего удивительного в том, что Джозеф Ценц-младший вскоре после принятия производства стал работать в этой области. В 1990 году были построены первые три мобильных лесопильных завода для торгующих фирм. А к 1999 году были созданы уже 500 лесопильных заводов, которые были проданы по всему миру. С 1990 года фирма постоянно расширялась и делала существенные инвестиции в разработку новых станков. Сегодня все станки фирмы оснащены электронным управлением, что дает возможность достигать наивысшего качества в производстве.

Сегодня на страницах журнала мы представим два станка нового поколения.

WIMMER BN 110 – РАБОТА В ТРЕХСМЕННОМ РЕЖИМЕ

Ленточный бревнопильный станок WIMMER BN 110 предназначен для профессионального применения. Этот станок был разработан на основе

долглетней практики в распиловке давальческого лесоматериала. На протяжении многих лет служба по обслуживанию пильного полотна нарабатала много знаний в области конструкций. Большинство из наших станков уже многие годы работают в трехсменном режиме и пилят до 12 000 м³ в год. Они доказали свою стабильность и долговечность, при этом они отличаются комфортным управлением и точностью реза. Путем «настоящего» срединного натяжения получается «бесстрессовое» движение пильного полотна, благодаря чему срок его службы существенно возрастает.

Пильный станок WIMMER носит имя его создателя Бернхарда Виммера, который имеет 15-летний практический опыт в сфере пиления давальческих лесоматериалов. В 1989 году он разработал свой первый ленточный бревнопильный станок и с этого времени продолжает активно заниматься разработками в этой области. Большое влияние на качество его разработок оказывают постоянный обмен опытом с пильщиками давальческого леса, а также многолетняя практика в сфере обслуживания пильных полотен.

Основное качество станка – его долговечность. Этот станок сконструирован для длительной эксплуатации и при длительных испытаниях не имел ни одного сбоя. Многие предприятия в Эстонии, Латвии, Сибири, на Украине пилят на этом станке уже много лет, причем при постоянной эксплуатации (примерно 8000 часов в год с производительностью до 12000 м³ в год).

Стабильность – еще одно существенное качество в производстве станков.

И здесь для компании нет никаких компромиссов. Пильные станки конструируются на основе соответствующих диаметров. Мы не создаем никаких «косметических видимостей», для того чтобы сделать станок с наибольшим бревнопроходом. Пильный станок, начиная с основной рамы со стабильными направляющими и заканчивая всеми остальными компонентами, соответствует бревнопроходу.

Собственное производство давно стало залогом успеха. Поскольку у нас свое производство, мы можем выполнять почти все желания клиента. Заказчики могут консультироваться

непосредственно с руководителем производства, руководителем монтажа и конструктором. Прямой контакт предотвращает всевозможные недоразумения.

Обслуживание пильного полотна также контролируется фирмой. Даже от самого хорошего пильного станка не будет пользы, если инструмент не в порядке, поэтому мы предлагаем вам полное обслуживание пильного полотна.

WIMMER BN 150 – ЛУЧШИЙ ПОМОЩНИК ДЛЯ РАБОТЫ С ТОЛСТОМЕРНОЙ ДРЕВЕСИНОЙ

При разработке этого станка у нас был девиз «Никаких компромиссов!». «Бревнопильный станок будущего» – так описал австрийский спецжурнал Holzkurier пильный станок WIMMER BN 150.

Многим лесопильным предприятиям приходится все больше и больше бороться с толстомерной древесиной, которую они не могут больше обрабатывать на своей пилораме. Этот бревнопильный станок – правильный выбор для того, кто хочет специализироваться в секторе толстомерной древесины. С этим станком специалисты получают «сказочно» качественный, а также количественный выход продукции.

Выбор этого станка обуславливает качество его производства.

Также не допускается никаких компромиссов при изготовлении BN 150

в отношении его устойчивости. Таким образом, проход на 150 см в этом станке был сделан не «косметический», а сконструирован именно для такого рода стволов. Для этого использована основная рама из стабильного двойного Т-профиля со сквозным усилением снизу. Кроме того, горизонтальный и вертикальный суппорты построены на много стабильнее.

Надежность станка – гарантия успеха производства. Этот пильный станок не является в полном смысле новой конструкцией: многолетний опыт с BN 110 оказал влияние на разработку BN 150. Таким образом, новая конструкция избежала «детских болезней».

Еще одним важным качеством этого станка является его мощность. Важно, что стабильнее стал не только сам пильный станок, но и все элементы приводного механизма, такие как приводной двигатель 30 кВт, подъемный двигатель и двигатель подачи.

Тот, кто решил вложить деньги в станок такого размера, получит не просто пильный станок, а станок, который изготовлен с учетом его требований. С нашей модульной конструкцией мы можем осуществить почти все желания заказчика. ■

Представительство на территории России
ООО «Кринта»
Москва,
Лихоборская набережная, 3–2,
Тел./факс
(495) 601-93-28 (многокан.),
www.krinta.ru
post@krinta.ru



ЕВРОСОЮЗУ ИМПОРТ В ЧИСТОЙ УПАКОВКЕ

СУШИЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС BASCHILD: УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ И ОБЪЕМ

На форумах в Интернете много разговоров идет о фитосанитарных мерах, предусмотренных международным стандартом ISPM 15 «Руководство по регулированию древесных упаковочных материалов в международной торговле». Согласно требованиям этого документа, который в обиходе называют «Стандарт 15», древесные и крепежные упаковочные материалы, используемые для перемещения грузов при международном товарообмене, должны быть подвергнуты тепловой обработке.

Этот стандарт был разработан Секретариатом международной конвенции по защите растений Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и принят в 2002 году. Он содержит перечень фитосанитарных мер, которые необходимы для снижения риска распространения карантинных вредных организмов, переносимых с древесными упаковочными материалами. Проще говоря, все древесные упаковочные материалы из необработанной хвойной и лиственной древесины, которые могут сопровождать практически любые импортируемые грузы, должны быть обеззаражены. В подтверждение того, что процедура обеззараживания произведена, на древесные упаковочные материалы должны быть нанесены специальные маркировочные знаки. В противном случае во многие страны

Евросоюза российская продукция просто не попадет.

«Стандарт 15» непосредственно коснулся производителей поддонов, которые у нас обычно изготавливаются из свежей древесины. Эта древесина не проходит достаточной обработки, для того чтобы удалить или уничтожить вредные организмы, личинки и микробы. Как говорит коммерческий директор компании «Петробалт» Сергей Чернышев, «особенно остро вопрос обеззараживания поддонов встал в последние годы. Видимо, это связано с развитием экономики в целом, ведь многие предприятия сегодня активно выходят на зарубежные рынки. В прошлом году у нас начался буквально шквал звонков по этому поводу. В этом году ситуация стала спокойнее, но для нас очевидно, что российский рынок поддонов будет двигаться в эту

сторону. Хотя для внутренних перевозок сертификация поддонов и не требуется, но многие наши клиенты торгуют не только на внутреннем рынке. К тому же мы имеем заявки от зарубежных фирм. Поэтому перед нами встал задача привести свою продукцию в соответствие со «Стандартом 15».

Подвергнуть обеззараживанию древесные упаковочные материалы, в частности поддоны, можно путем камерной сушки, тепловой обработки и фумигации материалов бромистым метилом. В большинстве стран предпочтение отдают технологии тепловой обработки и камерной сушки. Метод фумигации бромистым метилом в некоторых странах вообще запрещен. Решив двигаться по пути сертификации своей продукции, компания «Петробалт» сразу откинула метод фумигации бромистым метилом как наиболее вредный.

Сегодня компания «Петробалт», которая когда-то начинала с 200 поддонов, выпускает порядка 60 тыс. изделий в месяц. Это поддоны разных типов и разных конструкций, обрешетки и настилы из доски естественной влажности для транспортировки всевозможных грузов. Предприятие находится в промзоне «Парнас», практически в черте города, поэтому о применении химических способов обработки не могло быть и речи.

Поэтому решили использовать тепловой способ фитосанитарной обработки. Стали думать о сушильной камере, которая помогла бы решить сразу несколько задач, которые на данный момент стояли перед предприятием. Одна из таких задач – расширение производства.

Давно прошли те времена, когда предприятие для производства поддонов закупало готовую «палетку», с этого года здесь запущен участок



лесопиления, и теперь работа идет, что называется, от бревна. Это дает предприятию большую устойчивость и позволяет не зависеть напрямую от колебаний рынка поддонов. Решено и дальше расширять производство, в том числе за счет увеличения объемов производства обрезной доски, которая пойдет не только на собственные нужды, но и на продажу.

На одной из выставок нашли то, что устраивало во всех отношениях. Сушильная камера мод. TDK-P фирмы

Baschild отвечала сразу всем потребностям компании «Петробалт». Глава представительства итальянской компании Baschild предложил комплекс из двух камер конвекционного типа с пятью реверсивными вентиляторами в каждой сушильной камере и с удобными в эксплуатации дверями-купе. Этот комплекс производит сушку до заданной влажности поддона не выше 20% и тепловую обработку с достижением температуры по всей толщине древесины +56 °С. Продолжительность этого теплового режима не более 30 минут. Так что если говорить о поддонах, то решаются сразу две задачи: обеспечивается транспортная влажность поддонов, а это обязательное требование зарубежных фирм, заявки от которых получает компания «Петробалт», и выполняются требования «Стандарта 15» по фитосанитарной обработке. При этом к каждой партии санитарно обработанной продукции сразу же распечатывается сертификат.

«Выбирая камеру, мы держали в голове две важные для нас вещи: универсальность и объем, – рассказывает коммерческий директор Сергей

Чернышев. – Сушильный комплекс фирмы Baschild – мод. TDK-P – полностью отвечает этим требованиям. Объем каждой камеры позволяет загрузить до 1000 палет. А всего комплекс позволяет производить тепловую обработку до 60 тыс. палет в месяц или камерную сушку до 20 тыс. палет в месяц. На данный момент это оптимальные объемы для нашего предприятия.

К тому же оптимальные размеры камеры, ширина которой 6,5 м, позволяют нам сушить доску. Для нас важно то, что с помощью программного обеспечения фирмы Baschild можно производить сушку древесины любых пород, ведь на поддоны идет не только хвойное дерево, но и осина, например. Немаловажным для нас было и оптимальное соотношение «цена – качество», это мы и нашли в компании Baschild, которая занимается продажей оборудования, его монтажом, пусконаладочными работами, обучением персонала и дальнейшим сервисным обслуживанием данного оборудования». ■

Галина МАЛИКОВА



СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ КОНВЕКЦИОННОГО ТИПА

Представительство в России и Белоруссии
ООО «ЛУКА-РУС», г. Москва
(495) 778-20-48, 783-57-87,
моб.: +7-926-233-28-50
www.luka-rus.com, luka-rus@yandex.ru

- ПОСТАВКА
- МОНТАЖ
- ПУСКО-НАЛАДКА И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА
- ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Объем загрузки от 10 до 250 м³

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ СУШИЛЬНЫХ КАМЕР; КОТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, «ОБВЯЗКА»; СУШИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ «ПОД КЛЮЧ»

ЗАЩИТИМ ДОМ ОТ ОГНЯ

С древних времен основными строениями для человека служили деревянные дома. Русь была построена из дерева, и пожары не миновали ни одного древнерусского города. Дома строили вплотную друг к другу, и города в те времена часто выгорали дотла. После пожара 1812 года в Москве был издан специальный указ о том, что все деревянные строения должны обрабатываться глиной. Это была, пожалуй, самая первая, примитивная огнезащита.

Примерами подобных построек, дошедших до наших дней, являются дом Шереметьевых в Останкино и дом Хрущевых на Пречистенке. В начале прошлого века в России был создан Центральный НИИ противопожарной обороны, который начал разрабатывать огнезащитные составы. В 30-е годы этими составами было обработано большое количество домов в Москве и Ленинграде, что сыграло свою защитную роль во время бомбежек в военное время.

Сегодня появились новые технологии, усовершенствованные многофункциональные составы, которые должны защищать не только от огня, но и от развития грибов. Однако такая универсальность не всегда дает нужный результат. Долгое время разработчики не могли добиться одинаково

эффективной био- и огнезащиты «в одном флаконе». Такое сочетание очень важно при строительстве, поскольку очень велика вероятность попадания влаги на древесину, а значит, и развития разнообразных грибов. Теперь такие средства существуют. Основной огнезащитных составов обычно являются антипирен, биоциды и ПАВ, которые позволяют глубоко пропитывать древесину, делая ее способной противостоять пламени. Некоторые составы обеспечивают первую группу огнезащитной эффективности при поверхностном нанесении. В соответствии с Нормами пожарной безопасности НПБ 251-98 существуют две группы огнезащитной эффективности. Для того чтобы определить, к какой группе относится материал, проводятся

специальные испытания. Деревянный брусок влажностью $8 \pm 2\%$, размером в сечении 30х60 мм и длиной по волокну 150 мм, пропитанный огнезащитным составом, помещают в горелку с температурой пламени 200 °C на 2 мин и после этого измеряют потерю массы. Если масса образца уменьшилась менее чем на 9% от исходной, то применяемый для предварительной обработки состав относится к первой группе огнезащитной эффективности, называется трудногорючим и имеет способность не распространять пламя по поверхности. Если потери массы не более 25%, то состав входит во вторую группу, обеспечивающую получение трудновоспламеняемой древесины, которая замедляет распространение пламени по поверхности. А если потери составляют

больше 25%, то такой состав просто не считается огнезащитным.

Обрабатывать древесину огнезащитными составами необходимо во время строительства. В первую очередь необходимо обрабатывать наиболее ответственные конструкции – каркас здания, стропильную систему, обрешетку. Надо учитывать, что защитить дом от огня на 100% невозможно, таких волшебных составов пока не существует. Однако применяемые сегодня составы дают возможность увеличить время для эвакуации людей из строения и замедлить распространения огня. При строительстве для отделки путей эвакуации (коридоры, тамбуры) необходимо применять негорючие материалы, в случае применения горючих строительных материалов, таких как древесина и материалы на ее основе, их необходимо обработать огнезащитным составом.

Способы нанесения составов могут быть разными: кистью, распылителем (самый распространенный способ) или валиком. Производители домов нередко применяют способ глубокой пропитки, опуская древесину в автоклав. Для применения составов существуют ограничения по температуре: при низких температурах состав не может проникнуть вглубь замороженной древесины, поэтому обработку проводят только при плюсовых температурах. Огнезащитные работы не проводятся и при воздействии атмосферных осадков и прямых солнечных лучей.

Насколько долговечны защитные составы, когда нужно наносить их в следующий раз? Как оказалось, ответить на этот вопрос не так просто. Единого рецепта нет. Это связано в первую очередь с разными условиями эксплуатации составов. Влажность, температура, температурные перепады, доступ воздуха к



Процесс огнезащитной обработки деревянных элементов

конструкциям, насколько глубоко пропитан материал – все это имеет большое значение при определении срока службы состава. Рекомендуется не менее двух раз в год делать срезы обработанной древесины и проводить испытания на рабочее состояние состава. Сложнее обстоит дело с закрытыми конструкциями, доступ к которым невозможен. В соответствии с руководящими документами по огнезащите древесины ВНИИПО необходимо производить конструктивную огнезащиту: увеличение сечения конструкции, применение негорючих облицовок и т. д., проводить обмазку по обрешетке, зашивать гипсокартонном и другими негорючими материалами. Обычно изготовитель указывает сроки работы состава в сопроводительной документации – 3–5 лет. Но, как уже

говорилось выше, реальные сроки зависят от условий эксплуатации: высокая влажность и температура, например, несколько сокращают эти сроки.

Некоторые огнезащитные составы обладают значительной коррозионной агрессивностью по отношению к металлу, что имеет значение при обработке, например, обрешетки медной или цинковой кровли. При выборе огнезащитной пропитки следует обращать внимание и на показатель pH среды. Огнезащитные составы с pH = 1,5 фактически представляют собой концентрированную кислоту, и использование таких средств небезопасно для потребителя. А ведь все огнезащитные средства должны служить именно для обеспечения безопасности людей.

Регина БУДАРИНА



Конструкция, подлежащая огнезащитной обработке



ЧУДО-ПЛЕНКА СОХРАНИТ ВАШИ ДЕНЬГИ

Основную долю российского экспорта составляют сухие пиломатериалы. Сушка древесины придает пиломатериалам ряд свойств, от которых в значительной степени зависит их цена. Для сохранения качества пиломатериалов при хранении и транспортировке используются различные виды укрытий. По мнению многих потребителей, с позиции соотношения «цена – качество» наиболее выгодным укрытием является специальная полиэтиленовая пленка. С помощью этой пленки производители имеют возможность доставить свою продукцию до потребителя без потери качества и товарного вида. Этот способ предусматривает упаковку пакета с пиломатериалами с пяти сторон (сверху и четырех боковых сторон), оставляя низ пакета открытым для того, чтобы дерево могло дышать.

Сразу отметим, что основная область применения пленки – упаковка именно сухих пиломатериалов. Использование пленки для упаковки пиломатериалов с влажностью не более 22% дает максимальный эффект для сохранения товарной ценности такой продукции.

Осадки, перепады температуры и влажности, затемнение древесины под влиянием ультрафиолетового излучения и т.п. будут отрицательным образом влиять на товарную ценность продукции, что немаловажно для предприятий, отправляющих свою продукцию на экспорт. Пятисторонняя упаковка является стандартным

вариантом для стран, которые считаются мировыми лидерами по производству пиломатериалов, и уже давно и широко применяется в странах – основных производителях древесины в мире. Так, например, в Швеции 97% от всех производимых в стране сухих пиломатериалов упаковываются именно в специальную пленку. В Швеции на заводе SIFAB, принадлежащем всемирно известному концерну TRIOPLAST, производят такую пленку.

Хочу обратить внимание, что наши северные соседи (Норвегия, Швеция, Финляндия) практически не используют закрытых складов для хранения своей продукции, а применяют

упаковку из пленки. Это приемлемо и для наших деревообрабатывающих производств, которые хотят избежать капитальных затрат на строительство складов.

На первый взгляд это обычная полиэтиленовая непрозрачная пленка, но на самом деле все намного сложнее. Специалисты скажут: чтобы пленка обладала необходимыми свойствами, изготовить ее можно далеко не на любом производстве и под силу не каждому. Это трехслойная пленка, производимая экструдированием: пленка сваривается из трех слоев с перпендикулярным направлением волокон в каждом слое. Это придает ей дополнительную прочность.

Состав и черно-белая структура пленки обеспечивает процесс направленного теплообмена изнутри пакета наружу, благодаря чему происходит снижение температуры внутри пакета и, как следствие, сохранение равновесного состояния влаги в древесине.

Известно, что высокая влажность и высокая температура 35–40 °C приводят к образованию на древесине грибков. Исследования показали, что внутри пакета с пиломатериалами, накрытого черно-белой пленкой, температура на 10 °C ниже, чем внутри пакета, накрытого пленкой других цветов или же прозрачной пленкой. Использование пленки, устойчивой к УФ-излучению, препятствует появлению грибка, а также предотвращает такие явления, как прение, затемнение, растрескивание древесины.



ЗАО «Роксор Индастри» может предложить оптимальные по стоимости варианты упаковки пиломатериалов. Для этого мы используем возможности завода-изготовителя, который производит пленку по требованиям заказчика. Совместно с клиентом мы оцениваем условия, способ хранения и транспортировки его продукции, находим оптимальное технологическое решение как по самому процессу упаковки, так и по типоразмеру пленки.

Завод может изготовить пленку шириной от 1 до 4 м, толщиной от 60 до 150 мкм. Пакет пиломатериалов может полностью закрываться пленкой в соответствии с его размерами или частично, на высоту, выбранную самим клиентом. Рациональное использование материалов считается важным на любом производстве. Применение пленки необходимых размеров или типов позволяет экономно ее использовать.

Для хранения в холодное время года обычно используют пленку с антискользящим покрытием – COMBIFILM. Она имеет название «комбинированная», и не случайно. Завод выпускает несколько размеров подобного покрытия (по толщине и ширине), которые позволяют комбинировать пленку так, чтобы покрытие было непосредственно по ширине пакета пиломатериалов. В тех случаях, когда условия хранения и транспортировки позволяют уменьшить его толщину, снижается себестоимость упаковки. Такой слой по своим техническим параметрам практически не имеет достойных аналогов на мировом рынке. А в России пока не открыли секрет его производства.

Наша компания имеет отдел, который специализируется на упаковке

пиломатериалов. Основываясь на знаниях и опыте наших зарубежных партнеров и изучив специфику работы российских заводов, мы разрабатываем варианты, при которых соотношение «цена – качество» будет наиболее выгодным. Наши специалисты постоянно проходят стажировку на заводе TRIOPLAST SIFAB, который производит указанную пленку, а также на различных лесопильных производствах в Швеции. Благодаря этому мы можем предложить все самые современные решения и материалы по упаковке, имеющиеся сегодня на мировом рынке. Опыт упаковки пиломатериалов в такую пленку у наших иностранных коллег составляет не один десяток лет. Столь длительная практика говорит сама за себя.

Специальные добавки, которые используются при изготовлении именно этой пленки, обеспечивают ей хорошую эластичность, высокую прочность даже в сильные морозы. А стойкость пленки к ультрафиолету позволяет хранить пиломатериалы сроком до 12 месяцев независимо от времени года и климатических условий. Особенно актуально применение пятисторонней упаковки, если дальнейшая транспортировка пиломатериалов осуществляется железнодорожным или водным транспортом. Несмотря на различные агрессивные воздействия, на разных этапах пути, от производства доски до доставки клиенту, этот способ достойно сохранит качество упакованной продукции. Для каждого клиента мы поможем подобрать индивидуальное решение по упаковке как по цене, так и с технической точки зрения. Мы уверены, что такая пленка подойдет и

Упаковочная пленка
для пиломатериалов

www.ROXOR.ru

RoxorIndustry

8 (812) 327-78-50

timber@roxor.ru





для вашей продукции, а на практике поможем доказать, что ее использование будет иметь положительный эффект.

Многие крупные российские заводы, отправляющие сухие пиломатериалы на экспорт, уже перешли на постоянное использование такой пленки.

В последнее время ее стали применять и на других деревообрабатывающих предприятиях, например для упаковки домостроительных конструкций.

Многие лесозаводы стараются заявить о себе, упрочить свое положение и найти новые взаимовыгодные контракты, размещая на пленке свои логотипы и другую контактную информацию. Это верный шаг, потому что подобная реклама будет работать на вас всегда, где бы ваш пакет пиломатериалов ни оказался. В процессе хранения и транспортировки упаковка подвергается различным серьезным испытаниям и нагрузкам, как сама пленка, так и логотип, нанесенный на нее. Завод-изготовитель дает гарантию на стойкость логотипа в течение 12 месяцев.

Специальную пленку, а также любые другие необходимые материалы и оборудование для упаковки пиломатериалов вы всегда сможете найти в компании «Роксор Индастри». Наши специалисты всегда готовы предоставить вам дополнительную информацию. ■

Виктор КОНЫШЕВ,
ЗАО «Роксор Индастри»

BAILÄNDER

FORESTRY SAWMILL CONSULTING GmbH

Для практической реализации предпринимательских целей в Российской Федерации, мы осуществляем профессиональную поддержку вашей компании:

- консультируем экспертов-посредников на тему инвестиций в новую технику
- проводим переподготовку квалифицированного персонала с учетом изменяющихся условий
- производим анализ фактических и плановых показателей всех рабочих процессов

А также осуществляем менеджмент по следующим направлениям:

- Лесозаготовка
- Лесопиление
- Лесное хозяйство

Мы предлагаем вашему предприятию наш 20-летний опыт работы с успешными европейскими лесопромышленными предприятиями с объемом реализации продукции 1 млн м³ круглого леса в год для предоставления наилучшего варианта оптимизации вашего предприятия

Бэилэндер Форестри Сомилл Консалтинг
martin.bailaender@web.de
(корреспонденция принимается на русском, английском, немецком и китайском языках)
Адрес: ауф дер Хардт 15, 74405, г. Гайльсдорф, Германия
Тел.: +7 921 336 25 53, моб. тел.: +49 160 902 893 40

Комплексные решения для лесопильных производств мирового уровня

Soderhamn Eriksson предлагает заказчикам гибкие производственные решения, надежный послепродажный сервис и более чем 140-летний опыт производства лесопильного оборудования.

Окорочные станки Cambio

Одно и двухстороннее исполнение со скоростями подачи до 130 м/мин. Устройства оцилиндровки комля. Низкие эксплуатационные расходы и высочайшее качество окорки.



Системы позиционирования и подачи бревен и брусьев

Высочайшая точность позиционирования и подачи для получения максимального объемного выхода пиломатериалов. Полностью оптимизированные системы для подачи прямо и криволинейных бревен и брусьев в лесопильные станки.



Фрезерно-брусующие станки

Для получения двух и четырехкантных брусьев с высоким качеством поверхности и технологической щепы. Надежная и выверенная конструкция, низкое энергопотребление при высочайшем качестве технологической щепы.



Круглопильные и профилирующие станки

Одно или двухвальное исполнение круглопильных станков с возможностью криволинейного пиления. Оперативная перенастройка режущего инструмента и асимметричное профилирование до двух доковых досок с каждой стороны.



Линии обрезки боковых досок

Полностью автоматизированные линии обрезки досок с оптимизацией раскроя. Производительность от 25 до 80 досок в минуту. Возможна работа без участия оператора.



Ленточнопильные станки АВЕ

Исполнение 2, 3 или 4 пильных блока совмещенных с фрезерно-брусующими станками. Высочайшие производственные характеристики и низкие эксплуатационные затраты на пиление.



SE Söderhamn Eriksson

Россия, Швец Владимир, тел: +78124956679, моб: +79119200358
E-mail: vladimir.shvets@se-saws.ru, www.se-saws.ru
Швеция, S derhamn Eriksson AB, Тел: +46 27074600, Факс: +46 27018730
E-mail: info@se-saws.com, www.se-saws.com

УПАКОВАНО!

Одной из важнейших задач, стоящих перед лесозаготовителями, является проблема качественной упаковки пиломатериалов. Для производителя важно сохранить качество лесоматериалов и их уникальные свойства, благодаря которым так ценна эта продукция и на нее столь огромен спрос во всем мире. Для того чтобы производитель смог полностью удовлетворить спрос потребителя на лес, ему нужно позаботиться не только о темпах заготовки леса и его переработке, но и о качественном хранении и транспортировке.

Известно, что пиломатериалы подвержены воздействиям внешней среды, таким как: перемена температуры, влага, испарения, воздействие ультрафиолета. Достаточно быстро бревна начинают синеть и высыхать, синева проникает глубоко внутрь, и это значительно снижает качество продукции. Кроме того, хранение под открытым небом без надлежащей защиты от испарения приводит к изменению химического состава древесины.

Помимо хранения производителю приходится решать массу проблем, связанных с транспортировкой пиломатериалов. В ряду этих проблем стоит не только воздействие окружающей среды, но и защита от механических повреждений во время погрузочных работ, а также необходимость контроля за продукцией во время транспортировки, соответствие упаковки продукции европейским стандартам (так как многие компании производят пиломатериалы не только для внутреннего рынка, но и для внешнего).

Одним из путей решения этих задач является упаковка продукции в

полимерную пленку, которая имеет ряд преимуществ по сравнению с другими упаковочными материалами. Прежде всего пленка надежно защищает от воздействия окружающей среды, надежная упаковка из пленки не дает испаряться влаге с поверхности древесины и вместе с тем препятствует проникновению влаги извне. При этом следует отметить, что индивидуальная упаковка защищает древесину от прения и предотвращает порчу товара. Эти факторы способствуют увеличению срока годности товара, а значит, дают возможность расширить географию поставок и увеличить количество заказов. Учитывая особенности транспортировки (она осуществляется преимущественно по железной дороге либо по воде), немаловажно отметить, что пиломатериалы, упакованные в полиэтиленовую пленку, защищены и от механического повреждения во время погрузки. Производители, несомненно, оценят тот факт, что упаковка в пленку способствует более длительному хранению пиломатериалов. Это позволяет варьировать сроки изготовления и отгрузки товара с учетом индивидуальных

заказов потребителей. Помимо этого, производитель изготавливает пленку по требованиям потребителя, тем самым приспособив ее под любое производство, помогая производителю избежать дополнительных затрат.

Безусловным плюсом упаковки в полиэтиленовую пленку является и то, что пленка устойчива к температурным воздействиям, что важно учитывать в условиях российского климата, она легко переносит температуры от +30 до -70 °С, сохраняя при этом свойства товара. Независимо от времени года пиломатериалы, упакованные в пленку, можно легко хранить на открытых площадках, при этом стоимость хранения будет низкой.

За продукцией, упакованной в полимерную пленку, всегда можно осуществлять зрительный контроль, при этом не нарушая целостность упаковки. Это позволяет производителю гарантировать осуществление контроля за продукцией на всех этапах, что повышает его конкурентоспособность на рынке. Пленка надежно защищает товар от хищений, так как не дает возможности подменить товар, не нарушив при этом общей упаковки. Еще одним преимуществом такой упаковки является ее механическая прочность: при частичном разрыве пленки общая упаковка сохраняет все свои качества и не теряет функциональности.

В современных условиях, когда остро ставится вопрос об экологичности производства и его составляющих, очень важно, что пленка подлежит полной или многократной переработке.

Безусловно, многие производители отметят тот факт, что продукция, упакованная в пленку, имеет привлекательный внешний вид, кроме того,

сама пленка может служить носителем дополнительной информации о продукте и его производителе. Следует отметить, что стоимость полимерной упаковки на единицу продукции в несколько раз ниже стоимости альтернативных материалов, что является немаловажным фактором для решения в пользу пленочной упаковки.

ООО «ТД «Пакверк» предлагает современное и надежное оборудование для упаковки в термоусадочную пленку длинномерной продукции – пиломатериалов и погонажных изделий:

- Упаковочная линия УМ-1 «Лайн» автоматическая.
- Упаковочная линия УМ-1 «Лайн» ручная.

Это оборудование предназначено для упаковки в термоусадочную полиэтиленовую пленку длинномерных и погонажных изделий: вагонки, бруса, половой доски и т. д. В качестве упаковочного материала используется термоусадочная полиэтиленовая пленка толщиной от 40 до 120 мкм.

В зависимости от степени автоматизации упаковочные машины компании

«Пакверк» обеспечивают упаковку от 4 до 20 м³ продукции в час. Среди достоинств оборудования следует отметить надежность и неприхотливость в эксплуатации, оборудование легко монтируется и демонтируется, его легко настраивать. Это позволяет использовать упаковочные машины, предлагаемые ТД «Пакверк», как на малых, так и на крупных предприятиях. Оптимальные параметры самой пленки и размеры рулонов позволяют эффективно организовать работу по упаковке пиломатериалов. Для облегчения процесса упаковки и в зависимости от уровня механизации труда на конкретном производстве возможна намотка на рулоне пленки массой от 50 до 500 кг.

В конструкции используются пневматика и силовые узлы ведущих мировых производителей: Festo, Motovario.

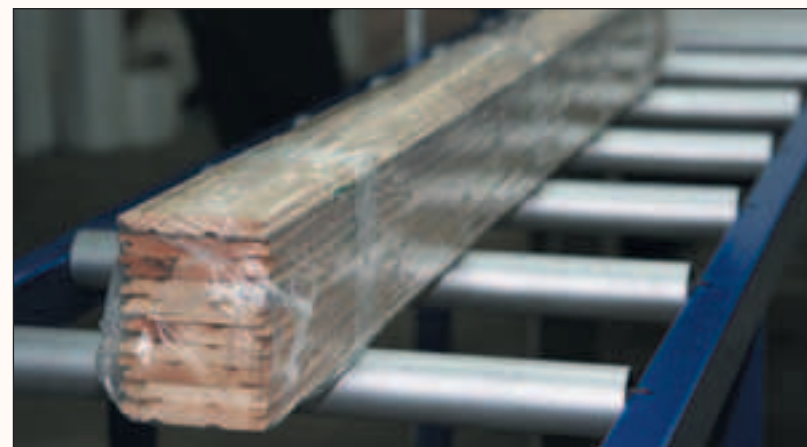
Конструкция ручной УМ-1 «Лайн» отличается от автоматической УМ-1 «Лайн» меньшей степенью автоматизации процесса.

Компания «Пакверк» гарантирует высокий уровень обслуживания.

Специалисты компании проведут консультацию по работе с оборудованием, при необходимости обучат работе на нем, смогут осуществить индивидуальную работу с заказчиком, учитывая его пожелания.

Оборудование ТД «Пакверк» установлено и с успехом эксплуатируется на предприятиях, различающихся формами собственности и темпами производственного процесса, а также его интенсивностью. Среди клиентов «Пакверк» есть и индивидуальные предприниматели, и промышленные предприятия, такие как: «Сотамеко Плюс», «Лесной город», «Альтера/Лесной мир», Алтайская лесная компания, Уральская лесопромышленная компания, «Солид Паркет», «Реал-Групп».

Оборудование, предлагаемое компанией, обеспечивает надежную и качественную упаковку, соответствующую европейским стандартам. Использование пленки компании приведет к увеличению спроса на вашу продукцию, так как даст возможность сохранить ценные свойства российской древесины. ■





**ЗАВОД УПАКОВОЧНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ
ПАКВЕРК**

Российский производитель термоупаковочного оборудования.

Ручные и автоматические упаковочные линии.

Оборудование для упаковки длинномерных и погонажных изделий: вагонки, бруса, половой доски, металлоконструкций, а также дверей, готовых элементов мебели и т.п. в термоусадочную пленку.

Решение нестандартных задач - оборудование на заказ.

Производство и поставка термоусадочной пленки.

Производство
Реализация
Монтаж
Сервис
Гарантия
24 мес.

Упаковочная линия УМ-1 «Лайн»



Оборудование «Пакверк» - это качество, надежная защита, экономичность, универсальность

Телефон: (495)995-8207 WWW.PAKWERK.RU

ФАНЕРНЫЕ ЗАМОРОЧКИ

Первого июня прошлого года в странах Евросоюза вступило в действие новое законодательство относительно химикатов и химических веществ. Суть этого нововведения заключается в том, что в странах, входящих в ЕС, нельзя будет производить, использовать и продавать химикаты и химические вещества, не зарегистрированные в едином реестре химических веществ. Ответственность за регистрацию и сбор информации о химических веществах, входящих в состав продукции, ложится на производителей из стран Евросоюза и импортеров такой продукции в страны ЕС.

Основной руководящий документ по этим вопросам – регламент по химическим веществам №1907/2006 (REACH). Цель этого регламента – обеспечить высокий уровень здравоохранения и охраны окружающей среды на всей территории ЕС.

ЗАЩИТИТЬ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Согласно регламенту в поддерживаемой Европейским химическим агентством базе данных регистрируются все вещества, изготавливаемые или ввозимые на территорию ЕС в количестве не менее 1 тонны на производителя или импортера в год. Химическое агентство и власти стран ЕС ежегодно оценивают риски отдельных веществ. На использование веществ, являющихся предметом особого беспокойства, запрашивается разрешение.

Специалисты Центрального научно-исследовательского института фанеры (ЦНИИФ) обсудили проблемы, которые могут возникнуть при экспорте фанеры в страны ЕС, и пришли к следующим выводам:

1. Поскольку фанера является источником формальдегида (канцероген), а марки ФСФ еще и фенола (тоже канцероген), то она, возможно, попадает под действие REACH.

2. Введение нового законодательства по безопасности химических веществ и защите окружающей среды является предвестником возможного ужесточения требований, предъявляемых к продукции, в том числе и к фанере.

Для обсуждения и поиска решений этих и смежных проблем было решено организовать конференцию, к работе в которой пригласили производителей

фанеры, смол и клеев для фанерного производства.

ЧТО ТАКОЕ REACH

Конференция «Использование смол и клеев. Оборудование для фанерного производства» прошла с 9 по 11 апреля 2008 года в Санкт-Петербурге.

Основной вопрос, волновавший участников, заключался в том, что такое REACH и какие действия им необходимо предпринять. Ответить на этот вопрос постарался вице-президент компании Dupue Chemicals Oy по экологической политике Веса Макинен. В его докладе был разъяснен порядок регистрации и авторизации химических веществ в рамках REACH, какие вещества и когда должны пройти предварительную регистрацию (перерегистрацию) и когда регистрацию. Кроме того, как известно, фанера содержит химические вещества в виде отвержденной смолы (карбамидоформальдегидной, фенолоформальдегидной или другой). Смолы по своей сути, как отвержденная, так и неотвержденная, является полимером, содержащим некоторое количество мономеров (карбамид, формальдегид, фенол в зависимости от вида применяемого клея). А действие REACH не распространяется на полимеры, во всяком случае на данном этапе его внедрения. Однако однозначного решения Европейского химического агентства еще нет. Перерегистрация химических веществ начнется в июне и продлится до ноября этого года, еще есть немного времени, и специалисты компании Dupue Chemicals Oy ведут консультации с Европейским химическим агентством. Компания занимается производством смол для склеивания

шпона, то есть является переработчиком мономеров – карбамида, формальдегида, фенола и других, поэтому ей придется заниматься вопросами, связанными с регистрацией. Веса Макинен отметил: «Я уверен, что REACH не коснется ЕС-производителей и импортеров фанеры в страны Евросоюза, однако последнее слово за Европейским химическим агентством. Кроме того, никто не знает, как повлияет новый регламент на экономику России. Однако очень хорошо, что российские компании заинтересованы в производстве качественной продукции для европейского рынка».

НОВЫЕ СМОЛЫ, ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ: МНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

Владимир Петрович КОНДРАТЬЕВ, заведующий отделом связующих материалов и отделки фанеры ЦНИИФ, поделился опытом создания меламинаформальдегидной смолы для производства фанеры на основе меламины различных производителей. Меламинаформальдегидные смолы известны давно, однако высокая стоимость меламины по сравнению с фенолом не позволяла их широко применять. Кроме того, раньше существовали проблемы со стабильностью таких смол. В.П. Кондратьев разработал технологию изготовления меламинаформальдегидных смол с жизнеспособностью не менее 90 суток. Сейчас марки фанеры общего назначения различаются с учетом уровня водостойкости – ФК и ФСФ. Фанера марки ФК применяется для конструкций и элементов мебели для внутреннего использования, ФСФ – для наружного. Однако производство фанеры марки

ФСФ влечет за собой ряд трудностей экологического и технологического характера. Фенольные смолы необходимо хранить на предприятиях в подогретом до 50 °С виде. Кроме того, при их производстве происходит выбрасывание в атмосферу большого количества вредных веществ. Рабочие места на предприятиях, использующих фенольные смолы, как правило, не соответствуют уровню безопасности для работающих.

Проведенные исследования качества склеивания меламинаформальдегидной смолой, изготовленной В.П. Кондратьевым, показали, что прочность клеевых соединений не уступает прочности склеивания фенольными смолами после 6 часов кипячения в воде. При этом время склеивания сокращено по сравнению с фенольными смолами при толщине пакета 20мм почти на 40%. Тем самым, несмотря на большие затраты на меламинаформальдегидную смолу, за счет увеличения производительности и сокращения энерго- и трудозатрат на производство фанеры повышенной водостойкости возможно получить себестоимость на уровне фенольных смол.

Алексей Федорович ЛОПАТАН – главный технолог Жешартского ФК, единственного в России комбината, который выпускает фанеру на основе меламинаформальдегидных смол, при этом смолы предприятие изготавливает самостоятельно. А.Ф. Лопатан поделился опытом в производстве такой фанеры. По его словам, комбинат изготавливает смолы из меламины разных производителей (КНР, Германия, США и других). Однако на предприятии отмечают (и это подтверждают исследования В.П. Кондратьева), что смолы, изготовленные из китайского меламины, несмотря на то что имеют схожие характеристики со смолами из меламины других производителей, дают несколько менее прочное клеевое соединение. Вместе с тем прочность лежит в пределах требований ГОСТа и не вызывает нареканий. На вопрос о холодной подпрессовке А.Ф. Лопатан ответил, что у них подпрессованные пакеты сразу загружаются в пресс, однако 15 минут и более пакет может пролежать до загрузки в горячий пресс и не распушиться.

Лидия Владимировна МЕДВЕДЕВА, генеральный директор «Феникс ДМХ», рассказала об опыте использования крахмального реагента ОКР-4Ф их собственного производства в смеси с фенолоформальдегидной смолой. ОКР-4Ф представляет собой многоцелевой экологически чистый химический реагент комплексного действия, получаемый из растительного сырья. На технологию изготовления и сам продукт получены пять российских патентов, евразийский патент и международная заявка. Реагент ОКР-4Ф вводится в смолу при приготовлении клея. При этом нет необходимости изменять режимы склеивания и серьезно модернизировать оборудование. Реагент замещает собой смолу без снижения показателей физико-механических свойств готовой фанеры. Даже при введении 50% ОКР-4Ф прочность на скалывание по клеевому слою после 1 часа кипячения в воде составляет 1,68 МПа (требование к этому показателю в ГОСТ 3916.1–96 составляет 1,5 МПа). Стоимость этого реагента, даже с учетом транспортных издержек, заметно ниже стоимости фенолоформальдегидной смолы. Кроме того, уменьшение удельного содержания фенольной смолы в фанере позволило уменьшить и уровень эмиссии вредных веществ. Л.В. Медведева уточнила: «Качество полученной фанеры, достигнутый экономический эффект, данные многочисленных промышленных и лабораторных испытаний послужили основанием для принятия руководством Пермского фанерного комбината решения по использованию окисленного крахмала на постоянной основе. На данный момент комбинат промышленно использовал уже около 2500 тонн ОКР-4Ф, ежемесячная потребность производства превышает 300 тонн реагента». Пробное использование ОКР-4Ф на Демидовском фанерном комбинате подтвердило его технологическую и экономическую эффективность.

КЛЕИТЬ ЭКОНОМНО

Но снижение себестоимости при изготовлении качественной фанеры возможно не только благодаря использованию современных и технологичных смол, но и за счет способа нанесения клея на листы шпона.

В нашей стране наиболее распространенным способом является нанесение клея с помощью валиков на

специальном клеенаносящем станке. Суть метода заключается в двух вальцах, расположенных друг над другом, на них с помощью дозирующих валиков подается клей, а лист шпона прокатывается между вальцами, при этом происходит перенос клея с них на шпон. Расход клея регулируется зазором между вальцами и дозирующими валиками. Этот способ отличается простотой, однако потери клея могут достигать 10%, а износ валиков и вальцов ведет к неравномерности нанесения клея.

Известны и другие способы нанесения клея: налив, экструзия и распыление. Поскольку эти способы неконтактные, то перенастройки линии при изменении толщины шпона не требуется. Метод налива, как понятно из названия, заключается в наливке клея на лист шпона с помощью специальной головки под давлением. При этом или лист шпона, или головка движется. Такой способ требует дополнительно разравнивать клей на поверхности листа, однако он более производительен в сравнении с вальцами. При экструзии клей выдавливается через ряд сопел на лист шпона в виде полос, затем также разравнивается или с помощью вальца, или во время подпрессовки. Метод экструзии позволяет также наносить вспененные клеи.

Директор по исследованию и развитию Джунни Райнио (Jouni Rainio) компании Hexion рассказал о новом оборудовании для нанесения клея, использование которого подразумевает нанесение клея бесконтактным способом (налив, экструзия, экструзия вспененного клея). При этом возможно снизить расход клея до 25%, а прочность клеевого соединения не страдает. Это достигается за счет более равномерного нанесения клея на шпон.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Прошедшая конференция позволила встретиться представителям разных отраслей промышленности – деревообрабатывающей и химической. Это дало возможность химикам рассказать о своих достижениях, а фанерщикам – задать волновавшие их вопросы относительно смол. Ведь первое показывает, что ведется работа по повышению качества продукции, а второе – что есть желание это качество повышать.

Никита БЕЛЯЕВ

КТО ПОМОЖЕТ РОССИИ ДОГНАТЬ И ОБОГНАТЬ ЕВРОПУ

В апреле 2008 года итальянская фирма «Коимпекс» провела два семинара: в Москве и Санкт-Петербурге. Для представителей российских деревообрабатывающих и мебельных производств тема семинаров была очень интересной: разговор шел о новинках оборудования. Специалисты европейских компаний, в основном из Италии, обстоятельно рассказывали об инновациях, отвечали на вопросы наших специалистов.

Открывая семинар в Санкт-Петербурге, президент административного совета компании Koimprex S.r.l. Воймир Коцман отметил, что сегодня компания ищет новые активные формы общения с российским потребителем продукции, поэтому теперь основная работа с потенциальным клиентом будет проводиться не столько на выставках, сколько на подобных семинарах и непосредственно на российских производствах. Мероприятия, на которых обсуждению одной темы посвящается целый день, позволяют дать всю необходимую информацию по всему спектру продвигаемой на российский рынок продукции. Воймир Коцман особо подчеркнул, что компании «Коимпекс» интересен и важен российский мебельный рынок, выросший и окрепший за последние годы. Многие российские мебельные фабрики, хотя еще и очень молоды, но уже выпускают продукцию, которая зачастую превосходит по качеству европейскую. Безусловно, что таким предприятиям нужна самая современная техника и технологии.

