



**СКЛАД CAMOZZI В ЧАШНИКОВО:
10 000 НАИМЕНОВАНИЙ
НА ПЛОЩАДИ 2000 КВ. МЕТРОВ
В 24 КМ ОТ МКАД (ЛЕНИНГРАДСКОЕ Ш.)**

- › пневмоцилиндры
- › пневмораспределители
- › устройства подготовки воздуха
- › фитинги и трубка для сжатого воздуха
- › индивидуальные разработки пневматики
- › проектирование и оптимизация пневмосхем
- › срочное производство в Подмосковье
- › обучение и пусконаладка
- › проекты автоматизации



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 10 16
Нижний Новгород: (8312) 35 82 35
Новосибирск: (383) 221 69 54
Омск: (3812) 71 94 94
Ростов-на-Дону: (863) 299 01 63
Самара: (846) 276 68 92
Санкт-Петербург: (812) 326 29 11
Челябинск: (351) 265 87 64

www.camozzi.ru

ЛПИ № 5 2007 (45)

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ



WOODWORKING JOURNAL

№ 5 (45) 2007



Читайте на стр. 72:

**30 ЛЕТ -
ПРЕДМЕТ
ДЛЯ ГОРДОСТИ**



JOHN DEERE

www.johndeere.ru forestryrussia@johndeere.com Тел.: +7 812 703 30 10 Факс: +7 812 703 30 15

12th Annual Adam Smith Conference

12-я ежегодная конференция Института Адама Смита

PULP & PAPER IN RUSSIA AND CIS

27-29 November 2007, Marriott Hotel, Vienna

ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ И СНГ

27 - 29 ноября 2007, отель Марриотт, Вена

AMONG TOPICS IN THE 2007 PROGRAMME:

- Joint-ventures between Russian and international companies
- Adoption of the Forestry Code
- Controversial plans to increase dramatically the duties on raw logs exports from Russia
- International investment projects
- And many more!

SPECIAL FEATURES:

- Live interviews
- Panel discussion
- The ever popular Champagne round table discussions
- Gala Evening

СРЕДИ ТЕМ ПРОГРАММЫ 2007 ГОДА:

- Давно ожидаемые альянсы между российскими и международными компаниями
- Инициативы по значительному повышению пошлин на экспорт российского круглого леса
- Принятие Лесного кодекса
- Иностранные инвестиционные проекты по созданию новых целлюлозно-бумажных предприятий в России
- и многие другие!

ОСОБЕННОСТИ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Интервью
- Интерактивные дискуссии
- Всегда популярные круглые столы с шампанским
- Гала-вечер

БОЛЕЕ **400** УЧАСТНИКОВ ЕЖЕГОДНО



Sergey Pondar
General Director
DAO "Svetogorsk"



Irina Bitkova
Chairman of the Board
North West Timber
Company (SZLK)



Vladimir Beloglazov
General Director
Arkhangelsk pulp
and paper mill



Alexander Uteviski
General Director
Vyssky pulp and paper mill



Adrian Fowler
CFO
Mondi Business Paper



Alexey Ivanov
Partner
PricewaterhouseCoopers

SPONSORS / СПОНСОРЫ

INTERNATIONAL PAPER

PRICEWATERHOUSECOOPERS

ПетрозаводскМаш

E.C.H. WILL



TietoEnator

ASHLAND

EXCLUSIVE OFFER!

All readers of this publication will receive an additional 10%* discount if you register before 20 July 2007.

До 20 июля 2007 г. всем читателям журнала предоставляется дополнительная скидка 10%*.

tel.: +44 (0)20 7490 3774, fax: +44 (0)20 7505 0079
e-mail: paper@adamsmithconferences.com

For more information about this high profile event and to register visit
WWW.RUSSIAN-PAPER.COM

Здесь вы можете зарегистрироваться и найти дополнительную информацию об этом авторитетном мероприятии

* To claim this exclusive offer please quote LSIF on the registration form. This special discount is not valid for persons who have already registered to participate at this event. All discounts can only be applied at the time of registration and cannot be combined. All discounts are subject to approval.

* При регистрации обязательно укажите код скидки LSIF. Это специальное предложение не распространяется на участников, которые уже зарегистрировались на данную конференцию и не может быть использовано в сочетании с любой другой скидкой.



У Вас есть проект?