Компания «Коимпекс» представляет интересы ведущих итальянских производителей деревообрабатывающего оборудования с 1980 года. Все эти годы компания активно продвигает деревообрабатывающее оборудование, которое признано одним из самых передовых в мире, на рынки Италии, Германии, Словении, Хорватии, Боснии, Македонии, Чехии, Словакии. Начиная с 1988 года фирма вышла на рынок России и СНГ. И на сегодняшний день такие марки оборудования, как Biesse

Group, Comes Group, Greda, Spanevello, Italpresse, DMC, Lazzari, Maurimacchine, Uniconfort, Barberan, Essepigi, Friulmac, Elmag Superfici, Vertek, Secal, SCM и другие, широко известны российскому предпринимателю именно благодаря компании «Коимпекс».

Также «Коимпекс» поставляет стеклообрабатывающее оборудование и профессиональный режущий инструмент от производителей Techpomes и Nordutensili. Организует шефмонтаж, пусконаладку широкого спектра оборудования — от распиловки бревен до изготовления мебели и упаковки готовых изделий, начиная с отдельных позиционных станков и заканчивая полноточными заводами. Производит обучение персонала, гарантийное и послегарантийное обслуживание, поставку расходных материалов, запчастей и комплектующих.

Как мы уже говорили, целью семинаров стало ознакомление российских производителей с самыми современными на сегодняшний день технологиями и новыми моделями оборудования.

НОВУ-ХАУ В ОБРАБОТКЕ МАССИВА

Как отмечали специалисты, сегодня наблюдается усиление интереса к изделиям из массивной древесины. Отвечая на запросы времени, итальянские производители — признанные мастера в сфере деревообрабатывающего оборудования — не стоят на месте. На семинаре представитель компании Friulmac рассказал о тех новинках, с которыми компания сегодня выходит в

страны Восточной Европы, в том числе и в Россию. Страны данного региона — это новое направление компании, которая имеет представительства в разных странах. Для освоения рынков Восточной Европы было создано специальное подразделение, которое располагается в Словакии.

На семинаре представитель компании Friulmac Вратислав Яник прежде всего рассказал о системах подачи заготовок, начиная с самой простой установки с пневматической подачей и заканчивая более сложными — с гидравлической подачей и системой торцовки заготовок. Машина с гидравликой, имея самый простой магазин для подачи, выбирает способ, какой стороной подавать заготовки. После подачи заготовки торцуются и подаются на обработку. Также установлена система, которая выравнивает заготовки при подаче в станок. Самая известная и наиболее востребованная на сегодняшний день модель — автоматический двусторонний форматно-обрезной шипорезный станок Quadramat. На нем можно обрабатывать не только массивную древесину, но и ДСП, МДФ, а также пластик. По спецзаказу клиента такой станок может быть подготовлен под обработку стекла.

Вратислав Яник отметил отличие машин компании от подобного оборудования других производителей. Во-первых, это литая станина, что обеспечивает оборудованию большую жесткость и прочность. Во-вторых, большой размер звеньев цепной подачи (77 мм). Такую цепь сложнее изготовить, но она более долговечна и

передает на машину меньше вибрации. В-третьих, верхняя пневматическая прижимная система, которая позволяет заготовкам занимать правильное положение при обработке и сохранять его, обеспечивая при этом удобный доступ ко всем частям машины.

Специально для мебельной промышленности специалистами компании создан небольшой двусторонний многофункциональный станок мод. Contouramat. Он позволяет проводить всевозможные варианты обрезания заготовок, а также фрезерование, профилирование, различные комбинированные виды присадки, впрыскивание клея. В соответствии с нуждами клиента станок может быть оборудован специальными устройствами, расширяющими его возможности. Максимальная ширина заготовок составляет 250 мм, производительность машины — от 1 до 30 заготовок в минуту.

Представителем компании Friulmac были приведены и другие примеры современной автоматизации и механизации оборудования для мебельной и деревообрабатывающей промышленности: компактный двусторонний многофункциональный станок для производства паркета, а также оборудование, отличительной особенностью которого является двусторонний шипорез.

На семинаре были также представлены достижения в области торцевого сращивания. Сегодня направление торцевого сращивания очень актуально. Оно активно развивается по нескольким причинам. Эта технология дает возможность использовать все небольшие обрезки, остающиеся от предыдущих обработок, либо использовать оптимизированную древесину после вырезания дефектной части, при этом конечный продукт приобретает более высокие прочностные свойства, сращенный брус или доска не деформируются, что особенно ценно для производителей домов и окон.

Компания Spanevello, продукцию которой на семинаре представлял Паоло Грандотто, работает в области деревообработки уже более 50 лет. Компания предлагает клиентам различные системы сращивания в зависимости от того, какое изделие нужно получить, но в основе любой системы всегда имеются два станка — фрезеровочный и пресс. Паоло Грандотто рассказал о станках пакетного типа и

линиях непрерывного сращивания. Он отметил, что европейские стандарты в области сращивания древесины очень высоки, поэтому компания уделяет особое внимание прессам. Это мощные, устойчивые и надежные машины.

Как новинку для российского рынка Паоло Грандотто представил линию сращивания пакетного типа. Так как заказчик этой линии поставил перед проектировщиками задачу как можно больше снизить себестоимость продукции, то на линии была установлена не ручная, как обычно, а автоматическая система набора пакета. Набранный пакет поступает на фрезеровочный станок, где происходит фрезерование с одного и с другого торца, а также нанесение клея. Производительность — 48 м/мин.

В отличие от немецких производителей, которые предпочитают перемещать деревянные заготовки, в итальянском оборудовании перемещаются сами двигатели, а заготовка остается в фиксированном положении. По мнению итальянских специалистов, это наиболее оптимальный вариант.

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ДВЕРЕЙ И ОКОН

Большой интерес у присутствующих на семинарах вызвала презентация оборудования итальянской компании Biesse, лидера в изготовлении деревообрабатывающего оборудования с ЧПУ. Джузеппе Бенинкаса представил участникам семинаров новые решения для производства дверей и окон.

Самый маленький станок — Rover — занимает всего 17 м. Это оптимальный вариант для небольшого производства. На станке можно изготавливать филенчатые двери и двери с различными наполнениями, а также элементы из массива.

Большой по размерам станок Rover A предназначен для изготовления окон разных типов: арочных, трехцентровых, смотровых, квадратных. Здесь есть возможность большого количества сверлений, а также предусмотрены специальные узлы для операций по выборке древесины под замок и другие локальные операции. На эту машину можно установить до 18 инструментов, а также есть возможность комплектации горизонтальным двигателем 3,5 кВт для фрез до 130 мм.



Воймир Коцман — президент компании Koimprex

Многоуровневый многозонный станок Rover B отличается большим количеством сверлильных головок и шпинделей. Имеет независимую систему блокировки: каждая заготовка фиксируется в своей зоне для минимизации смены инструмента и повышения производительности станка. Операторы могут использовать уже запрограммированные зоны или делать их сами непосредственно с ЧПУ. Есть возможность фиксации до восьми заготовок в каждой зоне.

Rover C — самая оснащенная модель с широкой конфигурацией сверлильных головок. Задняя часть станка может оборудоваться головками для



Стефани Барчери, представитель фирмы UNICONFORT

Аудитория семинара



дополнительных видов обработки. Пила multifunctional, обработка четырехсторонняя. Имеется система отсасывания стружки и опциональный агрегат для присадки. Деталь заблокирована, но с возможностью обработки ее с другой стороны.

Также была представлена самая простая и компактная система UniWin WMS. Это уникальное промышленное оборудование для быстрого и безостановочного изготовления окон самых разных видов с любым типом сращивания: шип, штифт, мини-шип и т.д. При этом используется один комплект инструмента. Автоматическая подача и выгрузка партии заготовок, а также полная обработка за один цикл без необходимости переустановки позволяет изготовить 18–20 изделий без участия оператора. Из одной заготовки можно изготовить несколько изделий, в том числе разных.

Система UniWin – это высокопроизводительный «мини-завод», который может обслуживать всего один оператор. Данная система занимает намного меньше места, чем обычный набор станков – всего 25 м². На ней можно выпускать все типы окон, которые сегодня требует рынок: прямоугольные, наклонные, арочные, с фигурной поверхностью. Этот multifunctional центр обладает высочайшей скоростью изготовления продукции: окно из 12 компонентов за 12 мин!

О новинках оборудования для окраски трехмерных объектов (оконные рамы, двери, стулья и пр.) рассказал

Альфонсо Замбер, представитель группы Vertek. Среди ручных, полуавтоматических и автоматических систем компании безусловное ноу-хау для России – автоматическая система с рекуперацией краски, которая позволяет собрать для последующего использования от 40 до 50% материала. Еще одна инновационная система – робот-манипулятор, который сканирует трехмерный объект и окрашивает его одним движением на абсолютно одинаковом расстоянии. При помощи этой системы можно обработать до 200 заготовок за смену и получить очень высокое качество окраски.

Подобные системы есть и в линейке продукции испанской компании Barberan, известной прежде всего как производитель оборудования для обработки профиля. На семинарах представитель этой компании Денис Ван Изерлоо рассказал об окутывающем и кашировальном оборудовании, а также об установке по нанесению лаков. Такие установки появились семь лет назад и произвели настоящую революцию на рынке Европы, так как создатели этого оборудования отступили от традиционной технологии и перешли на технологию расплавленных полиуретанов.

Компания Barberan выпускает также оборудование для щеточной обработки профиля. Автоматические подходы щеток позволяют обрабатывать все поверхности оконной рамы без изменения положения заготовки. У этих машин очень высокая производительность, кроме того, при режиме «туда – обратно» машина может

обслуживаться одним оператором. Среди модификаций есть варианты для малых, средних и крупных фирм.

Участники семинара получили огромное количество интересной информации не только о системах обработки заготовок для мебельной и домостроительной промышленности, но и о системах аспирации и фильтрации, без которых невозможно представить современное деревообрабатывающее производство. Одним из важных качеств аспирационных и вентиляционных систем, предлагаемых компанией TVM, является их эргономичность. Представитель компании Аристиде Леонардучи отметил, что, несмотря на высокую цену установок, их хорошо покупают в России. Отличие систем компании TVM в том, что они гарантируют постоянную очистку фильтра посредством нагнетаемого воздуха. Пыль и опилки не оседают на фильтрующем рукаве, и система постоянно работает в полную силу. Еще одно преимущество: когда рабочий должен поменять фильтр, он работает снаружи, а не внутри, где пыль.

Фирма TVM представила также информацию о камерах для сжигания отходов деревообрабатывающего производства, как сухих, так и влажных. Одна из инноваций – система Biotec с подвижной решеткой. Это сухая камера, без водной завесы, где можно сжигать материалы влажностью до 80%. За счет двигающейся решетки продукты сгорания удаляются автоматически, прочищать машину не нужно.

К сожалению, подробно рассказать в рамках одной статьи обо всех инновационных системах, которые были представлены на семинарах в Москве и Санкт-Петербурге, невозможно. Продукция практически каждой фирмы – участницы этих встреч заслуживает отдельного рассмотрения, и информация эта, безусловно, очень полезна российским деревообрабатчикам.

Начиная с 2008 года «Коимпекс» планирует регулярно проводить подобные семинары не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в других городах России. Следите за рекламой в специализированных журналах по деревообработке, а также на сайте компании www.koimpex.eu. ■

Галина МАЛИКОВА

СТЕНД КОИМПЕКС S. R. L. НА XYLEXPO-2008 (27–31 МАЯ), МИЛАН, ИТАЛИЯ – M05-N06, ПАВИЛЬОН 2



Представительство АО «Гриджо СпА»

Тел.: (495) 544-54-20,

info@griggio.ru

факс: (495) 544-54-21

www.griggio.ru

СТАНОК – ЕДИНСТВЕННЫЙ В СВОЕМ РОДЕ, КОНКУРЕНТ ЛУЧШИМ НЕМЕЦКИМ БРЕНДАМ!

И это не только слова, но факты.

Попробуйте и убедитесь!

**НОВЫЙ ПОДХОД
К РАСКРОЮ ПАНЕЛЕЙ**

UNICA 500



1 Наклонный пильный узел: подъем/опускание по линейным высокоточным направляющим, которые используются в CNC.



2 Централизованная смазка всех узлов в серийной комплектации.



3 Алюминиевая каретка на роликах лучшая в мире: 3 цилиндрических направляющих; 5 лет гарантии; 7 поддерживающих колес справа + 7 колес слева.



4 Вал пилы крепится с 2 сторон, 4 скорости, специальные антивибрационные ремни.



5 Аспирация для подрезного узла отдельная – опилки не попадают на пилу, высокое качество реза.



6 Телескопическая линейка с подсвеченной шкалой, 5 упоров для механического запоминания положения флажков.



7 Наклон пильного диска – 1+46 гр для Digit.



8 Электрический подрезной узел.



ШЛИФОВАНИЕ БЕЗ СУЧКА И ЗАДОРИНКИ

Каждый деревообработчик рано или поздно сталкивается с проблемой недостаточной чистоты поверхности изделий. После обработки на станках заготовки деталей не всегда имеют поверхность, подготовленную для отделочных работ при ремонте мебели или ее производстве. Волнистость, неровности древесины, вмятины, риски и другие дефекты требуют дальнейшей подготовки поверхности шлифованием.

Добиться вполне приемлемого качества поверхности без применения дорогостоящих стационарных станков можно, используя разного рода ручные шлифовальные машины (при наличии определенных навыков). Главное при этом – правильно выбрать абразивный инструмент.

Успех применения шлифовальной ленты зависит от многих факторов. В первую очередь от ее строения: вида абразивного зерна, способа нанесения, разновидности основы. Важно, чтобы тип шлифовального инструмента соответствовал области его применения.

Для шлифования изделий из твердых пород древесины (дуб, бук, береза и др.) и шпона необходимо использовать абразивные материалы

с закрытой структурой зерна (плотность насыпки – до 95%). Чем плотнее расположение абразивного зерна, тем больше шлифовальных зерен работают одновременно, а это благотворно сказывается на качестве обрабатываемой поверхности. Наличие дополнительного антистатического покрытия, в свою очередь, препятствует забиванию абразивного инструмента шлифовальной пылью, улучшает качество обработки поверхности и увеличивает срок эксплуатации. Это же правило действует для обработки мебельных фасадов, покрытых лаком, и для шлифования паркета и паркетной доски.

При обработке хвойных (мягких) пород древесины рекомендуется использовать шлифовальную ленту с

разреженной структурой зерна (плотность насыпки – до 70%). В процессе шлифования удаляемый материал размещается между относительно редко расположенными абразивными зернами и легко удаляется. Шлифовальный материал с открытой структурой зерна лучше применять на первоначальных этапах обработки (до зерна со значениями P180–P200). При шлифовке более мелким зерном целесообразнее использовать шлифленту с менее разреженной плотностью насыпки зерна. Это связано с тем, что количество удаляемого материала незначительно, а разреженная насыпка может привести к появлению царапин.

Основываясь на многочисленных испытаниях, для шлифования изделий из твердых пород древесины специалисты компании «Лайнер-Белт» рекомендуют использовать абразивный материал марки A23G Velcro (Norton)*, полностью соответствующий всем вышеперечисленным требованиям к обработке. Для шлифования мягких пород древесины при помощи ручных шлифовальных машин оптимален материал марки P64E Velcro (Flexovit)**.

Важно помнить, что все режимы шлифования – это уникальные расчеты, основанные на исходных параметрах и заданных профилях.

Все вопросы по абразивному инструменту вы можете направлять сотрудникам «Лайнер-Белт» по телефону (495) 739-07-70, по электронной почте info@cora.ru и в режиме онлайн на сайте www.cora.ru. ■



* Абразивный материал марки A23G Velcro (Norton). Описание: закрытая структура зерна, антистатическое покрытие со стеаратом, гибкая бумажная основа (В-100 г/м²) на Velcro. Диапазон зернистости – от P80 до P600. Виды изделий: рулоны, полосы, диски (d115, d125, d150, d200, d230, d300 мм).

** Абразивный материал марки P64E Velcro (Flexovit). Описание: полукруглая структура зерна, бумажная основа с Velcro. Диапазон зернистости – от P36 до P320. Виды изделий: диски (d115, d125, d150 мм), полосы, треугольники.

Камбио

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ, РЕМОНТ И ЗАТОЧКА
АЛМАЗНОГО ИНСТРУМЕНТА**

Тел.: +7 (49624) 2-45-96
+7 (495) 231-3311
E-mail: tools@kambio.com
Http://www.kambio.com

Sia
ABRASIVES

Швейцарские
абразивные материалы
sia Abrasives
для обработки древесных плит

**sia Abrasives № 1 в мире!
Теперь и в России!**

Центральный офис
ООО «Европроект»
121059, Россия, Москва,
ул. Киевская, д.14, стр. 9
Тел.(495) 741-59-81
Факс (495) 741-59-82
E-mail: info@sia-abrasives.ru
www.sia-abrasives.ru, www.europroject.ru

ВАШ КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОЙ ПОВЕРХНОСТИ!

ИТАЛЬЯНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БОБЫШЕК

Итальянская компания IMAL, основанная в 1970 году и имеющая сертификат ISO 9001, расположена в промышленной зоне Модены, в нескольких километрах от международного аэропорта Болонья, и является мировым лидером по изготовлению и поставке систем и оборудования по производству плит ДСП, MDF, OSB и комплектных линий по производству бобышек для поддонов, а также предлагает широкую гамму новейших технологий и решений по модернизации и улучшению существующих производств.

Компания IMAL совместно с партнером – фирмой PAL из Тревизо, являющейся мировым лидером по производству оборудования по очистке повторно переработанной древесины, – насчитывает 250 квалифицированных специалистов, и оборудование этих фирм работает по всему миру – в 73 различных странах! Непрерывный рост продаж обеспечивается прежде всего благодаря тому, что IMAL и PAL постоянно инвестируют в исследовательские

работы по поиску и развитию новых продуктов и технологий для применения в плитном производстве. Эти инвестиции составляют 5% от общего оборота компании. Команда из 10 квалифицированных инженеров фирмы ведет разработки в тесном сотрудничестве с исследовательскими лабораториями при университетах Модены и Болоньи, что позволяет компании поддерживать свою репутацию передового производителя в данном секторе промышленности.

Современное производство прессованных бобышек для поддонов занимает огромное место в мировой производственной структуре и предполагает значительный рост в ближайшие десятилетия. Благодаря богатому опыту и технологии IMAL возможно производить бобышки для поддонов из древесины любого типа и качества, даже с содержанием коры.

По сравнению с традиционными бобышками из цельной древесины это новое поколение бобышек имеет

отличные физико-механические характеристики: можно изменять плотность, толщину, бобышки не раскалываются при прибывании гвоздей и, более того, и это самое важное, для их производства годится любое древесное сырье, в том числе некачественная и прошедшая повторную обработку древесины.

Традиционная прочная и надежная механическая конструкция линии оснащается предварительно смонтированными устройствами, быстро устанавливаемыми на борту оборудования. Все системы проходят тестирование и настройку в мастерских IMAL перед отгрузкой. Программное обеспечение предоставляет широкую гамму специфических функций и может применяться в соединении с широко используемыми промышленными сетями и компьютерными системами. Сервисное обслуживание, обеспечиваемое технической командой IMAL, всегда направлено на удовлетворение требований заказчика, и это ставит IMAL на одну ступеньку выше на сегодняшнем рынке. ■

116

ОБОРУДОВАНИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БОБЫШЕК ДЛЯ ПОДДОНОВ

IMAL S.r.l.
Via R. Carriera, 63 41100 S. Damiano (MO) - ITALY
Ph: +39 059 405000 - Fax: +39 059 408410
Email: info@imal.com - http://www.imal.com

СТФ ДВТ
торгово-промышленная группа
WWW.STF-DVT.RU • WWW.DVT-TOOLS.RU

НОВИНКА!!!
ЛЕСОПИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
TEKNIKELLER

ОБОРУДОВАНИЕ • ИНСТРУМЕНТ • ИНЖИНИРИНГ • ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ
ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ФОРМАТНО-РАСКРОЙНЫЕ СТАНКИ LAZZARI
КРОМКОБЛИЦОВЫЕ СТАНКИ SPODO
СВЕРЛИЛЬНО-ПРИСАДОЧНЫЕ СТАНКИ SPODO
4-Х СТОРОННИЕ СТАНКИ V-HOLD
ЛИНИИ СРАЩИВАНИЯ V-HOLD

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС: 105 203 МОСКВА, УЛ. 12-Я ПАРКОВАЯ, Д. 7, Тел.: +7(495) 925-35-68/69, ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ: +7(495) 222-09-47; E-MAIL: STANKI@STF-DVT.RU

ФИЛИАЛЫ: БЕЛГОРОД: +7(4722) 27-59-72; BELGOROD@STF-DVT.RU • ВОРОНЕЖ: +7(4732) 39-07-06; VORONEZ@STF-DVT.RU • ЕКАТЕРИНБУРГ: +7(343) 379-54-44; EKATERINBURG@STF-DVT.RU • КАЛУГА: +7(4842) 72-39-37; KALUGA@STF-DVT.RU • КРАСНОДАР: +7(861) 235-79-32; KRASNODAR@STF-DVT.RU • НИЖНИЙ НОВГОРОД: +7(831) 279-07-74; NN@STF-DVT.RU • ОРЕНБУРГ: +7(3532) 34-97-97 (ДЮБ.133); ORENBURG@STF-DVT.RU • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: +7(812) 448-1314; SPB@STF-DVT.RU • ТВЕРЬ: +7(4822) 77-70-64; TVER@STF-DVT.RU • УЛЯНОВСК: +7(8422) 20-70-20; ULIANOVSK@STF-DVT.RU

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА: АКАЙ: ООО «СТАНКОСЕРВИС»; +7(86350) 56-0-06; STANKOAKSAY@YANDEX.RU • АСТРАХАНЬ: +7(8512) 28-10-80; STF-DVT@AS-PLANET.RU • ВЛАДИВОСТОК: ООО «ЦЕНТР ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ»; +7(4232) 31-70-53; SGOON@STF-DVT.RU • ИРКУТСК: ООО ТОРГОВАЯ ФИРМА «АЛТ»; +7(3952) 77-96-06; ALT-IRKUTSK@MAIL.RU • КАЗАНЬ: ООО «МАСТЕРВУД»; +7(8432) 73-42-83; MASTERWOOD@TELECOM.RU • КРАСНОЯРСК: ООО «ЦЕНТР РЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА»; +7(3912) 52-25-63; KRASNOYARSK@STF-DVT.RU • СТАВРОПОЛЬ: +7(8652) 55-85-46; STAVWOOD@MAIL.RU • УФА: ООО «УРАЛСТАНКОТРАКТ»; +7(3472) 37-77-44; USQUFA@MAIL.RU • РОСТОВ-НА-ДОНУ: «ФОРУМ»; +7(863) 227-03-06; FORUM-MEBEL@YANDEX.RU • ЭЛЕКТРОСТАЛЬ: +7(915) 366-6594

ЛИЦОМ К КРОМКЕ

118

ВЫБОР ПРОХОДНЫХ КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫХ СТАНКОВ ДЛЯ ОБЛИЦОВЫВАНИЯ ПРЯМОЛИНЕЙНЫХ КРОМОК

Сегодня спрос на мебель на душу населения в России в 15 раз меньше, чем в Европе. Однако уже к 2010 году рост вводимой жилой площади должен увеличиться более чем в два раза, и это потребует значительного увеличения объема производства мебели. Покрыть дефицит за счет импорта не удастся. Необходимо строить новые и модернизировать старые производства мебели внутри страны. Россия обладает достаточным количеством ресурсов для этого. При строительстве новых и модернизации старых производств необходимо ориентироваться на качество продукции, гибкость производства и хороший ассортимент. Сегодняшних покупателей интересует не просто дешевая мебель, но еще и качественная. Без привлечения передовых технологий и высокотехнологичного оборудования поставленных задач не решить.

Так сложилось в нашей стране, что большая часть мебели изготавливается из плитных материалов, таких как ДСП и МДФ. У этих материалов есть своя особенность – необходимость облицовывания всех поверхностей. Облицовка полноформатных плит по пласти производится, как правило, на крупных мебельных предприятиях или производителями ДСП и МДФ. Эти плиты технологичны в производстве, и после облицовки плит различными материалами – пленками, шпоном или пластиком – получается огромный ассортимент по цветовым и фактурным решениям. После раскроя плит перед каждым производителем встает вопрос облицовывания кромок.

В этой статье мы затронем тему выбора проходных кромкооблицовочных станков для облицовывания прямолинейных кромок, поскольку это сложное и дорогостоящее оборудование, при выборе которого легко ошибиться и приобрести станок не того класса или не той комплектации, какие необходимы.

Основная задача кромкооблицовочного станка – приклеить специальный кромочный материал к кромке щитовой заготовки (плите ДСП, МДФ и т. п.). Кромочный материал различается по толщине и материалу, из которого он изготовлен. Это может быть рулонный материал толщиной до 3 мм (бумага, пропитанная меламиновыми смолами, ПВХ, АБС) и полосовой толщиной до 20–25 мм (шпон или рейки из массивной древесины). В последнее время появилась возможность использования кромки из акрила или алюминия. Большинство станков, представленных на российском рынке, могут работать с меламином, ПВХ, шпоном или рейкой. При выборе станка прежде всего стоит обратить внимание на сам кромочный материал, который планируется использовать, оценить тенденции рынка. Например, если вы планируете использовать только тонкую кромку,

нет смысла заказывать целый ряд агрегатов, которые вы приобретете и никогда не будете ими пользоваться, и наоборот: если вы предполагаете использовать широкий спектр кромочных материалов, необходимо выбрать станок, оснащенный достаточным количеством необходимых агрегатов, или предусмотреть резервное место на станине станка для дальнейшего дооснащения.

Проходные кромкооблицовочные станки бывают одно- и двусторонними и позволяют облицовывать детали с прямыми кромками. Для облицовывания криволинейных кромок используются, как правило, ручные станки или обрабатывающие центры с соответствующими агрегатами. Как одно-, так и двусторонние станки могут объединяться в производственные линии для увеличения производительности. Как показывает практика, двусторонние станки или линии из двух таких станков нужны при серийном производстве деталей с серией от 250 штук. Перенастройка линий на новые размеры приводит к потере производительности, потому что, прежде чем перенастраивать линию на новый размер, необходимо дождаться, пока закончится обработка всех деталей, поступивших на нее. Длина такой линии с поворотной станцией может достигать 50 м. Однако есть возможность обрабатывать все кромки за один проход, не теряя гибкости производства. Для этого устанавливают два (с возвратом деталей) или четыре односторонних станка лево- и правостороннего исполнения с системой разворота деталей и передающих рольгангов. В этом случае обеспечивается высокая производительность при малосерийном производстве. При использовании тяжелых станков, оснащенных магазинами кромок и имеющих возможность автоматической перенастройки агрегатов в промежутках между деталями, появляется



OTT Profimatic

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Андрей ВЯЗИЦЫН,
компания «ИМА»:



– Необходимо определить, какие цели вы хотите достичь с помощью покупки станка и какие средства готовы затратить для их достижения. Необходимо

сравнить оборудование различных производителей, по возможности посетить предприятия, где оно установлено. На мой взгляд, ориентироваться следует на ведущих производителей в данной области, которые вкладывают огромные средства в разработку новых станков и технологий и, как правило, могут предложить различное оборудование и готовые решения по организации производства из «одних рук». Например, фирма «ИМА» имеет три продуктовые линейки, рассчитанные на малых, средних и промышленных производителей мебели, и для каждого предприятия мы готовы предложить оптимальное решение с учетом дальнейшего развития. Думаю, что дальнейшее развитие отрасли будет проходить по уже пройденному европейскими производителями пути, и надеюсь, что этот путь мы пройдем гораздо быстрее. Предприятия будут вынуждены наращивать объемы производства качественной мебели под заказ, с одновременным снижением затрат и количества занятых это потребует совсем другого класса оборудования, технологических схем и систем управления производством. Все это, по моему мнению, готовы предложить уже сейчас только крупные европейские производители оборудования.

Сергей БУРАК,
компания «САПЕМИНВЕСТ»:



– Начну с «лирики». Выбор кромкооблицовочного оборудования, на мой взгляд, во многом аналогичен покупке автомобиля. Покупатель решает две задачи: «какое?» – надежное (немецкое), красивое (итальянское) или дешевое (китайское), а затем «у кого?». Если он уже имеет достаточный опыт приобретения и эксплуатации

119

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

такого оборудования, то движется целенаправленно, если нет, может стать добычей недобросовестного продавца. Поэтому большое значение имеет репутация торговой фирмы (срок работы на рынке, наличие дилерских лицензий и сертификатов, качественная служба сервиса, квалифицированные менеджеры («в теме»), а не просто «телефонные мальчики»).

Теперь о «серьезном». После принятия решения о приобретении кромкооблицовочного оборудования необходимо составить четкое техническое задание: размер капиталовложений, объем производства или производительность оборудования, размеры обрабатываемых деталей, тип плитных и кромочных материалов, квалификация обслуживающего и эксплуатирующего персонала, режим работы оборудования (загрузка, сменность), наличие и характеристики другого технологического оборудования (особенно раскрой).

Только имея информацию по всем этим пунктам, опытный менеджер предложит вам оптимальное решение (модель и комплектацию), за которое со временем вы будете ему благодарны, а ему не будет перед вами стыдно.

Павел ПРЕОБРАЖЕНСКИЙ,
компания «МДМ-ТЕХНО»:



– Универсальные рекомендации по выбору кромкооблицовочного станка давать не буду, так как выбор умного покупателя зависит не от желания продавца, а от потребностей производства

и финансовых возможностей.

Очень часто производитель мебели хочет приобрести станок для работы на нем в две-три смены, но его бюджет позволяет рассчитывать только на самый простенький, дешевенький вариант. Обычно такие станки предлагают малоквалифицированные продавцы, и, конечно, послепродажный сервис оставляет желать лучшего или вообще отсутствует. Поэтому не стоит «клевать» на красивую рекламу и «специальную» цену. Хотите купить быстро и дешево – ищите самое дешевое на рынке! Хотите получить надежный



HOLZ HER SPRINT 1310

возможность массового производства мебельных деталей с величиной серии от одной штуки.

Многие мебельные предприятия, начиная свою деятельность, приобретали небольшой станок средней мощности, потом, расширяясь, покупали второй и т. д. и в итоге получили целый парк оборудования, на котором работает огромное количество работников. Приобретая производительную машину сразу, возможно сэкономить на площадях в цехах и зарплате рабочих. Известны случаи, когда на предприятии, обрабатывающем 3500 деталей в смену (примерно 800 корпусов), работали 150 рабочих, в то время как на средних европейских предприятиях, производящих до 5000 корпусов, трудятся не более 70 человек. Для производства недорогой и качественной мебели нужно надежное высокопроизводительное оборудование.



Кромкооблицовочные станки комплектуются большим количеством узлов и агрегатов, которые выполняют различные операции за один проход заготовки через станок. Некоторые агрегаты считаются основными, остальные вспомогательными, на которых можно сэкономить при заказе. Но необходимо учитывать, что отсутствие тех или иных агрегатов ведет к созданию дополнительных рабочих мест для доработки деталей и в конечном счете к большим расходам на производство. А это увеличивает себестоимость продукции. Да и настроить, обслужить и проконтролировать работу одной линии проще, чем целого парка станков...

ОСНОВНЫЕ АГРЕГАТЫ

Для полного понимания работы кромкооблицовочного станка кратко рассмотрим основные агрегаты. К таким относят узел форматирования или

прифуговки; узел подачи кромочного материала; клеющую станцию; узел прижима; узел торцовки; фрезерные агрегаты для снятия свесов; цикли; узел полировки; узел пазования и спрей-систему. Остановимся подробнее на каждом из них.

Агрегат форматирования. При раскрое плит на заготовки производители, стремящиеся выпускать качественную мебель, должны оставлять припуск для последующей четырехсторонней обработки деталей в чистовой размер. Особенно это важно при изготовлении мебели или длинных деталей, в том числе погонажа, которые склонны к искривлению в силу внутренних напряжений в плите. Кроме того, в процессе хранения и транспортировки деталей возможно повреждение кромки заготовок. Для экономии производственных площадей и рабочих мест эту операцию возможно выполнить на агрегате форматирования. Данный узел представляет собой пилу и дробилку (пильный сегмент) на одном шпинделе. Пилой создается точный размер, а дробилка дробит припуск. Отходы удаляются пневмотранспортом. Этот агрегат, как правило, содержит в себе узел прифуговки. Агрегат используется, как правило, на двух- и четырехсторонних линиях для получения чистового (форматного) размера и правильной геометрической формы детали (прямоугольник).

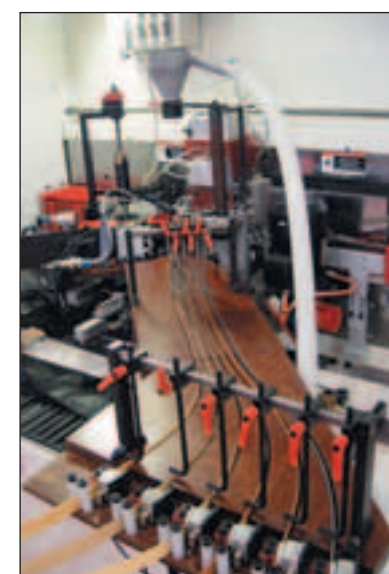
Прифуговка. Назначение этой операции – выравнивание кромки плиты и



удаление возможных дефектов (сколов, ступеньки от подрезной пилы). При работе форматно-раскrojного станка возможно появление «ступеньки» от подрезной пилы. Возможно также появление дуговых рисок на кромке в случае использования некачественного инструмента (пил) или плохой его подготовки. Агрегат представляет собой две фрезы, вращающиеся навстречу друг другу и стоящие по ходу движения материала. Такая работа фрез дает возможность избежать дефектов в виде сколов и вырывания материала из кромки плиты. Данная операция позволяет добиться минимального количества нанесения клея, а следовательно, тонкого, «волосыного» шва. Агрегат позволяет также производить ремонт деталей с дефектами кромки.

Подача кромочного материала.

Этот агрегат обеспечивает подачу нужного количества материала в зону приклеивания с необходимой скоростью. Поскольку кромочный материал представлен достаточно разнообразно, необходимо, чтобы станок справлялся с выбранным вами материалом. Стоит отметить, что разные производители конструктивно решают агрегат по-разному. Одни применяют ролики с микрозубцами, другие – без зубцов. Есть станки, использующие прорезиненный ремень для подачи кромочного материала. Для подачи материала в полосах и рейках некоторые производители устанавливают магазин. Станок, предназначенный для работы с тонким



КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

кромкооблицовочный станок, позволяющий производить качественную мебель, – требуйте рекомендаций у знакомых и коллег.

Конечно, репутация поставщика оборудования – очень важная вещь, если мы что-то рекомендуем, то покупатели знают, надо скорее брать, а не искать себе «головную боль». Хочу добавить, что за последние годы отечественные производители мебели сделали огромный шаг вперед, доказали свою жизнеспособность и огромный потенциал роста.

Павел ВЕТЛУГИН,
ГК «ГЛОБАЛ ЭДЖ»:



– Считаю большой ошибкой покупателя, когда он обзванивает компании и занимается сравнительным анализом цен на кромкооблицовочные станки. Покупателю

нужно заниматься двумя вещами: первое – прийти к глубокому пониманию, под какие задачи машина приобретается, и второе – составить четкое техническое задание на требуемую машину совместно с менеджером по продажам оборудования. Это все. И я вас уверяю, стоимостные отличия машин схожей комплектации по Европе составляют 2–3% – это не вопрос для обсуждения, в пределах этой суммы менеджер всегда сможет сделать скидку на покупаемую правильную машину. Вопрос же о работе с Азией покупатель должен принимать самостоятельно, отчетливо понимая, что срок поставки запчастей из Европы составляет одну неделю. Фрахтовка же судна из Тайваня, Китая – 45 дней. Про стабильность работы европейского оборудования по сравнению с азиатским я уже не говорю – вы сами прекрасно понимаете, что, когда у вас выйдет из строя европейский станок и вы будете вынуждены ждать неделю, пока доставят запчасти, сосед уже несколько раз купит запчасти на «китайца», прождав их по 45 дней, – арифметика прибыльности бизнеса и простоя в производстве здесь простая, так как вы знаете, обычно ломается то, чего никогда не оказывается на складе.

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Всеголов РУДАКОВ,
компания «СФИНКС»:



– Клиентам, прежде всего, необходимо определиться со своими производственными задачами, а также вписывается ли новое оборудование в существующую инфраструктуру предприятия. В противном случае может получиться так, что новый «кромочник» будет не соответствовать производительности других станков, и затраты на него не окупятся. Также очень важно, присутствуют ли в штате квалифицированные операторы для работы на новом оборудовании. Современные машины оснащаются компьютерами, поэтому операторы обязаны владеть элементарной компьютерной грамотностью. Необходимо также определить, кто именно отвечает за перенастройку и обслуживание станка (1-2 человека). Убытки от неправильного обращения со станком могут быть гораздо больше, чем затраты на обучение нового персонала.

Анатолий ШТЕМБАХ,
компания «ФАЭТОН»:



– Покупателю необходимо определить, какие операции будут выполняться на оборудовании и какие детали будут обрабатываться. Сравнить стоимость станков, решить, какие узлы нужны с учетом возможного расширения производства, поскольку некоторые из них сильно влияют на стоимость, но практически не используются. Стоит задуматься о сервисе и последующем обслуживании станка, может оказаться, что некоторые комплектующие у недорогого станка дороже, чем у конкурентов. Наша компания изначально нацелена на хороший сервис, у нас собственная сервисная служба и склад запасных частей. Кроме того, имеется склад в Финляндии, у самой границы с Россией, что позволяет в кратчайшие сроки поставить необходимые запчасти, например, из Германии, если таковой нет на складе в Санкт-Петербурге. Всегда стараемся найти максимально удобное решение проблемы клиента.



Линия для облицовки кромок IMA Combima

кромочным материалом, обладает менее мощным приводом ножа отсекателя для отрезки материала. Поэтому он не может справиться с толстыми (2–3 мм) пластиковыми кромками. Кроме того, разные станки позволяют создавать разные минимальные припуски по длине материала – от 1 до 5 мм и более. При больших объемах производства даже маленькое увеличение припуска приведет к большим перерасходам кромочного материала. Следует отметить возможность использования магазинов с разными типами или цветами кромки для быстрой переналадки станка.

Клеевая станция. Данный узел служит для нанесения клея на кромку плиты или на внутреннюю сторону кромочного материала. В большинстве случаев представляет собой ванночку с расплавленным клеем, который оттуда с помощью рифленого вальца намазывается на деталь. Часто для удобства очистки клеевой бачок внутри покрывают тефлоном. На некоторых станках клеевой бачок съемный, это позволяет оперативно менять клей, например, с темного на светлый. Кроме бачка существует

картриджная система. Клей хранится в картридже, и в расплавленном состоянии находится только малая его часть, клей выдавливается на кромку плиты под давлением через ряд маленьких сопел. Карtridge стоит дороже, чем простой гранулированный клей. Некоторые производители оборудования устанавливают на станок гибридную систему и клеевого бачка. Для этого оставляют головку с соплами и добавляют емкость под гранулированный клей. Установка будет разогревать небольшое количество гранулированного клея и наносить его на деталь.

Прижим кромочного материала. Это один из важнейших органов кромкооблицовочного станка, о котором меньше всего задумываются при покупке. Но именно этот узел создает плотный контакт между кромкой плиты и кромочным материалом, от качественного прижима зависит, насколько прочно будет держаться материал на кромке плиты. Кроме основного – первого по ходу движения материала – ролика устанавливается еще ряд небольших дополнительных роликов, чтобы продлить время действия усилия прижима кромочного материала к кромке плиты до полного схватывания (отверждения) клея. Чем больше роликов, тем дольше прижим. Величину давления роликов на кромку регулируют с помощью пружин (то есть механическим способом) или с помощью пневмоцилиндров. На некоторых станках наклон роликов можно изменять или использовать профильные ролики. В последнее время некоторые производители мебели стали применять специальные кромки (демпферные или уплотнительные), в этом

случае первый ролик должен иметь специальный профиль.

Торцовочный агрегат. Он необходим для удаления торцевых свесов кромочного материала. Это важнейший агрегат, влияющий на производительность оборудования. Он состоит из одной или двух пил, которыми удаляются торцевые свесы. Когда заготовка



подходит к узлу, пильный суппорт начинает следовать за ней, выполняя операцию. Затем возвращается назад для «встречи» очередной заготовки. Момент, когда необходимо производить обработку, определяется с помощью датчиков. Также существует оборудование, которое определяет размер обрабатываемой детали с помощью одного датчика на входе в станок, затем компьютер обсчитывает момент срабатывания тех или иных агрегатов. Такой подход позволяет сократить количество концевых выключателей и повысить в целом надежность станка. Торцовочные пилы должны иметь возможность настройки угла поворота, чтобы не повреждать соседнюю облицованную кромку детали.

Фрезерный агрегат. Он служит для удаления продольных свесов кромочного материала и профилирования («заваливания» – создания радиуса) при оклеивании толстой кромкой. Удаление производится двумя фрезами соответственно по верхней и нижней пласти. У большинства моделей есть возможность изменения угла установки фрезы к плоскости детали в пределах до 15°, что позволяет сглаживать угол между пластью и кромкой. В некоторых случаях появляется необходимость

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Михаил МОЛОКАНОВ,
компания PERYTONE INDUSTRIAL:



– При выборе кромкооблицовочного станка рекомендуем обращать внимание на следующие факторы, влияющие на качество оборудования:

1. Производительность. Зависит в первую очередь от скорости подачи. Кроме численного значения необходимо узнать, плавно или ступенчато она регулируется, если ступенчато, определитесь, устраивают ли вас значения, установленные производителем. Также существенно влияет на производительность и расстояние между обрабатываемыми деталями.

2. Минимальный размер обрабатываемого материала. Надо отталкиваться от обрабатываемых деталей, их минимального и максимального размера, количества и соотношения мелких деталей к крупным.

3. Станина. На более тяжелую станину влияние движущихся частей и элементов, создающих вибрации, несущественно. Но не только малый вес станины является причиной излишней вибрации – узлы, установленные на станке, имеют свою собственную частоту колебаний, уменьшить суммарное негативное воздействие которой можно только качественной сборкой станка. Здесь важны такие параметры, как жесткость станины, элементов крепления узлов и агрегатов.

4. Магазин для кромочного материала. Необходимо обратить внимание на толщину рулонного (0,2–3 мм) или листового материала (до 25 мм), наличие дополнительных магазинов, доводчика рулонного кромочного материала, позволяющего уменьшить расход кромки.

5. Клеевой узел. Существуют два способа нанесения клея – при помощи ролика или картриджа. Здесь надо понимать, что использование картриджа позволяет увеличить адгезию и снизить расход клея. Но картридж рассчитан на меньший объем работ, и его придется менять чаще. Для ролика желательно наличие обратного хода, так как изменение направления позволит добиться более рационального расхода клея. Клеевой бачок должен быть покрыт слоем неадгезивного

материала. Клей в таких бачках не пригорает, а значит, не портит внешний вид изделия, клей дольше сохраняет свои свойства, и бачок легко чистится. Еще стоит обратить внимание на наличие функции снижения температуры, она также позволит сохранить клей во время технологических перерывов.

6. Прижимной блок. Этот узел имеет ключевое значение в облицовывании кромочным материалом. Здесь стоит отметить такие параметры, как количество роликов, диаметр первого прижимного ролика (чем он больше, тем меньше будет деформация углов деталей), форма последующих роликов должна иметь призматическую форму для обеспечения максимального прижима. Наиболее качественное приклеивание материала происходит при передаче усилия на ролики с помощью пневмоцилиндров, а не пружин, за счет установки общего усилия для всех прижимных роликов.

7. Торцовочный узел. Важны качество направляющих и надежность линейных подшипников. Наличие двух независимых высокочастотных двигателей необходимо для того, чтобы заведомо не был увеличен минимальный размер обрабатываемых заготовок. Возможность изменения угла обработки.

8. Узел фрезерования. Должен обладать двумя высокочастотными электродвигателями, круглым копиром и возможностью наклона угла фрезеровки.

9. Циклевальный узел (удаление кинематических волн, образующихся после фрезерования). Более качественные имеют возможность подачи жидкости в зону резания, это уменьшает силу трения и снимает проблему «побеления» кромки. Также эту проблему можно решить при помощи фена. Еще желательно наличие отстойника для отходов от циклевки материала.

10. Система управления. Два способа управления: ручной, с помощью упрощенного пульта, и с использованием многофункционального контроллера. Первый способ присутствует так или иначе везде, многие параметры просто удобнее изменять вручную. Наличие пульта дает возможность управлять работой как станка в целом, так и его узлами. Интерактивная система управления хоть и является более дорогой, но значительно повышает защиту станка от влияния человеческого фактора.



Felder G300

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Евгений КИРИКОВ,
компания «КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ»:



– Безусловно, при подборе кромкооблицовочного станка покупатель должен определиться с тем, какие задачи будет решать выбранное им оборудование. Прежде всего это производительность станка. При расчете производительности всегда надо учитывать режим работы оборудования (сменность), а также небольшой запас мощности на развитие производства, чтобы не получилось так, что через какой-то короткий промежуток времени пришлось бы покупать более производительную машину. В то же время избыточная производительность также ни к чему, так как это попросту «замороженная» мощность, которая, возможно, никогда и не будет востребованной. А деньги, причем далеко не малые, будут за нее заплачены. Необходимо не забывать, что выбранный станок должен вписываться в технологический ряд станков, выполняющих остальные технологические операции, в особенности раскрой и присадку. В данном случае надо использовать принцип разумной достаточности, который является одним из основополагающих в работе компании «КАМИ-Станкоагрегат». Второй важный фактор – это размеры и тип плитных и кромочных материалов, которые будут использоваться при работе на данном станке. Исходя из этого, уже подбирается узловая компоновка станка, которая позволит оптимально качественно и быстро обработать деталь. Ну и третий фактор – уровень квалификации персонала, который будет обслуживать данное оборудование. Покупатель, обратившись к любому специалисту нашей компании, получит аргументированное предложение именно по тому станку, который ему необходим.

Отдельно хотелось бы сказать о сервисе и последующем обслуживании оборудования. Наша компания имеет развитую квалифицированную сервисную службу, которая готова оперативно решить все возникшие проблемы.



Griggio GB 4-8

в использовании двух агрегатов – для черновой и чистовой обработки. Это улучшает условия работы инструмента и двигателей и повышает качество обработки, особенно актуально при больших скоростях подачи и много-часовом режиме работы.

Агрегат профильного фрезерования. При облицовывании деталей толстыми кромками с четырех сторон возникает необходимость обрабатывать стык двух кромок. Кроме того, этот агрегат в ряде случаев позволяет обрабатывать торцевую радиусную кромку на деталях софт- и постформинг. В большинстве случаев копирование осуществляется за счет обкатки профиля детали копировальным роликом с пневматическим поджимом. Если станок подключен к недостаточно производительной или недостаточно мощной системе аспирации, то возможно попадание посторонних частиц под копир, что приводит к браку. У некоторых производителей эта проблема решается с помощью использования сервоприводов, профиль обработки в этом случае задается компьютером и может легко корректироваться. На многих станках скорость подачи снижается при активации этого агрегата (например, с 24–22 до 16–14 м/мин).

Циклевальный агрегат. В результате фрезерования кромки образуется дефект, получивший название «кинематическая волна» из-за характерного волнистого профиля. Для ее удаления используется инструмент – радиусная цикля, представляющая собой профильный нож, который срезает эту «волну». Вместе с радиусной циклей большинство производителей устанавливает и плоскую, которая нужна

для удаления остатков клея с пласти заготовок.

Узел теплового выравнивания. После цикла часто остается дефект – «белесость», проявляется в осветлении цвета кромки, этот узел подплавляет обработанную часть кромки, восстанавливая цвет.

Полировальный агрегат. Необходим для удаления мелких дефектов в виде царапин, клея и т. д. Представляет собой два тканевых круга, которые, вращаясь, полируют кромку. На станках ведущих производителей они кроме круговых движений осуществляют возвратно-поступательное



вдоль оси вращения (осцилляция) для улучшения качества обработки и равномерности износа и загрязнения тканевых кругов.

Агрегат шлифования кромки. Он необходим в том случае, когда планируется облицовывать кромку

шпоном или рейками из массивной древесины.

Пазовальный агрегат. Он служит для создания паза или выборки четверти в пласти или кромке детали, например, для установки задней стенки и дна выдвижных ящиков.

Антиадгезивная (спрей) система. Она служит для автоматического нанесения так называемой разделительной жидкости, препятствующей налипанию клея и пластиковой стружки (актуально в случае использования тисненого ЛДСП и полиуретановых клеев, так как их сложно потом удалить). Существуют также агрегаты для подачи очищающей жидкости перед полировальными кругами.

Система предварительного прогрева. В холодное время при несоблюдении технологического процесса и нанесении клея на холодную плиту клей быстро затвердевает. Для устранения этих факторов кромку плиты перед нанесением клея нагревают. Это позволяет увеличить время, в течение которого клей сохраняет свои адгезионные свойства, будучи нанесенным на кромку плиты, что в ряде случаев обеспечивает более качественное приклеивание кромочного материала. Нагрев осуществляется контактным способом (горячая базирующая линейка) или ИК-излучателем.

Система управления станком. Данная система может быть в нескольких вариантах исполнения: более простая и недорогая с ручной настройкой обрабатывающих агрегатов, но требующая больше времени на переналадку и высокой квалификации оператора, и автоматическая, с возможностью выбора предварительно установленных параметров с пульта

оператора для быстрой переналадки станка. Автоматическая система позволяет производить диагностику неисправностей с помощью сообщений об ошибках.

Маршрутное управление. Отслеживать размер заготовки и положение ее на станке – задача первостепенной важности, от этого зависит точность и качество обработки. Как уже упоминалось, некоторые производители к каждому узлу устанавливают концевой выключатель, срабатывание которого включает и выключает тот или иной агрегат. Другие производители используют современную вычислительную технику: заготовка измеряется один раз, и затем компьютер вычисляет момент, когда она попадет на обработку к тому или иному узлу и агрегату. Такой подход исключает большое количество датчиков, а чем их больше, тем выше вероятность выхода одного из них из строя.

Станина. Все агрегаты устанавливаются на станину, поэтому чем больше их, тем длиннее станина. Поскольку на ней монтируются различные агрегаты, имеющие собственные вибрации, станина должна надежно их гасить и не иметь собственных колебаний. Некоторые производители позволяют приобрести станок со свободным местом на станине, что позволит в дальнейшем добавить новый агрегат.

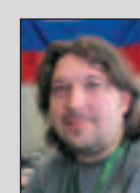
Подача заготовок. Подача осуществляется цепным конвейером, заготовки прижимаются к нему с помощью подпружиненных роликов или специальным клиновым ремнем. Последняя схема наиболее приемлема при больших скоростях подачи, поскольку заготовка надежнее зажата в области обработки.



OTT Tornado

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Дмитрий ДЕВЯТОВСКИЙ,
ООО «ИНТЕРВЕСП»:



– При выборе «кромочника» важно обратить внимание на следующие параметры: производительность, толщина обрабатываемого материала, тип кромки, будет ли использоваться кромка с уже нанесенным клеем или станок будет наносить клей сам.

Всегда нужно смотреть на шаг вперед. Важно помнить, что сегодня достаточно купить маломощный станок, но завтра производство может из него «вырасти». И придется избавляться от старого, покупая более мощный, либо приобретать параллельно еще один.

Специалисты компании «Интервесп» не просто продают оборудование, а поддерживают клиента профессиональными знаниями по оптимизации выбора такого оборудования. Мы работаем с известными брендами качественного оборудования на любой вкус: для небольших производств мы рекомендуем оборудование Italmac (итальянская компания с производством в Китае); для средних и крупных производств – широкий выбор итальянских станков всемирно известной компании Biesse.

На нашем складе «кромочники» есть в наличии в достаточном количестве, и наша сервисная служба, которая на сегодняшний момент состоит из 25 специалистов, оказывает большой перечень услуг – от проведения пусконаладочных работ до обучения операторов. Инженеры-наладчики компании «Интервесп» имеют официальные аттестаты и регулярно проходят стажировку за рубежом непосредственно на заводах – изготовителях предлагаемого оборудования.

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

Дмитрий Бурдин,
компания «ИМАТЕХ»:



– В последнее время на рынке оборудования прослеживается четкая тенденция к разделению производителей мебели на два лагеря. В первом случае это фирмы и компании, приобретающие станки, изготовленные в Европе. Все эти производители являются крупными и известными компаниями, они динамично развиваются и в данный момент являются лидерами в своей области. Они могут себе позволить приобретать новое качественное оборудование. К этой же категории я хотел бы отнести и фабрики с небольшими производственными мощностями, которые не всегда располагают достаточным количеством денежных средств. Для них в

Как известно, оборудование с одинаковым комплектом узлов и агрегатов имеет разную стоимость. На нее влияет много факторов, например, масса станка: чем более массивен станок, тем он дороже, но зато лишен проблем с вибрацией и устойчивостью, деталь на нем жестко закреплена, что значительно повышает качество обработки. Чем мощнее установлены электродвигатели, тем надежнее они оказываются – меньше вероятность выхода их из строя, особенно при обработке плит с большим содержанием смолы.

Производители оборудования разрабатывают серии станков. Серия, как правило, ограничивается производительностью или классом оборудования. А станки внутри серии отличаются комплектацией узлов и возможностью работы с теми или иными видами материалов. Для ориентирования в сериях оборудования для облицовывания кромок щитовых заготовок предлагаем вашему вниманию таблицу. В ней станки сгруппированы по производительности

и классу. Чем ниже строчка в таблице, тем выше класс станка; чем правее столбец, тем выше производительность. Например, если вы собираетесь производить высококласную офисную мебель для покупателей, для которых важнее всего качество, и при этом планируете большие объемы производства (скажем, чтобы иметь возможность меблировать большие офисы в кратчайшие сроки), тогда вам стоит присмотреться к продукции компании IMA серий Combima, Novimat, или компании Homag серий KAL, KF, KFL, или компании OTT серий Twister, Profimatic, или компании Holz Her серии Contriga, или компании Brandt (станки 700-й – 900-й серий). Для наиболее полного соответствия вашему выбору необходимо провести анализ самого производства. Лучше всего, когда технолог может определить потребность производства в облицовке кромок. Это сложная задача, для решения которой необходимо детально знать производственный процесс предприятия, используемое оборудование

и выпускаемую продукцию. Если технолога нет, тогда соберите как можно больше технологической информации о производстве (планируемые объемы производства, используемые материалы, какое форматно-раскроечное оборудование применяется) и проконсультируйтесь со специалистом у дилера и представителя производителя оборудования. Они помогут вам выбрать станок, максимально удовлетворяющий ваши потребности.

ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ

При выборе кромкооблицовочного станка важно не сделать ошибки, которая выльется в убытки или упущенную выгоду. Например, станки, управление которыми осуществляется с помощью компьютера. Всевозможные контроллеры очень чувствительны к скачкам напряжения. Скачок может запросто вывести из строя контроллеры. Для защиты от негативных колебаний напряжения в электросети необходимо устанавливать стабилизатор напряжения. В большинстве случаев его установка – обязательное условие гарантийного обслуживания, вам могут отказать в гарантийном обслуживании только из-за того, что нет стабилизатора.

Немаловажен вопрос о производительности кромкооблицовочного станка. Для ее расчета необходимо знать скорость подачи станка, минимальное расстояние между заготовками, количество и размеры заготовок, ассортимент кромочного материала, с которым планируется работать. Чем больше скорость подачи, тем выше производительность станка при прочих равных условиях. Чем меньше минимальное расстояние между заготовками, тем выше производительность станка. Последнее особенно критично, если планируется обрабатывать много небольших деталей, если детали будут большими, то этот параметр не так критичен. Каждая переналадка станка – потеря рабочего времени и, как следствие, снижение производительности. Но тут уже вопрос организации производства, необходимо стараться спланировать работу так, чтобы меньше перенастраивать станок.

Расчет производительности такого оборудования ведут по следующей схеме. Определяют количество отрезков, которые необходимо облицевать. Например, есть прямоугольная деталь шириной 400 мм и длиной 900 мм, надо облицевать четыре кромки на 20 таких деталях. Получаются два отрезка длиной 400 мм и два – 900. Прибавляем к каждому минимальное расстояние между деталями, например 600 мм. Итого: $(400 + 600) \times 2 + (900 + 600) \times 2 = 5000$ мм. Например, скорость подачи – 8 м/мин, тогда для обработки 20 деталей потребуются $(5 \times 20) : 8 = 12,5$ мин. Если просто определить периметр детали – $400 \times 2 + 900 \times 2 = 2600$ мм, тогда время – $(2,6 \times 20) : 8 = 6,5$ мин. Последний расчет ошибочен, и ошибка составляет почти 100%. Другими словами, вы будете рассчитывать на вдвое большие объемы обработки, а станок просто конструктивно не сможет их обеспечить. Кроме этого, нужно учесть, что часть рабочего времени будет потеряна на переналадку станка, если она необходима. Время переналадки станка уникально для каждого станка и во многом зависит от опыта наладчика. Станки, оборудованные программируемыми контроллерами, позволяют производить переналадку быстрее, чем станки без них. Но если вы планируете работать на плитах одной толщины и с кромкой одного типа и размера, тогда настройка станка будет производиться очень редко, если ассортимент плит и кромок велик, тогда стоит задуматься о нескольких станках или о высокопроизводительных станках с ЧПУ.

В любом случае, прежде чем делать покупку, обсчитайте несколько станков, сравните качество и стоимость, проконсультируйтесь с технологом действующего производства о работе такого станка. Если планируются большие объемы производства, обратитесь в проектную фирму, там вам и произведут расчет, и помогут найти оптимальный вариант.

Материал подготовил Никита БЕЛЯЕВ

Для иллюстрирования агрегатов в статье использованы фотографии станка Flexa 107 Busellato

КОМПЕТЕНТНЫЕ МНЕНИЯ

нашей компании созданы уникальные программы модернизации производств с возможностью приобретения оборудования в лизинг, поэтапной оплатой в течение длительного срока или же приобретения оборудования, бывшего в употреблении, но не из России, а из Германии, Австрии, Швейцарии, где более бережное отношение к технике с четким соблюдением норм техобслуживания. Это наши клиенты.

Ко второй же категории я бы отнес производителей, выбирающих оборудование, выпускаемое в Азии. О «достоинствах» этой техники говорить просто не приходится, на любом форуме, посвященном деревообработке, можно найти много нелестных слов как о самом оборудовании, так и о его продавцах. Зачастую в данную группу входят либо мебельщики, плохо понимающие технологию самого производства и связанных с ним затрат, либо фабрики, организованные с целью получения максимального дохода за период работоспособности оборудования. Но, как показывает практика, и те, и другие теряют больше не только времени, но и средств, есть примеры, когда оборудование даже не окупается. Таким производителям мебели я бы рекомендовал зайти на сайт www.woodtec.ru в раздел «Технология и производство», где можно узнать как о самом производстве, так и об экономике производства.

В целом же я согласен со своими коллегами практически по всем вопросам, затронутым в этой статье. Это касается самого оборудования и подхода к его выбору, а также персонала, но вот об одном забыли упомянуть: цены на любое оборудование слишком высокие!!! Не из-за аппетитов продавцов, а из-за нашего несовершенного таможенного законодательства, ведь даже В. В. Путин сказал: «Если новое инновационное и высокотехнологическое оборудование для заводов и фабрик не будет производиться в России, то ни о каких таможенных сборах и речи быть не может».

	Маленькое производство. Односменная, периодическая работа. Скорость подачи – до 12 м/мин.	Среднее производство. Односменная работа. Скорость подачи – 12–18 м/мин.	Крупное производство. Трёхсменный режим работы при 24-часовой загрузке. Скорость подачи – более 18 м/мин.
Среднее качество обработки, небольшой ресурс станка (для тех, кого прежде всего интересует низкая стоимость)	CASADEI (KC 50), Италия CEHISA (COMPACT 4.2), Испания FRAVOL (Smart S1-S3), Италия PAOLINI (B3), Италия SIETRO, Китай TECNOMA (KT; NT), Италия TECHNOMAX – S.C.M. Group (ME-20), Италия	FRAVOL (Rapid RX 1 – Rx 3), Италия ITALMAC (MIRA 4), Китай RAUTEK (WT4/3 MDZ515B), Китай TECNOMA (XT), Италия	ITALMAC (MIRA 4), Китай
Хорошее качество обработки, надежное и качественное оборудование (компромиссный вариант по соотношению «цена – качество»)	BRANDT (KDN, KDF), HOMAG Group, Германия CEHISA (серия Rapid EP6), Испания FILATO (230), Италия (производство – Китай) FRAVOL (Smart S4-S8), Италия GRIGGIO (GB 2-8), Италия HEBROCK (серия 2000), Германия HOLZ HER (Uno 1302), Австрия PAOLINI (B10), Италия S.C.M. (Olympic), Италия	BIESSE (Akron 425 R, 440 A X), Италия BRANDT (KDN, KDF), HOMAG Group, Германия BUSELLATO (Flexa 107), Италия CEHISA (серия SISTEM 4-5P), Испания FILATO (330, 430, 530), Италия (производство – Китай) FRAVOL (Rapid RX 4 – RX 8), Италия GRIGGIO (GB 4-8, GB 5-8, GB 5-15), Италия HOLZ HER (UNO 1304, 1307), Австрия IMA (Advantage 60,70), Германия ITALMAC (MIRA 6), Китай ITALMAC (MIRA 6 CE), Италия S.C.M. (Olympic), Италия	BIESSE (Akron 850, 655, 650), Италия BUSELLATO (Flexa 207, 300), Италия CEHISA (SISTEM 7-9 P), Испания FILATO (430U, 530U, 630), Италия (производство – Китай) HOMAG (KAL) HOMAG Group, Германия GRIGGIO (GB/R), Италия IMA (Novimat), Германия ITALMAC (MIRA 6), Китай ITALMAC (MIRA 6 CE), Италия
Отличное качество обработки, надежное и долговечное оборудование (выбор тех, для кого качество важнее всего)	BIESSE (Akron 400; SINGLE 89 N), Италия BRANDT (KDN, KDF), HOMAG Group, Германия CEHISA (серия Rapid EP 7-9), Испания FELDER (G300), Австрия FRAVOL (Smart S9-S12), Италия HEBROCK (серия 2000, 3000), Германия (возможна работа в три смены) LANGE (B70), Германия S.C.M. (Olympic), Италия	BIESSE (Akron 600, 800), Италия BRANDT (KDN, KDF), HOMAG Group, Германия CEHISA (серия 300), Испания FRAVOL (Rapid RX 9 – RX 12), Италия HOLZ HER (Sprint), Австрия IDM – S.C.M. Group (Level KS-WS), Италия IMA (Advantage700), Германия OTT (Kantomat, Tornado, Shark), Австрия S.C.M. (Olympic), Италия	BIESSE (Stream line), Италия CEHISA (серия 400), Испания HOLZ HER (Contriga), Австрия HOMAG (KAL, KF, KFL), HOMAG Group, Германия IDM – S.C.M. Group (Level HD), Италия IMA (Combima, Novimat concept), Германия OTT (Twister, Profimatic), Австрия STEFANI – S.C.M. Group (Solution, Evolution), Италия

Данные для таблицы были предоставлены и проверены компаниями – участниками обзора. Данные в таблице не являются полным перечислением всех представленных на рынке марок и моделей станков.

Благодарим всех участников нашего обзора, которые помогли нам в разработке материала, заполнении таблицы и предоставили комментарии к статье. Приглашаем к сотрудничеству всех, кто пожелает продолжить обсуждение данной темы в следующих выпусках нашего журнала.

«КРОМОЧНИКИ»: ВОПРОС — ОТВЕТ

Для максимально объективного и разностороннего освещения темы выбора кромкооблицовочных станков мы решили задать вопросы представителям станкоторговых компаний. Благодарим всех, кто отозвался на наше предложение и поделился с нашими читателями своим мнением. На наши вопросы отвечают специалисты компаний: «СПАЙС» — Олег Новиков, «МДМ-ТЕХНО» — Павел Преображенский, «ГЛОБАЛ ЭДЖ» — Павел Ветлугин, «ИНТЕРВЕСП» — Дмитрий Девятковский, «СФИНКС» — Всеволод Рудаков, «СТФ-ДВТ» — Юрий Авдюхин, PERYTONE INDUSTRIAL — Михаил Молоканов.

В одном из следующих выпусков мы проведем аналогичный опрос среди потребителей кромкооблицовочного оборудования.

1. Станки каких категорий и стран-производителей пользуются у ваших клиентов наибольшим интересом, а какие наименьшим? Совпадает ли эта ситуация с вашим представлением о структуре спроса на российском рынке?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: К великому сожалению, сегодня у российского покупателя несколько сместились приоритеты в плане выбора оборудования. Если раньше, во времена социализма, компании ставили во главу угла качество оборудования, то сегодня его стоимость перевешивает чашу весов. Здесь мотивация у покупателя следующая: лучше куплю станок азиатского происхождения, менее надежный, чем «немец» или «итальянец», но зато через какое-то время, когда у меня, наконец, пойдут продажи, я его выкину и куплю себе новый, хороший! Уверю вас, господа, на посредственном станке получится весьма посредственная мебель — не тешьте себя иллюзиями, а развивающейся компании нужно зарекомендовать себя, выпуская исключительно хорошую продукцию!

МДМ-ТЕХНО: По нашим наблюдениям, наибольшим спросом пользуются станки европейского производства, предназначенные для малых и средних предприятий. Однако мы наблюдаем активизацию китайских производителей кромкооблицовочных станков, зачастую потребителем такого станка является начинающий мебельщик, но в 90% случаев вторым станком на таких производствах становится все-таки оборудование европейского

производства. Причина в ненадежности китайских станков и больших эксплуатационных затратах.

СФИНКС: В 80% случаев наши клиенты выбирают между Германией и Италией, в 20% случаев склоняются к Китаю.

СПАЙС: Мы продаем кромкооблицовочные станки фирмы PAUL OTT (Австрия). Эти станки относятся к категории дорогих. Но они пользуются устойчивым спросом у мебельщиков, ценящих качество и надежность. А число таких клиентов каждый год возрастает.

2. Каковы ваши ожидания относительно продаж кромкооблицовочных станков в 2008 году? Чем вы объясняете такие ожидания?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: В 2008 году видим продажи станков в основном средней (стоимостью более 55 тыс. евро) и тяжелой (стоимостью более 100 тыс. евро) серий итальянского производства. Это узконаправленные продажи, ориентированные на развитого производителя мебели из плитного материала. Предлагать станки азиатского производства мы отказываемся по принципиальным соображениям. Даже самые лучшие из них ломаются, особенно такие высокотехнологичные, как кромкооблицовочные, а заставлять ждать покупателя более 45 дней ради поставок запчастей — считаем просто кошунством. Мы прекрасно понимаем, что любая поломка в кромкооблицовочном станке, даже самая незначительная, ведет к полной или

частичной остановке участка по облицовыванию кромок. А это, в свою очередь, приводит к колоссальным потерям денежных средств со стороны покупателя, так как продукция с необлицованной кромкой не считается готовой и продаже не подлежит. В силу этого стоит глубоко задуматься над вопросом, что для вас лучше: потратить пусть даже в два раза больше денег на приобретение качественного станка или терять деньги с завидной регулярностью во время простоя производства?! И помните главное: ломается обычно то, чего не оказывается на складе поставщика!

СТФ-ДВТ: Мы предполагаем, что рост продаж поднимется до 50%. Произойдет это в связи с бурным развитием мебельной промышленности.

ИНТЕРВЕСП: Уже сейчас, по итогам апреля 2008 года, наблюдается прирост продаж кромкооблицовочного оборудования по сравнению с 2007 годом на 5%. К концу года эту цифру планируем утроить. Принимая во внимание укрупнение мебельных производств, увеличение производственных мощностей предприятий, планирование открытия ряда новых мебельных производств, а также модернизацию существующих, можно смело говорить об оптимистичных прогнозах на 2009 год.

СФИНКС: Продолжится рост продаж, но динамика не будет такой большой по причине того, что многие уже имеют кромкооблицовочное оборудование и перейдут к автоматизации процесса

раскроя (пильные центры с ЧПУ) и фрезерования и сверления (обрабатывающие центры с ЧПУ).

СПАЙС: Продолжится рост количества покупателей более дорогих, надежных и качественных станков, поскольку только на таком оборудовании можно выпускать конкурентоспособную мебель.

3. Какой регион России для продаж оборудования, и в частности «кромочников», вы считаете наиболее перспективным и почему?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Как и в случае с классификацией станков, строгой сегментации рынка по регионам нет. Можем лишь отметить массовые скопления компаний, изготавливающих мебель из плитного материала, в регионах, в которых непосредственно расположены комбинаты по производству сырья, к примеру завод ДСП в Волгодонске и пр.

ИНТЕРВЕСП: На наш взгляд, наиболее перспективен Центральный регион, так как именно здесь сконцентрировано большое количество мебельных фабрик.

МДМ-ТЕХНО: По нашему мнению, на данный момент уровень развития мебельной промышленности в России значительно отстает от уровня большинства западноевропейских государств. Это связано с низким уровнем внутреннего потребления продукции мебельной промышленности и слабым развитием малых предприятий в России. Количество малых предприятий должно быть минимум в 10 раз больше, чем мы имеем сейчас. Но так как предложение на мебель следует за спросом, то мы считаем, что по мере общего развития экономики России уровень развития мебельной промышленности тоже будет повышаться. А значит, наши станки и услуги будут всегда востребованы.

СФИНКС: Наиболее перспективные регионы: Московская область, юг России, Урал. Продажи «кромочников» напрямую связаны с уровнем развития производства корпусной мебели, а в этих регионах он наиболее высокий.

СПАЙС: Производство мебели тяготеет к потребителю, а не к сырью, поэтому оно концентрируется в больших городах и плотнонаселенных регионах с высокой покупательной способностью. В этих традиционно «мебельных» регионах и покупают больше станков, а это центр, юг, Поволжье.

4. Считаете ли вы российский рынок оборудования для мебельных производств, и кромкооблицовочного оборудования в частности, в целом сформировавшимся?

СПАЙС: По сравнению с началом 1990-х годов в России — уже да, по сравнению с Европой — еще нет.

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Нет, рынок отнюдь не сформирован. Точнее сказать, сегодня зачастую торговые компании предлагают оборудование довольно низкого либо среднего качества и весьма невысокотехнологичное, руководствуясь скорее объемами его продаж, нежели интересами конечного покупателя, так как продать дорогое высокотехнологичное оборудование на порядок сложнее. Требуется время, усилие со стороны менеджера и квалификация, которой так недостает многим менеджерам из станкоторговых компаний. А больших объемов производства, на которые сегодня так и не могут выйти многие современные мебельные компании, работая на «Азии», крайне не достает нашему потребителю, и нам с вами приходится покупать мебель западного производства, потому что она доступнее и качественнее. Пока качественнее.

МДМ-ТЕХНО: Конечно, в России сейчас нет дефицита на деревообрабатывающее (в том числе кромкооблицовочное) оборудование, как это было в 90-х годах прошлого века. Однако мы считаем, что на российском рынке пока нет таких важных составляющих цивилизованного развитого рынка, как культура контрактных отношений и современное корпоративное право. Устарели ГОСТы и прочие нормативные требования. Зачастую отношения между предприятиями регулируются законами еще советских времен, а арбитражная практика отражает

состояние всей судебной власти в России.

5. Какой сегмент рынка оборудования для мебельных производств – малый, средний или крупный – вы видите наиболее перспективным в ближайшие годы и почему?

ИНТЕРВЕСП: Средний, так как развиваются и растут небольшие фабрики.

СФИНКС: В ближайшие годы средний класс наиболее перспективен. Причина: мелкие производители будут расти и обновлять парк. На масштабные проекты не найдется денег: высокая ставка, сложность получения долгосрочных денег, бюрократические проволочки и т. д.

6. Наблюдаете ли вы увеличение спроса (хотя бы отложенного) на российском рынке на деревообрабатывающее и мебельное оборудование? Если да, считаете ли вы, что положительная динамика в значительной степени обеспечивается проводимыми российским правительством реформами в ЛПК?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Нет, все очень плохо, реформы не работают! Можно ложиться в гробы и умирать всем мебельщикам!

ИНТЕРВЕСП: Да, наблюдается. Реформы ЛПК, возможно, влияют на спрос на деревообрабатывающее оборудование.

МДМ-ТЕХНО: По нашему мнению, наблюдается стабильный спрос на деревообрабатывающее и мебельное оборудование. Связано это с развитием отрасли в целом. Однако правительственная реформа в ЛПК дает положительный эффект только отдельным сегментам деревообрабатывающей и мебельной промышленности. Причем, на наш взгляд, это кратковременное влияние. Главным тормозом для более динамичного развития здесь является неразвитая инфраструктура: дороги, коммунальные сети, связь, образование и т. д. Решением таких структурных задач обычно занимается государство.

СПАЙС: Наблюдаем увеличение спроса, причем как в нашем дорогом

сегменте, так и у конкурентов в дешевом сегменте. Это абсолютно не связано с деятельностью государства, я бы даже сказал, происходит вопреки ей. Здесь я говорю о мебельной промышленности, которую с натяжкой можно отнести к ЛПК. Возможно, что реформа ЛПК как-то сказывается на рынке оборудования по переработке массивной древесины.

7. Имеется ли у вас собственный сервис-центр по обслуживанию реализованных станков или их обслуживание осуществляет представитель производителя?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: ГК «Глобал Эдж» имеет ряд сервисных центров по всей России – от Северо-Запада до Дальнего Востока. Весь персонал высококвалифицированный, проходил практику непосредственно на заводах-изготовителях – немногие торгующие компании могут похвастаться этим, а наши специалисты перед запуском в продажу новой линейки буквально месяцами живут на заводах, приобретая все необходимые навыки для грамотного обслуживания станков.

СТФ-ДВТ: Обслуживание, конечно, производится в нашем сервисном центре. Все специалисты прошли стажировку на многочисленных заводах и фабриках наших партнеров по всему миру.

ИНТЕРВЕСП: В связи с высокими требованиями рынка к качеству постпродажного и технического обслуживания в компании «Интервесп» организована сервисная служба, которая на сегодняшний момент состоит из 25 специалистов. Инженеры-наладчики имеют официальные аттестаты (сертификаты) и регулярно проходят стажировку за рубежом непосредственно на заводах – изготовителях оборудования.

Наша сервисная служба предоставляет следующие услуги: пусконаладочные работы деревообрабатывающего оборудования, которые включают в себя квалифицированный запуск станков и обучение операторов приемам работы на них, основным вопросам наладки и методам обслуживания для бесперебойной работы;

шефмонтажные и пусконаладочные работы сушильного оборудования; гарантийный и постгарантийный ремонт как на предприятиях заказчика, так и на базе технической службы; диагностика оборудования; обучение операторов, позволяющее в дальнейшем правильно эксплуатировать оборудование для исключения его поломок, а также брака продукции.

МДМ-ТЕХНО: У нас есть собственные сервисные центры по обслуживанию реализованных станков в девяти крупнейших городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Екатеринбурге, Самаре, Ростове-на-Дону, Уфе, Новосибирске и Казани.

СФИНКС: Наши четыре сервис-центра работают в Санкт-Петербурге, Москве, Самаре и Краснодаре.

СПАЙС: Мы имеем собственную службу технической поддержки, сотрудники которой регулярно повышают квалификацию на заводах производителей станков в Австрии и Германии.

9. Каковы условия гарантии на поставляемую вами технику? Какие причины поломки станка прописываются как негарантийные?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Гарантия на все поставляемое компанией оборудование составляет 12 месяцев. Негарантийными, к примеру, являются случаи срывания заводских пломб с органов электроуправления станка и настройка станка вручную вне заводских предустановленных режимов.

ИНТЕРВЕСП: Негарантийными причинами поломки станка могут являться условия неправильной эксплуатации оборудования, нарушения техники и правил безопасности, несоблюдение специальных условий, прописанных в техпаспорте и других сопроводительных документах. Все условия оговариваются в договоре.

PERYTONE INDUSTRIAL: Гарантийные обязательства установлены в условиях гарантии, выдаваемых поставщиком одновременно с передачей оборудования. Покупатель вправе предъявлять требования, связанные с недостатками оборудования, при обнаружении таких

недостатков в течение гарантийного срока.

10. При поставке станка, что именно и в каком количестве идет в комплекте (например, ремкомплект: клеевой бачок, прижимные ролики, фрезы, ремни, масло (при наличии гидравлики))? Можно ли заказать сразу несколько ремкомплектов?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: У каждого завода-изготовителя имеется свой уникальный ремкомплект и нет строго фиксированной номенклатуры запчастей и инструмента, поставляемого вместе со станком. При желании заказчик может сразу заказать неограниченное количество запчастей и инструмента вместе со станком, к примеру, на две пятилетки.

СТФ-ДВТ: Ремкомплект индивидуален для различных станков. Безусловно, у клиентов есть возможность заказать несколько ремкомплектов.

PERYTONE INDUSTRIAL: В основном станок приходит в следующей комплектации:

1) корпус станка – 1 шт.; 2) стол бобина – 1 шт.; 3) инструментальный ящик – 1 шт.; 4) замок – 1 шт.; 5) руководство по эксплуатации и сервисному обслуживанию – 1 шт.

Можно заказать такое количество ремкомплектов, которое необходимо покупателю.

СПАЙС: Станок укомплектован всем необходимым для нормальной работы. Вопрос о приобретении дополнительного инструмента или запчастей решается с каждым клиентом индивидуально.

11. Каким образом ваша компания способствует правильному выбору марки оборудования, необходимого клиенту? Предоставляете ли вы возможность посмотреть на работающий станок на действующем производстве?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Да, безусловно, при наличии возможности демонстрации аналогичного станка на действующем производстве мы ею пользуемся – зачастую это бывает очень полезно. Касательно правильности выбора, наши

менеджеры всегда дают свои рекомендации по требуемой спецификации станка и никогда не руководствуются при подготовке предложений тем, что лучше продать имеющееся на складе оборудование.

Покупатель должен явственно отдавать себе отчет в том, что, скорее всего, под его конкретные нужды машина должна обладать набором соответствующих специфических опций. Заплатить лишние деньги или, наоборот, не получить что-то из опций, просто приобрести машину со склада, совершенно не имеет смысла. Гораздо грамотнее будет спланировать срок запуска машины в эксплуатацию и начать рассматривать вопрос ее приобретения не позднее чем за 150 календарных дней, так как месяц требуется для согласования окончательной спецификации (в случае если машина тяжелой серии) и 120 дней для ее изготовления на немецком или итальянском заводе (в более короткие сроки европейцы укладываются крайне редко).

СТФ-ДВТ: Выбор станка в каждом случае индивидуален и основывается именно на потребностях конкретного производства. Любой станок, предлагаемый нашей компанией, клиенты могут увидеть в работе на действующем производстве.

ИНТЕРВЕСП: Специалисты узнают потребности клиента и, исходя из поставленных целей, подбирают по техническим характеристикам варианты станков. По запросу клиента компания «Интервесп» предоставляет координаты производств, на которых данное оборудование успешно эксплуатируется не менее чем 0,5 года, куда клиент может позвонить и узнать мнение о станке. По обоюдной договоренности сторон, «Интервесп» может организовать экскурсии на действующие предприятия, работающие на закупленном в компании оборудовании.

PERYTONE INDUSTRIAL: Перед тем как предлагать клиенту какое-либо оборудование, наши технологи тщательно изучают все его узлы и агрегаты, тестируют на предмет качества изготовления им продукции. Также у нас есть демонстрационный зал, где можно посмотреть работу оборудования.

Автоматические кромкооблицовочные станки IMA

- Кромка: меламин, PVC, ABS, рейка толщиной до 20 мм
- Скорость: до 30 м/мин
- Полное автоматическое управление



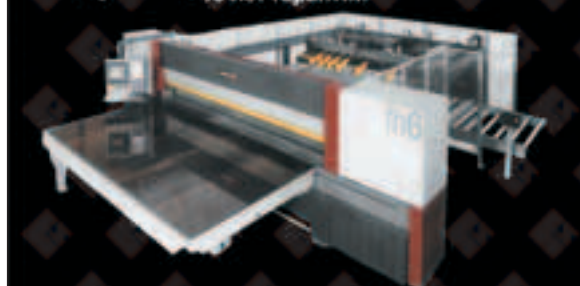
Пятиосевые обрабатывающие центры PADE

- Объемная обработка мебельных деталей, гнутых фасадов
- 5 независимых шпинделей по 10 кВт
- Высота деталей до 1200 мм



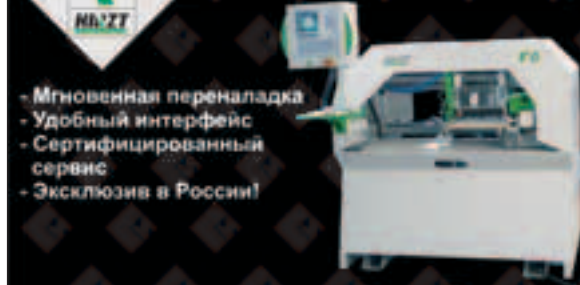
Автоматические станки для панетного раскроя SCHELLING

- Высота пакета до 125 мм
- Синхронная работа агрегатов
- 10 лет гарантии



Сверильно-присадочные станки HIRZT

- Мгновенная переналадка
- Удобный интерфейс
- Сертифицированный сервис
- Эксклюзив в России!



SAPEM ИНВЕСТ
Индустриальные технологии производства мебели

проектирование производств • инструмент
запасные части / сервис / обучение

111524, Москва, ул. Электродная, 13, т. (495) 780-99-86
office@sapem.ru 306-83-89
www.sapem.ru ф. 916-67-53

СФИНКС: Не всегда можно договориться с клиентами, у которых уже работает наше оборудование, показать именно ту модель, которая интересует нового клиента. Но мы всегда имеем возможность показать аналогичную модель (немного отличающуюся по комплектации).

12. Готовы ли вы рассказать о слабых местах продаваемого оборудования своему клиенту? Можете ли вы посоветовать клиенту заранее приобрести какие-либо запасные части, чтобы минимизировать время простоя и ремонта в случае выхода станка из строя?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: В станках не бывает сильных и слабых мест – никогда не знаешь, что может выйти из строя при том или ином технологическом режиме работы. У кромкооблицовочных станков есть такие запчасти, как накладки на транспортные ленты и прижимные ролики, являющиеся расходными материалами. Они имеют ограниченный ресурс работы и при эксплуатации изнашиваются, соответственно подобные вещи мы всегда держим на складе в наличии для их оперативной поставки покупателю на основании заявки.

СТФ-ДВТ: Компания всегда строит долгие и честные отношения с клиентом и расценивает его прежде всего как партнера. Из этого следует, что мы всегда заранее предупреждаем о возможных проблемах с эксплуатацией оборудования.

ИНТЕРВЕСП: Консультации квалифицированных специалистов включают в себя как рассказ о преимуществах оборудования, так и о возможных недостатках. Специалисты предлагают комплект инструментов для выбранного оборудования, информируют клиента о наличии запчастей на складе.

PERYTONE INDUSTRIAL: Как правило, если с покупателем вести честный диалог и ничего от него не скрывать, то и покупатель охотнее идет на контакт. Тем более что мы не являемся производящей фирмой и нам нет никакого смысла скрывать эту информацию, поэтому мы стараемся

рассказать как можно больше про оборудование.

СФИНКС: Мы всегда предупреждаем клиента о возможных проблемах. Например, о выходе из строя электронных модулей в случае отсутствия стабилизатора напряжения и т. д. Но главное, что мы советуем клиентам, – обучать персонал в случае его текучки. Если станок обслуживают своевременно и правильно, обычно проблем не возникает как минимум первые три года.

СПАЙС: Для самостоятельного устранения неисправностей клиент должен иметь не только запчасти, но и подготовленный персонал, способный правильно произвести диагностику и ремонт. А это, к сожалению, редкость. Мы советуем приобрести запчасти, если клиент имеет несколько станков одной марки или территориально удален. В других случаях экономически выгоднее и быстрее устранить неисправность силами наших специалистов.

13. Делаете ли вы расчет «стыковки» станка с уже работающей технологической линией?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: Скорее это называется не «стыковка», а увязка предлагаемого станка или комплекта станков в уже существующую технологическую цепочку производства. Да, мы осуществляем подобные услуги, более того, имеется богатая практика в этом направлении. Для максимального понимания покупателем того, как это будет выглядеть в конечном итоге, делается экспликация (расстановка оборудования согласно плану помещений и уже имеющемуся технологическому оборудованию).

СТФ-ДВТ: Благодаря оснащению и проектировке многочисленных мебельных фабрик под ключ для наших технологов не составляет труда состыковать оборудование с уже работающим производством.

ИНТЕРВЕСП: В нашей компании существует отдел инжиниринга, специалисты которого выполняют услуги по организации производства с детальной проработкой и серьезными

технологическими изысканиями. «Интервесп» может организовать производство как с нуля, так и грамотно внедрить оборудование в уже имеющиеся линии.

PERYTONE INDUSTRIAL: Перед тем как поставить оборудование мы обязательно консультируем наших клиентов, разрабатываем и проектируем для них технологии и планировки их производственных участков, создаем новую технологию или завязываем оборудование с уже имеющейся цепочкой и при необходимости изменяем ее.

14. Сможет потом ваша компания взять оборудование в зачет при модернизации?

СТФ-ДВТ: Да! Это каждый раз обсуждается индивидуально.

ИНТЕРВЕСП: Компания предоставляет услугу trade-in, которая позволяет клиенту постоянно модернизировать производство при минимальных затратах, заменяя ранее приобретенное оборудование на новое.

PERYTONE INDUSTRIAL: В настоящее время данная услуга не практикуется, но в будущем вполне возможно.

СФИНКС: Мы стараемся брать в зачет оборудование, которое мы знаем, обслуживали и уверены в его состоянии, чтобы потом не краснеть перед клиентом, которому будем его продавать. Часто мы даже заранее обсуждаем с клиентом возможность будущего trade-in, до покупки. Если станок нормально обслуживался, его можно продать и после, скажем, четырех лет интенсивной работы.

15. Каким полезным или интересным опытом или информацией в рамках готовящегося обзора вы хотели бы поделиться с нашим читателем?

МДМ-ТЕХНО: Советуем всем мебельщикам самостоятельно воспитывать и растить кадровый потенциал, больше внимания уделять службам эксплуатации и уровню знаний обычных операторов кромкооблицовочных станков.

HOMAG
HOLZMA
BRANDT
WEEKE
FRIZ
LIGMATECH
BÜTTERING
BARGSTEDT
TORWEGGE
WEINMANN

HOMAG
GROUP

ГАРАНТИЯ ВАШЕГО УСПЕХА!

Оборудование для мебельной промышленности
и деревянного каркасно-панельного домостроения

Homag GUS GmbH: Homagstrasse 3 - 5, 72296 Schopfloch, Germany, tel. +49(7443) 132 436, fax +49(7443) 132 500
Homag GUS GmbH (представительство) и ООО «Хомег Руссланд» (сбыт и сервисное обслуживание оборудования группы Homag)
115172 Москва, ул. Малые Каменщики, д. 16, стр. 1, тел. +7(495) 661 08 61, факс +7 (495) 661 07 61
ООО «Хомег Руссланд» (Юг): 350031 Краснодар, ул. Дзержинского, 3/2, оф. 61, тел. +7(861) 279 11 96, факс +7(861) 224 41 48
ООО «Хомег Руссланд» (Урал): 620144 Екатеринбург, ул. Московская, д. 287, оф. 307, тел. +7 (343) 260 95 13
Представительство (Дальний Восток): 690003 Владивосток, ул. Авраменко, д. 6, т. +7 (4232) 77 00 87, ф. +7 (4232) 37 54 13

www.homaggus.ru

ПРЕССЫ ДЛЯ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ



Быстрые высокопроизводительные торцовые пилы компании Dimter, дочернего предприятия группы Weinig, известны во всем мире и устанавливают рекорд за рекордом. Кроме этих изделий, обеспечивающих вместе с продукцией Luxscan в мировом масштабе оптимизацию использования сырья, компания Dimter изготавливает второе семейство продуктов.

«На текущем этапе разработки наши прессы могут удовлетворить практически любые требования применения в сфере переработки массивной древесины. Мебельные плиты, паркет, двери или окна – можно изготовить все», – заявляет Вальтер Фареншон, директор компании Dimter. PROFIPRESS (так называется семейство прессов) постоянно совершенствуются и гарантируют сегодня абсолютно чистое склеивание и минимальную доработку.

Прецизионное нанесение клея сводит к минимуму его расход и загрязнение пресса. Секрет кроется в специально разработанной клеенаносящей головке, которая ровно наносит полосы клея с возможностью точной регулировки расхода. За счет отсутствия смещений в ходе производства не требуется дополнительного затроекного строгания. Таким образом,

прессы Dimter также обеспечивают оптимальный выход древесины. Различные виды загрузки (на выбор ручная или автоматическая) гарантируют высокую производительность при максимальной гибкости.

«Самый молодой в нашем семействе прессов – PROFIPRESS L, впервые представленный на выставке LIGNA-2005. Между тем он успел хорошо зарекомендовать себя, например, в производстве плит малыми партиями, оконных брусков и специальных профилей», – рассказывает Вальтер Фареншон. Показывая высокую скорость благодаря стандартно используемой высокочастотной технологии, он отлично подходит прежде всего для производителей мебели. Для обеспечения оптимальных технологических процессов на одном предприятии Австрии, специализирующемся на изготовлении мебели, потребовалось даже немного

уменьшить мощность станка, потому что он работал гораздо быстрее старого пресса. Так, раньше для изготовления продуктов специального назначения требовался дополнительный день. Сегодня достаточно полутора часов. Причина этого – продуманная техника пресса PROFIPRESS L. Для изготовления плит разной ширины не требуется переналадка станка: упорные линейки автоматически настраиваются на новую ширину материала. С противоположной стороны необходимое усилие прессования равномерно распределяется по всей длине и толщине плиты с помощью отдельно перемещающихся прижимных элементов. Пресс загружается преимущественно вручную, при этом заполнение и разгрузка стола пресса выполняются автоматически.