Французские
эксперты лесной
и деревообрабатывающей
промышленности ждут Вас
на выставке **WOODEX**

с 4 по 7 декабря 2007 г.
www.woodexpo.ru



Объединение предприятий производственных технологий



АО «Хекотек», основанное в 1992 году машиностроительное предприятие, занимающееся проектированием и производством деревообрабатывающего оборудования и технологий:

- линии сортировки бревен
- линии подачи бревен в лесопильный цех
- разные конвейера
- сушильные камеры
- котельные
- пневмотранспортные устройства

Примеры построенных АО Хекотек объектов:
линий сортировки бревен в России:

ОАО Онежский ЛДК (Архангельская обл.) 46 карманов
ЗАО ЯнтальЛес (Иркутская обл.) 20 карманов
ЗАО Лесозавод 25 (г. Архангельск) 42 кармана
ОАО Док Енисей (г. Красноярск) 30 карманов
ЗАО Игирма-Тайрику (Иркутская обл.) 48 карманов
ОАО Домостроитель (Кировская область) 36 карманов
ООО Свир-Тимбер (Ленинградская область) 60 карманов

линии подачи бревен в лесопильный цех в России:

ОАО Онежский ЛДК (Архангельская обл.) на станок NewSaw R200
ЗАО ЯнтальЛес (Иркутская обл.) на станок NewSaw R200
ЗАО Лесозавод 25 (г. Архангельск) на линию Link
ОАО Док Енисей (г. Красноярск) на станок NewSaw R250
ЗАО СевЛесПиль (г. Сыктывкар)
ООО Свир-Тимбер (Ленинградская область) на линию пиления Heipola

**Мы уверены,
что в СОТРУДНИЧЕСТВЕ
рождаются НАИЛУЧШИЕ
РЕШЕНИЯ!**

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ IN FOCUS

Шаг вперед – два шага назад,
или утопающие спасаются сами
One step forward – two steps backward
or a drowning man's life is in his own hands

8

ТЕМА НОМЕРА: LIGNA+ 2007

LIGNA+ – крупнейшая в мире
специализированная выставка оборудования
и технологий для лесной,
деревообрабатывающей и мебельной
промышленности – прошла с 14 по
18 мая 2007 года в г. Ганновере (Германия).

Ligna+ 2007

12

Душа и дерево – едины
The Unity of Soul and Tree

20

«Шоу монстров»
"Monsters' Show"

22

Группа Weinig – укрепляя первенство
Weinig Group – Strengthening It's Leadership

30

«Щекиноазот»: от возрождения
к развитию
"Schekinoazot": from Revival
to Development

34

Как вологодские инженеры
на «Лигну» съездили...
A Story How Engineers from Vologda
Went to LIGNA Show ...

36

LIGNA+ – взгляд из «каменного» века
LIGNA+ – a Look From the Stone Age

40

MDF-изация Томской области
MDF-zation of the Tomsk Region

42

Хранители мебельных традиций
Северо-Запада
Keepers of the North-West
Furniture Traditions

44

Woodeye завоевывает Европу
Woodeye Conquers Europe

46

НОВОСТИ NEWS

48

ЗА РУБЕЖОМ ABROAD

А у нас опять указ!
We've Got a New Decree!

54

ЛЕСНОЙ КОДЕКС FOREST CODE

«Коми`кадзе» или «Коми`вожеры»?
"Komi`kaze" or "Komi`voyageurs"?

58

ЛЕСОЗАГОТОВКА LOGGING

«Минитэкс лес»: Прогрессивная
техника должна быть
приспособлена для российской
делянки

64

«Minitex Les»: Progressive Machinery
Should Be Adapted to a Russian
Logging Site

Технологическая щепка в 4 этапа
Technological Chip in 4 Stages

68



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENT

30 лет – предмет для гордости
30 Years – Something to Be Proud of

ЛЕСОПИЛЕНИЕ
SAWING

Каково волокно, таково и полотно
How Is Fiber, So Is the Web

Кринта – новое имя российской
лесной промышленности
Krinta – New Name in the Russian
Timber Industry

ДЕРЕВООБРАБОТКА
WOODWORKING

Как не заблудиться в трех соснах
при выборе четырехсторонников
How to Make a Right Decision When
Choosing Quadrangles

Ленточнопильные станки
завоеывают все большую
популярность

Band Machines Become More
And More Popular

High point M250 – отличное решение
для любого деревообрабатывающего
предприятия

High Point M250 – the Best Solution
for Every Wood Processing Enterprise

Rudnick & Enners – инновации
измельчения дерева

Rudnick & Enners – Innovations
in Wood Bucking

Новый модельный ряд High Point –
полгода в России!