Пресс PROFIPRESS T позволяет изготавливать бесконечные по ширине плиты, что особо значимо, например, в производстве гробов. Не так давно один немецкий производитель гробов ввел такую установку в эксплуатацию. На этом предприятии один-единственный сотрудник обслуживает объединенные в технологическую линию станки, превращающие нестроганую ламель в полностью готовую, уложенную в штабель клееную древесную плиту. Необработанные ламели строгаются на станке Powermat 500. Затем на них автоматически наносится клей. При этом строгальный станок Weinig автоматически обнаруживает разницу в ширине древесины и обеспечивает минимальный съем



стружки. Во время прессования перед прессом смазывается клеем следующий пакет заготовок. После обработки прессом автоматическая пила отрезает плиты по заданной ширине. Эта пила позволяет выполнять и косые разрезы, необходимые, например, для оптимального изготовления крышек гробов.

«С одной стороны, мы сводим к минимуму работу персонала, а с другой – достигаем максимального выхода продукции из сырья. Благодаря использованию пилы, установленной за прессом, и специальной оптимизации ширины мы можем сократить

обрезки, особенно при выполнении косых резов», – поясняет директор компании Dimter.

Пресс PROFIPRESS C представляет высококлассный класс в ассортименте прессов Dimter. Новой тенденцией являются многослойные стены из массивной древесины, изготавливаемые на прессах Dimter. Возможности применения практически безграничны – от паркетной планки до бруса. PROFIPRESS C комплектуется в соответствии с индивидуальными требованиями. На выходе пресса автоматические пилы формируют плиточный ковер в продольном и поперечном направлении и обеспечивают оптимальную подготовку к следующей рабочей операции.

Несколько станков этого типа уже были приобретены в этом году для изготовления облицовочных слоев трех- и многослойных мебельных плит, а также опалубки к бетонным конструкциям. ■

Официальный представитель
EDISE GROUP
www.edisgroup.ru info@edisgroup.ru
000 «Эдис Групп»
г. Москва, Кутузовский проезд, д. 8
Тел. +7 (495) 784-73-55
Факс +7 (495) 784-73-24
E-mail: info@weinig.ru
www.weinig.ru

134

135

ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

В отношении директора Мозырской мебельной фабрики, филиала ОАО «Мозырьдрев», возбуждено уголовное дело. Как сообщили в прокуратуре, директору инкриминируется нанесение ущерба предприятию на сумму 34,6 млн белорусских рублей (свыше \$16 тыс.).



ОАО «Мозырьдрев» некогда было преуспевающим предприятием. Но с 2003 года там начались финансовые проблемы, причем настолько серьезные, что привели даже к забастовке рабочих. Финансовая неустойчивость предприятия вызвала интерес контролирующих и правоохранительных органов, и потянулись различные проверки. Концерн «Беллесбумпром» сменил часть управляющего менеджмента, но это не очень помогло проблемному производству.

В 2004 году в отношении генерального директора ОАО «Мозырьдрев» Валерия Стрельцова было возбуждено уголовное дело, которое завершилось три года спустя приговором суда. Как установила белорусская Фемида, руководитель предприятия заключил несколько договоров с коммерческими структурами на поставку в ОАО нефтепродуктов, а также на отгрузку им в счет оплаты ликвидной продукции предприятия – древесно-стружечной плиты (ДСП) – по заниженной отпускной цене. В результате ОАО «Мозырьдрев» был причинен крупный ущерб в виде упущенной выгоды на сумму более 29,4 млн белорусских рублей (около \$14 тыс.). Суд установил, что гендиректор получил за подписание этих договоров взятку в размере всего-то \$1000. Но в результате В. Стрельцов был приговорен к шести годам лишения свободы с обязанностью возместить предприятию нанесенный ущерб.

Пока шло следствие по делу В. Стрельцова, концерн «Беллесбумпром» и Хозяйственный суд Гомельской области пытались вывести

предприятие из кризиса. В результате этих усилий был найден стратегический инвестор – ЗАО «Белоруснефтегаз», который согласился организовать на части мощностей ОАО «Мозырьдрев» совместное предприятие. На какой стадии сегодня находится создание СП, пока неясно. Однако ОАО «Мозырьдрев» правоохранительные и контролирующие органы без внимания не оставили. В конце прошлого года Мозырский межрайкомитет госконтроля провел проверку Мозырской мебельной фабрики, филиала ОАО «Мозырьдрев», в процессе которой обнаружились вопиющие нарушения. Причем касались они сотрудничества предприятия с коммерческими структурами.

Как выяснили государственные контролеры, ООО «Интербел-2» и один из мозырских предпринимателей приобретали на ОАО «Мозырьдрев» ДСП, которую затем перепродавали мебельной фабрике, являющейся структурным подразделением ОАО. При этом коммерческая наценка достигала 13,7%. Доставка ДСП осуществлялась непосредственно с головного предприятия, а транспортные расходы оплачивались за счет филиала. Но самое удивительное заключалось в том, что коммерческие структуры даже не использовали собственных денег для расчетов. Только когда мебельная фабрика перечисляла им средства за ДСП, коммерсанты расплачивались с ОАО «Мозырьдрев», оставляя себе проценты. То есть, как видно из приведенной схемы, посредники абсолютно ничего не делали, зарабатывая

при этом деньги в буквальном смысле из воздуха. Получалось, что мебельная фабрика сама покупала на головном предприятии ДСП, сама доставляла ее в цеха, а потом с этой операции перечисляла проценты коммерческому предприятию. Даже выдавшие виды контролеры были сражены такой наглостью!

По подсчетам Комитета госконтроля (КГК), ООО «Интербел-2» и предприниматель таким образом реализовали мебельной фабрике 756,3 м³ ДСП производства ОАО «Мозырьдрев». На этих операциях фабрика и потеряла вышеупомянутые 34,6 млн белорусских рублей. После проведенной проверки КГК передал все материалы в Мозырскую районную прокуратуру. К делу были подключены и службы по борьбе с экономическими преступлениями УВД Гомельского облисполкома и ОВД Мозырского района.

В прокуратуре пока не комментируют возбужденное уголовное дело и не разглашают подробности. Сообщается лишь, что в отношении директора мебельной фабрики ОАО «Мозырьдрев» возбуждено уголовное дело по подозрению в совершении им преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 424 Уголовного кодекса Республики Беларусь (злоупотребление служебными полномочиями, повлекшее тяжкие последствия). Источники сообщают, что он с января по декабрь 2007 года «причинил ущерб предприятию в размере 34,6 млн рублей».

По материалам белорусских СМИ
подготовил Владимир ПАВЛУНОВИЧ



Шмалленберг/Германия

● Основа принятия решений!

- Доклады специалистов
- Рабочие группы
- Дискуссии экспертов

● Только факты – никакой рекламы!

- Независимые эксперты представляют современные технологии
- 20 полностью работающих лесосек
- Главные темы: уход за лесонасаждениями, лесозаготовка ветровальной древесины, топливо из древесины, логистика лесозаготовок



● Выставка в лесу!

- Представление в действии лесозаготовительных технологий на ветровалах
- Актуальные темы: Лесная техника, коммунальная техника, компоненты, транспорт леса, биоэнергетика
- Более 400 участников из 18 стран
- Более 35 000 посетителей
- Более 90 000 м² выставочных площадей
- Специальные шоу «БиоЭнергетическая Древесина»
- FKM-сертификация



www.kwf-tagung.de



Научная конференция
4 июня 2008

Демонстрация работы машин на лесосеке
5 – 7 июня 2008

Демо-Выставка «Лесные машины и инновации»
4 – 7 июня 2008

Дополнительная информация

e-Mail: apress@elnet.msk.ru
karpachev@mgul.ac.ru

ЧТОБЫ В ДОМЕ ПАХЛО СОСНОЙ И ЕЛЬЮ

138

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

По прогнозам экспертов, до 2010 года ожидается значительное увеличение доли деревянных домов в жилищном строительстве. Наиболее распространенными технологиями являются строительство домов из массивной древесины (дома ручной рубки, из пиленого бруса, из оцилиндрованного и цельного профилированного бруса, из профилированного клееного бруса); каркасное и панельное деревянное домостроение. Все эти варианты существенно различаются по применяемым материалам, их характеристикам, особенностям производства, разнообразию архитектурных решений, условиям возведения и степени заводской готовности, продолжительности сборки дома, размеру усадки одного этажа и стоимости 1 м² жилья.

Единая система строительства деревянных домов в отличие от развитых стран на практике у нас отсутствует, а в 2006 году на государственном уровне приоритетным названо панельное деревянное домостроение. Не будем повторяться и петь очередные дифирамбы деревянному дому, и так всем понятно, что сайдинговые дома в России не приживутся, поскольку традиционное дерево навсегда останется фаворитом при выборе материала для строительства. Но что же мы все-таки подразумеваем под

понятием «дерево»? С тех времен, когда наши предки строили дома из бревен, прошло много лет, и сегодня появились абсолютно новые, но при этом все же деревянные строительные материалы.

Начнем с древесины как исходного продукта. Самый известный материал для деревянного строительства – сосна. Она имеет твердую, питательную смолой сердцевину и более рыхлую верхнюю часть, отличается наибольшей прямизной ствола, минимальным количеством сучков и

хорошими техническими свойствами. Сосна имеет высокую стойкость против загнивания, однако, если ее вовремя не обработать антисептиками, легко поражается так называемой синевой, что портит ее внешний вид.

Сосна – основной материал для строительства деревянных домов и в России, и в Европе.

Ель близка к сосне по популярности и своим физическим характеристикам. В сухом состоянии древесина ели по прочности не уступает древесине сосны. Ель более подвержена

загниванию, но значительно меньше синее. На мировом рынке ель ценится выше сосны.

Лиственница идет в основном на строительство стен, но не рекомендуется к использованию для таких конструкций, как балки, стропила, ендовы и т.д., поскольку она хоть и прочнее, плотнее и практически не подвержена влиянию влаги, но труднее обрабатывается, чем сосна, и легко раскалывается. Однако материал этот дорог, поэтому не столь популярен. Дом из лиственницы будет дороже дома из сосны или ели примерно наполовину.

Самой ценной считается древесина родом с севера. В северных широтах дерево растет только в короткое летнее время, очень медленно, достигая возраста 100–150 лет, и имеет расстояния между годовыми кольцами всего в несколько миллиметров. Это обеспечивает повышенную плотность и прочность строительного материала, а также шелковистость, придаваемую природной смолой, которая к тому же предохраняет древесину от гнили и уменьшает ее теплопроводность.

Немаловажные эстетические показатели бревна – его толщина и сучковатость. У сосны в нижней части ствола практически нет сучков, поэтому несколько нижних метров ствола (комлевой спил) являются наиболее дорогим и качественным сырьем.

Материалы для строительства деревянного дома можно условно разделить на несколько видов.

ОЦИЛИНДРОВАННОЕ БРЕВНО

Первый и наиболее традиционный для нашей страны – оцилиндрованное бревно. Оцилиндрованное бревно – это бревно, которое прошло шлифовку на специальном оборудовании и имеет установленный профиль по своей длине. В цельных бревнах сохраняется самый важный слой – внешний: чем старше и толще стволы, из которых сделан сруб, тем дольше они не гниют. Для изготовления срубов используется только качественный лес, который заготавливается в зимнее время. Качество готового продукта определяется видом применяемого станка: центровые, протяжные и станки для нарезки чашек. Процесс производится следующим образом: материал сортируется соответственно диаметру,

после отправляется на обработку. Когда бревну придан соответствующий профиль и произведена нарезка чашек, оно обрабатывается специальными растворами для предохранения от воздействия погодных условий в период его перевозки на место строительства и сборки здания.

Защитный состав предотвращает заражение грибами, но не препятствует движению соков в капиллярах древесины, что помогает бревну высыхать естественным образом уже в то время, когда оно находится в конструкции здания. Возведение домов из оцилиндрованного бревна занимает от четырех до восьми месяцев при условии качественного маркированного материала и не требует участия профессионалов. Бревно с одинаковым диаметром позволяет в процессе постройки образовать более твердую конструкцию и максимально уменьшить расстояние между бревнами на стыке. Благодаря свойству герметичности угловых и венцовых соединений подогнанные вплотную бревна создают прочные стены и обладают повышенной изолирующей способностью. Поверхность стен выглядит гладкой и не требует дополнительной обработки.

Достоинством бревна является ровная, округлая форма, позволяющая достичь плотного соединения. Такой дом собирается по принципу конструктора. Все необходимые операции с оцилиндрованным бревном, в частности выбор монтажных чашек и посадочного канала, выполняются на месте производства. Диаметр оцилиндрованных бревен колеблется от 160 до 320 мм.

Каковы преимущества домов из этого материала?

1. Требуется минимум ручного труда (при условии качественного материала и его маркировки). Следовательно, затраты на строительство снижаются.
2. Дома выглядят очень натурально и эстетично. Часто владельцы таких домов предпочитают красивый естественный вид оцилиндрованных бревен дополнительной отделке стен как внутри, так и снаружи.
3. Все соединения бревен (венцовые и угловые) абсолютно герметичны за счет технологической точности

www.mai-stanki.ru
www.mai-doma.ru
(+370 5) 267 79 99
(+7 495) 101 35 13
mai@takas.lt



Проект “БАТУТ” Полнопрофильные заводы для домостроения

Дома (200 м²) – до 200 компл. в год
Брус (200х240) – до 30000 м³ в год

- Модульная схема, поэтапный ввод
- Легкий, средний и тяжелый брус в едином комплексе
- Полная автоматизация производственного процесса
- Сертифицированный центр домостроительных технологий “Solinas.ru”
- Индивидуальное бизнес-планирование от нулевого цикла



выполнения паза и чашек. К тому же использование оцилиндрованного бревна позволяет создать более жесткую и плотную конструкцию по сравнению, например, с домом из бруса.

Но, как и у всего в этой жизни, у оцилиндрованного бревна есть и свои недостатки.

Оцилиндрованное бревно отечественных производителей не может конкурировать со строганым бревном как по толщине, так и по качеству соединений. Производители домов из оцилиндрованных бревен признают, что их срубы больше подходят для дачных домов, не используемых в холодный период. Даже высококачественные калиброванные срубы пользуются в Европе меньшим спросом, чем дома ручной работы. У нас этот вид срубов популярен в первую очередь из-за относительно невысокой стоимости.

Процесс изготовления оцилиндрованного бревна позволяет сохранить структуру древесины, но при этом останется достаточно большой процент влажности, поэтому, прежде чем дом конопатить, заделывать швы наружных и внешних стен, его надо год-полтора просушить, только после этого его можно использовать как жилое помещение. Такие долгие сроки ожидания в наше стремительное время подойдут далеко не всем. Поэтому рассмотрим и другие варианты строительных деревянных материалов.

ТЕСАННЫЕ ВРУЧНУЮ БРЕВНА ДИАМЕТРОМ ДО 40 СМ

Для ручной рубки применяется экологически чистая, высококачественная древесина (ель, сосна, лиственница), не зараженная жучком-древоточцем и грибом, имеющая влажность 45–60%. Она достаточно легка в обработке и меньше деформируется при естественной сушке в собранном виде. Бревна проходят ручную обработку: снятие коры, протеска, выборка чашек и пазов, обработка рубанком. При такой обработке сохраняется верхний твердый защитный слой бревна (заболонь). Тесанные вручную бревна меньше деформируются в процессе старения. Такие дома теплее, чем собранные из оцилиндрованного бревна, их стены меньше подвержены

появлению трещин. А при качественной обработке бревен внешний вид таких домов ненамного уступает домам из оцилиндрованного бревна.

Рубленые дома – традиционные конструкции, в которых стены выполнены из массивной древесины. Экологические свойства дома высокие. Усадка стеновых элементов значительная из-за уменьшения влажности древесины стен и уплотнения прокладочного материала при эксплуатации. Качество товарных предложений по этой технологии базируется на качестве древесины, индивидуальном мастерстве и добросовестности плотников. Рубленые дома популярны у покупателей, стремящихся к традиционному дому и не имеющих высоких требований к декоративности постройки в современном понимании этого термина. В перспективе объем продаж построек этого типа существенно не изменится и может лишь незначительно возрасти.

ПРОФИЛИРОВАННЫЙ БРУС

Следующим по сложности производства деревянным материалом можно назвать профилированный брус. При его изготовлении достигается высокая чистота обрабатываемой поверхности, древесина выглядит шлифованной, что позволяет не применять дополнительные материалы для внутренней отделки деревянного дома, а следовательно, избежать лишних затрат. В отличие от бревенчатых стен в доме из профилированного бруса ровные, что облегчает возможную отделку, расстановку мебели, использование навесных шкафов. В таком доме можно жить почти сразу после его возведения.

Специалисты считают, что профилированный брус при строительстве деревянных домов занимает золотую середину, поскольку производится из цельной древесины и сохраняет все естественные свойства дерева, но при этом в таком доме можно жить сразу после окончания строительства, обычный срок которого составляет примерно полгода. В последнее время многие компании-производители предлагают покупателям дешевые срубы ручной работы. Продукцию этих предприятий отличает маленький диаметр бревен (15–20 см), рубка без остатка (в лапу), треугольный паз, неплотное прилегание бревен друг к другу, отсутствие антисептирования. Использовать такие срубы можно только с внутренней и

внешней обшивкой, с дополнительным утеплением; срок их службы составляет не более 30 лет. Качественные срубы, как правило, не обшиваются – их внешняя эстетика строится на стенах из строганого бревна, теплотехнические характеристики сруба таковы, что он не требует дополнительного утепления, сопряжения бревен очень точны, металлические детали в них не используются. Наличие профиля позволяет существенно повысить теплосберегающие свойства брусчатой стены, поскольку форма поперечного сечения такого бруса позволяет максимально уплотнить горизонтальные стыки между венцами. На первом этапе строительства такой дом может стоить больше нестроганого, но за счет снижения затрат на отделку можно существенно сэкономить.

ОБЫЧНЫЙ ПИЛЕННЫЙ (НЕСТРОГАНЫЙ) БРУС

Самый дешевый строительный деревянный материал – обычный пиленый (нестроганный) брус. Применяют либо просто пиленый брус, либо строганный (с одной или двух сторон). В основном обычный брус сечением 100x100, 150x100, 150x150, 200x150 мм применяется для строительства дачных домов, а большего размера – для строительства коттеджей с последующим утеплением и отделкой другими облицовочными материалами.

К утеплению такого дома надо подойти со всей ответственностью, с учетом того, что простой брус не имеет теплового замка и коэффициент продувания стены такого дома будет в несколько раз выше, чем у стены, сложенной из правильно изготовленного бревна или профилированного бруса. В любом случае через 1–1,5 года после окончания строительства необходимо тщательно проконопатить швы между брусками и обшить отделочными материалами стены как внутри, так и снаружи (евровагонкой, сайдингом и др.). Все эти мероприятия поглощают экологичную, полученную при приобретении самого бруса. Выгода здесь в одном: такой дом можно строить (а следовательно, вкладывать в него деньги) поэтапно, с растяжкой по времени.

По сравнению со стенами из оцилиндрованных бревен стены из бруса имеют низкую теплопроводность и быстро прогреваются в холодное время года. Еще одним неоспоримым

преимуществом брусковых стен является их способность выводить из помещения лишнюю влажность, а также их легкость и устойчивость к деформациям. Даже при неблагоприятных погодных условиях брусковый дом может прослужить более 100 лет за счет своей возможности выдерживать неограниченное число циклов «замораживание – оттаивание».

От достоинств перейдем к недостаткам. Основные из них – легковоспламеняемость, подверженность действию насекомых-вредителей и гниению. Этого можно избежать, проведя своевременную специальную обработку. Немаловажен и тот факт, что после завершения рубки деревянных стен и до начала их отделки должен пройти год, для того чтобы стены окончательно осели, причем осадка достигает 10%, что в 4–10 раз больше, чем у каменных или каркасных стен. Кроме того, при высыхании брус может деформироваться. Чтобы этого не произошло, придется стены из бруса конопатить (это сложно и дорого) или обшивать вагонкой, например.

Перспективность таких домов на современном рынке деревянного жилья сомнительна: относительная дешевизна, внешняя простота и доступность технологии оборачиваются низкими эксплуатационными свойствами. Попытки улучшить свойства ведут к необходимости использования конструкций и технологий, соответствующих более дорогим и качественным предложениям.

СТРОГАНАЯ ПРОФИЛИРОВАННАЯ МАССИВНАЯ ДРЕВЕСИНА ЕСТЕСТВЕННОЙ ВЛАЖНОСТИ

Форма элементов цилиндрическая (у оцилиндрованных бревен) или близкая к прямоугольной (у профилированного бруса). Влажность стеновых элементов не нормируется. В заводских условиях обрабатывается как минимум профиль, как максимум – все конструктивные элементы стенового материала: продольные пазы, чашки, торцевые поверхности, торцевые пазы, шкантовые отверстия, компенсационные пазы. Наличие торцевых пазов обеспечивает возможность установки без доработки проемов. Наличие компенсационных пазов уменьшает, но не исключает трещинообразование на боковых

поверхностях. Экологические свойства домов высокие. Усадка после окончания строительства значительная, причем неодинаковая для наружных и внутренних стен. Такой дом плохо переносит резкие изменения влажности, реагируя на них короблением и трещинами в стенах. Брусковые элементы в целом более подвержены послеустановочным деформациям, чем оцилиндрованные.

ДОМА ИЗ СТРОГАНОЙ ПРОФИЛИРОВАННОЙ МАССИВНОЙ ДРЕВЕСИНЫ НОРМИРУЕМОЙ ВЛАЖНОСТИ

Это также могут быть цилиндрические бревна или прямоугольный брус. Влажность древесины перед производственной обработкой 22±2%. В заводских условиях выполняется обработка всех поверхностей стеновых элементов и эффективное антисептирование. Разнообразие архитектурных решений значительно превышает предложения по другим типам массивного стенового материала, но не из-за особенностей материала, а из-за большого опыта фирм, освоивших такую технологию. Свойства построек по сравнению с другими товарными предложениями из массивной древесины наилучшие по всем показателям. При этом сохраняются, хотя и уменьшенные количества, некоторые присущие срубам недостатки: усадка стен при эксплуатации, неодинаковые усадки наружных и внутренних стен, образование трещин на боковых поверхностях.

ПРОФИЛИРОВАННАЯ КЛЕЕНАЯ ДРЕВЕСИНА

Клееный брус, в отличие от материалов, названных выше, является высокотехнологичным продуктом. Линии по производству клееного профилированного бруса сейчас являются одними из наиболее сложных в деревообработке: процесс производства клееного бруса уже после распиловки и сушки лесоматериала включает в себя как минимум 10 стадий. И на каждой из них используется специальное высокоточное оборудование. Использование таких технологий характерно для фирм с высокой культурой производства, при этом нередко одни и те же модели освоенных домов предлагаются фирмами как в исполнении



makron[®]
ENGINEERING

ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ
РЕШЕНИЯ ДЛЯ:

ПРОИЗВОДСТВА
БРЕВЕНЧАТЫХ ДОМОВ



ПРОИЗВОДСТВА
УТЕПЛИТЕЛЕЙ - ЭКОВАТЫ



ПРОИЗВОДСТВА СТРОПИЛЬНЫХ ФЕРМ
ПРОИЗВОДСТВА КАРКАСНО-ПАНЕЛЬНЫХ ДОМОВ



Makron Engineering Oy
P.O.Box 104
FI-15101 LAHTI, FINLAND
tel +358 3 812 312
fax +358 3 733 1299
www.makron.fi
makron@makron.fi

Представитель
Makron/Россия
ООО "Тимбер Продукт"
СПб, ул. Подрезова, 17
тел. (812) 320 80 66
www.timberproduct.ru
info@timberproduct.ru

из массивной древесины нормируемой влажностью, так и из клееного стенового материала.

Мировой рынок клееной древесины растет в среднем на 30% в год. С течением времени древесина высших сортов становится более дорогостоящей, а технология сращивания по длине и ширине позволяет использовать в производстве древесины низких сортов, при этом на выходе получается качественный продукт. Использование относительно недорогого сырья и полного цикла обработки позволяет иметь максимальную добавочную стоимость для данного вида продукции.

Клееный брус появился на рынке не так давно, около 30 лет (в России примерно 10 лет) назад, и быстро завоевал популярность на рынке деревянного домостроения. Это объясняется в первую очередь тем, что данный материал не имеет недостатков, характерных для массивных цельных бревен и обычного бруса. Клееная древесина гораздо прочнее массивной древесины такой же геометрии. Изделия, изготовленные из такой древесины, имеют высокие физико-механические показатели и долговечны. Клееный брус тщательно высушен, в среднем его влажность составляет 10–12%, он более прочен и менее подвержен различным неблагоприятным воздействиям (гниению и т.п.) по сравнению с типовым брусом. Усадка клееного бруса не превышает 1%, что дает возможность значительно сократить сроки возведения дома из клееного бруса (не требуется длительное ожидание осадки сруба).

К преимуществам клееной древесины перед «массивом» можно отнести и следующие показатели:

1. Качество поверхности. Оно обусловлено тем, что перед склейкой из древесины вырезаются сучки и дефекты, заготовки подбираются по цвету, текстуре. Поэтому изделия из клееной древесины имеют безупречный внешний вид. Даже при хорошей подгонке отдельных бревен сруба стены имеют более ровную поверхность, чем стены брусовых домов, что существенно упрощает отделку. А поверхность клееного бруса, выполненного с соблюдением всех технологических требований, ровная и гладкая, и собранная из такого бруса стена выглядит монолитной.

2. Стабильность геометрических размеров. В отличие от цельной клееной древесины сохраняет свою форму и размеры с течением времени. Она не дает усадки, не скручивается и не изгибается. Это обусловлено отсутствием в клееной древесине внутренних напряжений, а также тем, что она изготавливается из предварительно высушенного сырья.

3. Прочность. Конструкции из клееной древесины имеют на 50–70% большую прочность, чем аналоги из цельной древесины. Это обеспечивается за счет склеивания в брус ламелей с взаимоперпендикулярным направлением древесных волокон (годовых колец).

4. Хорошие теплотехнические характеристики дома. Затраты на отопление дома, построенного из клееного бруса, будут в 9–13 раз меньше по сравнению с кирпичным. Плотная подгонка профилированного бруса создает стену, равную по теплоизоляционным свойствам сплошной. Профилированные клееные брусья настолько плотно соединяются при сборке, что нет необходимости вкладывать утеплитель в пазы между ними. Да и профиль брусев рассчитывается так, что дождевая вода не попадает между ними. Это предохраняет конструкцию от возникновения очагов гниения.

5. Сроки строительства дома из клееного бруса меньше, чем из цельного. Это обусловлено тем, что все детали изготовлены с высокой точностью в заводских условиях при постоянной температуре и влажности, сборка конструкции дома производится легко и быстро, монтаж на готовом фундаменте не превышает пяти-шести недель.

В качестве материала для производства клееного бруса используется доска хвойных пород. Древесина ели имеет однородный белый цвет с большим количеством маленьких темных сучков, в то время как древесина сосны неоднородна по цвету (от розовато-желтого до белого), кроме того, в сосне много больших продолговатых сучков. Поэтому нередко наружные ламели делают из ели, что гарантирует стенам дома однородность по цвету. А брус с наружными ламелями из лиственницы защитит дом от внешних воздействий, ведь благодаря высокому содержанию

смолы лиственница чрезвычайно стойка к гниению.

Древесина предварительно обрабатывается в сушильных камерах при мягких режимах до относительной влажности $8\pm 2\%$. Высушенные доски простругиваются с четырех сторон для получения точной геометрии, сортируются и склеиваются на мощном гидравлическом прессе.

Склеиваемых ламелей может быть от двух до пяти, что дает возможность делать клееный брус достаточно «толстым»: максимальная толщина клееного бруса достигает 200 мм. Для склеивания ламелей (частей клееного бруса) между собой используют специальные высокопрочные водостойкие экологически чистые клеи, которые не нарушают способности древесины «дышать». Ну а само качество склеивания должно соответствовать международному стандарту DIN EN 204, класс водостойкости – D4.

Одним из немногих минусов строительства дома из клееной древесины является его относительно высокая стоимость. Часто конечная стоимость снижается за счет использования дешевого и низкосортного сырья – тонкомера. Тонкомерная древесина растет практически везде, стоит в несколько раз дешевле, чем строевой лес, и в принципе подходит для всех элементов дома.

К недостаткам клееного бруса можно отнести и тот факт, что в процессе обработки дерево теряет свои живые качества (которые и делают этот материал комфортным) путем нарушения тонкой структуры древесины. Да и с точки зрения экологии не все вопросы ясны. Некоторые производители экономят за счет применения более дешевых клеев, что может неблагоприятно сказаться на здоровье человека в период эксплуатации дома. В таких клеях доля содержания формальдегидных смол значительно выше норм, допустимых по ГОСТу.

Но в то же время свойства клееного бруса гибко подстраиваются под специальные проекты и более стабильные, чем у доски, геометрические параметры делают его очень удобным материалом для строителей. Поэтому доля предложений домов со стенами из клееной древесины от общего числа предложений на рынке деревянных домов стабильно растет год за годом.

Регина БУДАРИНА

Продолжение читайте в следующем номере.



БАКАУТ

**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
СРАЩИВАНИЯ И СКЛЕИВАНИЯ
ДЕРЕВЯННОГО БРУСА И ЩИТА**

ПРОИЗВОДСТВО
РАЗРАБОТКА
ДОСТАВКА И
МОНТАЖ
ПУСКОНАЛАДКА
ГАРАНТИЙНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ
СЕРВИС

*Время
двигаться
вперед! **

АДРЕС:
173008, Великий Новгород,
Лужское шоссе, 7
тел./факс: (816 2) 64 05 05, 64 32 67, 64 32 66
e-mail: stanok@bakaut-vn.ru
WWW.BAKAUT-VN.RU



СВЯЗЬ НА ВСЮ ЖИЗНЬ



WWW.LEDINEK.COM

установка
сращивания



строгальные
машинки



прессы



полные
решения



LEDINEK Engineering: SI-2311 Хоче, Словения Тел. +386 2613 0063; факс. +386 2613 0060



ЭКОПАН

ЗАВОДЫ «ПОД КЛЮЧ»

ПЕРЕДОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БЫСТРОВОЗВОДИМОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Одна из современных технологий каркасно-панельного домостроения. Это принципиально новый подход к организации быстрого возводимого жилья, обладающий неоспоримыми преимуществами перед другими аналогичными технологиями, особенно ярко проявляющимися в российских условиях.

Технология «ЭКОПАН» предусматривает производство конструктивных элементов домов в заводских условиях, которые затем легко транспортируются в комплекте и быстро собираются на строительной площадке. Технология панельного домостроения «ЭКОПАН» позволяет возводить каркасно-панельные дома, а также другие объекты практически любой сложности и любого внешнего архитектурного облика. С использованием конструктивных теплоизоляционных панелей «ЭКОПАН» строятся быстровозводимые и быстрокупаемые коммерческие объекты:

- коттеджные поселки
- таунхаусы
- кемпинги
- гостиницы
- турбазы
- кафе
- склады
- промышленные и сельскохозяйственные здания
- торговые павильоны и т. д.

ОСНОВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ Стоимость: 3 150 000 руб.

Производство конструктивных теплоизолирующих панелей. Оборудование, предназначенное для изготовления конструктивных теплоизолирующих панелей (состоящих из трех слоев: ОСП, пенополистерол, ОСП), из которых изготавливаются почти все основные конструктивные элементы здания: панели наружных стен, панели полов и межэтажных перекрытий, балки и перемычки большого сечения, подоконные панели, перегородки несущие, панели кровельных конструкций и т. д.

- В комплект оборудования входит:
1. клеенаносящее устройство
 2. вакуумный пресс
 3. вакуумный компрессор
 4. фреза для выборки пенополистерола

ДОМОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКОПАН

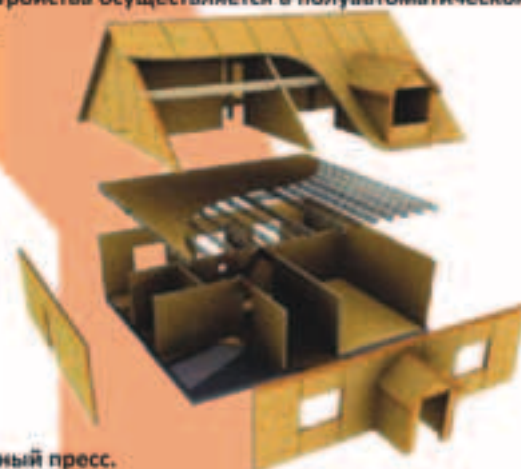
- КЛЮЧ К БУДУЩЕМУ РОССИИ!

Общая длина линии (с учетом длины конвейера)	2200х5300х3200
Мощность	3
Скорость движения, м/мин	42х12
Общая площадь производственной зоны, кв. м	макс. 2800х7500
Производительность, шт./час	10-14
Производительность, кв. м/час (зависит от типа материала)	60-80
Давление воздуха, МПа	0,05 (5 атм.)
Габаритные размеры, мм (длина х ширина х высота)	до 8
Производительность, кв. м/час	315-450 м ²

1. Клеенаносящее устройство.

- 1.1. Длина движения устройства — не менее 8,5 м, регулируемая.
- 1.2. Объем подачи клея регулируемый.
- 1.3. Скорость движения установки — константа.
- 1.4. Подача водяного тумана на склеиваемую поверхность — до 10% от объема клея.
- 1.5. Высота расположения консоли сопел для нанесения клея от 0 до 1200 мм, регулируемая.
- 1.6. Габаритные размеры, 5300х2100 мм (длина х ширина х высота)

Работа устройства осуществляется в полуавтоматическом режиме.



2. Вакуумный пресс.

- 2.1. Стол формирования сэндвич-панелей, 8000х3600 мм (длина х высота).
- 2.2. Подвижная мембрана — для обеспечения вакуумного прессования панели — регулируемая глубина вакуума.
3. Вакуумный компрессор с регулировкой глубины вакуума.
4. Фреза для выборки пенополистерола.

Примечания:

Срок изготовления оборудования — 60 дней, возможна досрочная доставка. Габаритные размеры линии могут быть изменены в соответствии с техническим заданием Заказчика.

Даем рекомендации по поставщикам комплектующих для производства панелей.

В стоимость включено:

зонирование производства, стажировка 3 сотрудников на работающем предприятии, рекомендации по сборке домов (конструктивные узлы соединений, расчеты нагрузок).

ООО «ЭКОПАН-инвестсервис»

141433, Московская область, г. Истрин, Южный проезд, д. 83а офис 307
тел.: (495) 300-20-07 факс: (495) 775-64-45
e-mail: info@ekopan.ru, zakaz@ekopan.ru
www.ekopan.ru, www.ekopan.ru, www.ekopan.ru



Список компаний, имеющих оборудование «Экопан»

Московская область	г. Иркутск
г. Балашиха	г. Улан-Батор, Монголия
г. Мытищи	Краснодарский край
г. Люберцы	г. Краснодар
г. Подольск	г. Ростов-на-Дону
г. Серпухов	г. Тюмень
г. Орехово-Зуев	г. Екатеринбург
г. Орел	Челябинская область
г. Чехов	г. Челябинск
г. Санкт-Петербург	г. Абакан
г. Ленобласть	Архангельская область
г. Тосно	г. Канев
г. Рязань	Волгоградская область
г. Владимир	г. Новосибирск
г. Иванов	г. Ижевск
г. Калужская область	г. Тольятти
г. Тула	г. Татари
г. Баку, Азербайджан	Новгородская область
г. Нижний Новгород	г. Новгород
г. Пенза	
г. Саратов	
г. Ульяновск	
г. Челябинск	
г. Ярославль	

ТЕХНОЛОГИЯ — БИЗНЕС — ДОМ

В последнее время тема деревянного домостроения стала настолько актуальной, что без нее не обходится ни одно мероприятие, связанное с развитием российского лесного комплекса. Наверное, именно поэтому в программу международной выставки технологий, оборудования, материалов для лесной и деревообрабатывающей промышленности «Сиблес. Деревообработка», которая прошла в конце марта в Новосибирске, было включено сразу два мероприятия, посвященных деревянному домостроению.

(Подробнее о выставке читайте в рубрике «События», с. 170.)

146

Интересен был семинар «Технологии и оборудование группы Нотаг для деревообработки, в том числе для деревянного каркасно-панельного домостроения», и не только партнерам фирмы-организатора (в том числе и потенциальным). Второе мероприятие — конференция «Деревянное домостроение» — дало возможность еще более широкого охвата данной темы.

Надо сказать, что инициатором проведения подобной конференции в Новосибирске стала Ассоциация деревянного домостроения в лице одного из своих членов — компании «Форвуд Технолodge», которую представляла ее генеральный директор Ирина Соловьева. Основной темой ее выступления, которым она открыла конференцию, была презентация во многом уникального и, что особенно важно, уже реализованного проекта комплексной малоэтажной застройки в сельской местности Ростовской области в рамках реализации приоритетных национальных проектов «Развитие АПК» и «Доступное жилье — гражданам России». Собственно говоря, целью самого этого проекта было продемонстрировать и бизнесу, и государству, что подобное сотрудничество между ними возможно, а также поделиться практическим опытом по реализации частно-государственного партнерства «государство — бизнес — гражданин»

при строительстве жилья в сельской местности. В качестве организаторов названного проекта выступали Министерство сельского хозяйства РФ, администрации Ростовской области и Азовского района и Ассоциация деревянного домостроения России.

Результат в наших суровых российских условиях почти сказочный: стоимость дома, построенного по самой передовой и экологичной технологии каркасного деревянного домостроения и рассчитанного на семью из четырех человек, составила примерно 1,3 млн рублей (около 15 тыс. рублей за 1 м²), причем чуть больше 50% расходов взяли на себя федеральный и областной бюджеты. В результате будущим хозяевам их новый дом обошелся всего в 600 с лишним тысяч рублей. Кроме того, областные и районные власти взяли на себя обеспечение нового поселка необходимой инфраструктурой.

Конечно, в условиях Ростовской области панели для строительства дома требуются менее утепленные и с иными характеристиками, нежели, например, на Северо-Западе, однако удорожание в результате применения более «северных» материалов получается незначительным. В качестве доказательства можно привести еще один проект Ассоциации деревянного домостроения, реализация которого должна закончиться к концу

2008 года, — строительство поселка «Лупполово» в Ленинградской области. В рамках нового поселка предполагается разместить 43 участка с индивидуальными домами, три многоквартирных дома и 45 сблокированных домов. В результате на первой выставке-продаже жилья, намеченной на август 2008 года, планируется выставить на продажу около 10 тыс. м² жилой площади.

В современном мире основа любого успешного бизнеса, в том числе и в области деревянного домостроения, — высокие технологии. Поэтому рассказ Антонины Кинцла, представителя компании MiTek, о технологии, по которой строились дома в Ростовской области, стал логическим продолжением выступления Ирины Соловьевой.

В России канадская технология деревянного домостроения появилась в начале 90-х годов XX века. Именно в это время на российских строительных площадках стали появляться деревянные каркасные дома, по своему виду ничем не отличающиеся от традиционных кирпичных, но превосходящие их по теплотехнике, сроку возведения и себестоимости несущего каркаса. Легкие деревянные стропильные фермы на соединительных пластинах нашли широкое применение не только в малоэтажном, промышленном строительстве, но и в мансардном строительстве и в реконструкции зданий.

О технологии компании MiTek можно рассказывать долго, однако мы ограничимся только перечислением некоторых преимуществ, которые она обеспечивает строителю. Во-первых, это минимальная материалоемкость: расход древесины для стен составляет 0,05–0,07 м³ на 1 м² жилой площади, для покрытия — 0,03–0,05 м³ на 1 м² горизонтальной проекции крыши. По сравнению с традиционной конструкцией расход материала ниже на 20–40%. Результат — существенное снижение себестоимости продукции.

Во-вторых, компьютерное проектирование и заводское изготовление конструкций стен и крыши, что обеспечивает точность изготовления деталей и избавляет от необходимости подгонять их на строительной площадке.

В-третьих, малые сроки строительства. Например, «поставить коробку» среднего коттеджа вполне возможно за две недели.

Кроме того, к преимуществам технологии MiTek можно отнести и то, что дома не дают усадки, обладают хорошей звуко- и теплоизоляцией, из-за легкости конструкций не требуют массивных фундаментов, а все инженерные коммуникации могут проводиться внутри конструкций каркаса. При этом технология позволяет использовать практически любые архитектурные решения.

Несколько в другую плоскость перевел разговор о деревянном домостроении начальник отдела развития стройиндустрии областного Департамента строительства и ЖКХ Денис Архипов:

— Сегодня в Новосибирской области наблюдается явная тенденция к увеличению объемов малоэтажного строительства: в 2005 году это было 147 тыс. м², в 2006-м — 312 тыс. м² и в 2007-м — 388 тыс. м². Но здесь я бы хотел сказать не о перспективах, а скорее о проблемах, связанных с данной темой. В принципе, на первом плане стоит вопрос, не из чего строить, а как это все организовать, как дать строительству жилья толчок.

Первая проблема связана с формированием земельных участков: их оформлением, наличием площадок под строительство и т. д. Кто с этим сталкивался, уже знают, что, например, в Новосибирском районе получить участок под строительство практически

невозможно, несмотря на то что, проезжая по району, мы видим огромные просторы, — сельхозгодия не позволяют строить. Проблема с участками зачастую связана и с необеспеченностью градостроительной документацией. Поэтому нам приходится говорить прежде всего не о технологиях, а об организации строительства.

Вторая проблема — обеспечение инженерной инфраструктурой. К сожалению, ситуация складывается так, что сейчас строительство ведется только индивидуалами, то есть комплексных площадок для застройки нет. У нас есть пилотные проекты, и полученный там опыт мы хотим «транслировать» на всю территорию области. Особое внимание мы обращаем на комплексное освоение площадки. То есть помимо самих зданий сразу строятся все объекты инфраструктуры, в том числе и соцсфера, чтобы, придя туда, человек мог и жить, и проводить досуг, и получать медицинское обслуживание и т. д.

Еще одна проблема связана с застройщиками. Немногие рискуют идти на серьезные проекты, все-таки сразу осваивать большую площадку — это достаточно затратное дело.

Таким образом, сегодня мы пытаемся решать две основные проблемы — формирование участков и их инженерное обеспечение. Есть определенные успехи, но бывают и «пробуксовки», тем не менее работа идет. По технологии деревянное домостроение — это замечательно, и я думаю, что его доля будет только увеличиваться.

Не менее интересными были и другие выступления, прозвучавшие на конференции «Деревянное домостроение»: например, рассказ генерального директора новосибирской группы компаний «Русская усадьба» Павла Малахова об организованном им мобильном домостроительном комплексе или блиц-презентация программного обеспечения для проектирования деревянных домов, представленная директором группы компаний «Геос» из Новгорода Сергеем Лабутиним. Однако всего на журнальных страницах не расскажешь. Остается сделать простой вывод: в подобных конференциях лучше участвовать самим, чем читать о них в прессе.

Татьяна АЛЕШИНА



ООО «ВЕРМЕЕР РУС СЕРВИС»

www.vermeer.ru

ОБОРУДОВАНИЕ

ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ИЗМЕЛЬЧИТЕЛИ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ

ПНЕДРОБИЛКИ

ДРОБИЛКИ С ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ И ВЕРТИКАЛЬНОЙ ЗАГРУЗКОЙ

МАШИНЫ ДЛЯ ПЕРЕСАДКИ ДЕРЕВЬЕВ

HG200 — новинка от Vermeer, компактная дробилка по цене рубильной машины

Измельчает древесину, обрезки досок, овощную тару, паллеты, лёгкий строительный мусор



ПОСТАВКИ СЕРВИС ОБУЧЕНИЕ

ООО «ВЕРМЕЕР РУС СЕРВИС»

119421, Москва, ул. Обручева, д. 4, корп. 3, подъезд 1, 1 эт.
тел.: (495) 936-4471, 936-4193, 936-4194
факс: (495) 936-4204, service@vermeer.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

193015, Санкт-Петербург, ул. Таврическая, д. 45, лит. А, оф. 5
тел./факс: (812) 335-3979, vermeerspb@mail.ru

625048, Тюмень, ул. Максима Горького, д. 3, корп. 2/5
тел.: (3452) 345-035, 345-037, факс: (3452) 345-038
tyumen@vermeer.ru

350055, Краснодар, ул. Знаменская, д. 48
тел./факс: (8612) 309-049, krasnodar@vermeer.ru

445045, Тольятти, ул. Громова, д. 51А
тел./факс: (8482) 974-407, 974-411
vermeer@vikings.ru, vermeer63@mail.ru

690091, Владивосток, ул. Посыцкая, д. 45, офис 314
тел./факс: (4232) 240-734, petrakov_iv50@rambler.ru

НЕ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Не секрет, что в целом производство биотоплива в России находится на начальном этапе развития. Однако одну из его составляющих – изготовление топливных гранул – новой отраслью уже не назовешь. По данным на конец 2007 года топливные гранулы выпускают около 100 российских заводов, а объем рынка составляет более 350 тыс. тонн в год. Опыт, накопленный в этой сфере, уже позволяет судить о перспективах производства альтернативного топлива и о проблемах, которые еще предстоит решить.

Перспективы производства биотоплива сегодня широко обсуждаются на отраслевых и специализированных конференциях. Так, в начале апреля в Петербурге уже в четвертый раз прошел Весенний биотопливный конгресс, который проводил Биотопливный портал WOOD-PELLETS.COM при поддержке журнала «Международная Биоэнергетика» и Национального Биоэнергетического Союза (НБС). В конгрессе приняли участие представители европейских стран – производителей и импортеров пеллет. Как отметили организаторы форума, одним из ключевых вопросов, обсуждавшихся участниками конгресса, стал вопрос о прибыльности производства пеллет, а именно: целесообразна ли самостоятельная организация производства гранул или это лишь выгодный способ переработки отходов для лесопромышленных предприятий.

БОЛЬШЕ ОТХОДОВ – БОЛЬШЕ ПРИБЫЛИ

Производство пеллет ориентировано на экспорт. До 95% этого экологически чистого топлива поставляется в страны, где вопросы экологии часто имеют приоритетное значение, – Норвегию, Данию, Швецию. В России же пеллеты пока пользуются ограниченным спросом, в основном у владельцев частных коттеджей и ряда небольших муниципальных котельных. Дело в том, что на сегодняшний день использование топливных гранул на внутреннем энергетическом рынке

экономически невыгодно по сравнению с газом. Кроме того, требуются немалые инвестиции для переоборудования котельных под этот вид топлива. Сегодня котельные работают на газе, мазуте, угле, хотя использование мазута и угля зачастую дороже применения биотоплива.

Производство пеллет должно располагаться в непосредственной близости к крупным ЛПК, чтобы использовать их производственные отходы в качестве сырья для гранул.

А если рассматривать ситуацию в масштабах страны, то какой объем отходов древесины можно использовать для производства пеллет? И не считаешь. Кандидат экономических наук В. Саханов в своем докладе на конгрессе указал как раз на отсутствие единой методики для подсчета ресурсов древесной биомассы, которые можно использовать в энергетических целях. В результате разница в данных, на которые опираются в своих расчетах различные ведомства, может быть весьма существенной. Очевидно одно: количество отходов не так велико, и даже с возрастанием объемов деревообработки оно не будет достаточным ни для удовлетворения потребностей внутреннего энергетического сектора, ни для изготовления пеллет на экспорт.

На муниципальных ТЭЦ отходы лесной промышленности находят применение и без дорогостоящей предварительной обработки. К примеру, в Ленобласти в 2007 году доля биотоплива (включая торф и дрова) в топливном балансе составила чуть менее 2%. И хотя в регионе работают 15 заводов по производству топливных гранул, приоритетным направлением для муниципальной энергетики признана газификация, в том числе и в связи со строительством Северо-Европейского газопровода. В конце 2007 года НП «Российско-шведский учебно-информационный центр биоэнергетики» («Биоцентр») по заказу комитета по энергетическому комплексу и ЖКХ Ленобласти провел «Исследование потенциала ежегодной гарантированной заготовки неликовидной древесины, торфа и использования отходов деревопереработки

для производства топливной щепы и пеллет (брикетов) в Ленинградской области на период до 2020 года». В нем содержались рекомендации областному правительству перевести на биотопливо 174 муниципальных котельных из 527. Однако с учетом программы газификации их количество сократилось до 12.

ПРОБЛЕМЫ, ЧРЕВАТЫЕ КРАХОМ

Как показывает опыт изготовителей пеллет, при организации их производства предприятия зачастую сталкиваются с непредвиденными проблемами. Характерен в этой связи опыт нижегородской компании «Экоросс». Как рассказал в интервью газете «Деловая неделя» в феврале нынешнего года генеральный директор компании И. Качалов, в процессе подготовки к выпуску пеллет предприятию пришлось самостоятельно дорабатывать приобретенные оборудование и технологию, закупать дополнительные узлы и агрегаты. В результате потребовались непредусмотренные инвестиции, ввод производственной линии был отложен на год, а соответственно вырос и срок окупаемости проекта. Более того, сказались отсутствие квалифицированных кадров – в России нет учебных заведений, готовящих специалистов по производству гранул. И. Качалов считает большой удачей, что инженеру предприятия удалось самостоятельно найти техническое решение возникших проблем. Крупная компания, для которой производство пеллет не является основным видом деятельности, может позволить себе дополнительные расходы и перенос сроков начала выпуска гранул, но для небольшого предприятия это чревато финансовым крахом.

«Проблема российских компаний, которые устанавливают оборудование, а потом его дорабатывают в процессе инсталляции заключается в том, что изначально не делаются бизнес-планы, не рассчитываются технологические схемы. После же закупки оборудования “на авось” возникает необходимость

POLYTECHNIK®
Luft- und Feuerungstechnik GmbH

КОТЕЛЬНЫЕ НА ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДАХ

от 500 кВт до 25.000 кВт производительности – отдельно взятой установки

K-W-K (ТЭЦ - ТЕПЛОЭЛЕКТРОЦЕНТРАЛИ)



«ЛЕСОБАЛТ» 3х6.000 кВт котельная с гидравлическими механическими колосниковыми решетками

Более 2200 котельных установок работают по всему миру

Поставленные в Россию:

Тюменская обл.: Малиновский ЛПХ – 2х4500 кВт; Алябьевский ЛПХ – 2х3000 кВт; Зеленоборский ЛПХ – 2х2500 кВт; Самзасский ЛПХ – 2х2500 кВт; Торский ЛПХ – 2х2500 кВт; Санкт-Петербург: ЗАО «Стайлерс» – 1000 кВт; Наро-Фоминск, Московская обл.: ЗАО «Яхонт» – 800 кВт; Братск: ООО «Сибэкология» – 2х4000 кВт; Ангарск, Иркутская обл.: ТД «Меридиан» – 2000 кВт; Кудымкар, Пермский край: «Лесинвест» – 2500 кВт; Калининград: ООО «Лесобалт» – 3х6000 кВт; Петрозаводск: ЗАО «Соломенский лесозавод» – 2х6000 кВт; Вологда: ООО «Августин» – 2х1800 кВт; Иркутск: ООО «Транссибирская лесная компания» – 2х10000 кВт; Архангельск: ЗАО «Лесозавод 25» – 2х2500 кВт; мини-ТЭЦ – 2х7500 кВт – 2200 кВт электроэнергии.

POLYTECHNIK Luft- und Feuerungstechnik GmbH

A-2564 Weissenbach/Triesting, Hainfelderstrasse 69 - 71

Austria, Weissenbach: Tel.: 0043/2672/890-16, Fax: 0043/2672/890-13

Россия, Москва: 007 (495) 970 97 56, e-mail: dr_bykov_polytech@fromru.com

e-mail: m.koroleva@polytechnik.at - Internet: www.polytechnik.com

делать предварительные исследования. Те компании, которые идут по пути от А до Я, т.е. делают бизнес-планы, просчитывают логистику, технологию, а лишь затем закупают оборудование, не сталкиваются с проблемами, которые описывает коллега из Нижнего Новгорода. Правда, после расчетов в ряде случаев становится понятно, что производство биотоплива не выгодно в том или ином регионе. Вместе с тем нужно понимать, что продавцы оборудования продают именно оборудование, а не инжиниринг, поэтому, чтобы все работало хорошо, необходимо заказывать не только дорогие прессы, сушилки и т.п., но и качественный инжиниринг», – говорит исполнительный директор Ольга Ракитова.

Сам собой напрашивается вывод: производство пеллет выгодно как способ дополнительного заработка для крупных лесопромышленных предприятий и, как правило, оказывается нерентабельным в качестве самостоятельного производства. Конечно, есть и немногочисленные исключения – предприятия, расположенные в регионах, где проблема утилизации отходов стоит достаточно остро.

ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ ИДУТ НА ЗАПАД

Казалось бы, что общего может быть между изготовлением пеллет из отходов деревообработки и, скажем, производством биоэтанола из специально выращенного для этих целей рапса? Как минимум одно – ориентация на внешний рынок сбыта и снижение зависимости от ископаемых видов топлива.

С 2006 года инвестиционный проект по производству биодизеля реализует ЗАО «ГК «Маслопродукт» – один из крупнейших российских изготовителей растительного масла. Р. Кораблин, представитель этого воронежского предприятия, в своем докладе на конгрессе констатировал: «В ближайшей перспективе реальным для российского производителя биодизеля является западноевропейский рынок и лишь в далеком будущем рынок внутренний». Для российского потребителя этот продукт пока слишком дорог по сравнению с обычным, минеральным дизелем, и главное – для его применения пока нет адаптированных двигателей.

В то же время на самом высоком уровне звучат заявления о необходимости перевода энергетического комплекса РФ на альтернативные виды топлива. В марте этого года во время посещения Санкт-Петербургского аграрного университета премьер-министр В. Зубков сообщил о готовности государства финансировать разработку и производство биотоплива. СМИ процитировали его предупреждения российским энергетикам: «В 2011 году газ будет стоить как во всем мире – \$300 за 1000 м³, и будете локти кусать». Учитывая эти слова, не приходится сомневаться в том, что производство биотоплива в России будет развиваться ускоренными темпами. Как отмечалось на конгрессе в докладе президента Национальной биоэнергетической ассоциации (НБА) А. Шаповальянца, еще год назад, 22 мая 2007 года, на парламентских слушаниях Комитета по энергетике, транспорту и связи Госдумы были одобрены предложения по проекту федерального закона «Об основах развития биоэнергетики в РФ» и внесению изменений в ряд законов, в том числе в Налоговый кодекс.

О необходимости разработки новой национальной программы говорил на конгрессе и академик В. Квинт. По его мнению, целесообразно создание проекта массового производства и потребления этанола в России, с тем чтобы «легко превзойти Саудовскую Аравию по объему экспорта нефти». Помимо собственно организации производства проект предусматривает и ряд законодательных инициатив, в том числе обязать отечественный автопром выпускать машины только с двигателями, рассчитанными и на бензин, и на этанол; разрешить импорт только подобных автомобилей; сделать обязательным добавление в бензин 5–10% этанола. В докладе академика не указывались даже примерные временные рамки проекта, но и без того ясно, что речь идет о далеком будущем.

Характерно, что в каком бы аспекте ни рассматривалась тема производства биотоплива, главные доводы за его широкое развитие так или иначе связаны с экспортом из России энергоносителей. В совместном докладе на конгрессе вице-президента НБА А. Аблаева и эксперта НБА П. Кирушина отмечалась необходимость развития внутреннего рынка биотоплива (хотя и

не уточнялось, какими методами). По мнению авторов доклада, это помимо всего прочего «позволит перенаправить часть нефти и нефтепродуктов на экспорт». Заместитель директора Департамента научно-технической политики и образования Минсельхоза РФ Н. Сорокин, отметив, что «мы находимся на первом этапе развития биоэнергетики», определил перспективы производства биотоплива как создание «нового экспортно ориентированного сектора экономики на селе». Для агропромышленного комплекса эта новая сфера деятельности сулит очевидные выгоды: вовлечение в севооборот неиспользуемой пашни, создание новых рабочих мест, повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства и т.п. Однако найдется ли достаточное количество желающих занять эти новые рабочие места?

В ходе выступлений на конгрессе не раз приводился пример Бразилии как страны, успешно реализующей национальную программу производства биотоплива. На основе «сходства экономических показателей» Бразилия предлагается России в качестве ориентира при разработке стратегии национального развития. Конечно, учиться всегда надо и чужой опыт может оказаться для нас весьма полезен. Однако не стоит забывать, что Бразилия, в отличие от России, страна по преимуществу аграрная, и не в последнюю очередь вследствие благоприятных климатических условий. Производство сельскохозяйственной продукции в таком климате требует меньших затрат, а соответственно гораздо дешевле обходится растительное сырье для производства биотоплива.

Создается впечатление, что образ России как сырьевого придатка развитых стран, если и навязан извне, то попал на плодородную почву и пустил глубокие корни в общественном сознании.

Очевидно, что принятию решения о широком производстве биотоплива в России должно предшествовать всестороннее обсуждение этой темы. И руководствоваться в этом вопросе нужно не только отраслевыми и ведомственными интересами. Ведь речь идет не просто о получении инвестиций – речь идет о выборе пути развития для страны.

Антон ЯНИ

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИНИИ РАЗДЕЛКИ ТОНКОМЕРА

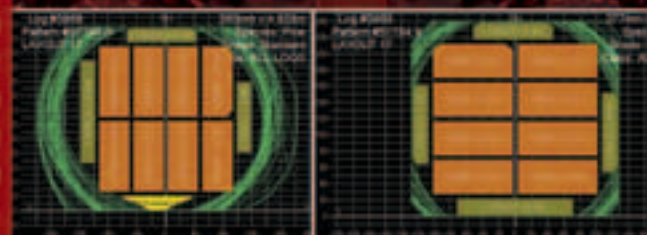


Новая линия по оборудованию производства USNR на заводе «Mullay Timber» в Баллигаре, Ирландия

Лесопильный завод в Ирландии сочетает американскую и европейскую технологии

Глобальный опыт

USNR проектирует и изготавливает полностью укомплектованные лесопильные комплексы и строгальные цехи для покупателей в Северной и Южной Америке, Европе, Азии и Австралии. Наши специалисты по продажам, по обслуживанию и инжинирингу имеют опыт проектирования полностью укомплектованных, интегрированных систем, отвечающих вашим производственным требованиям.



USNR в России:
г. Москва Тел.: +7 917 511 8679
г. Хабаровск Тел.: (4212) 254 258
info@usnr.ru
www.usnr.ru

Представитель USNR в России:
ЗАО «ЭКСПО-Трейд»
г. Комсомольск-на-Амуре Тел.:
(4217) 62 18 11 / 12 / 13 / 14
matveev@expo-trade.ru
www.expo-trade.ru

USNR

ДРОБИТЬ, ЧТОБЫ КОТЛУ НЕ ВРЕДИТЬ

В журнале «ЛесПромИнформ» №2 в статье «Отходы в котел — деньги в карман» мы уже рассказывали об автоматических котельных NESTRO на деревообрабатывающих и мебельных предприятиях. Но не всегда объемы производства, особенно у предприятий, только начинающих свою деятельность, способны сразу обеспечить нужное количество опилок для работы котла. Для решения этой задачи (создание дополнительного запаса топлива для котельных) можно эффективно использовать дробилки NESTRO.

Дробилки NESTRO серии EZ, уже зарекомендовавшие себя в России, предназначены для утилизации древесины твердых и мягких пород, отходов целлюлозного производства, а также с успехом применяются на мебельных производствах для измельчения отходов МДФ и ДСП. Подача материала производится сверху через воронку дробильной установки. Посредством гидравлически управляемого толкателя предназначенный для размельчения материал подается на вращающийся вал. Скорость движения толкателя и соответственно подачи материала регулируется автоматикой управления дробилкой.

Дробилки NESTRO отличаются надежностью и не требуют сложного сервисного обслуживания. Тем не менее для долгосрочной работы необходимо исключить попадание в дробилку камней, а также металлических предметов.

Производительность дробилок NESTRO — от 1 до 11 м³ древесных

отходов в час в зависимости от модели дробилки. Ножи, вращающиеся на валу ротора, и закрепленный в основании установки контрнож обеспечивают качественное дробление материала. Диаметр ротора для разных моделей дробилок может быть от 248 до 500 мм, а количество ножей (закрепленных на валу ротора) — от 30 до 128 шт. Ротор приводится в движение электродвигателем, мощность которого может составлять от 15 до 90 кВт. Также в конструкции дробилки предусмотрено использование двух двигателей (для более производительных моделей). Таким образом, можно подобрать дробилку для любого материала и любой производительности. Транспортировка щепы из дробилки осуществляется с помощью шнекового транспортера либо системы пневмотранспорта, которая подключается к аспирационному патрубку установки.

Дополнительно нужно отметить специальную конструкцию режущих ножей дробилки NESTRO. Для мягких

пород дерева используют ножи со сферической режущей кромкой, что позволяет увеличить производительность, а для твердых пород применяют ножи с прямой кромкой. Кроме того, благодаря специальной конструкции ножей KARO срок службы режущего ножа можно увеличить в несколько раз. Для этого слегка затупившиеся ножи регулярно переворачивают. Контрнож также можно перевернуть.

Величина щепы, получаемой на дробилке NESTRO, определяется размером сита, которое охватывает вал ротора. Диаметр и количество отверстий сита задаются в зависимости от требуемой фракции щепы.

Дополнительно дробилка NESTRO может быть оснащена магнитом. Чаще всего такие магниты устанавливают на дробилки, которые используются для создания дополнительного топлива для котельных. Технологическая связка «дробилка — котельная» невозможна без системы пневмотранспорта, шлюзовых дозаторов, циклонных сепараторов и другого вспомогательного оборудования. Компания NESTRO Lufttechnik, обладая большим опытом разработки и производства оборудования для деревообрабатывающих производств, решила и эту задачу. По техническому заданию клиента может быть составлен проект, в котором будут учтены специфика производства, а также особые требования к компоновке и оборудованию. Кроме того, поставка оборудования от одного производителя позволяет решить многие вопросы, связанные с гарантийным и постгарантийным обслуживанием.

Тридцатилетний опыт разработок и производства позволяет NESTRO создавать предприятия полного технологического цикла, от небольшого лесопильного цеха до крупного пред-



WWW.EKODREV.RU

КОТЛЫ И ТЕПЛОВЕНТИЛЯТОРЫ

- Топливо: деревоотходы любой фракции и влажности (опилки, стружка, щепа, кора, срезки, дрова).
- Топливо: древесные гранулы (pellets).
- Мощность: 0,1 - 2,0 МВт.
- Полная автоматизация процесса горения.

КОМПЛЕКТНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ

- Для теплоснабжения сушильных камер и отопления производственных помещений.
- Топливные механизированные склады объемом от 10 до 1000 куб. метров.
- Механизированная и автоматизированная топливоподача к котлам.

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

- Объемы загрузки: 10-100 м куб.
- Источники тепла на деревоотходах и другие.
- Автоматизация процесса сушки.

ЛИНИИ

- Для производства PELLETS

Г. Тверь,
т/ф. (4822) 382-181, 382-182,
e-mail: ekodrev@bk.ru

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО
ОБОРУДОВАНИЯ

Станок 668c для распиловки тонкомера на брус, обрезную доску. Оцилиндровка срубов до d 100-200 мм.

Станок 662C для получения срубовых заготовок для домостроения. Оцилиндровка до d 180-280 мм и фрезеровка профиля за один проход.

Станок 671C для фрезерования чашки в срубовых заготовках d 180-280 мм

Станок 572C для торцовки срубовых заготовок d 180-280 мм

Околостаночное оборудование. Рольганги 4-6 м. Неприводные регулируемые по высоте

610002, г. Киров, ул. Ломоносова, 127а, оф. 21
Тел.: (8332) 37-3253, 37-3254, факс: 37-1551
E-mail: stanok@shepwood.kirov.ru, http://www.stanok.kirov.ru

Возвращаем долги

Lufttechnik

ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Проектирование
Производство
Поставка
Сервис

- Системы аспирации, фильтры, возврат воздуха в цех
- Пневмотранспорт, вентиляторы
- Складирование и утилизация отходов
- Брикетирование
- Производство топливных гранул (пеллет)
- Котлы автоматические на древесных отходах
- Распылительные стеды для покраски
- Приточная вентиляция с подогревом воздуха
- Шлифовальные столы с отсосом пыли
- Дробилки для кусковых отходов

"Актив Инжиниринг" ООО
127282, Москва, ул. Поллярная, д.41, стр.1
Телефон / факс: +7 (495) 225-50-45
E-mail: info@nestro.net
www.nestro.net

Tomasz Balcerzak
Тел.: +48 - 604 134 888
E-mail: t.balcerzak@nestro.de

Андрей Крисанов
+7 (926) 248-10-40



КАК ДАТЬ ЖАРУ ЕВРОПЕ?

Компания «Интервесп», крупный российский поставщик оборудования для обработки дерева, металла и производства мебели, предлагает установку под ключ пеллетных и брикетных заводов с гарантированным сбытом готовой продукции в Европу.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

В Европе, да и в мире в целом, наблюдается тенденция перехода стран на возобновляемые источники энергии. В ближайшее время, по прогнозам экспертов, употребление всех видов биотоплива для выработки энергии существенно вырастет, в том числе и в России. Но если в нашей стране спрос на этот вид топлива пока невелик, то европейские посредники готовы закупать практически неограниченное количество брикетов и пеллет. Экспорт гранул из России в страны Европы составляет десятки тысяч тонн.

Компания «Интервесп» предлагает линии пеллетирования и брикетирования итальянского производства. В среднем они обойдутся в три-четыре раза дороже отечественных, но, во-первых, это оборудование надежнее и позволяет выпускать более качественную продукцию, а во-вторых, важным преимуществом итальянских линий является менее сложный механизм сертификации гранул, производимых на экспорт.

Срок окупаемости такого производства – около трех лет. Как правило,

минимальный порог рентабельности начинается у предприятий с производительностью от 2 тонн пеллет в час.

В среднем себестоимость производства пеллет в России (при использовании собственного сырья) – около 1300–1500 рублей (35–40 евро) за тонну. Розничная цена на пеллеты в европейских супермаркетах – около 180–250 евро за тонну. В результате прибыль российских производителей, поставляющих пеллеты в Европу, ориентировочно составляет 20–80 евро за тонну.

Производство пеллет считается рентабельным только при крупных размерах производства (более 2 тонн в час). В случае невозможности обеспечения необходимого объема поставок «Интервесп» предлагает организовать производство брикетов, которое требует меньшего объема сырья, менее технологично, а соответственно дешевле, но и спрос на брикеты в Европе заметно ниже. Стоимость древесных брикетов на европейском рынке может быть иногда выше стоимости гранул, но они занимают и значительно

меньший сегмент рынка сжатого топлива. Соотношение выпуска топливных брикетов и гранул в мире составляет примерно 1:20.

СБЫТ

Поскольку пеллеты и брикеты являются относительно дешевым материалом, рентабельность деятельности напрямую зависит от решения логистических задач, которые включают в себя организацию поставки сырья и сбыта готовой продукции.

Компания «Интервесп» предлагает две схемы поставок: реализация на условиях FOB (российский или прибалтийский порты) или доставка конечному потребителю. Последний вариант требует больших логистических затрат, но может приносить ощутимо большую прибыль.

Цены у европейских посредников варьируются в пределах 160–200 евро за тонну. На российском рынке в начале прошлого года стоимость на древесные гранулы составляла в среднем 100–120 евро за тонну.

ПРИМЕРНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАВОДОВ

ПРОИЗВОДСТВО ПЕЛЛЕТ

Объем выпускаемой продукции	1,8–2,2 тонны/час	3,5–4,0 тонны/час
Стоимость	От 55 000 000 рублей	От 85 000 000 рублей

ПРОИЗВОДСТВО БРИКЕТОВ

Объем выпускаемой продукции	400 кг/час	800 кг/час
Стоимость	От 10 000 000 рублей	От 16 000 000 рублей

Окончательная комплектация линий для каждого заказчика формируется отдельно в зависимости от его пожеланий, размеров зданий и сооружений и других условий производства.

ПРОИЗВОДСТВО

Процесс производства можно разделить на несколько этапов: измельчение, сушка, прессование (пеллетизация), охлаждение (кондиционирование).

1 Измельчение

Сначала крупнокусковые отходы измельчаются до размера щепы в рубительных или валковых машинах. Щепу, как правило, подается в молотковую дробилку и уже в зависимости от диаметра отверстий сит приобретает окончательный размер.

2 Сушка измельченного сырья

Измельченное сырье подается в сушильный барабан. Отбор излишней влаги осуществляется горячим воздухом, выработанным теплогенератором.

Далее высушенный продукт по пневмотранспорту поступает в батуриный циклон, где происходит разделение высушенного материала и теплоносителя. Отработанный теплоноситель выбрасывается в атмосферу, а высушенный материал поступает на повторное измельчение.

3 Гранулирование

Гранулы получают продавливанием опилок через фильеры диаметром 6–8 мм. Брикеты могут изготавливаться путем прямого прессования на гидравлическом или механическом прессе. Кроме того, можно использовать метод шнекового прессования, когда продукция выходит непрерывно (как на мясорубке).

4 Охлаждение

Сформировавшиеся гранулы приобретают нужную твердость только в

процессе остывания, и чем грамотнее организован этот процесс, тем лучшего качества продукт вы получите.

Сырье

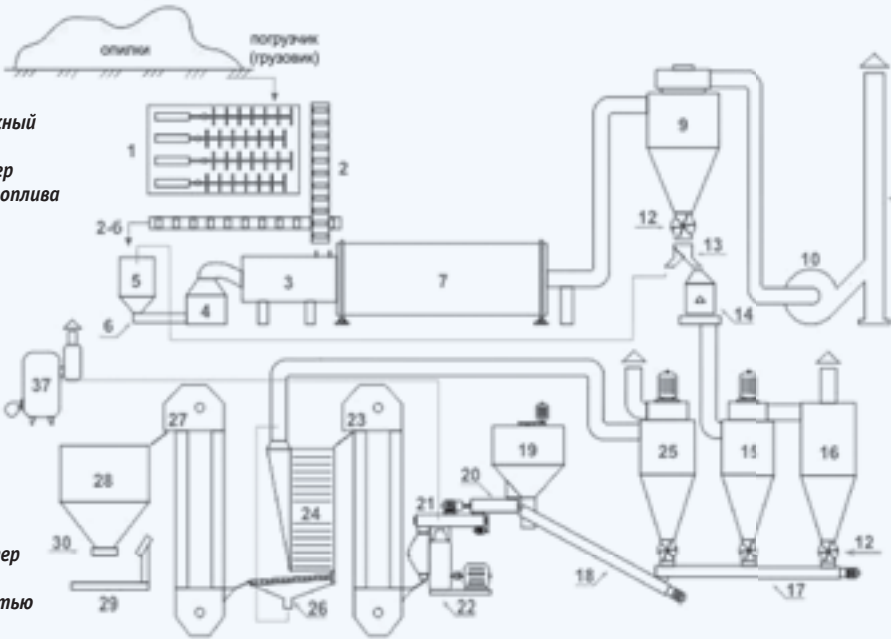
Сырье для производства должно быть из хвойных и мягких лиственных пород древесины (лиственных пород желательно не более 50% от общего количества) и содержать минимальное количество коры (желательно не более 1%), так как увеличение количества коры приводит к увеличению зольности гранул.

Влажность перед прессованием должна быть в пределах 11%, так как при большей влажности гранулы получаются менее прочными, и остаточная влажность после охлаждения может быть выше нормы.

У таких гранул меньшая энергетическая ценность и, следовательно, цена.

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЕЛЛЕТ

1. Механизированный склад «подвижный пол»
2. Цепной (скребковый) транспортер
- 2-6. Дополнительный транспортер топлива
3. Смеситель
4. Теплогенератор
5. Бункер топлива
6. Шнек
7. Сушильный барабан
8. Уловитель
9. Большой циклон
10. Дымосос
11. Дымовая труба
12. Шлюзовой затвор
13. Распределитель потока
14. Молотковая дробилка
- 15–16. Циклоны
17. Шнековый транспортер
18. Наклонный шнековый транспортер
19. Бункер гранулятора
20. Питатель с регулируемой скоростью подачи
21. Смеситель
22. Пресс-гранулятор
23. Нория
24. Охлаждающая колонка
25. Вентилятор циклона
26. Сортировка
27. Нория готовой продукции
28. Бункер готовой продукции
29. Электронные весы
30. Пылеотсос
37. Парогенератор



БИЗНЕС ПОД КЛЮЧ

Компания «Интервесп», работая с заказчиком, готовит технико-экономическое обоснование, осуществляет расстановку оборудования, поставку и наладку производственных линий, обучение персонала и гарантирует сбыт готовой продукции на европейский рынок.

Получить высококвалифицированную консультацию по вопросам организации предприятия по производству пеллет и брикетов можно по телефонам 8-800-5555-100 и (495) 727-41-96 в отделе реализации комплексных проектов. Подробнее узнать о компании «Интервесп» можно на сайте www.intervesp-stanki.ru.

ПО СТОПАМ ДРЕВНИХ ВИКИНГОВ

МАСЛОТЕРМОМОДИФИКАЦИЯ ДРЕВЕСИНЫ

Древесина — уникальный, проверенный временем материал для изготовления всевозможных, в том числе и строительных, изделий. Тысячи лет человечество строит деревянные дома, мосты, плавательные суда и другие конструкции, эксплуатируемые на открытом воздухе. Относительная простота обработки древесины, ее экологическая чистота, высокие тепло- и звукоизоляционные свойства, эстетичность материала обуславливают широкое применение древесины в строительстве.

Однако эксплуатация конструкций из древесины в условиях атмосферных воздействий снижает их долговечность. Причина — биологические повреждения, изменения формы и размеров конструкций. Это связано с природой древесины как питательной среды для живых организмов, так и с ее гидрофильностью — способностью поглощать и удерживать влагу.

Известно немало способов защиты древесины от биоповреждений — антисептирование и повышение ее гидрофобности (уменьшение водопоглощения). Большинство из них экологически небезопасны, а обработанные древесные материалы содержат токсичные вещества. Не случайно Еврокомиссия с 2004 года запретила применять древесину, химически обработанную, к примеру, антисептиками, содержащими соли тяжелых металлов. Это обстоятельство повысило актуальность вопроса безопасной защиты древесины от внешних разрушающих воздействий, побудило к изысканию новых методов, в том числе ее термообработки.

О том, что воздействие на поверхность древесины огнем делает ее более долговечной, люди знали многие века. Еще викинги применяли

этот метод защиты древесных материалов при сооружении своих построек. Термообработку на научной основе исследовали уже в 30–40-х годах прошлого столетия в Германии, США. Новые исследования 90-х годов проводились в Финляндии, Франции, Германии, Нидерландах. Общее разработанных в их результате технологий в том, что древесина выдерживается в различного вида камерах при температуре 160–240 °С в течение 12–24 часов. В результате в древесине частично разрушается питательная среда микроорганизмов, химические преобразования в ней значительно уменьшают способность древесины менять свои размеры и форму при изменении ее влажностного состояния, повышаются тепло- и звукоизоляционные свойства. Дополнительным положительным эффектом является потемнение древесины. Это повышает эстетичность изделий, даже из пород древесины, не обладающих этим качеством — осины, березы, сосны, ели, а также облагораживает древесину ценных пород. Отличительной особенностью технологий является среда, в которой производится термообработка: насыщенный, пересыщенный пар, воздух, азот, масла. Известными

являются технологии: Termo Wood, West Wood, Process Plato, Bua Pezdyuz фирмы Barket, по которым работает ряд предприятий Финляндии, Германии, Франции, Нидерландов, России. Общий объем производимой в настоящее время в Европе термодревесины — не менее 150 тыс. м³ в год. Причем рынок сбыта непрерывно расширяется.

Общими недостатками термообработки почти всеми методами является снижение прочностных и упругих свойств древесины, ее твердости, способности к истиранию, гвозде- и шурупоедерживающей способности, присутствие характерного запаха, обусловленного процессом термодеструкции древесины.

На 20–30% по сравнению с необработанной древесиной снижается прочность клеевых соединений при скалывании, растяжении и изгибе в зоне зубчатого клеевого соединения.

Большинство приведенных свойств термодревесины, обработанной в среде перегретого пара, было оценено в Лесотехнической академии (ЛТА). Все отмеченное несколько ограничивает область применения такого материала, например, для несущих деталей строительных конструкций. Термодревесину

рекомендуют применять для изготовления декоративных обшивок, наружных дверей, погонажных строительных деталей (плитусы, наличники), садовой мебели, транспортных поддонов, напольных покрытий.

Одним из способов термомодификации древесины является ее обработка в среде масел (льняное, рапсовое, талловое). Талловое масло — вторичный продукт сульфатного производства целлюлозы. Если талловое масло, получаемое при переработке древесины хвойных пород, находит дальнейшее применение, то масло, образующееся при переработке лиственных, является отходом, который утилизируется путем сжигания.

Доцентом ЛТА Г. И. Царевым был разработан способ модификации таллового масла. При поверхностной пропитке таким маслом и последующей термообработке древесины обнаружен эффект химического взаимодействия масла с компонентами древесного комплекса.

В результате обработки значительно повышается сопротивление воздействию на древесину воды и

микроорганизмов, ведущих к гниению. Разбухание древесины уменьшается в три раза — до 4%, водопоглощение почти в пять раз — до 10%. Биостойкость такой древесины подтверждена испытательными центрами «Биостойкость» (МГУ) и Tutkimuskeskus Research Center (Финляндия). Прочность маслотермообработанной древесины при испытаниях на статический изгиб падает на 10–15%.

Данный способ обработки одновременно с глубокой консервацией обеспечивают поверхностную защиту древесины. По этой причине защите подлежат готовые к сборке детали конструкций, в том числе клееных. Прочность при скалывании клеевых соединений деталей с применением двухкомпонентных ПВА-клеев остается практически на уровне прочности соединений из необработанной древесины. Прочность соединений по длине на зубчатый шип падает на 15–20% из-за снижения прочности древесины. Клеевые соединения в 80–90% случаев разрушаются по древесине.

В настоящее время ЛТА и ЗАО «Технопарк ЛТА» проводят дополнительные

исследования с целью установления параметров режима обработки для деталей различного назначения. Одновременно ведется изготовление промышленной полуавтоматической установки проходного типа для маслотермообработки.

Технология модификации таллового масла, технология маслотермообработки и оборудование для реализации процессов будет патентоваться одновременно с началом производства термодревесины в промышленных масштабах. ЗАО «Технопарк ЛТА» намерено выйти на рынок с предложением по продаже модифицированного масла, технологии и оборудования для производства маслотермодревесины, готовой продукции.

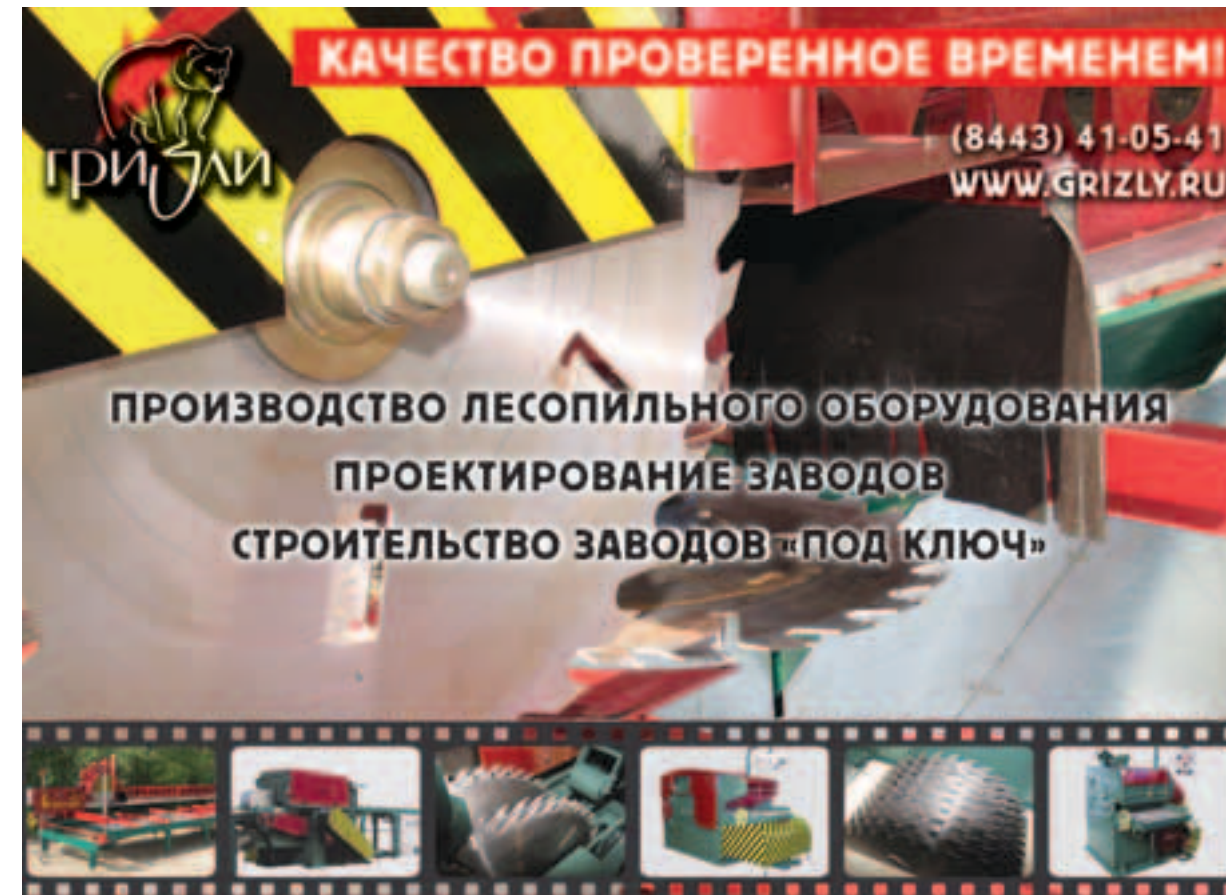
Как показали испытания, маслотермообработка наиболее приемлема для деталей каркасов домов, несущих деталей перекрытий, лаг, настилов открытых площадок, причальных и других сооружений, эксплуатируемых на открытом воздухе и в контакте с водой.

Алексей ЧУБОВ, Геннадий ЦАРЕВ



— образец, не обработанный модифицированным талловым маслом

— образец, обработанный модифицированным талловым маслом



БЫСТРО И ЭКОНОМИЧНО

Публикация об изобретении Эмира Андреева вызвала целый поток читательских откликов. В редакцию звонили и писали производственники, люди, увлеченные изобретательством, и просто любознательные читатели. С Э. Андреевым сегодня на страницах журнала полемизирует Владимир Трефилов из Нижнего Новгорода и предлагает свою разработку способов и устройств для обработки бревен. Несомненно, экономичный способ обработки бревен, подробно описанный В. Трефиловым, заинтересует специалистов, занимающихся обработкой древесины.

Уважаемая редакция!

Прочитал статью «Веселая геометрия Эмира Андреева», опубликованную в № 1 вашего журнала за 2008 год, и решил поделиться своими соображениями об описанной установке и рассказать о своих устройствах для обработки бревен.

То, что оцилиндрованные бревна – это испорченные бревна, осознают в последнее время не только заказчики, но и производители срубов. Минус их еще и в том, что эти бревна значительно дороже, чем обработанные другими способами. Оцилиндровочные станки дороги, массивны, требуют больших мощностей и перегоняют в стружку до 40% древесины. Поэтому естественны поиски других способов и устройств для обработки бревен. Один из вариантов – установка Э.В. Андреева.

Однако анализ способа и устройства, предложенного Э.В. Андреевым, приводит к неутешительным

УСТРОЙСТВО ДЛЯ ОБРАБОТКИ БРЕВЕН УОБ400-М1

Устройство предназначено для окантовки (ошкуривания) бревен и фрезерования продольного паза. От оцилиндровочных устройств оно отличается тем, что реализует новый способ обработки, при котором сохраняется коническая форма бревна, что позволяет снимать минимальный слой древесины, получать максимальный выход по высоте сруба с минимальными затратами энергии. Стоимость бревен, обработанных с помощью этого устройства, меньше, чем при обработке вручную и тем более чем при обработке на оцилиндровочных станках.

Подача ручная, мощность двигателя – 2,2 кВт, масса подвижной части – 100 кг, диаметр обрабатываемых бревен – до 400 мм, длина бревен зависит от длины направляющих. Производительность – до 20 шестиметровых бревен в день. Обслуживается одним оператором. Перевозится на легковом автомобиле с верхним багажником. Монтируется за 4–5 часов. Возможно построение целого ряда устройств с различной степенью механизации и автоматизации, различной стоимостью и производительностью, рассчитанной на различных потребителей. Цена (ориентировочно) – 80 тыс. рублей.

выводам. Оцилиндрованное бревно – испорченное бревно, особенно в самой уязвимой его части – соединении в районе чашки. Но как

раз в этой зоне Э.В. Андреев и сохраняет оцилиндровку. Кроме того, расположение бревна чашкой вверх приводит к попаданию в нее воды и ускоренному ее гниению. Оцилиндровка исключает разновысокость бревен, но приводит к уменьшению высоты сруба и увеличению расхода бревен по сравнению с вариантом, когда сохраняется коническая форма бревна. А разновысокость устраняется чередованием бревен: комель – вершинка.

Предлагаемый Э.В. Андреевым способ обработки бревен требует использования различных инструментов (блок инструментов на каретке) для обработки сопрягаемых плоскостей бревна, оцилиндровки концов бревен, вырезания чашки. Поэтому утверждение о простоте конструкции станка, так же как и заявленная стоимость в 80 тыс.

рублей, являются, на мой взгляд, неубедительными. Исключение обработки боковых поверхностей бревна имеет только одно преимущество – сокращение времени обработки. Сочетание выступающих из-под бревна сопрягаемых поверхностей и необработанной части бревна создает

непривлекательный для заказчика вид внешней и тем более внутренней стороны сруба.

В связи с вышесказанным предлагаю вашему вниманию описание разработанных мною способов и устройств для обработки бревен, часть которых запатентована, а

Информация к размышлению об устройствах для обработки бревен

Известные устройства:

1. Оцилиндровка бревен



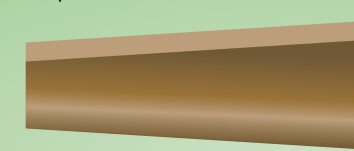
2. Вырезка продольного паза



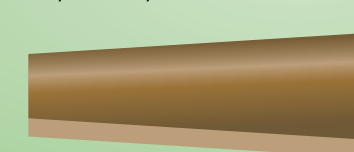
При изменении диаметра бревна смена инструмента. Сложность использования в одном срубе оцилиндрованных бревен разных диаметров.

Предлагаемые устройства:

1. Обработка сопрягаемой поверхности под продольный паз



2. Вырезка продольного паза



Один инструмент (две фрезы) для всех диаметров бревен. Использование в одном срубе бревен разных диаметров.

Меньший объем снимаемой древесины, меньше затраты энергии, выше производительность, меньше усилий, небольшие габариты и масса устройств.

часть находится в процессе патентования. Основу для разработанных мною устройств представляет «Способ обработки бревен» (патент № 2051025). Суть его состоит в том, что сопрягаемые поверхности бревен обрабатываются радиальными фрезами, радиус режущих кромок которых больше наибольшего радиуса обрабатываемых бревен. При обработке таким способом сохраняется коническая форма бревна и в то же время бревна разных диаметров сопрягаются между собой по всей длине. Боковые поверхности бревен при желании обрабатываются фрезой с вогнутой режущей кромкой с минимальным съемом древесины (кора, сучки, неровности).

Сохранение конической формы бревна позволяет примерно на 15% экономить расход бревен для сруба.

Такой способ обработки дает возможность располагать продольный паз и чашку на нижней части бревна, что исключает попадание в них воды и способствует увеличению срока службы бревен в срубе. Обработка боковых поверхностей и сопрягаемой с продольным пазом поверхности производится одной фрезой, продольный паз обрабатывается второй фрезой. Обе фрезы приводятся во вращение от одного двигателя мощностью 2,2 кВт.

Единственным недостатком предлагаемого способа и устройства является, как ни странно, его преимущество – сохранение конической формы бревна, поскольку требует изготовления на каждом бревне индивидуальных чашек. Этот недостаток компенсируется применением разработанных автором простейших устройств для измерения и вырезания чашек, которые позволяют изготавливать чашки точно, быстро и качественно. Работе с этими устройствами можно обучить любого человека за 2–3 часа, что решает проблему отсутствия высококвалифицированных кадров. Это же устройство позволяет изготавливать блок-хаус из горбыля, фигурные столбики для беседок и крылечек, обеспечивает строгание и рейсмусование досок и брусьев.

Владимир ТРЕФИЛОВ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

26 марта. В Питере второй день пурга, погода крайне нелетная. Наш сотрудник Олег Баранцев уже прибыл на выставку в северный город Архангельск, а мы... «совершаем посадку в аэропорту Пашковский в Краснодаре; температура за бортом +11 °С». После занесенного снежным бураном и заледеневшего за ночь слякотного Петербурга мы искренне любимся раскинувшимся внизу зеленым взлетным полем. Однако на выходе из самолета пронизывающий холодный ветер и ливень дали сильную пощечину. Промокли и замерзли сразу – прилетели на юг, называется...

160

Пока отогревались в такси (к слову, Краснодар находится на третьем месте по количеству автомобилей на душу населения после Москвы и Санкт-Петербурга, да и пробки здесь вполне столичные), город начал радовать глаз: вышло солнце и город, умытый и яркий, заблестел цветущими яблоневыми садами, газонами с нарциссами, ухоженными улицами и... обилием самодельной рекламы над частными заборами, явно свидетельствующей об активном развитии малого, чаще всего семейного бизнеса. А вечером центр города дополнил приятное впечатление художественной подсветкой и стильными кафе с очень симпатичными интерьерами и соответствующей, совсем не ширпотребной музыкой.

«Это не собачья глушь, а собачкина столица» – это высказывание В.В. Маяковского послужило идеей симпатичной скульптуры в виде культурно прогуливающейся пары собачек, поставленной на центральной улице Краснодара. Далеко не многие города смогут когда-нибудь настолько

избавиться от снобизма и водрузить на своей территории нечто подобное...