New Model Series High Point –
a Half Year in Russia!

Чтобы краской не заливаться...
Not to Make Yourself Blush...

Экономьте, выбирая качество!
Choose Quality And Save!

СУШКА ДРЕВЕСИНЫ
WOOD DRYING

Реконструкция сушильных камер
Kiln Reconstruction

Сушильных дел мастер
The Drying Technologies Expert

Cathild Industrie – умение сушить
Cathild Industrie – Drying Technique

ЦБП
PULP-AND-PAPER

Ресурсосберегающая технология
переработки макулатуры
Resource-Saving Technology
of Paper Recycling

БИОЭНЕРГЕТИКА
BIOENERGY

Биотопливная промышленность
продвигается на восток...
The Biofuel Industry Moves Ahead
to the East ...

СОБЫТИЯ
EVENTS

«Полный гвоздец»,
или оранж-пати на «Интерлесе»
A Nailing Competition, or Orange Party at the
“INTERLES”

Сказка по мотивам произведения
Н. Рубцова, правдолюб и
лесоборца, «На Марсе деревьев нет...»
“There are No Trees on the Mars...” –
a Fairytale After a Story by N. Rubtsov,
a True Forest Protector

Организация выставок по-уральски
Fair Organization in a Way They Do
it in the Urals

ЭКСКЛЮЗИВ
EXCLUSIVE

Поэзия огня
Poetry of Fire

БЛИЖАЙШИЕ ВЫСТАВКИ
С УЧАСТИЕМ ЛПИ
NEXT FAIRS TO BE ATTENDED
BY LESPROMINFORM

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
LIST OF ADVERTISERS

ТАБЛИЦА ПРЕДЛОЖЕНИЙ
TABLE OF PROPOSALS



Официальный представитель Husqvarna в России
ООО "Хускварна" при поддержке Администрации
Тверской области представляет:

Третьи
Всероссийские соревнования
среди вальщиков леса
с бензомоторными пилами
на Кубок «Хускварна 2007»



21-23 августа
Конаково, Тверская область

Соревнования проводятся согласно международным правилам, утвержденным
Международной ассоциацией чемпионатов среди лесорубов (IALC)

На правах рекламы. *Возврат отмен

ООО "Хускварна"
ИНФОРМАЦИЯ О ДИЛЛЕРАХ: 8 800 200 1689
(1689 - код, присвоенный платформе Husqvarna)

Бесплатный звонок по России
(кроме мобильных телефонов)
Телефон в Москве: (495) 788 58 29

Husqvarna
Great experience®
WWW.RU.HUSQVARNA.COM



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 мате-
риалов может осуществляться только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции может не
совпадать с мнением авторов.

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

Электронная версия:
www.LesPromInform.ru

СОТРУДНИКИ:

Генеральный директор
Светлана ЯРОВАЯ
director@LesPromInform.ru

Главный редактор
Елена РОЩИНА
editor@LesPromInform.ru

Директор по развитию
Олег ПРУДНИКОВ
develop@LesPromInform.ru

Специалист по связям с общественностью
Елена ЧУГУНОВА
pr@LesPromInform.ru

Отдел рекламы
Юлия КОЛЕСНИКОВА
rfr@LesPromInform.ru
Инна АТРОЩЕНКО
reklama@LesPromInform.ru

Отдел распространения
Ольга ТИХОНОВА (руководитель)
Ольга ПУЗЕНКО
Сергей ДОРОНИЧЕВ
raspr@LesPromInform.ru

Дизайнеры
Андрей ЗАБЕЛИН
designer@LesPromInform.ru
Анастасия ПАВЛОВА
designer2@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

Electronic version:
www.LesPromInform.com

EDITORIAL STAFF:

General Director
Svetlana YAROVAYA
director@LesPromInform.ru

Chief-Editor
Elena ROSCHINA
editor@LesPromInform.ru

Business Development Director
Oleg PRUDNIKOV
develop@LesPromInform.ru

PR-manager
Elena TCHUGUNOVA
pr@LesPromInform.ru

Advertisement Department
Julia KOLESNIKOVA
rfr@LesPromInform.ru
Inna ATROSCHENKO
reklama@LesPromInform.ru

Delivery Department
Olga TIHONOVA (officer)
Olga PUZENKO
Sergey DORONICHEV
raspr@LesPromInform.ru

Designers
Andrey ZABELIN
designer@LesPromInform.ru
Anastasya PAVLOVA
designer2@LesPromInform.ru

От редакции

Пресса самым непосредственным образом участвует как в производстве, так и в распространении мнений, то есть она не выражает, а создает общественное мнение, она не отражает представления людей о мире, а формирует сами эти представления, а значит, и их видение мира... Производство артефакта, называемого общественным мнением, весьма важная «властная» функция СМИ.
Мерилл Д.