Но наша цель – выставка UMIDS-2008. Каждый из четырех дней выставки заканчивался приятной усталостью от проделанной работы, количества контактов с посетителями, переговоров с клиентами. Честно говоря, для региональных российских выставок в сфере ЛПК это редкость. Нет, безусловно, сотрудники нашего журнала устают на всех выставках, активно работая и пытаясь добиться максимальной отдачи, но далеко не всегда после приезда из регионов мы уверены в адекватности затраченных усилий и средств.

Чем же лучше оказался Краснодар? На «UMIDS. Южный мебельный и деревообрабатывающий салон – 2008» под одной крышей (вернее, под крышами нескольких павильонов) 330 участников из 30 регионов РФ и восьми стран представили оборудование, технологии, материалы и продукцию лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности. Большая часть (около 75–80%, по нашей оценке)

из более чем 12000 посетителей интересовалась исключительно готовой мебелью для своего дома. Но как минимум около 3000 посетителей – это не празднозашедшие «мама-папа-веселая-семья-мы-хотим-диван», а люди, профессионально занимающиеся пилением и строганием или даже кромооблицовкой и сборкой мебели...

Посетителей на выставке действительно было много. По крайней мере, 6000 экземпляров газеты «ЛесПром-ФОРУМ», раздававшиеся посетителям прямо при регистрации, благополучно закончились уже на третий день проведения выставки. Тогда как на других региональных выставках от тиража в 6000 экземпляров при аналогичном распространении чаще всего газеты оставались.

По официальной статистике, в Краснодарском крае более 1300 фирм, занимающихся деревообработкой, из них около 30% – производством мебели. И хотя в основном это малый бизнес, чаще всего от одной фирмы на выставку пришел не один, а иногда даже не два



сотрудника. Кроме того, судя по визиткам и анкетам посетителей, за которые мы отдавали наши журналы, на UMIDS-2008 было немало представителей бизнеса близлежащих к Краснодару краев регионов: Адыгеи, Ставропольского края, Ростова-на-Дону, Ингушетии, Чечни, Кабардино-Балкарии. А это говорит о высоком авторитете выставки.

В плане организации опять-таки трудно к чему-либо придраться: с разгрузкой на стенд и подъездом к павильонам – никаких проблем; питание участников организовано прекрасно: отличное кафе с горячими первыми и вторыми блюдами на выбор за талоны от организаторов. Кормили действительно вкусно! Даже вспоминать не хочется питерские дряхлеющие салатики, заключенные в пластиковые камеры и готовые отжаться жаждающим исключительно в порядке очереди, но за вполне ресторанный цену.

Ну а состояние сантехники и канализации еще в Древнем Риме считалось показателем цивилизованности

населения. Так вот, в Краснодаре впервые на выставочных площадках России мы увидели душ, функционирующий в чистом и просторном туалете.

Единственное, что могло бы стать маленькой ложкой дегтя, – это то, что, предоставив нам для публикации в газете-путеводителе подробнейшие планы с размещением и номерами стендов, организаторы забыли эти стенды пронумеровать. Ну да ладно! Ведь не Ганновер, не Милан и не Москва, так что в местных масштабах сориентироваться можно и без номеров. Главное, что выставка растет, расширяется, строятся новые павильоны, растет количество участников и гостей, развивается отрасль.

Наш журналист поговорила практически со всеми участниками UMIDS-2008. Как ни странно, выставкой довольны все. И все в один голос говорят о важности данного региона для развития отрасли, о серьезном спросе на свою продукцию, о планах продаж и продвижения в ЮФО.

Единственные, кто мог бы быть недоволен, – это компании, волею судьбы опоздавшие занять место в отраслевом павильоне и в итоге взявшие стенды в чисто мебельных павильонах. Безусловно, в них потенциальный клиент мог забежать лишь случайно, в довесок к остальной программе. Но тут уж рекомендация одна: если выставка стоящая, то и участие в ней надо планировать заранее, лучше уже сейчас!

Андрей ЗАБЕЛИН, Светлана ЯРОВАЯ

P.S. Немного про мебель... Готовая мебель, мечтающая о хозяине, занимала около половины площади выставки и приманила около 80% посетителей. Главные стили краснодарской мебели – вычурный классицизм со следами ар-деко, сухая пост-советско-югославская классика и экономичный хай-тек. Приятно порадовало тело кресло-качалка оригинальной конструкции производства Ейского мебельного комбината «ВаП» (фото сверху слева).

161



ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ...

Посещение большой профильной выставки — это всегда не только яркие впечатления, но и новые деловые знакомства, бизнес-контакты. Общение в рамках таких мероприятий всегда очень плодотворно, оно дает массу перспектив для развития бизнеса, помогает понять тенденции развития рынка и дает качественные ориентиры на продвижение собственного бизнеса в обозримом будущем. Сегодня мы даем слово участникам краснодарской выставки — представителям крупных фирм, производств, предприятий. Их мнение о прошедшем мероприятии в крупном южном регионе России, безусловно, заслуживает внимания.

Андрей ГУДКОВ,
руководитель отдела продаж,
ООО «БАКАУТ»:

— Завод «Бакаут» создан в 1999 году. На сегодняшний день это единственный производитель в России автоматического оборудования в деревообработке. Наши автоматические линии торцевого сращивания, линии оптимизации, прессы и ваймы сращивания по плоскости год от года составляют все более серьезную конкуренцию импортному оборудованию.

Предприятие новое, но уже рекомендовавшее себя. География поставок — от Калининграда до Камчатки, Украина, Беларусь, Литва, Азербайджан, Узбекистан. Продукцию «Бакаута» знают многие продавцы деревообрабатывающего оборудования.

Уже на протяжении четырех лет приезжаем на выставку UMIDS. С каждым годом она становится все более предметной. Для нашего завода развивающийся Южный регион представляет интересную нишу. В Краснодарском крае много небольших производств, что, видимо, обусловлено распадом изначально существовавшей здесь ранее крупной мебельной промышленности. И попытка людей заработать на том, что они умеют делать, близость материала — бук, дуб, то есть то, что растет в этом регионе, позволяют многим предприятиям выходить на иной качественный уровень. И здесь необходимо относительно недорогое оборудование, дающее возможность выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию в соответствии с требованиями сегодняшнего и уже завтрашнего дня. В течение года с прошедшей выставки мы поставили

в ЮФО большую партию крупного оборудования — автоматические линии, мощные гидравлические прессы склеивания по плоскости... И это для края, который не является основным в плане лесных ресурсов!

Что же касается организации выставки, замечу, что все вопросы решаются здесь легко, быстро, спокойно. И это очень приятно. По бюджету она относительно недорогая, несопоставимая с центральными выставками в Москве. Очень много посетителей! Пусть они приходят посмотреть на конечную продукцию — мебель, но и для нас среди них многие могут стать потенциальными клиентами. Впервые выставляем в новом корпусе, площадь очень большая и просторная, надеюсь, в следующем году нас быстрее будут находить. Единственный минус: небольшая высота потолка не позволяет вывешивать крупные баннеры; это приводит к тому, что не просматривается весь зал. Но остальные павильоны еще меньше, очень зажатые. Здесь есть еще, над чем поработать устроителям выставки.

Хотелось бы закончить на оптимистичной ноте. Многие хотят приобрести оборудование в лизинг. Если в прошлом году представители лизинговых компаний, банков категорически не хотели идти в этом направлении, то сегодня ситуация кардинально меняется! У нас уже сейчас, именно после этой выставки, появились серьезные решения в этом направлении. Мы продаем в Южном регионе все больше оборудования, и наши планы на следующий год — это только увеличение объемов продаж и своего участия в UMIDS!

Любовь СУРМИНА,
менеджер,
компания DRY MASTER S.r.l.:

— Мы представляем итальянскую фирму, которая производит сушильные камеры и поставляет передовые технологии в секторе сушения и антисептирования древесины. На данный момент мы уже открыли представительство в Санкт-Петербурге, а в будущем году планируем открыть и производство в России.

Краснодарский край интересен для Италии тем, что здесь произрастают ценные породы дерева: дуб, бук, ясень и каштан. Такие породы требуют сушки под строгим контролем, и отдавать сушить древесину кому-то на сторону рискованно. Поэтому многие клиенты сами должны и хотят освоить этот процесс и просят маленькие сушильные камеры (до 15–20 м³) для небольшого объема древесины. У нас же только стандартные сушильные камеры от 50 м³ и выше. В ближайшее время мы будем рассматривать пожелания клиентов и проектировать заказы на будущее.

Считаю, что для Краснодара одной выставки в год мало, надо проводить выставку еще и осенью. Планировка

нынешней экспозиции непродуманна. Не было понятной схемы прохода посетителей. Вспомогательные конструкции закрывали основных участников. Посетитель, увидев перед собой большую и высокую перегородку, поворачивался и уходил, не дойдя до нашей экспозиции. Приходилось выходить и звать. Слегка удивила и система питания. При комплексных обедах, если человек мясо не ест, то взамен ему две порции риса не давали. А вот посещаемостью выставки мы довольны. Как и на любой выставке, главное — чтобы были клиенты. Но по местному телевидению было мало рекламы и репортажей о проходящем мероприятии. Надеемся, что организаторы учтут наши замечания, и мы с удовольствием приедем на выставку в следующем году.

Игорь ГРУЩЕЦКИЙ,
генеральный директор,
ООО «Эдис-Групп»:

— Бесспорно, выставка UMIDS является наиболее ярким выставочным событием на территории ЮФО. Именно поэтому мы участвуем в ней уже пятый год подряд.

Наш интерес к югу, и в частности к Краснодарскому краю, обусловлен прежде всего давними традициями сотрудничества. Ведь большинство паркетных и оконных производств разного уровня в Краснодарском крае и ЮФО работают именно на нашем оборудовании много лет. Среди них есть и сравнительно молодые предприятия, которым еще не исполнилось и пяти лет, и предприятия со стажем эксплуатации нашего оборудования более 25 лет.

В условиях жесткой конкуренции и возрастающих требований рынка к гибкости наши клиенты чувствуют себя спокойно и уверенно. Инвестиции в долговечное и качественное оборудование

окупаются сторицей. А ведь кто-то в свое время отказался от покупки очередной дорогой машины, кто-то вообще тратил последние деньги даже на единственный станок! И все это совершали с пониманием того, что деньги, потраченные на себя, не вернутся, а деньги, инвестированные в производство, будут кормить всю жизнь.

Все, кто сделал свой выбор в пользу качества, выиграли многократно. Если пять лет назад на территории ЮФО преобладали продажи одиночного и позиционного оборудования в диапазоне 35–150 тыс. евро, то сегодня сумма сделок составляет в среднем 300–400 тыс. евро, и это уже линии, а не просто отдельные станки. Налицо тенденция роста наших заказчиков. Ведь именно в связи с успешным развитием их бизнес требует увеличения мощностей. Совместно мы всегда находим оптимальные решения для дальнейшего роста.

Также мы продолжаем работать над крупными проектами, в том числе в рамках программы развития Краснодарского края. В плане реализации этой программы строительство комбинатов деревянного домостроения.

Особенно актуальным это становится для Красной Поляны, которая готовится принимать зимние Олимпийские игры 2014 года. Деревянные спортивные сооружения, гостевые домики, гостиницы, мосты — вот далеко не полный спектр применения деревянных конструкций. На нашем оборудовании, например, изготовлены аттракционы «Русские горки» в г. Гетеборге (Швеция) и в г. Колосе (Германия).

Андрей ЩИПИЛОВ,
заместитель директора
по маркетингу, ООО «Эдис-Групп»:

— Мы очень рады потеплению инвестиционного климата в ЮФО. Особенно от радно, что именно в этот момент нам удалось найти достойного и надежного финансового партнера для наших заказчиков в лице «Элемент Лизинг». Совместно мы разработали и представляем сейчас на выставке беспрецедентные финансовые условия приобретения оборудования. Наш богатый опыт работы в данном регионе позволил учесть региональную ментальность и традиции при разработке пакетных предложений как для потенциальных клиентов, так и для существующих заказчиков.

А гибкость и лояльность нашего партнера — лизинговой компании «Элемент Лизинг» — позволили внедрить наш опыт в выгодный для всех участников финансовый продукт.

Роман БУДАНОВ, ведущий специалист по развитию внешних связей, ООО «Элемент Лизинг»:

— Для компании «Элемент Лизинг», которую я представляю, «Эдис-Групп» является ключевым партнером в сегменте лизинга деревообрабатывающего оборудования. Для простоты приобретения продукции «Эдис-Групп» мы совместно разработали несколько лизинговых программ.

«Элемент Лизинг» является постоянным покупателем оборудования Weinig, Hundegger, Vollmer, за счет чего получает скидки, которые учитываются при расчете лизинговых платежей по всем продуктам. Результат впечатляет — удорожание от 4,8% годовых при 25% аванса! На UMIDS-2008, прямо на стенде компании «Эдис-Групп», я мог автоматически одобрить клиента при условии, что последний был готов внести 25% аванса и его выручка за шесть месяцев составляла стоимость предмета лизинга.

Хочу еще раз упомянуть о том, что сделки проходят в кратчайшие сроки. Мы достигли этого потому, что не работаем с любыми поставщиками, мы выбираем достойных, к числу которых, без сомнений, можно отнести компанию «Эдис-Групп». Более подробно о наших совместных продуктах можно будет узнать уже сегодня, обратившись ко мне или в компанию «Эдис-Групп». Чуть позднее с программами можно будет ознакомиться на официальных сайтах компаний (www.edisgroup.ru, www.elementleasing.ru).

Анатолий БУТУСОВ,
директор, ООО «Хай Поинт»:

— Наша компания, один из ведущих мировых производителей деревообрабатывающего оборудования для малого и среднего бизнеса, участвовала второй раз в этой выставке. Основные задачи, которые мы ставили для себя на UMIDS, — это продвижение торговой марки «Хай Поинт», повышение ее узнаваемости, доведение до потенциальных заказчиков в ЮФО информации о номенклатуре и качестве нашей продукции.



Что касается самой выставки, то на сегодняшний день она является одной из лучших по составу участников и количеству посетителей среди региональных отраслевых мероприятий. Но, к сожалению, в этом году UMIDS лишь отчасти соответствовал нашим ожиданиям: посетителей было меньше, чем в прошлом году. Я считаю, что это связано с недостаточно продуманной рекламной кампанией, со сроками ее проведения и методами донесения информации до участников и посетителей выставки.

В этом году мы демонстрировали на стенде нашего дилера «Глобал Эдж – Юг» 11 единиц оборудования: фрезерный станок тяжелой серии, ленточно-пильный, шлифовально-калибровальный, фуговальный, сверлильно-присадочный, кромкошлифовальный, форматно-раскroечный станки, шлифовальное оборудование. Наш потребитель сегодня – заказчики из Краснодарского края – малые и средние предприятия, частные предприниматели, предприятия, изготавливающие мебель на заказ и столярные изделия. Хотелось бы отметить расширение географии наших поставок: станки «Хай Поинт» работают не только в Краснодарском крае, но и в Дагестане и Кабардино-Балкарии. Секрет нашего успеха – контроль качества и себестоимости нашего оборудования. Качество не уступает, а где-то даже превосходит итальянские аналоги, а цена незначительно выше китайских станков.

Наше участие в будущих выставках зависит от нескольких факторов. Мы уверены, что будущая Олимпиада-2014 в Сочи станет движущей силой развития региона и его промышленности, привлечет инвестиции в

край и вызовет строительный бум, который обеспечит гарантированный сбыт изделий деревообработки нашим существующим и потенциальным заказчикам и даст толчок к развитию их производственных мощностей.

Виктория ВОВК,
руководитель отдела телемаркетинга, компания «Интервесп»:

– Компания «Интервесп» является поставщиком оборудования для обработки дерева и металла и производства мебели. В выставке мы участвуем не первый год. В этот раз привезли четыре станка: обрабатывающий центр, кромкооблицовочный и форматно-раскroечный станки и кромочник. Новинка Rover S фирмы Biesse пользовалась у публики особой популярностью: выгодная цена и максимальные возможности многих не оставили равнодушными. Все станки у нас раскупили на ура, несмотря на то что конкуренция была очень большая: было представлено много стендов станкостроительных компаний.

Я считаю, те задачи, которые были поставлены нами перед поездкой на выставку, мы выполнили: продали станки, заключили договора, нашли новых клиентов, пополнили базу потенциальных покупателей. Впечатления очень хорошие – большая посещаемость выставки. По организации претензий нет. Нам интересен Южный регион: он один из самых перспективных, здесь очень много клиентов, связанных с деревообработкой. Я уверена, эта выставка помогла нам укрепить свои позиции на рынке в Южном регионе и у нас в скором времени появится много новых партнеров из Краснодарского края.

Борис ВАЙНГАРТ,
региональный руководитель по торговле, генеральный директор, ООО «Лойко Рус»:

– Участие в весенней выставке в Краснодаре – наша добрая традиция. В этом году у нас юбилейная, 10-я выставка, в которой мы принимаем участие совместно с нашим южным партнером – фирмой «Сфера-Комплект». Мы очень довольны сотрудничеством и надеемся на дальнейшее развитие добрых партнерских отношений.

На эту выставку мы привезли несколько интересных образцов последних инструментов. Это профильные алмазные инструменты, с числом зубьев 3–4 и инструмент для технологии Nesting (раскрой с дальнейшей обработкой на станках с ЧПУ). Эта технология находит все большее применение на малых и средних производствах. У нас улучшается сервис твердосплавного инструмента на базе «Сфера-Комплект». В этом году планируется закупить еще несколько заточных станков, что повысит качество заточки твердосплавных пил и увеличит скорость обработки заказов.

Хочу отметить, что по сравнению с прошлыми выставками уровень профессиональной подготовленности покупателей заметно вырос, они задают действительно серьезные вопросы технологического характера.

Денис ГРИЩЕНКО,
генеральный директор Краснодарского филиала «МДМ-ТЕХНО»:

– Мы принимаем участие в выставках UMIDS с 2004 года. Начинали с маленького стенда, всего в 30 м², каждый год увеличивая площадь. На

нынешней выставке у нас были два стенда: один – 120 м², другой – 115 м². По сравнению с 2004 годом, когда в выставке принимали участие не более 100 компаний, сейчас уже более 300 экспонентов. Входящий поток потенциальных клиентов оцениваем как достаточно высокий. Считается, что данная выставка входит в пятерку крупнейших российских выставок по мебели и оборудованию. На выставке представлены практически все известные компании, которые предлагают оборудование ведущих немецких, итальянских, австрийских производителей, а также отечественное и оборудование, произведенное в Китае и Тайване.

На этой выставке мы представили новинку нашего партнера, компании Holz Her (Австрия), – автоматический кромкооблицовочный станок «1310–6 Мульти». Суть специфики станка – работа без использования клеевой ванны: не надо варить клей, нет запаха, меньше временных затрат на подготовку к работе. Клей выдавливается из форсунок именно в том количестве, какое необходимо на конкретную заготовку. Данная запатентованная технология – эксклюзив компании Holz Her, и никто больше не может предложить аналогичное оборудование в России.

Следующая новинка – станок LMB-70 немецкой фирмы LANGE MASCHINENBAU, который выставлялся нами в Ганновере. Работает на любой кромке от 4 до 3 мм, все основные операции автоматизированы.

В Краснодаре мы работаем с начала 2004 года. Тесно сотрудничаем с СБС (мебельная фирма в Краснодаре), в данном регионе у нас уже более 2000 клиентов.

Для удобства наших клиентов мы предлагаем возможность приобретения оборудования в лизинг, сотрудничая с Московским банком, компанией «Европлан», Новой лизинговой компанией.

Андрей КРИСАНОВ,
директор представительства, компания NESTRO:

– Немецкая фирма NESTRO на этой выставке работает не в первый раз. Примечательно, что выставка растет, набирает обороты, увеличивается интерес заказчика к новому оборудованию. Мы представляем новейшие технологии по очистке воздуха в промышленности. Это системы аспирации, возврата



воздуха, фильтры. Очищая воздух до строгих санитарных норм, возвращаем его уже обратно в цех в том же температурном режиме. Это позволяет сберечь электроэнергию, окружающую среду и улучшить рабочие условия. При этом отходы, которые образуются на деревообрабатывающем предприятии, делают полный замкнутый цикл в переработке и утилизации с целью получения тепловой энергии и переработки в топливные брикеты. Процесс этот автоматический, проходит без шума и пыли.

Также мы представляем системы для лакокраски, то есть это системы, очищающие воздух от аэрозолей, которые образуются при распылении покрасочных материалов, до состояния, при котором этот воздух может быть выпущен обратно в атмосферу. Для этих целей мы предлагаем как сухие фильтрационные стенды, так и с водяной завесой и водной фильтрацией. Также у нас есть системы для утилизации кусковых отходов. Это дробилки и брикетировочные прессы для производства современного вида топлива – древесно-топливных брикетов.

На этой выставке увеличился интерес к нашей тематике, уже нет такого удивления, когда слышат о наших новых технологиях, приходят целенаправленно для получения информации. Эффект от выставки достаточно высокий, находимся в процессе переговоров с несколькими заказчиками.

Вадим КРЮЧКОВ,
региональный менеджер, компания Orma Macchine:

– Приятным сюрпризом стало то, что выставка UMIDS увеличила свои площади. В прошлом году нового павильона не было и все теснились в первом павильоне.

Мы впервые участвуем в этой выставке независимо от наших дилеров,



собственно как представительство фирмы со своим стендом и оборудованием. По ходу выставки появился большой интерес к оборудованию данного типа, что дает надежду на значительное увеличение наших продаж в Южном регионе.

На выставку мы привезли плоский горячий пресс, который уже продан, но хотелось бы выставить больше станков, однако не позволяют выставочные площади. У нас на юге есть два дилера: это фирма «МДМ-ТЕХНО» в Краснодаре и Ростове и фирма «СОК-Логистик» в Волгодонске. Удивило присутствие «северных» компаний («Седак», «Фазтон»), что является показателем потенциального интереса к данному рынку. Около 30% от общих продаж нашей продукции производится в Южном регионе, и мы планируем увеличить здесь свое присутствие, тем более что появилось много новых участников.

Михаил МОЛОКАНОВ,
руководитель направления деревообрабатывающего оборудования, компания Perytone Industrial:

– Всего три года назад была создана наша компания, а сегодня я уже с уверенностью могу сказать, что Perytone Industrial стала одной из ведущих



российских фирм, специализирующихся на поставках современного промышленного оборудования и технологий. В своем арсенале мы имеем широкий спектр деревообрабатывающего оборудования: лесопильное оборудование, оборудование для производства изделий из массива древесины, оборудование для мебельного производства, с помощью которого заказчики способны выполнять любые технологические задачи. Нашими партнерами являются известные европейские производители: Busellato, Griggio, Paoloni, Centauro, Vitap, Steton, Osama, Ustunkarli, Arti Bileme.

На деревообрабатывающем рынке мы приобрели достаточный опыт и готовы предложить для наших заказчиков ряд относительно недорогих, но эффективных технологий производства. Кстати, это оказалось особенно востребованным на выставке UMIDS-2008, которая в некотором роде стала своеобразной подготовкой к предстоящей Олимпиаде в Сочи в 2014 году. На выставке было много посетителей и участников – производственных предприятий из южных регионов России: Краснодарского и Ставропольского

краев, Ростовской и Волгоградской областей, Северной Осетии, Ингушетии и Кабардино-Балкарии.

На стенде компании Perytone Industrial было продемонстрировано в работе высокотехнологичное оборудование, в частности токарно-фрезерный автоматический станок с ЧПУ Centauro (Италия) для производства балясин и автоматический заточный станок Arti Bileme (Турция).

Во время проведения выставки часть станков была продана прямо со стенда. Пожалуй, это можно назвать хорошим показателем и верно выбранной концепцией. Состоялось достаточно много эффективных переговоров, что существенно пополнило наш портфель заказов. Хотя нередко на выставке мы наблюдали и такую картину: на некоторых стендах посетители не смогли найти должного участия от представителей фирм. Им предлагались станки по типу «вот станок, покупай и уходи», а не весь комплекс с технологической проработкой, с оптимальным подбором оборудования в цепи и дальнейшим сопровождением. Мы же, в свою очередь, подробно проговариваем с заказчиком, что он собирается производить, в каких объемах, каковы его дальнейшие перспективы, а затем делаем комплексное предложение, оптимально подбирая оборудование для достижения максимального результата. По итогам проведения выставки наша компания была награждена дипломом «За высокое качество представленного оборудования».

Алексей ГОРБАЧЕВСКИЙ,
генеральный директор,
ЗАО «САПЕМИНВЕСТ»:

– Стало доброй традицией, что на UMIDS каждый год значительно увеличивается количество экспонентов нового современного оборудования.

Уже пятый год компания «САПЕМИНВЕСТ» демонстрирует на своих стендах новое и уникальное оборудование для мебельной промышленности. Ранее это были пятиосевой обрабатывающий центр фирмы PADE (Италия), сверлильно-присадочные станки с ЧПУ модели LIVRA фирмы HIRZT (Италия). В этом году был продемонстрирован сверлильно-присадочный станок с ЧПУ модели F8 фирмы HIRZT (Италия), эксклюзивным дилером которой на территории России с правом



осуществлять официальное гарантийное обслуживание является компания «САПЕМИНВЕСТ».

Представленный станок вызвал огромный интерес у производителей мебели, так как спектр деталей у каждого направления мебельного производства огромен, а станок позволяет обрабатывать весь этот арсенал для офисной, кухонной или любой другой мебели без долгих переналадок. Вся переналадка с одной карты присадки на другую заключается в смене программы, а это всего лишь несколько щелчков мышью. Необходимо отметить очень простое и доступное программирование.

Во время прохождения выставки на стенде побывали заинтересованные в приобретении этого станка и заранее проинформированные о презентации мебелистики. Они привезли на выставку карты присадки своих деталей и попросили продемонстрировать процесс программирования и обработки. В их присутствии в течение примерно пяти минут была написана программа для сложной карты присадки и немедленно обработана деталь, что вызвало немалое удивление.

Этот новый станок предназначен для малых и средних предприятий. На крупных предприятиях станок используется на участках доукомплектации и в цехах специальных заказов.

Программирование осуществляется в удобном диалоговом режиме, в цифровой форме, а не графической, что позволяет использовать не дорогостоящее программное обеспечение, а более доступное.

Сверлильная головка, она же магазин инструментов, имеет семь вертикальных шпинделей и три варианта расположения горизонтальных сверл: 1+1, 2+2 или 1+1+1. Максимально удобная для пользователя комбинация – семь вертикальных + два горизонтальных по переднему торцу детали и два по заднему торцу (под шкант и стяжку).

Установка дополнительных опций, таких как отдельная сверлильная головка под петли, дополнительные вертикальные или горизонтальные шпиндели, агрегат пазования, на станках серии F не предусмотрена. Все это снизило стоимость станка. Теперь сверление детали в торец производится перемещением не сверлильной головки, как в модели LIVRA, а самой детали: она «наезжает» на сверло.

Ширина обрабатываемых деталей – от 100 до 1200 мм, толщина – от 10 до 50 мм, минимальная длина – 240 мм (максимальная не ограничена). Захват (клампинг) ступенчато подает деталь в рабочую зону сверлильной головки.

На станках серии F также отсутствует рабочий стол: детали опираются на обрезиненные горизонтальные и вертикальные ролики, расположенные на левой подвижной и правой неподвижной базе. Станок имеет три управляемые оси. Компьютер установлен на станке, а не на отдельной консоли. Это позволило также уменьшить необходимую для размещения станка площадь. Тем не менее вес станков достаточно внушительный – около 1000 кг.

Концепция новых станков сохранена: это нижнее расположение сверлильной головки, автоматическая подача деталей и программное управление. Программное обеспечение на всех станках основано на Windows XP и комплектуется промышленной программой деревообработки iLENIA, разработчик которой – компания CNI.

Новые станки рассчитаны на индивидуальных предпринимателей, мелкие и средние производства, где требуется очень высокая гибкость: заказы невелики по объему и очень разнообразны.

Александр СТРОЦКИЙ,
коммерческий директор,
компания «Сфера-Комплект»:

– Наша компания существует на рынке уже более 10 лет. Мы работаем с ведущими немецкими производителями

– Altendorf, Leuco, Klebchemie, группой Homag, в которую входят 17 производителей оборудования для производства мебели и деревообработки.

Клиенты, которых мы видели на нашем стенде, являются крупными и средними производителями, их интересует дорогостоящее оборудование, которое позволит выпускать продукцию в большем объеме и высокого качества. При ведении переговоров техническую поддержку нам оказывали немецкие специалисты, которых мы приглашали для участия в выставке. На стенде компании «Сфера-Комплект» были представлены последние разработки ведущих немецких производителей для деревообрабатывающей отрасли, полностью программное оборудование, предполагающее минимальное человеческое участие.

Чем обоснован выбор немецких компаний? На самом деле в Италии везде стоит немецкое оборудование, на котором делается мебель. В Волгограде есть предприятие, которое еще в Советском Союзе в 60–70-е годы прошлого века было оснащено оборудованием фирмы Homag. Оно успешно работает и по сей день. Фирма Altendorf существует на рынке более 100 лет и производит один вид станков – форматно-раскроечный. Эти станки используются для раскроя ламината, пиления массива, также они могут применяться для пиления металла, алюминия. В этом году фирма Altendorf представила несколько новых моделей форматно-раскроечных станков – VA-8 и VA-6.

При сборке станков вахтовым методом работают специалисты из Германии. На заводе каждый станок проходит тщательную проверку и выходит уже полностью налаженным, настроенным. Заказчику остается лишь распаковать станок и подключить электропитание. Станком можно управлять дистанционно (из офиса), смена параметров осуществляется автоматически.

Выставка «UMIDS. Южный мебельный и деревообрабатывающий салон» является крупнейшей на юге России, мы ведем подготовку к ней в течение года, стремясь представить инновации со всех крупнейших выставок России и Европы. Мы предлагаем новейшие технические разработки и самое современное оборудование. Привлекаем специалистов крупнейших в мире производителей, что позволяет превратить

выставку в интересное продуктивное сотрудничество с производителями всего региона.

Всеволод РУДАКОВ,
коммерческий директор,
компания «Сфинкс»:

– Компании «Сфинкс» в феврале исполнилось 10 лет. Свою работу мы начали на рынке Северо-Западного региона, со временем был открыт выставочный зал и склад в Москве. Мы представляем на рынке австрийское и немецкое оборудование Holz Her, Martin.

В декабре прошлого года мы открыли филиал в Краснодаре и участвуем в выставке UMIDS первый раз. Первые впечатления очень позитивные, очень много клиентов проявляют интерес к нашему стенду. Количество посетителей больше, чем на выставке в Петербурге.

Здесь мы выставили кромкооблицовочный станок серии UNO. Станки данной серии очень высокого качества и вполне адекватные по цене, а также просты в обслуживании. Если говорить в целом о фирме Holz Her, то данный производитель является лидером рынка в Европе в классе станков для малого и среднего производства.

Учитывая, что мы еще не очень известны на рынке юга России, результаты выставки тяжело спрогнозировать. Первые шаги по развитию инфраструктуры на юге нашей фирмой уже сделаны: в Краснодаре открыты выставочный зал, сервис-центр, склад оборудования и материалов, также работают офис продаж и склад в Сочи.

В следующем году мы планируем более масштабное участие в выставке UMIDS.



Елена БАРДИНА,
руководитель отдела рекламы
и маркетинга, ТПГ «СТФ-ДВТ»:

— Уже более 17 лет наша компания успешно работает на рынке деревообрабатывающей промышленности. Мы поставляем полный спектр оборудования от лучших отечественных и мировых производителей на территорию России и стран СНГ.

Мы регулярно принимаем участие в тематических выставках как в Москве, так и в регионах. На «Южном мебельном и деревообрабатывающем салоне» мы выставляем второй год подряд, увеличив площадь экспозиции с 40 до 104 м². Посещаемость стенда можно оценить как достаточно высокую и целевую. Если сравнивать эту выставку с крупнейшими московскими выставками подобной направленности, то UMIDS ничем им не уступает ни по масштабности, ни по организационным моментам. В этом году организаторы решили разделить мебельщиков и оборудование по разным павильонам, тем самым четко разграничив целевую аудиторию. То есть к нам на стенд попадали уже те люди, которые были готовы к покупке станка или инструмента, оставалось только заинтересовать покупателя конкурентоспособным предложением, что не является для нашей компании сложностью, так как и сроки поставки, и соотношение «цена — качество» поставляемого оборудования всегда оптимальны для нашего клиента.

«СТФ-ДВТ» располагает крупной региональной сетью: более 20

филиалов охватывают большую часть России, в том числе есть филиал и в Краснодаре. На сегодняшний день Краснодарский край является активно развивающимся регионом России, в том числе и в области мебельного, домостроительного производства, что особенно интересно нашей компании как поставщику деревообрабатывающего оборудования, поэтому в следующем году стенд «СТФ-ДВТ» можно будет снова увидеть и посетить на выставке «Южный мебельный и деревообрабатывающий салон». Надеемся, что мы снова сможем порадовать наших посетителей новейшим качественным и высокопроизводительным оборудованием.

Кирилл ОРЛОВ,
директор, компания «Юта»:

— Несколько слов о компании «Юта». Работаем на рынке России и стран СНГ пятый год, в октябре этого года будет пять лет, как мы занимаемся поставкой оборудования. В основном нашей специализацией является поставка высокопроизводительных станков с ЧПУ (числовым программным управлением) для производства мебели и обработки стекла. Это два иногда пересекающихся между собой рынка, на которых мы присутствуем. Работаем в основном с европейскими поставщиками — с группой Biesse, в которую входит компания «Интермак». (Intermac — это оборудование для обработки стекла.)

Одним из главных направлений нашей компании является инжиниринг

— комплексное оснащение предприятий. На стенде нашей компании можно было увидеть примеры проектов, которые мы уже реализовали. Поставка инструмента, запасных частей и сервисное обслуживание также являются нашими важными направлениями.

В краснодарской выставке участвуем четвертый год. Учитывая результаты прошлых лет, в этом году решили оборудование не ставить, так как основная часть наших клиентов уже «состоялась», мы работаем с ними не первый год. Выставка нам интересна. С развитием Южного региона растет объем потребления оборудования и сопутствующих товаров. Об этом свидетельствует отдельно выделенный павильон на выставке. Не сказать, что клиентов было очень много, но они шли целенаправленно. В этом году организаторы лучше поработали. В прошлом году мы были не очень довольны: многие наши клиенты говорили, что они даже не знали об этой выставке, было мало рекламы. В этом году клиентов стало больше, вырос уровень профессиональных клиентов. Они уже не задают элементарных вопросов, как раньше.

На выставке инструменты покупаются постоянно, а что касается сложного оборудования, то клиент принимает решение иногда два-три года. Мы долго ведем переговоры, прежде чем они созреют для покупки сложного оборудования. Здесь мы встретились со многими своими клиентами, решили проблемные вопросы. Надеемся, что результаты выставки не заставят долго себя ждать.

ЗАСН

- ПРОИЗВОДСТВО** сборных дереворежущих фрез с механическим креплением твердосплавных ножей для высококачественной обработки массива древесины, ДСП и МДФ
- РАЗРАБОТКА** и изготовление фрез по заказам
- ПРОФИЛИРОВАНИЕ** твердосплавных ножей
- ДОСТАВКА** в любой регион транспортными компаниями

**ФРЕЗЫ
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЕ**

Россия, 602266, Владимирская обл., г. Муром, ул. Энергетиков, 1-Б
Тел./факс: (492345) 3-46-47, 3-47-88, 3-48-01.
3-48-43, (901) 883-35-47
E-mail: zasn@yandex.ru http://www.zasn.ru

Вигаль

ЛЕНТОЧНЫЕ И ДИСКОВЫЕ пилорамы
МНОГОПИЛЬНЫЕ, ОБРЕЗНЫЕ,
ТОРЦОВОЧНЫЕ станки
ЗАТОЧНОЕ оборудование
ЛЕНТОЧНЫЕ ПИЛЫ — продажа и ремонт
КОТЛЫ бытовые и промышленные

ЗАО «Вигаль»
Санкт-Петербург,
ул. Седова, д. 5
Тел.: (812) 973-03-12
567-83-41
Факс: (812) 567-84-16
www.vigal.ru



ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «НИКОСТ»

ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

- Расположение:** г. Кирово-Чепецк, Кировская обл., квартал Цепели 31.
- Общая площадь:** 30 500 кв. м.
- Земельный участок:** Пл. участка — 20 га.
- Административный блок:** площадь — 750 кв. м, этажей — 2, высота потолка — 2,9 м.
- Производственный блок:** отапливаемое, площадь — 29 750 кв. м, высота потолка — 6,0 м. Шаг колонн — 6x12 м. Пол бетонный с нагрузкой до 1000 кг/кв. м.
- Холодильный комплекс:** 4 морозильные камеры (30x24x7 м) — 20 160 куб. м; температурный режим от 0 до -20 °C; 8 холодильных камер (18x60x4 м) — 34 560 куб. м; температурный режим от 0 до +10 °C.
- Система электроснабжения:** 2 подстанции, общая мощ. — 6 МВт.
- Подземный путь, разгрузка/погрузка:** Железнодорожные пути заведены внутрь здания. Автомобильные подъездные пути с твердым покрытием. Дебаркадеры для разгрузки(погрузки) транспортных средств большой грузоподъемности.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ТЕЛЕФОН (848) 226-88-24;
ФАКС (848) 310-88-18; МОБ. (848) 283-67-11 (ЮДЬКИН СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ)

СТОЛИЦА СИБИРИ СОБРАЛА СПЕЦИАЛИСТОВ

19–21 марта в Новосибирске прошла XVIII Международная специализированная выставка технологий, оборудования и материалов для лесной и деревообрабатывающей промышленности «Сиблес. Деревообработка – 2008». Среди участников были не только компании из Новосибирска и соседних регионов, но и организации из европейской части России. В том числе корреспонденты редакции журнала «ЛесПромИнформ», который уже не первый год выступает информационным спонсором выставки.

Выставка «Сиблес. Деревообработка», как обычно, проходила в павильонах «Сибирской ярмарки» и представляла весь спектр оборудования для лесозаготовительных работ, лесопильных и деревообрабатывающих производств, станки для переработки бревен, продукты химической переработки древесины, строительные материалы на основе древесины и древесных отходов. В рамках выставки можно было ознакомиться с работой техники как в павильоне, так и на открытой площадке перед выставочным комплексом. В основном среди участников были компании, предлагающие деревообрабатывающее оборудование и инструмент. Некоторые компании делегировали свои сибирские филиалы. «Родан» (Новосибирск), «Ками-Сибирь» (Новосибирск), ПО «Росдревмаш» (Новосибирск), ФГУП «Запсиблеспроект» (Новосибирск), «Промышленная маркировка» (Новосибирск), «ПилЦентр» (Новосибирск), «Баутекс Техник» (Новосибирск), «Интервесп» (Москва) и «ГрандСтанкоТрейддинг» (Новосибирск) (объединенный стенд), «Подъемные машины» (Красноярск), «Лесмашпроект» (Архангельск), Michael Weiniß (Томск), Косулинский абразивный завод (Свердловская обл.) – это только часть фирм-участниц выставки.

На стендах компаний «Эксперт-экология» (Санкт-Петербург) и «Строй-спецзащита» (Новосибирск) можно было ознакомиться с ассортиментом антисептических препаратов для защиты древесины.

Значительное число экспонентов представляли технологии в области деревянного домостроения, среди них такие компании, как «Форвуд

Технолоджи» (Санкт-Петербург), «НБ» (Иркутск), «Прогресс – XXI век» (Омск), «Экодом» (Новосибирская обл.) и другие.

Отдельно хочется отметить компании, приехавшие из других стран: BLN Group (Германия), B Maier Zerkleinerungstechnik (Германия), Fire Fly (Швеция), Ledinek Engineering (Словения) и другие. При этом помимо организаций, лично приехавших в Новосибирск, были и заочные участники. Ознакомиться с ними, получить подробную информацию об их продукции и уточнить контакты можно было на стенде заочного участия, где в течение трех дней выставки работали представители «Сибирской ярмарки», отвечающие на вопросы посетителей о заочных участниках и записывающие контакты интересующихся.

К сожалению, по сравнению с прошлым годом количество компаний-участниц стало меньше, а вот количество посетителей существенно выросло. Причем посетители приезжали не только из Новосибирска, но и из всего Сибирского региона – Красноярск, Омск, Томск, Барнаул. Порадовало и то, что на выставку преимущественно приходили специалисты лесопромышленного комплекса, преследующие конкретную цель: максимальное получение информации для последующего принятия решения о выборе конкретных технологий и марок оборудования. По словам генерального директора компании «Форвуд Технолоджи» (Санкт-Петербург) Ирины Соловьевой, участвующей в выставке не первый год, «изменения идут из года в год в сторону улучшения. Правильная рекламная политика

способствует тому, что на выставку стали приходить профессионалы и заинтересованные люди. На выставке стало проводиться больше конкретных переговоров. Мы коммерческая структура и результат оцениваем по количеству контактов и проведенным сделкам. Новосибирск был тяжелым регионом, но с годами все меняется – и нам стало интересно работать». Хотя, возможно, и не все участники разделяют столь оптимистичное мнение. Так, например, Марина Ендрицки, продукт-менеджер компании BLN Group (Германия), говорит, что, «к сожалению, выставка не оправдала ожиданий, поскольку интереса к нашей технике (перевалочным машинам для областей рециклирования, портов, металлолома и лесной промышленности. – Прим. ред.) не было. Хотя экспозиция выставки достаточно небольшая, мы полагали, что в целом будет больше посетителей. Немногочисленные переговоры, которые велись, трудно назвать «новыми контактами», так как разговоры были очень неконкретными». Подобное противоречие вполне обычно для выставок: на одно оборудование в конкретном регионе спрос оказывается несравненно большим, чем на другое.

Ну а по нашим собственным наблюдениям, значительное количество посетителей интересовало оборудование для производства древесных гранул, технология переработки отходов, хотя на выставке данный сегмент лесной отрасли был представлен достаточно слабо. А вот статьи, посвященные этой теме, регулярно публикуемые на страницах журнала «ЛесПромИнформ», и в особенности

обзор рынка котельных на биотопливе, оказались весьма кстати.

Помимо этого, многие участники отметили возросший интерес к деревообрабатывающему оборудованию, которое было обширно представлено на выставке. Видимо, это связано с повышением таможенных пошлин на вывоз круглого леса.

В рамках деловой программы выставки состоялись круглые столы по вопросам реформирования лесной отрасли и развития деревянного домостроения. В первый день выставки круглый стол «Итоги реформирования лесной отрасли в Сибирском федеральном округе в 2007 году» открыл руководитель Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области Алексей Петрик. В своем докладе он озвучил ряд изменений, произошедших в лесопромышленном комплексе Новосибирской области в 2007 году в связи с принятием нового Лесного кодекса. По его словам, год был очень непростой, связанный с реформированием хозяйственных и управленческих структур. Алексей Петрик уточнил: «На сегодняшний день создано 30 государственных унитарных предприятий и одно муниципальное унитарное предприятие, которые занимаются ведением лесного хозяйства. Созданы 26 лесничеств, их границы утверждены в установленном порядке. Созданы отделы лесных отношений. Это фактически государственные службы, основные функции которых на сегодняшний день – подготовка договоров пользования лесным фондом, осуществление контроля и надзора за ведением хозяйственной

деятельности». Актуальной проблемой текущего момента руководитель департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды Новосибирской области назвал подготовку к пожароопасному сезону, который начнется с апреля. Также на заседании были затронуты вопросы, касающиеся развития лесоперерабатывающих производств на территории Сибирского федерального округа, подведены итоги деятельности предприятий, заключивших договоры аренды лесного фонда в 2006 году.

Интересные проекты были представлены в рамках конференции «Дерева́нное домостроение». В работе самой конференции приняли участие представители администрации Новосибирской области, строительных компаний, деревообрабатывающих комбинатов. Компания Weiniß Gruppe на второй день работы выставки провела специализированный семинар по теме «Новое в развитии и технологии полного цикла производства деревянного окна».

Программа конференций оказалась довольно плодотворной и полезной, но участники не собираются останавливаться на этом. Так, генеральный директор компании «Форвуд Технолоджи» в следующем году обещает «подготовить больше тематических конференций и пригласить большее количество участников». По ее словам, «это хороший повод встретиться производителям и пообщаться, поdiskutировать, послушать заказчиков, ведь нужно не только говорить в одностороннем порядке, а надо делиться опытом и слушать деревообработчиков». (Подробнее о конференции читайте в

рубрике «Дерева́нное домостроение», с. 146.)

Подводя итоги выставки «Сиблес. Деревообработка» необходимо отдельно упомянуть блестящую работу организаторов. Говоря словами Марины Ендрицки (BLN Group): «С удовольствием хотим отметить хорошую организацию выставки и очень успешное и одновременно приятное сотрудничество с «Сибирской ярмаркой». Вторит ей и Ирина Соловьева («Форвуд Технолоджи»), выражая свою благодарность лично директору выставки Ирине Курусканой «за ее колоссальный труд и помощь, ведь мы находились далеко от дома». Профессионализм, искренняя заинтересованность, забота и ответственность каждого сотрудника «Сибирской ярмарки» сделали работу легкой и непринужденной. Ведь не на каждой выставке можно встретить организаторов, работающих на стенде заочного участия, отвечающих на каверзные вопросы посетителей не хуже представителей данных компаний!