Обычно жизнь в редакции протекает активно. Разработка номера, заказ и сбор материалов, неожиданные известия, споры, ночные сдачи – и под конец большое удовлетворение от проделанной работы, особенно когда выложилс на 200%.

Большую часть этой «жизни» составляет работа на выставках.

Звонок в редакцию... Зовут на лесопромышленную выставку в Америку, Польшу, Финляндию, Чехию да мало ли куда: редакция журнала за 5 лет своей работы уже объездила весь мир! Оформляют приглашение, оплачивают проживание, делают специальные экскурсии, показывают все, что хоть как-то может помочь тебе в написании статьи. Носятся с тобой как с писаной торбой, и не только с тобой, со ВСЕМИ журналистами, своими, иностранными – неважно, главное, что ты – журналист, творец информации.

Что может сделать «информация»? Вот пример из жизни. Заболел домашний питомец. И в преддверии длительной командировки потребовалось срочно выяс-нить, что с ним стряслось, чтобы по приезде не обнаружить, что твоего любимца уже нет. В ветеринарной клинике одна большая очередь, которая в голове своей рассекалась на два работавших кабинета. И вдруг по очереди пронесся слух, что в одном из кабинетов принимает очень хороший врач. Было бы даже странно сказать, что очередь разделилась... Она вся дружно перекочевала к «хорошему врачу». Вот она, сила информации! Никто ее не ждал, не искал, просто она была кстати – в нужном месте и в нужный час. Пусть, возможно, «некачественная», но... работает!

Недооцененность современной журналистики, непонимание, например, профес-сиональными российскими выставками ее значения, как и силы самой информации, весьма удручает. Дает возможность быть журналистике некачественной.

Уровень выставочного сервиса в РФ, увы, находится на самой ранней стадии развития, возможно, поэтому профессиональную прессу не пускают «за кулисы». Однако никто не застрахован от «детских неожиданностей», даже именитые выставки. Главное – стремится их минимизировать и свести на нет. Кто в этом главный помощник, как ни пресса? Поучиться бы нашим выставочным учрежде-ниям у продвинутых западных выставок не только организации, но и отношению к СМИ – главному оценщику мероприятия.

Между выставкой и отраслевыми журналистами стоит работа тысяч про-фессионалов деревообработки, лесозаготовки, мебельного производства, всей лесопромышленной отрасли. И, казалось бы, профвыставки и профжурналистика одинаково заинтересованы, чтобы отрасль жила и развивалась. Однако партнер-ского отношения со стороны выставок мы не наблюдаем.

Мы не случайно в пятом выпуске журнала «ЛесПромИнформ» сделали темой номера одну из крупнейших выставок в мировом лесопромышленном комплексе Ligna+. Сделали акценты на том, как могут быть проведены мероприятия и как в дальнейшем может быть отражена их работа в прессе. На что можно поставить знак качества, читатель сам поймет без труда.



Светлана ЯРОВАЯ
генеральный директор
director@LesPromInform.ru



Олег ПРУДНИКОВ
директор по развитию
develop@LesPromInform.ru



Елена РОЩИНА
главный редактор
editor@LesPromInform.ru



Юлия КОЛЕСНИКОВА
менеджер по рекламе
rfr@LesPromInform.ru



Андрей ЗАБЕЛИН
дизайнер
designer@LesPromInform.ru



Елена ЧУГУНОВА
специалист по связям с общественностью
pr@LesPromInform.ru



Ольга ТИХОНОВА
руководитель отдела распространения
raspr@LesPromInform.ru



Евгений ТРОСКОТ
выпускающий редактор
redaktor@LesPromInform.ru



Анастасия ПАВЛОВА
дизайнер
designer2@LesPromInform.ru

ЛИЦА ЗА КАДРОМ

менеджер по рекламе Инна АТРОЩЕНКО, **бухгалтер** Татьяна Николаевна НИКИТИНА, **дизайнер** Иван ГУРЬЯНОВ, **корректор** Евгения ДУБНЕВИЧ, **веб-мастер** Анна КУРОЧКИНА, **водитель** Андрей ЧИЧЕРИН, **секретарь** Юлия ЛЯШКО, **сотрудники отдела распространения** Ольга ПУЗЕНКО, Сергей ДОРОНИЧЕВ

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

М. А. ДЕДОВ – председатель Комитета по природным ресурсам и охране окружающей среды правитель-ства Ленинградской области,
В. И. ОНЕГИН – Почетный Президент Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии,
А. Б. ГОСУДАРЕВ – председатель правления Союза лесопромышленников Ленинградской области,
А. Г. ЧЕРНЫХ – генеральный директор Ассоциации деревянного домостроения,
Д. Д. ЧУЙКО – директор по взаимодействию с органами государственной и муниципальной власти кор-порации «Илим Палп»,
Н. Б. ПИНЯГИНА – заместитель генерального директора по стратегическому развитию ОАО «Архангельский ЦБК»

ПРЕДСТАВИТЕЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

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
Моб. т.: +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
Владимир ПЕТУХОВ
Тел.: +7 (921) 137-40-25
E-mail:

Представитель на Дальнем Востоке:
Ирина БУРЖИНСКАЯ
Тел.: +7 (4212) 74-97-65,
+7 (962) 222-03-18
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
Моб. т.: +7 (921) 224-52-28
E-mail: karelia@lesPromInform.ru

Корреспондент в Республике Беларусь:
Павел ВЛАДИМИРОВ
Тел.: +375 (17) 261-37-49,
+375 (29) 661-37-49
E-mail: belarus@lesPromInform.ru

Журнал «ЛесПромИнформ» выходит при информацио-ной поддержке:

Министерства промышленно-сти и энергетики Российской Федерации, Министерства при-родных ресурсов Российской Федерации, Ассоциации мебель-ной и деревообрабатывающей промышленности России, Союза лесопромышленников и лесо-экспортеров России, Комитета по природопользованию и охране окружающей среды правительства Ленинградской области, Неком-мерческого партнерства «Союз лесопромышленников Ленинград-ской области», Конфедерации лесопромышленного комплек-са Северо-Запада, Ассоциации предприятий и организаций лесного машиностроения России «Рослесмаш», ФГУП «ЦНИИЛХИ», ЗАО «ВНИИДРЕВ», Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии и многих других.

ШАГ ВПЕРЕД — ДВА ШАГА НАЗАД, ИЛИ УТОПАЮЩИЕ СПАСАЮТСЯ САМИ

Считается, что новый Лесной кодекс (ЛК) вступил в силу с 1 января 2007 года. До этой даты — «рубикона» — все заинтересованные стороны, кроме разработчиков, Правительства и Госдумы, во все горло кричали, что ЛК не заработает без дополнительных нормативных документов. А их обещали разработать только к 1 июля. Критики ошибались — закон заработал, правда, только в запретительной части: областные и республиканские власти уже за все отвечают, но внятных правовых оснований и достойного финансирования на это не имеют; лесобилеты выписывать уже нельзя, а декларации еще невозможно.

С другой стороны, критики были правы — необходимые нормативные документы к 1 июля федеральное правительство так и не подготовило. Но зато появился проект поправок к закону «О введении в действие ЛК»: переоформление договоров аренды отодвигается на год, на такой же срок возвращаются лесорубочные билеты, а кадастровый учет лесных участков отменяется. В это время власти и лесопромышленники в регионах уже полгода «спасаются сами»: стараются «продраться» через создавшийся правовой вакуум и не остановить лесозаготовку. Желательно еще при этом не нарушать закон, однако это малореально.

Лесобилеты, привычные и дорогие сердцу каждого работника лесхоза и лесозаготовителя, были отменены с 1 января текущего года. Вместо них в новом ЛК появились лесные декларации. По замыслу они должны облегчить работу лесопользователей: заявил о своих намерениях согласно плану освоения лесов и руби себе спокойно. Странно, но лесозаготовители не обрадовались своему грядущему счастью. Почему? Да просто не поверили.

«Мы заплатили государству аренду — наше право выписать и вырубить то, что нужно, в пределах аренды и согласно правилам рубок, — даже не пытался сдерживать свои эмоции на официальной встрече лесопромышленников области один из руководителей

крупного вологодского леспромхоза. Претензии, которые родились не сегодня, адресовались работникам лесхоза, которые, по его мнению, необоснованно вмешиваются в действия лесозаготовителей. — Почему мне указывают, что рубить? Мы имеем право нарезать то, что нужно, остальное пусть растет — не надо и восстанавливать».