Итак, выставка «Сиблес. Деревообработка» произвела хорошее впечатление, порадовала увеличившимся количеством посетителей и прекрасно организованными конференциями. Хочется пожелать выставке больше участников, больше посетителей, больше интересных конференций и семинаров в следующем году! В нынешнем году планка организации выставки поднята высоко, теперь как минимум надо ее удержать на достигнутом уровне.

Ольга РЯБИНИНА



СВОЙ ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ УЖЕ СЕГОДНЯ

В Москве в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» с 10 по 13 апреля прошла IV Международная выставка «Деревянный Дом – 2008». На площади 6500 м² экспоненты представляли основные тематические разделы выставки, такие как строительство деревянных домов, материалы и оборудование, технологии и средства защиты древесины, проекты деревянных домов, малые архитектурные формы из дерева, дерево в интерьере, лестницы, герметики и клеи, загородная недвижимость (презентация коттеджных поселков).



Наибольшее количество участников демонстрировало на своих стендах лучшие образцы малоэтажного деревянного строительства. И это понятно, ведь многие из посетителей выставки пришли сюда познакомиться с новыми проектами и, возможно, что-то выбрать для себя. Таким образом, потенциальные клиенты могли в одном месте узнать все интересующие их сведения о новейших материалах и тенденциях в архитектуре и строительстве, а также о современных технологиях возведения деревянных домов. Однако если оценивать состав посетителей, то среди них было все же больше представителей крупных корпораций, а также профессионалов от строительства.

Рост значимости выставки «Деревянный Дом» для таких гостей в основном связан с реализацией государственной программы «Доступное и комфортное жилье» и свидетельствует о переходе рынка деревянных домов на качественно новый уровень: от бессистемной спонтанной застройки к вдумчивому профессиональному строительству. В ближайшее время по всей стране планируется увеличение объемов малоэтажного строительства с использованием природных материалов. И выставка является для компаний-участников хорошей возможностью продемонстрировать свою готовность и возможности в этой сфере.

Самые разные, непохожие друг на друга типовые и индивидуальные

проекты домов из клееного бруса и бревна можно было подробно рассмотреть на стендах «Хонка Ларикс», которая традиционно выступила генеральным спонсором выставки «Деревянный Дом», «Финнламель», «Древконструкция», «Стэйт Хауз», «Стройпроекта» и других. Многие участники представляли дома, построенные с применением технологии «Экопан». Из новинок можно отметить продукцию российского производителя «Арго», который первым в России освоил выпуск клееного строительного бруса с применением термообработанной древесины.

Отдельное направление, представленное на выставке, – это разнообразные технологии и средства защиты древесины: лаки и краски, специальные пропитки, герметики и покрытия для дерева. Несколько возросло количество участников, представляющих современные методы деревообработки. Как обычно, одной из самых интересных экспозиций в этой области стал стенд компании «Глобал Эдж». «Инжиниринг в переработке древесины» – основная тема экспозиции «Глобал Эдж». Здесь же заинтересованные специалисты могли ознакомиться с уникальными возможностями автоматизированного проектирования деревянных зданий и конструкций.

По сравнению с прошлым годом количество экспонентов и посетителей увеличилось примерно на 15%. (В 2007 году в выставке приняли

участие 140 компаний, среди них 10% составили иностранные производители. Количество посетителей превысило 14 тыс. человек из 27 регионов России.) Говоря о деловых мероприятиях, можно упомянуть, что в рамках выставки при поддержке Ассоциации деревянного домостроения (Санкт-Петербург) была проведена конференция «Теория и практика индустриального деревянного домостроения». В рамках конференции прошли презентации учебного пособия «Деревянное домостроение» и Ресурсного центра Ассоциации деревянного домостроения. Кроме того, компетентные эксперты обсудили прогнозы развития отрасли деревянного домостроения до 2020 года.

Благодаря тому, что в павильоне одновременно с «Деревянным Домом» проходили выставки «Салон каминов», «Wellness & Spa. Бассейны и сауны», а также новый проект «Дом и сад», приток посетителей увеличился в несколько раз, а это один из показателей эффективности мероприятия. Этот шаг был предпринят организаторами для формирования окончательной концепции выставки «Деревянный Дом», которая подразумевает комплексный подход к освоению частного пространства за городом, начиная со строительства деревянного дома и заканчивая благоустройством прилегающей к нему территории как естественного продолжения дома.

Регина БУДАРИНА

RAVITEKA

WWW.RAVITEKA.LT

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ПОД КЛЮЧ

УНИКАЛЬНАЯ ОПЦИЯ: СУШКА В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

ОТСЛЕЖИВАНИЕ И КОРРЕКТИРОВКА ПРОЦЕССА СУШКИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

КОТЕЛЬНЫЕ НА ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДАХ

ГАРАНТИЯ ДО 5 ЛЕТ



АВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ СОРТИРОВКИ ДОСОК, ПАКЕТИРОВАНИЯ, СТРОГАНИЯ



- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- ПРОИЗВОДСТВО
- МОНТАЖ
- ОБСЛУЖИВАНИЕ

В РОССИИ,
БЕЛОРУССИИ,
ПРИБАЛТИКЕ,
ГЕРМАНИИ,
УКРАИНЕ

Tel.: +370 37 338570, fax: +370 37 338572, mob.: +370 686 08031

Литва, Kaunas, Jonavos g. 260

info@raviteka.lt

ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ ИЗ ЕВРОПЫ — В ГЕРМАНИИ

С 4 по 7 июля 2008 года попечительский совет по лесным работам и лесозаготовительной технике KWF (Kuratorium für Waldarbeit und Forsttechnik e. V.) проводит пятнадцатую выставку KWF-Tagung в городке Шмалленберг (Германия).



174



Пятнадцатая по счету выставка-ярмарка лесных технологий под названием KWF-Tagung в 2008 году пройдет под патронажем федерального министра сельского хозяйства Хорста Зеехофера и представит специалистам передовые технологии лесной промышленности. Триада KWF-Tagung, состоящая из демовыставки «Лесные машины и инновации», демонстрации работы техники на лесосеке и научного конгресса, всеобъемлюще представляет текущее положение дел в сфере лесозаготовки и лесных технологий. Уже само название одной из конференций «Развитие лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности», которая будет проходить в рамках выставки, говорит об актуальности вопросов, имеющих в современной лесной отрасли.

Современную лесную технику и оптимальные методы работы с различными операционными программами на территории общей площадью около 100 га, состоящих из лесов и полей, представят в действии 400 экспонентов из 18 стран мира. Организаторы ожидают, что за четыре дня работы выставку посетят около 35 тыс. представителей зарубежной торговли, специалистов и бизнесменов. Для привлечения к выставке дополнительного внимания организована специализированная экспозиция по биоэнергетике, а также демонстрационная валка леса объемом в 3000 м³. Кроме того, на территории выставки будут работать 25 экскурсионных станций, где производители представят различную технику и технологии совершения лесозаготовительных работ. На специально отведенных участках независимые эксперты будут рассказывать посетителям обо всех работах этой цепочки.

Каждый представитель лесной отрасли найдет на этой выставке идеальное решение, соответствующее его персональным целям и задачам. Выставка «Биоэнергетика и древесина» в рамках KWF-Tagung предлагает вниманию посетителей всестороннюю презентацию отрасли, включая демонстрацию различных нагревательных технологий и техники. Семинар «Энергия, полученная из древесины: от точки зрения к практике» завершит тему биоэнергетики.

В нынешнем году насыщена программа научно-торгового конгресса, в рамках которого будет проходить много семинаров и форумов с обсуждением ключевых вопросов лесного сектора. Среди них такие темы, как организация, логистика, лесная техника, коммуникация, мобилизация и управление валкой леса.

Важное место в мероприятиях занимает вопрос изменения климата, который становится все более актуальным для каждого землевладельца Европы. Поэтому данная тема будет обсуждаться особенно интенсивно на всех трех частях конгресса.

На специальной площадке под названием «Процесс валки деревьев» экспоненты представят свою технику в действии. Принимая участие в выездных экскурсиях, посетители смогут увидеть различные стадии деревообработки и новейшие технологии по лесозаготовке; биоэнергетике; стратегиям, связанным с лесовосстановлением; защите древесины; подготовке почвы к лесопосадкам. Все желающие смогут напрямую задавать вопросы экспертам. На семинаре «“Кирилл”: будем учиться на катаклизмах?» специалисты рассмотрят проблему ураганных катастроф, где владельцы земельных участков смогут получить полезную информацию о том, как вести себя в случаях наступления урагана.

Программа конгресса включает и другие специализированные тематики, такие как работа в лесу при помощи лошадей и выращивание рождественских елок. Спортивную часть мероприятия представит чемпионат немецких и европейских форвардеров, который пройдет 4 июня, а также ежедневные мастер-классы от компании Stihl.

Необходимо отметить, что в этом году организаторы KWF-Tagung предлагают всем экспонентам принять участие в инновационном конкурсе

«Лучшая технология для малых частных лесных хозяйств». На протяжении всей выставки комиссия независимых экспертов будет оценивать уровень развития инновационных лесных технологий, представленных компаниями-экспонентами. Обладатели наиболее перспективной продукции будут награждены медалью за инновационные работы, представленные на выставке KWF. Награда будет торжественно вручена экспертной комиссией на церемонии награждения 5 июня в крытом тент-павильоне в Шмалленберге.

Описание инновационной продукции, представленной производителями на суд комиссии, будет доступно за пять недель до начала конгресса в пресс-центре в виде списка. Кроме того, все материалы будут опубликованы в Интернете. Эта же информация будет доступна и для посетителей на всех

информационных пунктах на территории проведения выставки KWF-Tagung.

Интересно, что впервые за пятнадцатилетнюю историю выставки BMELV (Федеральное министерство защиты питания, сельского хозяйства и потребительских товаров) учредило денежную премию за лучшие лесные технологии для малых частных лесных хозяйств в размере 10 тыс. евро. Это связано с тем, что использование подобных технологий может привести к мобилизации дополнительного объема лесозаготовок и внести свой вклад в удовлетворение возросшего спроса на лес на длительный период времени.

Более подробную информацию о выставке KWF-Tagung и обо всех сопутствующих мероприятиях вы сможете найти на официальном сайте организаторов www.kwf-tagung.de. ■

Елена ШУМЕЙКО



175



МИРОВАЯ БИОЭНЕРГЕТИКА ЗА ЧАШКОЙ ЧАЯ...

«Фразы о том, что наше будущее за биотопливом и что без биоэнергетики не будет и самого будущего, уже давно стали расхожим клише во всем мире. Но при этом ни одна страна не имеет возможности решить вопрос, связанный с поиском альтернативного источника энергии, в полной мере. И если мы хотим найти возможные пути его решения, мы должны работать сообща», — сказала в своей речи, адресованной приглашенной группе дипломатов и международных корреспондентов, посол Канады в Швеции Александра Волков.



176

В Музее современного искусства в Стокгольме 3 апреля состоялась встреча, которая в некотором роде стала уменьшенной копией конгресса «Мировая биоэнергетика – 2008» (World Bioenergy 2008). В мероприятии под названием «Взгляд на тему за чашкой чая» приняли участие около 60 иностранных дипломатов и международных корреспондентов из 23 стран мира. Инициаторами встречи выступили Шведская биоэнергетическая ассоциация SVEBIO и выставочная организация Elmia. Цель данного мероприятия – предоставить максимум информации о предстоящей выставке и конференции по биоэнергетике «Мировая биоэнергетика – 2008», которая будет проходить в Йончепинге с 27 по 29 мая. Как SVEBIO, так и Elmia являются главными организаторами этого события. Сегодня хочется привести главные высказывания, прозвучавшие из уст первых лиц государств, заинтересованных в развитии биоэнергетики на территории их стран.

Начнем с Канады, где на душу населения приходится больше биоэнергетических ресурсов, чем в любой другой стране мира. Эта страна также богата нефтью и гидроэнергетикой. В результате сегодня биоэнергетика

удовлетворяет около 6% энергетического спроса страны (для сравнения, в Швеции эта цифра составляет 27%). По словам посла Канады, г-жи Волков, страна в своем энергетическом портфеле достигла критической отметки. При этом большая часть биоэнергетических ресурсов является не только национальным достоянием, но и глобальным источником, которым Канада хочет и может поделиться с остальным миром. «У нас 7% всей территории Земли, 10% всех лесов и всего 0,5% населения планеты», — объяснила Александра Волков, добавив, что это позволяет Канаде предложить свое биотопливо множеству других стран. Работа по продвижению канадского биотоплива уже началась, о чем говорит недавний экспорт канадских пеллет в Европу, а также начало проведения научно-исследовательских работ в сфере биоэнергетики. «Сегодня наша задача – повышать глобальное производство биотоплива следующего поколения, для того чтобы доказать, что именно этот вид топлива является конкурентоспособной альтернативой ископаемому топливу. И в этом смысле все мероприятие “Мировая биоэнергетика” предоставляет великолепную возможность воплотить это в

жизнь», — сказала г-жа Волков. Она также отметила, что для Канады это мероприятие имеет первостепенное значение, так как оно позволяет продемонстрировать, что страна делает сегодня и что может сделать завтра для биоэнергетической отрасли. Для этой цели в рамках конгресса в Йончепинге будет проходить специальное мероприятие под названием «Канада – ваш партнер по биоэнергетике».

Северный сосед Швеции – Дания – работает с альтернативными источниками энергии с момента первого нефтяного кризиса, случившегося в начале 70-х годов XX века. Наиболее популярный среди этих источников – энергия ветра.

«Как и другие страны, представляемые здесь сегодня, мы бы хотели обозначить передовые позиции в гонке за “ЧистоТехнологию”», — сказал посол Дании в Швеции Том Рисдал Йенсен. Он напомнил присутствующим о том, что идеальным годом для проведения события «Мировая биоэнергетика» стал 2008-й, а затем уже будет 2010-й. Что касается Дании, то в 2009 году в стране будет проходить Конференция по климату ООН. «Вот почему более 20 датских компаний, работающих в разных сферах биоэнергетики, будут

принимать участие в конференции “Мировая биоэнергетика: от теории к практике”», — сказала Том Рисдал Йенсен. Он также подчеркнул наличие плотных деловых взаимоотношений и культурных традиций между двумя странами, приведя в пример недавнее слияние почтовых услуг Дании и Швеции.

«Производство этанола в Бразилии сокращает выбросы углекислого газа примерно на 30 млн тонн в год, и в качестве сырья мы используем сахарный тростник, который растет только на 0,4% территории нашей Земли», — сказал посол Бразилии в Швеции Антонио Мена Гонсалвес. По его словам, бразильская индустрия этанола создала 500 тыс. дополнительных рабочих мест и зарплаты там гораздо выше, чем в традиционном сельском хозяйстве. Он также добавил, что производство бразильского этанола останется конкурентоспособным, даже если цены на сырую нефть упадут на треть их текущей цены. Посол отметил, что Швеция всегда была сильным союзником, если речь

заходила о производстве этанола, и Бразилии это нравится, вот почему обе страны подписали соглашение о долгосрочном сотрудничестве, и это будет темой обсуждения на «Мировой биоэнергетике».

Интересно отметить, что в этом году в мероприятии в Йончепинге обещают активное участие компаний из США. «Мы будем проводить мероприятие, где продемонстрируем примеры возросшего сотрудничества между США и Швецией», — отметил посол США в Швеции Михаэль Вудс.

Важное стратегическое значение конгресс-выставка имеет для Польши. Неслучайно министр экономики и заместитель премьер-министра Польши Вальдемар Павляк стремился принять личное участие в «Мировой биоэнергетике – 2008». И это неудивительно, ведь Польша до сих пор сильно зависима от угля и очень заинтересована в поиске альтернативных источников энергии, тем более что потенциал развития биоэнергетики в Польше огромен.

Встречу в Музее современного искусства, где за традиционным

напитком – чаем – представители власти разных стран обсуждали потенциал развития альтернативных источников энергии, можно назвать генеральной репетицией всеми ожидаемого в конце мая масштабного мероприятия «Мировая биоэнергетика». Встречу вел недавно назначенный на пост генерального директора Шведского агентства по энергетике, бывший глава ассоциации SVEBIO и ведущий конференции «Мировая биоэнергетика – 2008» доктор Томас Кабергер.

В заключение отойдем от темы встречи и отметим, что не менее других стран в выставке заинтересована Испания, власти которой организуют рабочую поездку на конгресс-выставку представителей бизнес-структур, специалистов, логистов, технологов и инженеров с целью знакомства с технологиями в сфере биоэнергетики, лидером которых, бесспорно, является Швеция. ■

Перевод с английского Елены ШУМЕЙКО,
фото Йонас Хеглунд, SVEBIO

177

КАРА-МТД

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ЛЕСОПИЛЕНИЯ И ДЕРЕВООБРАБОТКИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Круглопильные станки и лесопильные линии
Рубильная техника, манипуляторы и модульные прицепы
Пильные диски, инструмент для подготовки пил
Сушильные камеры, котельное оборудование
Многопильные станки, оптимизаторы
Комплексная поставка лесопильных заводов

194021 Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, 1/107
Тел.: +7 (812) 320-78-42, 320-78-73
Факс: +7 (812) 320-12-17
E-mail: info@karasaw.ru
http://www.karasaw.ru

Комплексные поставки оборудования
Проектирование лесопильных линий
Гарантийное и сервисное обслуживание
Поставка запасных частей и инструмента

ВСЕ ДЛЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Не секрет, что подобрать качественное и вполне приемлемое по цене оборудование для лесного хозяйства удастся не всегда. Поможет в этом выставка «ИНТЕРЛЕС», демонстрирующая технологии и оборудование для лесного хозяйства, лесозаготовки и первичной обработки древесины в лесу. 12-я по счету выставка состоится 24–27 июня 2008 года в Лисинском лесном колледже в 70 км от Санкт-Петербурга.

Впервые за все годы проведения выставки «ИНТЕРЛЕС» в нынешнем году она соберет не только лесозаготовителей и производителей техники, но и представителей федеральных и региональных властей, инвесторов, отраслевых научно-исследовательских и учебных заведений. Специалисты утверждают, что в нынешнем году выставка «ИНТЕРЛЕС» получает второе рождение и не только меняет место своей постоянной «дислокации», но становится новой широкомасштабной площадкой для диалога между всеми участниками формирования лесной отрасли России.

«ИНТЕРЛЕС» – это современная многофункциональная выставочная площадка, располагающая удобной инфраструктурой, богатой учебно-производственной базой и демонстрационными лесными участками, что позволяет провести выставку на качественно более высоком уровне и предоставить участникам самые комфортные условия для эффективной работы. На выставке проводится демонстрация работы лесозаготовительной техники в реальных условиях. Ведущие

производители лесозаготовительной техники продемонстрируют технологии и оборудование для лесного хозяйства и первичной обработки древесины в реальных условиях на специальных площадках в лесу. Впервые в этом году будут показаны лесопосадочная техника и оборудование по прокладке лесных дорог.

Среди участников выставки (а их свыше 50 компаний из 11 стран мира!) «Джон Дир Форестри», «Цепелин Русланд», Ponsse, «Вольво-Восток», «Минитэкс Лес», LogMax, TIGERCAT, «Квинтмади СПб», Майкопский машиностроительный завод, «ЧЕТРА», Абаканский опытно-механический завод, Waratah Forestry Attachments, Logset, Sampo Rosenlew, Silvatec, «Авантек», Авиалесоохрана, Великолукский завод «Лесхозмаш» и многие другие. **Генеральным спонсором выставки выступает компания Valmet (Komatsu Forest).**

Выставкой «ИНТЕРЛЕС» предусмотрена широкая программа: конференции «Лесной план субъекта РФ:

опыт, перспективы, проблемы» и «Информационное обеспечение Рослесхоза. Мониторинг лесного фонда на основе дистанционных методов»; семинар «Модельные леса: законодательные, финансовые организационные проблемы»; семинар для арендаторов Северо-Западного федерального округа; круглый стол «Лесное образование и карьера»; семинар по лесоустройству. Планируется проведение заседаний экспертных групп по направлениям Forestry и Bioenergy российской лесной технологической платформы.

Также будут проведены демонстрационные проекты «Образцовое лесное хозяйство» и «Образцовое тушение лесных пожаров», пройдет ярмарка вакансий, которая впервые станет площадкой для создания и развития партнерства образовательных учреждений среднего профессионального образования Рослесхоза и организаций-работодателей, заинтересованных в специалистах и высококвалифицированных рабочих для лесного сектора. Будет работать биржа деловых контактов – эффективная платформа для приобретения полезных бизнес-контактов, встреч с представителями власти, коллегами и партнерами по бизнесу, обсуждения актуальных проблем и путей их решения.

Обширна и культурная программа выставки, в рамках которой запланированы экскурсии для участников и посетителей выставки в Музей природы и истории российского лесоводства Лисинского лесного колледжа; посадка молодой рощи на территории главного храма всех российских лесников – церкви Происхождения Честных Древ Животворящего Креста Господня; церемония вручения отраслевой премии «Железный дровосек». ■



Открытие выставки «ИНТЕРЛЕС» в 2007 г. (64-й км трассы Скандинавия)

www.spiff.ru



Полномочное представительство
Президента Российской Федерации
в Северо-Западном федеральном округе



Федеральное агентство лесного хозяйства
Министерства природных ресурсов
Российской Федерации



X юбилейный МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСНОЙ ФОРУМ главное событие отрасли

4–10 октября 2008

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ВК "ЛЕНЭКСПО", Holiday Club St.Petersburg



В ПРОГРАММЕ МЕРОПРИЯТИЙ

Международная научно-практическая конференция:

"Роль леса в стабилизации климата:
Исследования – Инновации – Инвестиции – Кадровый потенциал"

Организаторы: Федеральное агентство лесного хозяйства МПР РФ,
Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН

при поддержке Всемирного Банка, Международного союза лесных
исследовательских организаций, Всемирной метеорологической организации

Инвестиционный Лесной Конгресс

Пленарное заседание

"Интеграция России в мировое лесное сообщество"

Конференции

"Деревянное домостроение", "Маркетинг в целлюлозно-бумажной
промышленности", "Лесное хозяйство", "Производство древесных плит",
"Инфраструктура лесопромышленного комплекса России. Перспективы
и направления развития", "Сценарии развития лесопромышленного комплекса
до 2030 года", "Биоэнергетика", "Лесохимическое производство"

Выставочно-конгрессные мероприятия

Международная специализированная выставка и конференция

для целлюлозно-бумажной промышленности

IPPTF International Pulp, Paper & Tissue Forum, совместно с

Выставка и конференция, посвященные инвестиционным проектам
в сфере ЛПК

"Регионы России. Инвестиционный потенциал ЛПК"

7–10 октября

Международные специализированные выставки

"Технодрев", "Деревянное строительство", "Транспес",

"Лесное хозяйство России"

Конкурсы и премии

"Российский лес", учрежденный МПР РФ,

V Международный юниорский конкурс, "Золотая фреза"

Ярмарка вакансий

Биржа деловых контактов

Официальный оператор
РЕСТЭК ТМ

Конгрессная программа Форума:
Тел./факс: (812) 303-9674, 235-1136
e-mail: anilko@restec.ru

Выставочная программа Форума:
Тел./факс: (812) 326-9684, 320-9694
e-mail: lekhnodrev@restec.ru

DREMA НЕ ДРЕМЛЕТ

Международная выставка машин и оборудования для деревообрабатывающей и мебельной промышленности DREMA, которая прошла с 1 по 4 апреля этого года, продемонстрировала новейшие отраслевые технологии, представленные более чем 380 экспонентами. Уровень проведения DREMA в польском городе Познань стал реальным подтверждением ее прогресса и авторитета среди других европейских выставок. Важно, что это выставочное мероприятие объединило лидеров рынка поставщиков для деревообрабатывающей и мебельной отрасли. Почетный патронаж над выставкой DREMA, а также над проводившейся в это же время выставкой полуфабрикатов для производства мебели FURNICA принял вице-председатель Совета министров и министр экономики Польши Вальдемар Павляк.

Организатор выставки – Международная Познанская ярмарка – в этом году отметил существенный прирост количества экспонентов. На 35 тыс. м² выставочной площади (увеличившейся по сравнению с прошлым годом на 9,91%) выступили почти 800 экспонентов из 21 страны мира: Австрии, Бельгии, Германии, Дании, Испании, Италии, Китая, Малайзии, Нидерландов, Португалии, Украины, Финляндии, Франции и других. Среди участников доминировали компании из Германии, Италии и Польши.

На большинстве стендов присутствовало руководство основных европейских поставщиков, что показывает высокий уровень интереса к выставке. Для посетителей из

России этот момент был особенно важен, поскольку была абсолютно реальной возможность осуществить подготовительный рейд по ведущим европейским производителям в преддверии майских выставок XYLEXPO и LIGNA+ (в следующем году).

На DREMA-2008 объем представленных технологий и новинок более чем впечатлял. ВИП-лица присутствовали, но при этом не было такой безумной загруженности, когда из-за наплыва посетителей на переговоры просто не прорваться. Рекомендуем вам воспользоваться данной возможностью, тем более что добраться до Познани совершенно несложно, да и провести в этом замечательном городе несколько дней как минимум просто приятно.

Безусловно, стоит отметить высокий уровень организации выставки: удобство расположения экспозиций и широкий спектр представляемых технологий. Здесь можно увидеть многое – от лесопильных станков и сушильных камер на открытой площадке до высокотехнологичного оборудования для производства мебели в павильонах. Все производители удобно сгруппированы, что существенно облегчает жизнь посетителям выставки. Несомненно, гвоздем выставки стало представление ведущим польским отраслевым изданием – газетой INWESTOR – уникальной коллекции старинного деревообрабатывающего оборудования, от простейших инструментов и до деревянных прототипов современных технологий.

Одной из первоочередных задач выставки стала организация форума по обмену профессиональными теоретическими и практическими знаниями о технологиях и трендах. В форуме приняли участие более 21 тыс. специалистов, работающих в сфере деревообрабатывающей промышленности (вторичная обработка), лесопильного производства и всех аспектов мебельной промышленности. Круг наиболее актуальных тем форума обеих выставок соотносился с основной программой EUMABOIS (Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования). Как известно, 14 сентября в том же городе Познань было выбрано новое правление федерации: президентом до 2010 года стал Франц Йозеф Бйотферинг, а Амброджо Делаки из ассоциации Asimall назначен на должность вице-президента.

FURNICA-2008 проходила в рамках DREMA в этом году в третий раз. Выставка объединила более 200 участников, увеличив свою площадь на 11,4%. Примечательно, что в рамках выставки был организован специальный показ дизайнерских новинок мебельной индустрии под названием «Очарование детали: Свет и Цвет». Специальный гость показа Зузана Скальская, тренд-обозреватель (trendwatcher) голландского агентства VanBerlos Studio Plus Design, выступила с циклом интересных докладов на тему проникновения дизайнерских трендов из разных отраслей промышленности в мебельное производство, в частности из автомобильной отрасли. В рамках презентации «Очарование детали» гости получили по экземпляру нового издания иллюстрированного сборника о новейших направлениях мебельного дизайна «Безграничное вдохновение». Кроме того, в павильоне №3 сконструировали специальную выставочную площадку «Жизнь мебельной фабрики» (Furniture Factory Live). В течение четырех дней она

служила «плацдармом» для создания кухонной мебели «вживую», на глазах участников и посетителей. Мебель, спроектированная на площадке этой мебельной фабрики, после мероприятия была передана на благотворительные цели.

На второй день DREMA-2008 состоялся II Экономический форум польской деревообрабатывающей и мебельной промышленности Polwood. Тематические дискуссии крупнейших экономистов и специалистов, приглашенных поучаствовать в форуме, были посвящены развитию деревообрабатывающей и мебельной промышленности в Польше и соответственно специфическим особенностям развития данных отраслей в стране с учетом состояния лесной экономики всего мира. В рамках форума также была вручена награда «Инвестиция года – 2007». За развитие парка машин ее получил владелец лесопильного завода «Ольчик» (Olczyk Sawmill) Людвик Ольчик (Ludwik Olczyk).

Выставка получила значительный резонанс во всей Европе и широко освещалась зарубежными печатными

СМИ, радио и телевидением. Причем не только отраслевого значения. В течение четырех дней было представлено 275 аккредитаций. Наиболее активное медиа-участие приняли локальные польские издания: «Газета Выборча» (Gazeta Wyborcza), «Пульс Бизнеса» (Puls Biznesu) и «Речь-полита» (Rzeczpospolita). TV BIZNES, TVP Познань, радио Merkur и радио ESKA оповещали о наиболее значимых событиях выставки в течение всех дней проведения последней. Редакция журнала «ЛесПромИнформ» в лице директора Светланы Яровой также присутствовала на мероприятии.

В будущем году DREMA и FURNICA пройдут с 31 марта по 3 апреля. Но уже в мае-июне 2008 года специалисты мебельной отрасли смогут представить свой продукт на выставке MEBLE в Познани. А с 3 по 5 октября 2008 года в г. Катовице состоится региональная выставка деревообрабатывающих машин и инструментов DREMASILESIA – MEBELTECHEXPO.

Ольга ПУЗЕНКО





СТАНКИ ДЛЯ СТОЛЯРНОГО И МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА





СПРАШИВАЙТЕ У ВАШЕГО ПОСТАВЩИКА ОБОРУДОВАНИЯ

Представительство в России HIGH POINT - RUSSIA
Центральный склад: 141400, Московская область,
г. Химки, ул. Ленинградская, д. 1.
тел./факс: (495) 739-88-00 e-mail: info@hpoint.ru

Координаты ближайшего к Вам центра продаж на сайте
www.hpoint.ru

ЭНЕРГЕТИКА В ЦБП — ОТ НАУКИ К ПРАКТИКЕ

Институт комплексного развития и обучения «КРОНА» на базе Санкт-Петербургского государственного технологического университета растительных полимеров приглашает всех желающих со 2 по 4 июля 2008 года принять участие в международной научно-практической конференции «Энергетика в ЦБП».

В конференции примут участие технические директора, главные инженеры, технологи и энергетики, директора и главные инженеры ТЭЦ и энерготехнических теплоэлектростанций, технологи, энергетики, экологи и специалисты АСУТП целлюлозно-бумажных предприятий России и стран СНГ. Мероприятие будет проходить в формате дискуссий, переговоров, обмена информацией и опытом. С докладами выступят представители известных в мире производителей оборудования для энергохозяйств, специалисты предприятий ЦБП, успешно решивших вопросы сжигания ВЭР в многотопливных котлах, руководители энергослужб, осуществивших установку турбин и перевод котельных в режим работы

ТЭЦ. В программе конференции будут представлены новые концепции теплотехнологии и энергосбережения, прогрессивные технологии водооборота и водоподготовки, а также новые подходы к вопросам техники безопасности и экологии на энергообъектах предприятий. Интересно отметить, что в рамках конференции будет организована экскурсия на СПбКПК, где недавно установлены первые паровые турбины.

В рамках конференции будут рассмотрены следующие вопросы:

1. Энергетика средних и малых предприятий ЦБП и гофроиндустрии (пароконденсатные системы, водооборот, сушка, арматура, КИП и т.д.).

2. Энерготехнологические котлы (СРК): реконструкция, автоматизация, надежность.

3. Энергетические котлы от ДКВР до БКЗ-210 (реконструкция, автоматизация, увеличение мощности, перевод котлов на другие виды топлива).

4. Многотопливные котлы (проблемы эксплуатации, модернизация).

5. Теплотехнологии и энергосбережение на предприятиях ЦБП.

6. Перевод котельных в режим работы ТЭЦ, в том числе малых котельных в мини-ТЭЦ (установка паровых турбин и двигателей, взаимодействие с РАО «ЕЭС», проблемы тепловых нагрузок).

7. Автоматизация энергоустановок и автоматизированные электроприводы.

8. Водоподготовка и водооборот в энергохозяйстве предприятий.

9. Обучение персонала энергохозяйств с помощью современных компьютерных технологий.

10. Вопросы повышения надежности работы энергетического оборудования.

11. Экологические проблемы энергетики предприятий (зола, вода, воздух) и техника безопасности.

Елена ШУМЕЙКО

Заявки на участие принимаются по факсу (812) 786-53-09 и электронной почте hrjna@gturp.spb.ru.



ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ "РЕСТЭК" ПРИГЛАШАЕТ ВАС ПРИНЯТЬ
УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛЕСНОГО ФОРУМА

7 – 10 ОКТЯБРЯ 2008

Санкт-Петербург, ВК "ЛЕНЭКСПО"



TECHNO
DREV'08

12-я Международная специализированная выставка "ТЕХНОДРЕВ"

Технологии, оборудование и инструмент для деревообрабатывающей и мебельной промышленности

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАЗДЕЛ
"ПЕРВИЧНАЯ ДЕРЕВООБРАБОТКА"

ТРАНС
ЛЕС

5-я Международная специализированная выставка "ТРАНСЛЕС"

Транспорт и технологии для сухопутной, водной и воздушной транспортировки лесных грузов. Оборудование и технологии для строительства и эксплуатации лесовозных дорог. Транспортная и складская логистика лесных грузов.



5-я Международная специализированная выставка

"ДЕРЕВЯННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО"

Технологии, оборудование, конструкции и материалы, средства для защиты



3-я выставка "РЕГИОНЫ РОССИИ,
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛПК"

Инвестиционный потенциал и комплексные программы развития ЛПК регионов, региональные инвестиционные проекты в сфере ЛПК



2-я выставка ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ

Лесное законодательство, управление лесами, лесопользование, лесостроительство, воспроизводство лесов и лесоразведение, охрана и защита лесов

Совместно с Федеральным агентством лесного хозяйства МПР России

Выставки проходят совместно с Форумом IPPTF

Организатор: Выставочное объединение "РЕСТЭК"
Тел.: (812) 320-96-84, 320-96-94, Факс: (812) 320-80-90

По вопросам участия в деловой программе: ООО "ВСБ"
Тел.: (812) 303-98-74, Факс: (812) 235-11-36; E-mail: snifko@restec.ru

РЕСТЭК™

www.restec.ru/lpkexpo

СПРАВКА

Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров (СПбГТУРП) основан в 1931 году. В 1981 году университет был награжден орденом Трудового Красного Знамени, а с 1987 года включен в число ведущих вузов России. СПбГТУРП является единственным в стране высшим учебным заведением, комплексно готовящим специалистов для предприятий, связанных с глубокой химической переработкой древесины. Большинство выпускников университета работают в лесной, целлюлозно-бумажной, химической промышленности и энергетическом комплексе в России, странах СНГ и за рубежом. СПбГТУРП – участник нескольких государственных программ, направленных на решение комплексных научных проблем лесопромышленного комплекса. Университет активно участвует в реализации региональной целевой программы «Охрана окружающей среды Ленинградской области».

В университете зародились и получили мировую известность научные школы,

возглавляемые ведущими учеными вуза. Разработаны и реализуются не имеющие мировых аналогов технологии: безводная экологически чистая технология производства бумаги методом аэродинамического формования; способ контроля качества волокнистых полуфабрикатов и готовой продукции в процессе производства на предприятиях ЦБП на основе многопараметрового спектрального анализа и другие. Создана замкнутая технологическая система водооборота на предприятиях ЦБП, которая удостоена Государственной премии РФ в области науки и техники.

По заказу Невско-Ладужского бассейнового водного управления Федерального агентства водных ресурсов учеными университета ведутся работы, направленные на оздоровление экологической обстановки в Северо-Западном регионе.

Университет – постоянный участник многих международных программ. Учеными вуза выполняются фундаментальные и прикладные работы совместно с учеными США, Германии, Канады, Польши, Франции, Китая, Финляндии.

МИЛАН — СТОЛИЦА ДЕРЕВООБРАБОТКИ — 2008



На крупной выставке инноваций Xylexpo NEW, которая пройдет в Милане с 27 по 31 мая, установлен рекорд по количеству участников (830 компаний на 75 тыс. м²).

Специалисты возлагают немало ожиданий на 21-ю Международную выставку по деревообрабатывающим технологиям и комплектующим для мебельной промышленности Xylexpo NEW, которая будет проходить с 27 по 31 мая в Милане в выставочном центре Ро. И эти ожидания небеспопеченны: площадь выставки составит 75 тыс. м², на 20 марта уже зарегистрированы 830 участников — цифра поистине рекордная (для сравнения: в 2006 году их было 804). Организаторов особенно порадовало количество международных участников. На 20 марта были зарегистрированы 282 экспонента из 38 стран мира. По числу участников лидируют компании из таких стран, как Германия (92 компании), Тайвань (27), Китай (19), Испания (16), Австрия (15), Швейцария (12). Хочется обратить

особое внимание на то, что эти цифры получены за два месяца до официального открытия выставки.

В 2006 году процентное соотношение зарубежных и итальянских посетителей было 51 к 49 из общего числа 93 266 зарегистрировавшихся. В этом году и Италия, и другие страны настроены на то, чтобы превзойти эти показатели. Именно поэтому все мероприятия и события в рамках выставки подчинены тому, чтобы оказать максимальное внимание посетителям, прибывшим в Милан из-за границы. В этом году проводится облегченная система предварительной регистрации: после заполнения необходимой формы на сайте www.xylexpo.com по электронной почте высылается PDF-документ, который содержит код, позволяющий быстро пройти

через турникеты, стоящие на всех официальных входах выставки (Восточные, Южные и Западные ворота). Таким образом, посетитель получает бесплатный входной билет, который будет действовать в период всех пяти дней выставки, вплоть до ее закрытия 31 мая.

Кроме того, участники и посетители теперь могут воспользоваться еще двумя услугами, доступными на сайте выставки. Во-первых, это каталог экспонентов: теперь на сайте есть страницы, на которых все компании представлены на пяти языках — итальянском, английском, французском, немецком и испанском. Во-вторых, несколько недель назад организаторы ввели новое поле New exhibited products («Новинки»). Здесь посетители смогут увидеть, что представлено на выставке и на каком стенде они смогут найти интересующий экспонат.

В рамках выставки в Милане будут проходить еще три главных мероприятия этого сезона. Прежде всего это Международная демонстрационная выставка лесозаготовительной техники и тяжелого оборудования Dimaf (www.dimaf.it), организаторами которой являются выставочная компания Серга и итальянская ассоциация лесных исследований Unif. Выставка будет проходить с 30 мая по 1 июня в местечке San Fedele Intelvi, добраться до которого можно будет на автобусах, циркулирующих от выставочного центра. Однако ее официальное открытие состоится 28 мая в рамках первой конференц-части на территории Фьера Милано Po Sustainable management: is it a resource. В последующие два дня мероприятие продолжит свою работу в

здании под названием Alpe Grande недалеко от места San Fedele Intelvi.

Среда, 29 мая, будет посвящена теме «Люди, образование, машины», а четверг, 30 мая, — теме «Сырьевые материалы». Представители политики и мировой экономики совместно со специалистами из лесных институтов и университетов внесут свой вклад в проведение этой выставки.

Хочется отметить, что большую поддержку выставочному проекту Dimaf оказал регион Ломбарди. Также, благодаря провинции Комо, муниципалитету Сан Феделе Интелви, лесному консорциуму Ларио Интелвезе и горному сообществу Ларио Интелвезе выставка начнет свою работу уже в этом году.

В субботу, 31 мая, пройдет семинар, посвященный «Механизации и экономической устойчивости лесопользования», организованный провинцией Комо, Эрасф и лесным консорциумом Ларио Интелвезе.

В выставочном центре в среду, 28 мая, состоится уже традиционное для Xylexpo мероприятие под

названием Futurlegno (www.futurlegno.it). Эта программа для студентов специализированных школ, которым будут рассказывать о специальностях, относящихся к деревообработке. Заключительный урок для классов-финалистов состоится на территории выставки Xylexpo NEW. Цель события, которое пройдет при поддержке ассоциации Acimall, Federlegno-Agredo и Ebav и при информационном освещении изданием Confartigianato legno Arredo, — продвижение деревообрабатывающей отрасли среди молодежи, при этом основной упор делается на рабочий потенциал промышленности. Спонсорами мероприятия являются Управление Итальянской Республики и сельскохозяйственное отделение Университета города Падуа.

30 мая состоится еще одно крупное событие, способствующее популяризации деревообрабатывающей отрасли, в завершение которого пройдет конференция под названием «Европейская стратегия развития деревообработки: новые ресурсы, продукция и инновации». Мероприятие, организованное

Европейской ассоциацией научных и технологических исследований, открыто для журналистов. Здесь они смогут получить последнюю информацию по актуальным вопросам в лесной отрасли в целом и в производстве в частности. В программе большое количество докладов специалистов: Джузеппе Скарасция-Мугноцци (Национальный научный совет), Удо Мантау (Гамбургский университет), Микаэль Элиассон («Чей-Буа»), Йоуко Силен («Стора Энсо Тимбер»), Паоло Франки (Международное агентство энергетики) и Йорус Ван Акер (Университет города Гент).

Днем работа продолжится во время проведения круглого стола, где участники смогут не только обсудить острые вопросы, но и провести презентацию своей продукции. ■

Елена ШУМЕЙКО

Более подробную информацию можно найти на постоянно обновляемом сайте выставки www.xylexpo.com



Сушильные камеры с развитым интеллектом

С 1999 года мы сконструировали более 100 полностью компьютеризированных алюминиевых сушильных камер вместимостью от 10 м³ до 600 м³. Каждая единица смонтированного нами оборудования стала подтверждением высокого качества продукции нашей фирмы.

Сейчас мы экспортируем алюминиевые сушильные камеры для древесины в:

- Латвию
- Казахстан
- Германию
- Австралию
- Россию
- Польшу
- Канаду

"PTI BALTIJA" UAB
 Palemono g. 5,
 LT-52159 Kaunas,
 Lietuva-Lithuania
 Tel. +370-37 409940,
 Faks. +370-37 409944
 E-mail: pti@pti.lt
www.pti.lt



Кинетизм – художественное направление, связанное с «оживлением» скульптур. Его название происходит от греческого слова «кинетикос» – «приводящий в движение». Среди самых известных кинетистов можно назвать Жана Тэнгли, Хулио Ле Парка, Николу Шеффера, Поля Бюри... В их работах что-нибудь да движется!

Оживить дерево... В той или иной степени на такое способны все талантливые художники, работающие с этим прекрасным материалом. Но заставить его двигаться может не каждый. Петербургский кинетист Евгений Климов делает это профессионально и с большой любовью, причем каждый раз удивляя своих зрителей.

СНАЧАЛА БЫЛИ ЛОШАДКИ

Петербургец Евгений Климов кинетистом стал не сразу, а вот с деревом работает уже давно. Началось все еще в те времена, когда он был студентом философского факультета СПбГУ. На дворе стояли голодные девяностые, тут-то будущему филологу и пригодилось первое образование: еще на родине, на Урале, он получил специальность «художник по обработке камня» и даже успел пять лет поработать по профессии. А потом приехал покорять Петербург. Но студенческой стипендии на жизнь в Северной столице категорически не хватало. Поэтому Е. Климов начал вырезать из дерева лошадок на колесиках а-ля рюс и сдавать их в художественные салоны. Работы неплохо расходились. Интересна история материала, из которого мастер вытачивал свои творения. В то время он снимал дачный домик на самой окраине Петербурга, а недалеко от этого места вырубали липовую аллею. Е. Климов брал старую тележку, отправлялся на место вырубки и собирал древесину. Если поход оказывался «неурожайным», то приходилось вытачивать лошадок из дров, предназначенных для печи, обогревающей домик... На память о тех временах у мастера остался деревянный Георгий Победоносец, закаляющий змия.

ОТ ЕЛЬЦИНА ДО ВЕЛОСИПЕДИСТА

От фигурок на колесиках художник перешел к делам более практическим: начал оформлять интерьеры кафе, ресторанов и клубов, специализируясь на куклах и скульптурах. А потом возникла мысль заставить двигаться какую-нибудь из кукол. Первый «живой» персонаж художник выполнил вполне в духе времени: это был деревянный мужчина, внешнеостью напоминающий Бориса Ельцина. Из головы у него торчала бутылка, а в самом интересном

месте находился маленький краник. Под скульптурой, установленной в одном из модных кафе, находилась большая кнопка с надписью «Не нажимать!». Естественно, все проходящие мимо считали своим долгом нажать кнопку, и тогда их окатывала струя воды из краника. После этого художественного хулиганства слава Гефеста уже не давала Е. Климову покоя: ему, как герою древнегреческих мифов, хотелось делать механические игрушки.

Самой известной его скульптурой стал «Английский велосипедист», крутящий колеса в витрине чайного магазина на Невском проспекте. Он крутит педали уже четыре года, причем за все это время скульптуре только один раз понадобилось «сервисное обслуживание»: пришлось заменить приводной механизм. Это и неудивительно: Е. Климов подсчитал, что в год его «англичанин» «проезжает» 7 тыс. км, значит, всего деревянный велосипедист «накатал» около 30 тыс.! Вполне достойный результат даже для живого любителя велосипедной езды.

ЛУЧШАЯ ГАЛЕРЕЯ – ВИТРИНЫ ГОРОДА

Сегодня движущиеся скульптуры для витрин стали профессией Е. Климова. «Мне кажется, что улицы городов лучше любых галерей, – говорит он, – мои работы видит гораздо больше зрителей. Какое еще признание нужно художнику? Одно время было очень модно разрушительное искусство: вспоротые небеса, экскременты перед знаменитыми картинами, художественный мат – якобы все это войдет в историю. Если так, что ж, значит, история не для меня, там и без моей персоны народу хватает. Мне достаточно того, что люди останавливаются, улыбаются и фотографируются на память рядом с моими скульптурами».

Остановить прохожего мастер умеет очень хитро: сначала глаз цепляется за то, что фигура движется, но затем, присмотревшись, можно увидеть, что





деревянный персонаж делает массу разнообразных мелких движений. Сам художник говорит, что главное – задумка: была бы идея, а уж воплотить ее вполне реально! На выполнение одной скульптуры, начиная от эскиза и заканчивая монтажом деревянной фигуры, у него уходит как минимум три месяца. И на каждую из своих работ мастер дает год гарантии. Скорее всего, на столь серьезный подход к собственному творчеству все-таки повлияло философское образование Е. Климова. Его работы очень структурированы. «Бывает, что художник взял и прилепил что-то куда-то по наитию и получилось гениально, – смеется он. – У меня такое случается крайне редко. Когда рождается идея, я делаю эскиз и строго следую ему. Сильно организует работу и присутствие в ней механики: четкие инженерные решения не предполагают особых вольностей и отступлений. Конечно, бывают у меня и импровизации в процессе работы, но и о них можно сказать, что они достаточно продуманные».

ДЕРЕВО КАК ИДЕАЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

Один из секретов мастера – не экономить на материалах: если уж идея требует меди, то пусть она будет настоящей, если нужен канат, то он должен быть манильским и никак иначе. Естественно, производство получается очень дорогим: стоимость скульптур Е. Климова можно сравнить с ценами на российские автомобили.

Проходят деревянные скульптуры и обкатку: перед тем как отправиться на витрину, новое произведение около 10 дней просто движется в мастерской.

В своих работах мастер использует самые разные материалы – все зависит от идеи, от задачи, которая стоит перед ним. Но главным остается, конечно, дерево. Е. Климов особенно ценит этот материал за его естественность и широкие возможности. «Мне нравится сочетание условности изображения и натуральности материала, – говорит художник. – Чтобы получился не мультфильм, а плоскостная скульптура, нужно, чтобы в ней было что-то настоящее! А что может быть более натуральным и настоящим, чем дерево?!»

Для большинства своих работ Е. Климов использует сосну, в конструкциях, требующих большей жесткости, – березу, а если нужно вырезать какую-то интересную деталь композиции, то осину или липу. Сегодня художник мечтает поработать с можжевельником – уж больно материал интересный и пахнет прекрасно. Но это дело будущего.

Столярные работы Е. Климову неинтересны: к дереву он подходит как художник, «фактурирует» его, старит и тонирует. Причем тонирует далеко не всегда известными древесными морилками. Это может быть даже тушь для фломастеров, нанесенная в несколько слоев и закрепленная бесцветным матовым лаком. «Старится» дерево корщеткой, удаляющей мягкие волокна и оставляющей основные. Материал



получается фактурным, обветренным, очень эффективным.

ДЕРЕВЯННОЕ КОВАРСТВО

Сейчас у Е. Климова, конечно, нет необходимости выискивать срубленные деревья, как он делал когда-то в молодости. На базах города можно купить материал любого сорта. Обычно он выбирает сухое дерево, если, конечно, нет необходимости, чтобы оно со временем растрескалось. А ведь бывает и такое: например, для огромной скульптуры «Передвижная ярмарка», сделанной для одной крупной паркетной компании, мастер использовал именно сырое дерево. Оно красиво растрескалось и создало эффект совершенно натуральной старины. Композиция этой работы многоплановая: столяр играет на балалайке, рядом работает станок, работа кипит, подмастерье наблюдает за всем происходящим... Из сухого дерева и толстой фанеры был сделан только движущий механизм скульптуры. Эта работа, кстати, принесла автору множество не самых приятных сюрпризов именно из-за своей абсолютной «деревянности»: ее выставили в Эрмитажном саду в довольно сырую погоду, и, хоть «Ярмарка» находилась под навесом, она впитала в себя приличное количество петербургской влаги. Скульптуру, по словам Е. Климова, «повело винтом»: детали начали задевать друг о друга и тормозить. Пришлось выправлять! «Всегда нужно учитывать умение дерева «дышать», – отметил художник. – Этим сложен деревянный механизм!» После этого Е. Климов решил несущие элементы выполнять все-таки из

металла, а дерево применять в качестве декоративной отделки. Так «живым» шедеврам будет обеспечена более долгая и «беспроблемная» жизнь.

ЖИТЬ КАК В МУЛЬТФИЛЬМЕ

Сейчас в работе у Е. Климова аэросани для витрины ресторана северной кухни. «Мороз, снега, строганина, путешествия... Тема скульптуры родилась сразу, – рассказывает художник. – Агрегат будет потрясающим – с лыжами, вращающимся авиационным пропеллером и пилотом, который машет ручкой. А над трубой будут колыхаться клубы дыма».

Конечно, свои масштабные работы (например, дирижабль размером 4х8м для витрины московского магазина товаров для путешествий) художник выполняет не один – привлекает помощников, а особо сложные технические узлы делает на заказ. Так появились такие персонажи, как столяр с подмастерьем, дама с трепещущими за спиной крылышками, многорукий парикмахер и фокусник, вытаскивающий кролика из шляпы...

Но все-таки для полного счастья Е. Климову городских витрин мало. Художник признается, что хотел бы жить так же, как мультипликационные герои Уоллес и Громит: в доме, полном смешных, а то и нелепых механизмов. И чтобы один маленький робот гладил ему носки по утрам, а второй надевал очки на нос! Это мечта художника, и как раз сейчас он подумывает над тем, как ее осуществить.

Софья ВЕЧТОМОВА





Кинетизм – художественное течение, в основе которого лежит идея формы в движении, которая подразумевает изменение и трансформацию экспоната в момент его восприятия зрителем. Кинетисты отдавали предпочтение движению как средству противостояния бесконечному повторению художественных форм, чреватому «исчерпанностью» искусства, «усталостью» творчества. Главные задачи, которые ставят перед собой художники-кинетисты, – это эстетизация движения, игра света и тени с использованием нетрадиционных материалов.

Кинетическое искусство как самостоятельное направление оформилось во второй половине 1950-х годов. Ему предшествовали эксперименты дадаистов, футуристов, конструктивистов, а также витавшие в воздухе идеи создания произведений с меняющейся формой. При помощи специальных структур создается иллюзия движения. Некоторые произведения динамически преобразуются самим зрителем, другие – колебаниями воздушной среды. Также большое распространение получили конструкции, приводимые в движение мотором или электромагнитными силами. Во многих случаях иллюзия движения возникает благодаря меняющемуся освещению, иногда форма оптически меняется при изменении точки обзора зрителем.

Еще один часто используемый художниками прием – создание так называемого муарового эффекта, возникающего от взаимодействия нескольких сеток или растров, расположенных на некотором расстоянии друг от друга. Любое движение зрителя включает механизм взаимодействия растровых сеток, что приводит к образованию

сложных переливающихся орнаментальных образов. Наиболее эффективными оказываются работы, выполненные с использованием контрастных линейных структур. Сами композиции провоцируют зрителя на широкий круг образных ассоциаций. Нередко восприятие колеблется от плоских образов к пространственным и обратно.

Широкое применение методов математического программирования трактуется как предпосылка рождения нового типа творца – художника-инженера, стремящегося воплотить в искусстве движение как таковое. Непременным атрибутом кинетического шоу является хэппенинг, активное отношение зрителя к воспринимаемому объекту. Тем самым опровергается классическая идея, что скульптуру в отличие от архитектуры нельзя созерцать изнутри. Для полного проникновения в замысел художника зритель должен изучить кинетическую инсталляцию во всех ракурсах.

Посвятившие себя кинетическому искусству художники преследуют различные эстетические цели. Жан Тенгли стремится оживить, «гуманизировать»

машины, борясь с тоской индустриального мира. Поль Бюри обыгрывает замедленное движение. Хулио Ле Парк использует феномены прозрачности, игры света и теней. Движущиеся магнитные скульптуры Такиса создают иллюзию вечного движения.

Кинетические объекты вносят в искусство органический элемент, но в то же время превращают произведение в род машины, отдаляя его от природы. В России футуристическое движение, зародившееся в 1910-е годы, почти одновременно с итальянским, провозгласило символом будущего искусства динамизм как квинтэссенцию художественного творчества. В таком контексте русские художники-авангардисты (Александр Родченко, Владимир Татлин, Казимир Малевич, Наум Габо и другие) создавали первые кинетические конструкции.

В 1920 году Наум Габо в своем «Реалистическом манифесте» провозгласил «кинетические ритмы», что позволило ему называться первым в мире последовательным мастером кинетической скульптуры. Его первая мобильная работа «Кинетическая

В 1920 году Владимир Татлин создал свой знаменитый проект «Памятник III Интернационалу», в котором воплотились новые идеи синтеза символических и утилитарных форм. На спираль высотой 400 метров нанизывались помещения в виде простейших геометрических форм из стекла — куб, пирамида и цилиндр, которые вращались с различной скоростью. Куб (для проведения интернациональных съездов) должен был оборачиваться вокруг своей оси раз в год, пирамида (для исполнительных целей) — раз в месяц, и цилиндр (информационный центр) — раз в день. Опять же сегодня мы назвали бы это не реализованное целиком произведение кинетической пространственной инсталляцией, в которой большая роль отводилась светодизайну. Дело в том, что по замыслу Татлина, на сооружении должны были располагаться прожектора, которые проецировали бы на облака световые тексты лозунгов.



И. Меерзон, Т. Шапиро и В. Татлин во время работы над моделью памятника III Интернационалу

Модель памятника III Интернационалу



конструкция» (1922, гал. Тейт, Лондон) представляла собой вибрирующую проволоку, принимавшую различные формы в зависимости от положения груза. Наум Габо первым сформулировал концепцию кинетизма, синтезировал элементы науки, философии, искусства. В его творчестве современные материалы, ясная форма, регулярность строгой геометрии и точные расчеты в сочетании с вдохновением и фантазией воплощали совершенно новую эстетику. Его работы, состоящие из проволоки, грузов, шнуров, жестких каркасов, просвечивающих конфигураций, создавали ощущение глубокой, необычной пространственности.

В эти же годы появились минималистические трансформирующиеся конструкции Александра Родченко, проекты Владимира Татлина, Константина Мельникова, Эль Лисицкого, основанные на взаимодействии движущихся объектов и зрителей. В 1920-е годы большое распространение получили утопически гигантские кинетические проекты (памятник III Интернационалу Владимира Татлина (1920), проект памятника Колумбу Константина

Мельникова (1929)), многочисленные проекты синтетической среды, пронизанной движением зрителя и объектов его внимания (выставочные проекты Эль Лисицкого конца 1920-х годов, манипуляция движением масс в театрализованных действиях, праздничных демонстрациях и архитектуре). Произведение могло быть понято как аналог движущемуся человеческому телу («Летатлин» Владимира Татлина).

Обе эти традиции – минималистического объекта-мобиля и синтетической кинетической среды – были унаследованы советскими кинетистами 1960-х годов. В их работах использовались мобильные трансформирующиеся формы, приводимые в действие рукой, воздухом, мотором. Это символизировало концептуальные принципы дизайна.

Чтобы втянуть зрителя как активного участника в свое произведение, художники создавали большие трехмерные конструкции, внутрь которых зритель должен был войти, став таким образом частью этой инсталляции. Наиболее изобретательным в этом плане был Виктор Вазарели. Его объекты

побуждали зрителя двигаться взад-вперед, и, когда он делал это, казалось, будто форма произведения сама приходила в движение, то расширяясь, то сжимаясь. Его работы посредством проекции имитировали движения самого зрителя и тем самым достигали особой динамики.

В СССР кинетическими эффектами активно занималась группа «Движение» (1962–1976 годы), лидерами которой стали Лев Нусберг и Франциско Инфантэ. Возрождая традиции конструктивизма, последовательно переходя от станковой живописи и графики к дизайну, эта группа использовала новые технологические эффекты и создавала пространственно-временную среду с участием зрителя. Группа занималась проектированием синтетических зрелищ, насыщенных движением света, газа, трехмерных элементов и кинопроекций. Свой вариант продолжения традиций Александра Родченко и Наума Габо – проекты самодвижущихся структур – в кинетизме создал Вячеслав Колейчук как в составе организованной им группы «Мир», так и индивидуально. Кинетическое

искусство легло и в основу концепции многомерных объектов художника Рудольфа Хачатряна. Параллельно в этом направлении работала группа «Арго», созданная отделившимся в 1970 году от группы «Движение» Франциско Инфантэ.

В 1980–1990-е годы кинетическое искусство отображает проблемы взаимодействия реального и изображенного пространства и балансирует между сферами минималистской скульптуры и экспериментального дизайна, использующего парадоксы зрительного восприятия. Придавая вращательное или поступательное движение отдельным частям своих произведений, художники пытались преодолеть традиционную статичность скульптуры, придать большую активность ее взаимодействию со средой. С помощью многообразных средств оптико-акустического воздействия

на зрителя они стремились передать в кинетических пространственных композициях специфику современной научно-технической революции.

Творческий процесс кинетистов начинался с выбора материала. Это могли быть серии элементов высокоорганизованные и простейшие, несущие сложные и простые смыслы. Затем происходила трансформация исходных элементов, в результате появлялся некий добавочный смысл – целостный образ, как бы сотканный из взаимодействующих или взаимоисключающих визуально-культурных, смысловых и других цитат. Естественно, что сложная художественная форма не может адекватно отражаться только линейными характеристиками статичных трех измерений. Динамически перетекающие очертания форм, их трансформация в пространстве создают ощущение многомерности, словно

художественный объект дает зрителю возможность заглянуть в некие новые измерения, невидимые обычному глазу. Процедура перевода законченной визуальной формы в ранг исходного материала для последующего преобразования стала широко распространенным приемом в дизайне.

В кинетическом искусстве используются самые различные материалы – от традиционных до сверхсовременных технических средств, вплоть до компьютеров и лазеров. Его приемы широко применяются при организации выставок, ярмарок, дискотек, в оформлении площадей, парков, общественных интерьеров. Кинетизм стремится к синтезу искусств: движение объекта в пространстве может дополняться освещением, звуком, светомузыкой, кинофильмом и другими эффектами.

Очередным изобретением явилось самоубийственное или

самоуничтожающееся искусство. Двигающееся устройство из колес, шестеренок, массы различных деталей работало некоторое время, а потом в одночасье загоралось, а затем расплющивало себя молотками, которые входили в комплект конструкции. Приемы самоубийственного искусства распространились на книгопечатание: выпускались альбомы с репродукциями, напечатанными специальными красками, которые через некоторое время бесследно исчезали с листов альбома.

Народное искусство также демонстрировало нам образцы движущихся объектов и игрушек, например деревянные птицы счастья из Архангельской области, механические игрушки, имитирующие трудовые процессы, из села Богородское и т. д.

Представители кинетического направления используют вращающиеся зеркала, различные механизмы,

приводимые в движение электричеством, замысловатые устройства из линз, преломляющих направленный на них луч света. Иногда их произведения предстают в виде конструкций из дерева, металла и стекла, как, например, знаменитые мобили американского скульптора Александра Колдера – легкие, трепещущие декоративные формы, связанные проволокой воедино и приводимые в движение с помощью электрического мотора или «оживающие» от колебаний воздуха. Чтобы привлечь внимание зрителей, к некоторым мобилиям присоединялись звуковоспроизводящие устройства.

Нередко блеск дрожащих, извивающихся сооружений из нацепленных друг на друга металлических пластинок, обилие зеркал, создающих иллюзию пространства, вызывают не столько эстетические эмоции, сколько эффект головокружения, близкого к

обморочному состоянию. Надо отметить, что введение зрителей в транс-подобное состояние воспринималось кинетистами как своего рода успех. Таким образом художники подчеркивали, как далеко зашел человек в своем стремлении механизировать природу. Кинетизм – отражение нашего века автоматизации, делающего механизм машин все более тонким и забывающего при этом человека. Искусство всегда стремится своими средствами отобразить нашу жизнь. Современный мир техничен, и техника представляется неким новым пространством, возникшим на пути эволюции человечества, через которое ему предстоит пройти. И при этом не потерять себя.

Евгений ТРОСКОТ

При подготовке статьи использовалась диссертация Каринэ Агабабян «ЭВОЛЮЦИЯ И ИНВОЛЮЦИЯ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ОБРАЗА»



Александр Колдер
«Ловушка для омаров и рыбный хвост». Мобиль

Франциско Инфантэ-Арана
«Очаги искривленного пространства». Артефакт



«Неспокойная молодость». Самоуничтожающаяся инсталляция группы молодых кенийских художников-передвижников в Nairobi Uhuru Gardens

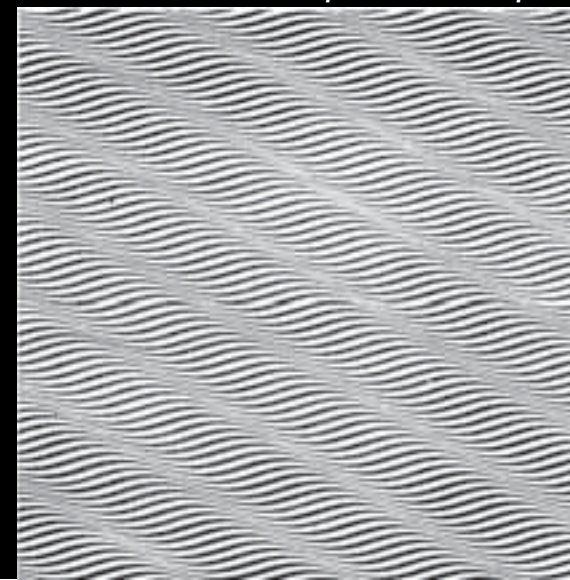


Иван Поддубный
«Кинетическая скульптура с сигарой». Скульптура. Дерево

Богородская игрушка и Архангельская птица счастья. Народное творчество



Бриджит Рили
«Катаракта-III». Оп-арт



Ближайшие выставки с участием ЛПИ

Дата	Название выставки	Город	Организатор/место проведения	Контакты
27–29 мая	Мир биоэнергетики (World Bioenergy) 2008	Йончепинг, Швеция	Elmia AB	(+46) 36-15-21-93 per.jonsson@elmia.se, www.elmia.se/skogselmia
27–30 мая	Мебель. Деревообработка*	Ижевск	ООО «Ижевский Экспоцентр» / Выставочный павильон ФОЦ «Здоровье»	+7 (3412) 25-44-65, 25-48-68 expo@izhexpo.ru, www.izhexpo.ru
27–30 мая	Биотопэкспо*	Санкт-Петербург	ВО «Сивел» / Петербургский СКК	+7 (812) 324-64-16, 596-38-03 sivel@sivel.spb.ru, www.sivel.spb.ru
27–31 мая	XYLEPO NEW	Милан, Италия	Fiera Milano, Eumabois / Fiera Milano	(+39 02) 89-21-02-00, 825-90-09 info@xylexpo.com, www.xylexpo.com
28–30 мая	ВяткаДревМаш	Киров	ООО «Вятский базар и Ко» / ДК «Родина»	+7 (8332) 24-19-38, 58-30-60 vbazar-k@rambler.ru, www.vystavka.narod.ru
3–5 июня	Tissue Russia – 2008*	Санкт-Петербург	ВО «Сивел» / ВЦ «ЕВРАЗИЯ»	+7 (812) 324-64-16, 596-37-81 sivel@sivel.spb.ru, www.sivel.spb.ru
3–6 июня	ИНТЕРМЕБЕЛЬ-2008*	Казань	ВЦ «Казанская ярмарка»	+ 7 (843) 570-51-11, 570-51-07 vico@tbit.ru, www.expokazan.ru
4–6 июня	Лес. Деревообработка. Мебель*	Томск	ОАО «Томский международный деловой центр «ТЕХНОПАРК»	+7 (3822) 41-94-70, 41-97-68 fair@t-park.ru, www.t-park.ru
4–7 июня	KWF Tagung	Шмалленберг, Германия	KWF	(+49) 60-78-78-50 tagung@kwf-online.de, www.kwf-online.de
10–12 июня	Мебельный салон. Деревообработка*	Волгоград	ВЦ «Царицынская ярмарка»	+7 (8442) 23-33-77, 26-50-34, marina@zarexpo.ru, roman@zarexpo.ru, www.zarexpo.ru
10–12 июня	ДЕРЕВООБРАБОТКА: Инструменты. Станки. Оборудование / UralExpoWOOD 2008	Екатеринбург	RTE-Group / ВЦ КОСК «Россия»	+7 (495) 101-44-07, 101-44-17 wood@rte-expo.ru, www.uralexpotool.ru
10–13 июня	ZOW 2008	Мадрид, Испания	Survey Marketing+Consulting	+34 (902) 36-41-49, 35-53-14 madrid@zow.info, www.zow.es
17–20 июня	ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2008	Пермь	ВЦ «Пермская ярмарка», ВО «РЕСТЭК™» / ВЦ «Пермская ярмарка»	+7 (812) 320-96-84, 320-96-94 wood@restec.ru, www.restec.ru/lpkexpo-perm +7 (342) 262-58-33, 262-58-47 fair@fair.perm.ru, www.fair.perm.ru
17–21 июня	СТТ / Строительная техника и технологии 2008*	Москва	МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 961-22-62, 203-41-00 info@mediaglobe.ru, www.ctt-expo.ru
24–27 июня	Интерлес	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК™» / Ленинградская область, Тосненский район, пос. Лисино-Корпус, Лисинский лесной колледж	+7 (812) 320-96-84, 320-96-94 interles@restec.ru, www.restec.ru/interles
20–23 августа	IWF 2008 (Международная выставка по деревообработке и мебельным комплектующим)	Атланта, штат Джорджия, США	Georgia World Congress Center	(+1-404) 693-83-33, 693-83-50 iwf@iwfatlanta.com, www.iwfatlanta.com
28–30 августа	FinnMETKO	Хельсинки, Финляндия	FinnMetko Oy	(+358-9) 566-00-10, 563-03-29 info@finnmetko.fi, www.finnmetko.fi
28–31 августа	Holzmesse	Клагенфурт, Австрия	Klagenfurter Messe Gmbh / Messe Gelande	(+ 43-463) 56-80-00, 568-00-29 info@kaerntnermessen.at, www.holzmesse.info
1–4 сентября	Лесдревмаш 2008	Москва	«Экспоцентр», павильоны 2 и 8	+7 (495) 255-37-94, les@expocentr.ru, www.lesdrevmash-expo.ru, www.expocentr.ru
3–5 сентября	МЕБЕЛЬ ГОДА – 2008. Деревообработка и столярные изделия – 2008*	Набережные Челны	ВП «ЭКСПО-КАМА» / Спорткомплекс КамПИ	+7 (8552) 34-67-53, 35-92-43 info@expokama.ru, www.expokama.ru
9–12 сентября	Сиблесопользование. Деревообработка	Иркутск	ОАО «СибЭкспоЦентр»	+7 (3952) 35-30-33, 35-43-47 reklama@sibexpo.ru, www.sibexpo.ru
23–26 сентября	Деревообработка*	Казань	ВЦ «Казанская ярмарка»	+7 (843) 570-51-11, 570-51-07 vico@tbit.ru, www.expokazan.ru
23–26 сентября	Деревообработка 2008*	Минск, Республика Беларусь	ЗАО «Минскэкспо» / Футбольный манеж	(+375-17) 226-91-93, 226-91-92 derevo@minskexpo.com, www.minskexpo.com
23–27 сентября	Примус: Деревообрабатывающая промышленность	Киев, Украина	БК Primus Ukraine	(+38-044) 537-69-99, 537-69-96 info@theprimus.com, www.theprimus.com
24–26 сентября	Международный симпозиум по плитному производству	Хельсинки, Финляндия	BC (The BioComposites Centre) / Dipoli	(+44) 124-8383190, ipps@bangor.ac.uk www.bc.bangor.ac.uk
24–27 сентября	Югэкспомебель*	Ростов-на-Дону	ВЦ «ВертолЭкспо»	+ 7 (863) 292-43-20, 292-43-21 ugmebel@vertolexpo.ru, www.vertolexpo.ru
30 сентября – 3 октября	Деревообработка. Деревянный Дом. Дерево в интерьере	Екатеринбург	ВЦ «КОСК «Россия»	+7 (343) 347-48-08, 347-64-20, 222-63-73 expopsa@kosk.ru, www.kosk.ru
7–10 октября	X Международный лесной форум	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК™», ООО «ВСБ» / ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 320-80-96 interior@restec.ru
7–10 октября	ТЕХНОДРЕВ; Транслес; Деревянное строительство; Регионы России. Инвестиционный потенциал ЛПК; Лесное хозяйство России; IPPTF 2008 (8–10 октября 2008)	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК™» / ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 320-96-84, 320-96-94, tekhnodrev@restec.ru, www.restec.ru/lpkexpo, www.ipptf.com
8–9 октября	IPPTF	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЕК», ООО «ВСБ» / отель Holiday Club	+7 (812) 303-98-74, 235-11-36 ipptf@restec.ru, www.ipptf.com
8–11 октября	Мебель. Деревообработка*	Белгород	ВК «Белэкспо» / Белэкспоцентр	+7 (472) 258-29-40, 258-29-41 belexpo@mail.ru, www.belexpocenter.ru

Дата	Название выставки	Город	Организатор/место проведения	Контакты
11–14 октября	«Биоэнергетический конгресс – 2008» в рамках выставки «Золотая Осень»*	Москва	ВВЦ «Москва»	+7 (495) 748-37-59 bioenergetica@mail.ru, www.apkvvc.ru
15–18 октября	Деревообработка	Лаhti, Финляндия	Lahti Fair Ltd. / Lahti Fair Centre	(+358) 3-525-820 helpdesk@lahdenmessut.fi, www.lahdenmessut.fi
25–27 октября	Дом и офис – мебельный салон. Деревообработка*	Челябинск	ВЦ «Восточные ворота»	+7 (3512) 78-76-05, 63-75-12 expo@chelsi.ru
28–30 октября	XII Ежегодная конференция Института Адама Смита «Целлюлозно-бумажная промышленность России и СНГ»	Вена, Австрия	Adam Smith’s Institute / Penta Renaissance Hotel	(+44-20) 74-90-37-74, 75-05-00-79 www.russian-paper.com
6–9 ноября	Деревянное домостроение / HOLZHAUS	Москва	Выставочный холдинг MVK / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 268-95-11, 268-99-14 rta@mvk.ru, www.holzhaus.ru
10–13 ноября	Pap-For Russia 2008	Санкт-Петербург	ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 321-26-41, 321-26-34 e-expo@mail.lenexpo.ru, www.lenexpo.ru
11–14 ноября	ТЕХНОДРЕВ Сибирь 2008	Красноярск	ВК «Красноярская ярмарка», ВО «РЕСТЭК™» / Международный выставочно-деловой центр «Сибирь»	+7 (3912) 36-22-00 zarubin@krasfair.ru, www.krasfair.ru
11–14 ноября	Лес. Деревообработка. Окна. Двери	Тюмень	ОАО «Тюменская ярмарка»	+7 (3452) 48-53-33, 41-55-72 fair@bk.ru, www.expo72.ru
24–28 ноября	ZOW 2008*	Москва	ВО «РЕСТЭК™» / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (812) 320-80-96, 303-88-65 development@restec.ru, www.zow.ru
2–5 декабря	Лестехпродукция / Woodex 2008	Москва	Выставочный холдинг MVK / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 105-34-13, 268-14-07 v_v@mvk.ru, www.woodexpo.ru
10–12 декабря	Российский лес 2008	Вологда	ВЦ «Русский Дом»	+7 (8172) 72-92-97, 75-77-09 rusdom@vologda.ru, www.rusdom.region35.ru

* Заочное участие журнала «ЛесПромИнформ».

ВНИМАНИЕ! Возможны изменения сроков проведения выставок. Уточняйте у организаторов!

Смотрите полный список выставок и фотоотчеты с них на сайте **www.LesPromInform.ru**



10-12 декабря 2008 г.
Всероссийская выставка-ярмарка
продукции лесопромышленного комплекса
РОССИЙСКИЙ ЛЕС / RUSSIAN FOREST
ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫСТАВКИ:

Правительство Вологодской области
Департамент лесного хозяйства Вологодской области
г. Вологда, ул. Герцена, 2
т. (8172) 72-03-03, ф. 72-87-27

ВК "Русский Дом"
г. Вологда, ул. Пушкинская, 25а
т/ф (8172) 72-92-97, 75-77-09
e-mail: Rusdom@vologda.ru; www.russkidom.ru

Генеральный информационный партнер
ЛЕСПРОМ  

PRIMUS

EXHIBITIONS GROUP

ВСЕУКРАИНСКИЙ ФОРУМ
ДЕРЕВООБРАБОТЧИКОВ И МЕБЕЛЬЩИКОВ

**ПРИМУС:
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

XVI Международная специализированная выставка

23 - 27.09.2008

Украина, Киев
Международный Выставочный Центр



**ПРИМУС:
МЕБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

VIII Международная специализированная выставка

Специализированная экспозиция:
УкрЛесИндустрия

Организаторы:
Министерство промышленной
политики Украины
PRIMUS EXHIBITIONS GROUP

Генеральный спонсор: Спонсор:



При поддержке:
Государственного комитета лесного
хозяйства Украины
Торгово-промышленной
палаты Украины
Канадско-украинской
торговой палаты



Экспонитор:



Тел.: (044) 537 6999; Факс: (044) 537 6996

E-mail: info@theprimus.com

www.theprimus.com

Стенды "Лекс"



ОБЩЕРОССИЙСКАЯ СЕТЬ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ВЫСТАВОК

TEKNO
DREV'08



МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ ТЕХНОЛОГИЙ,
ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ,
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ХАБАРОВСК • ПЕРМЬ • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • КРАСНОЯРСК

КАЛЕНДАРЬ "ТЕХНОДРЕВ"



17 - 20 апреля 2008

2-я Международная
специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Дальний Восток 2008"
Хабаровск, Легкоатлетический
манеж стадиона им. Ленина
Совместно: ОАО "Хабаровская
международная ярмарка"



17 - 20 июня 2008

11-я Международная
специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2008"
Пермь, ВЦ "Пермская ярмарка"
Совместно: ВЦ "Пермская ярмарка"



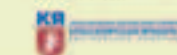
7 - 10 октября 2008

12-я Международная
специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ"
Санкт-Петербург, ВК "Ленэкспо"



11 - 14 ноября 2008

2-я Международная
специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Сибирь 2008"
Красноярск, МВДЦ "Сибирь"
Совместно: ВК "Красноярская
ярмарка"



www.restec.ru/tekhnodrev

ОРГАНИЗАТОР:



Выставочное объединение "Рестэк"
Тел.: (812) 320-96-84, 320-9694
Факс: (812) 320-8090
E-mail: tekhnodrev@restec.ru

По вопросам участия в деловой программе:



ООО "ВЭС"
Тел.: (812) 303-9874
Факс: (812) 235-1136
E-mail: fedorova.eg@restec.ru

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ

торговая марка (фирма)	стр.	торговая марка (фирма)	стр.
Artiglio.....	93	Вигаль.....	169
Bailander Forestry Sawmill		В-Кран.....	73
Consulting GmbH.....	104	Глобал Эдж.....	25
Baschild.....	63, 98	Гриджио.....	113
BLN Group.....	3	Гризли.....	157
Dieffenbacher.....	35	Дюкон.....	61
Dry Master.....	29	Европроект.....	115
Hekotek.....	6	Интервесп.....	154
High Point.....	181	Камбио.....	115
Homag.....	133	КАМИ-Станкоагрегат.....	1
HSM-Holz Group.....	41	Камоцци-Пневматика.....	2-я обл.
Imal.....	116	Кара МТД.....	94, 177
Jartek.....	65	Коимпекс.....	110
John Deere.....	1-я обл., 80, 83	Кринта.....	96
Kesla.....	3-я обл.	Лайнер-Белт.....	114
Komatsu Forest (Valmet).....	74	Лонмади/Квинтмади.....	76, 77
Ledinek.....	143	Люка-Рус.....	99
Logosol Rus.....	79	Минитэкс Лес.....	70
MAI.....	139	Национальная гидравлическая компания.....	32
Muehlboeck Vanichек.....	4	Никост.....	169
Nestro.....	152, 153	Пакверк.....	106, 107
Polytechnik.....	149	Перитон Индастриал.....	59
Ponsse.....	4-я обл.	Русобалт (Teknamotor).....	79
PTI.....	185	САПЕМинвест.....	131
Raviteka.....	173	Сенеж.....	101
Roxor Industry.....	102, 103	СТТ, выставка.....	200
Saha Industrials.....	92	СТФ-ДВТ.....	117
Secea.....	5	Тайфун Рус.....	79
Soderhamn Eriksson.....	105	Тимбер Продукт.....	13, 141
USNR.....	151	ТрансФин-М.....	27
Valutec.....	19	Форест Сервис.....	84, 85
Vermeer.....	147	Четра —	
Volvo.....	2	Промышленные машины.....	68, 69
Weinig Gruppe (Эдис-Групп).....	9, 134	Шервуд.....	153
WSAB.....	15	Экодрев-Тверь.....	153
Алттракт.....	73	ЭКОПАН-инжиниринг.....	144, 145
Бакаут.....	143	Элси.....	169
Вестрон А.....	91	ЮФА.....	79

Power up your business at



WORLD BIOENERGY 2008

Конференция и выставка по биоэнергетике

27-29 MAY 2008, JÖNKÖPING - SWEDEN

От знаний к практике

For enquiries contact:

Alan Sherrard

Elmia AB;

ph: +46 36-15 22 14

Fax: +46 36-16 46 92

e-mail: worldbioenergy@elmia.se

www.worldbioenergy.se

SVEBIO

Elmia
www.elmia.se

СПЕЦИАЛИСТЫ ЗНАЮТ!



КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВКА В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ*

*более 115 000 м²

СТТ'2008 – самое важное событие в профессиональном календаре на 2008 год! Его ждут более 20 000 профессионалов в России, странах СНГ и дальнего зарубежья, которые ищут новую строительную технику и оборудование. СТТ – традиционное место встречи покупателей, производителей и поставщиков техники, устанавливающих новые деловые контакты. Четкая профессиональная направленность и интересная экспозиция гарантирует, что СТТ'2008 как всегда станет главным событием года в области строительной техники и оборудования.

9-я Международная
специализированная выставка

Строительная Техника и Технологии'2008
17-21 июня 2008 года



МВЦ «Крокус Экспо», г. Москва

Самая представительная и важная
выставка тяжелого машиностроения



Демонстрация 1996-2006



Демонстрация 1996-2006



Более подробная
информация по: www.finnmetko.fi

**Finn
Metko** 2008

Ямсанкоски, Финляндия, 28.8–30.8

FinnMETKO является крупнейшей и самой важной торговой ярмаркой в области тяжелого машиностроения в Финляндии. Обстоятельные демонстрации и тест-драйвы предоставляют посетителям уникальную возможность сравнить и испытать в условиях, приближенных к реальности, различные лесные, землеройные, транспортные и подъемные машины, а также машины общего назначения, присутствующие на рынке Скандинавии. На выставке также представлены продавцы и рекламодатели комплектующих, оборудования, запчастей, обслуживающие организации и другие участники из области тяжелого машиностроения.

Выставочные площадки FinnMETKO располагаются на территории около 100 га и включают в себя стенды, демонстрационные площадки и зоны для тест-драйвов и соревнований.

Выставочные стенды на открытом воздухе позволяют демонстрировать автоматические станочные линии, вилочные погрузчики, машины общего назначения, транспортное оборудование, продукцию биоэнергетики, трактора, шины, смазочные вещества и оборудование. В новом павильоне FinnMETKO Hall посетители найдут гидравлическое оборудование и комплектующие, запчасти, измерительное и прочее оборудование, а также инструмент для обслуживания и сопутствующие товары.

Демонстрационная лесохозяйственная площадка позволяет ознакомиться с машинами для сплошной и выборочной рубки леса. Здесь также представлены продукция и услуги по уходу за молодыми лесными плантациями.

Площадка землеройных машин располагается в гравийном карьере, где посетителям предлагается провести тест-драйв землеройного, дорожного, карьерного и дробильного оборудования и машин.

Ярмарка FinnMETKO работает со вторника 28 августа по субботу 30 августа с 9.00–17.00.

Приходите, и вы увидите весь спектр тяжелых машин и смазочных материалов, все новинки испытываются в реальных условиях!

FinnMetko Oy, Отрадие 7, FI-00420 Хельсинки, Тел.: +358 9 9009410, email: info@finnmetko.fi



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы можете подписаться на **НОВЫЙ** выпуск **АНГЛОЯЗЫЧНОГО** аналитического сборника по ЛПК России – **Russian Forestry Review № 2 (2007)**.

Сборник представит вниманию ваших англоязычных партнеров последние новости ЛПК, анализ лесного законодательства, мнения и прогнозы экспертов, анализ развития нескольких лесных регионов и отраслей ЛПК. Также мы начинаем набор информации и рекламы в сборник **RFR № 3 (2008)**, который выйдет в сентябре текущего года, с предварительным выпуском краткого анонса в мае 2008-го (для подписной кампании на весенних выставках).

Каждый выпуск **RFR** распространяется в консульствах и отраслевых ассоциациях, на крупнейших специализированных выставках, конгрессах и конференциях за рубежом, а также в России на мероприятиях с участием иностранных компаний. Основной упор в распространении делается на страны: США, Германию, Австрию, Францию, Италию, Финляндию, Швецию, Китай, Японию и другие. Также сборник активно представлен в зарубежной прессе и в Интернете на сайте **www.RussianForestryReview.ru** (на шести языках) и крупнейших мировых отраслевых порталах. Вы или ваши партнеры смогут подписаться на выпуски **RFR № 1** и **RFR № 2** и получить их как по почте, так и в электронном виде.

Подробную информацию о содержании и условиях подписки и размещения рекламы смотрите на нашем сайте.

Предлагаем вашему вниманию план выходов специальной выставочной газеты **«ЛесПромФОРУМ»** в 2008 году. **«ЛесПромФОРУМ»** – полноцветная газета формата А3 объемом 16–24 полосы. Выпускается при ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ ОРГАНИЗАТОРОВ наиболее значимых отраслевых выставок РФ в качестве их ОФИЦИАЛЬНОГО издания. Газета по сути является гидом-каталогом, т.к. содержит планы всех мероприятий, списки участников с номерами стендов и карты павильонов. Кроме ориентирующей информации, каждый посетитель найдет в ней интересные аналитические материалы, обзоры и технические статьи по отрасли, а также рекламную информацию.

«ЛесПромФОРУМ» распространяется сразу при входе на выставку, в павильонах, а также на всех значимых мероприятиях. Газета активно раздается промоутерами, распространяется со стоек и стендов организаторов выставки, редакции **«ЛесПромИнформ»** и рекламодателей. В совокупности с большим тиражом это дает максимальный охват посетителей, достигнуть которого не в состоянии ни одно другое издание! Плюс серьезная интернет-поддержка: каждый новый выпуск газеты в формате PDF скачивается минимум 12 000 раз с нашего сайта **www.LesPromInform.ru!**

Размер, полоса		Размер, мм	Стоимость, руб.*					UMIDS – Южный мебельный и деревообрабатывающий салон
			ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2008	Лесдревмаш 2008	ТЕХНОДРЕВ-Сибирь 2008	Woodex/ Лестехпродукция 2008	Российский лес – 2008	
			Пермь, 17–20 июня	Москва 1–4 сентября	Красноярск 11–14 ноября	Москва 2–5 декабря	Вологда 10–12 декабря	
			Тираж: 6 000 экз.	Тираж: 10 000 экз.	Тираж: 6 000 экз.	Тираж: 10 000 экз.	Тираж: 6 000 экз.	
1-я обложка – 1/2 А3		127х330	41 300	61 360	41 300	61 360	41 300	41 300
Последняя обложка – А3		302х430	56 640	80 240	56 640	80 240	56 640	56 640
Внутренний блок	полоса А3		302х430	40 120	67 850	40 120	67 850	40 120
	1/2	горизонтальный	262х187	23 600	38 350	23 600	38 350	23 600
		вертикальный	128х379					
	1/4	горизонтальный	262х91	17 700	23 600	17 700	23 600	17 700
		вертикальный	128х187					

* Все цены указаны с учетом НДС 18%

ВНИМАНИЕ! Прием материалов в газету заканчивается не позднее чем за 20 дней до начала выставки!

ДОП. ВОЗМОЖНОСТИ:

При заказе макета размером 1/2 полосы и больше – статья бесплатно!

Рекламодателям журнала «ЛесПромИнформ» – скидка 10%!

В стоимость входит:

- разработка дизайна макетов (при необходимости);
- PDF-версия газеты на сайте **www.LesPromInform.ru**;
- бесплатная статья при заказе макета от 1/2 полосы А3.

Место размещения рекламного макета Place for an Ad.			Размер (полоса) Size (page)	Размер (мм) Size (mm)	Стоимость (руб.) Price (rubles)	Стоимость (евро) Price (euro)
Обложка Cover	Первая обложка	Face cover	1	215х245	148 780	4375
	Вторая обложка (разворот)	The 2 nd cover + A4	2	430х285	162 146	4770
	Вторая обложка	The 2 nd cover	1	215х285	94 940	2792
	Третья обложка	The 3 rd cover	1	215х285	85 757	2522
	Четвертая обложка	The 4 th cover	1	215х285	126 437	3720
Внутренний блок Pages inside	Плотная вклейка А4	Hard page (1 side)	одна сторона	215х285	82 600	2360
		Hard page (both sides)	обе стороны	215х285 + 215х285	132 160	3776
	Спецместо (полосы напротив: – 2-й обложки, – содержания 1 и 2 с., – 3-й обложки)	VIP-place (page in front of: – the 2 nd cover, – content, – list of exhibitions)	1	215х285	72 267	2125
	Разворот	Two pages A4	2	430х285	64 316	1890
	Модуль в VIP-блоке (на первых 30 страницах)	Place in VIP-block (first 30 pages)	1	215х285	49 000	1440
			1/2 вертикальный	83х285	41 654	1225
			1/2 горизонтальный	162х118	30 627	900
	Модуль на внутренних страницах	Page A4	1	215х285	37 111	1090
			1/2 вертикальный	83х285	32 096	945
			1/2 горизонтальный	162х118	21 390	630
	Таблица предложений	One line	1 строка	19х190	3838	110

Все цены указаны с учетом НДС – 18% / VAT – 18% included

Скидки при единовременной оплате / Discounts for a wholesale purchase

2 публикации / 2 issues	5%
4 публикации / 4 issues	10%
6 публикаций / 6 issues	20%
10 и более публикаций / 10 or more issues	индивидуальные скидки / individual discounts

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА 2008 ГОД

Для организаций, находящихся на территории РФ:

- стоимость подписки на весь год (9 номеров) – **2 800 руб.;**
- стоимость подписки на 1-е полугодие (4 номера) – **1 400 руб.;**
- стоимость подписки на 2-е полугодие (5 номеров) – **1 600 руб.**

Цены указаны с учетом 18% НДС.

БОНУС! Свободный доступ на нашем сайте к текстовой и PDF-версии каждого номера для оформивших подписку на печатную версию.

Стоимость подписки для иностранных компаний – на нашем сайте www.lesprominform.ru.

Внимание!!!

Доставка журнала осуществляется посредством ФГУП «Почта России». Редакция не несет ответственности за работу почты и сроки доставки.

Отчетные документы (счет-фактура и акт выполненных работ) высылаются по почте по итогам оказания услуг (т. е. после отправки адресату последнего оплаченного номера журнала).

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ ВЫ МОЖЕТЕ:

- обратившись в редакцию по телефону + 7 (812) 447-98-68 или по электронной почте raspr@lesprominform.ru;
- заполнив электронный бланк заказа на нашем сайте www.lesprominform.ru в разделе «Подписка»;
- через подписные агентства:
 - «Книга Сервис» (каталог «Пресса России») – подписной индекс 29486,
 - «СЗ Прессинформ» – подписной индекс 14236,
 - «Интер Почта 2003» – по названию журнала.



KESLA *Xtimber*

делает из экскаватора харвестер



KESLA Xtimber ЭТО СОВЕРШЕННЫЙ КОМПЛЕКТ ДЛЯ ХАРВЕСТЕРА

- харвестерные головки для базовых машин от 8 до 25 тонн
- русифицированные измерительные устройства
- совершенное защитное оснащение, включая профессиональный монтаж

KESLA Xtimber включает в себя все преимущества предлагаемые гусеничным экскаватором и технологией лесозаготовок. Комплект переоборудования Kesla Xtimber отлично подходит для эффективной и безопасной лесозаготовки на заболоченных грунтах. Гусеничный харвестер с комплектом переоборудования Kesla Xtimber может использоваться в качестве как лесной так и строительной машины. Полный пакет переоборудования состоит из харвестерной головки, гидравлических комплектующих, измерительного устройства, стрелы Xtender, бронированного стекла и защитного оснащения, а также услуги монтажа.

KESLA профессионализм лесной технологии

ООО «Кесла» т. +7 921 964 61 04, +7 921 964 60 98 sergei.morozov@kesla.com, denis.gonchar@kesla.com www.kesla.com