Слова просто-таки отражают дух нового ЛК, который предусматривает «самостоятельность» лесопользователей, но руководитель леспромхоза не видит своего «счастья» то ли от близорукости, то ли из-за фиктивности закона. А уже в частной беседе лесопромышленники поделились еще одним скептическим замечанием: последний пункт разработанной лесной декларации не позволяет вносить изменения в документ. Раньше же, исходя из обстоятельств, к примеру, из-за погодных условий, вносить поправки в лесобилет было можно.

Так или иначе, новый ЛК уже полгода маршрутирует по стране. Некоторые результаты этого похода таковы: накануне законодательной перестройки власти Вологодской области призывали арендаторов (и помогали им в этом) выписывать как можно больше лесфонда. Все опасались, что отрасль не сможет пережить очередную структурную и законодательную перестройку.

Аваральная выписка делянок шла в последние дни уходящего 2006 года.

О рождественских елках лесопромышленники не думали, их заменили будущие кубометры хвойного сырья, вписанные в лесобилеты. Работникам лесного департамента было тоже не до рождественских каникул.

Но, как сейчас выясняется, лесфондом обеспечили себя не все. По разным причинам: кто-то не «просек» важность момента, кто-то не просчитал ситуацию на полгода вперед, другие просто не успели. «К примеру, у некоторых не были сделаны отводы или же они побоялись, что нельзя будет сделать замену делянок. Кто-то понадеялся, что к лету, если документов не будет, то выход из положения все же найдется», — прокомментировал ситуацию заместитель генерального директора компании «Вологодские лесопромышленники» Николай Шленкин.

В экстремальной ситуации глобальных реформ любые действия становятся своеобразной лотереей, в которой сложно получить выигрыш (как в любой игре с государством). Поступки нашей власти предсказуемы хотя бы в своей непредсказуемости. Но кто же мог предсказать сюрпризы природы? Аномальная зима, сократившаяся по времени втрое, усилила эффект действий российских законодателей и Правительства.

«Природа спутала нам все карты по набору лесфонда. Зима длилась не 150, а 50 дней, и зимний лес остался неосвоенным, многие лесозаготовители

ушли в летние делянки, а теперь им нечего рубить, — рассказывает генеральный директор компании «Череповецлес» Валерий Писарев. — Не на всех предприятиях нашего холдинга леса хватит до осени. Мы вынуждены брать его с аукционов, но это не выход из положения».

Стихия государства, помноженная на стихию природы, дала внушительный отрицательный результат. Часть предприятий оказалась на грани, как минимум, частичной остановки. Что делать? Вроде бы все ясно: нужно переоформлять договоры аренды в соответствии с изменившимся лесным законодательством и работать по новым документам. Вот только федеральные власти не торопились, а регионы — лесные, где остановка заготовки для сотен тысяч людей смерти подобна, — всеми правдами и часто неправдами (то есть вопреки существующему законодательству или в русле еще не написанных федеральных документов) создавали свою правовую базу.

«Мы еще с конца прошлого года начали такую работу на областном уровне, не дожидаясь федеральных документов, и все, что могли, я считаю, сделали, — подытожил действия вологодского правительства на этом этапе глава лесного департамента Виктор Грачев. — К сожалению, работа федеральных властей неоправданно затягивается. Появились многие документы на сайте Министерства природных ресурсов, но официальных бумаг и распоряжений к нам до сих пор не поступало».

«Для переоформления документов нет необходимой нормативной базы, никто не знает, как это делать, работа затянется на месяцы», — говорили арендаторы. «Договоры нужно и можно переоформлять», — возражали региональные чиновники, которые должны выполнять государственные указы, принятые в столице. В принципе, и те, и другие правы. Ясно, что федеральная власть не позаботилась о правовой базе (да и просто об элементарных инструкциях), в то же время региональные чиновники понимают, что им придется вдохнуть жизнь в «недоношенный» закон, и виноваты они или нет, а «крайними» все равно окажутся местные власти.

Лесозаготовители-арендаторы тоже знают, что за любые чужие

ошибки (хотя и своих у них хватает) в конечном итоге платить придется лесопользователям: и в рублях, и в валюте, и по административной части. И региональные власти, и лесопромышленники понимают, что спасение утопающих — дело рук самих утопающих. Поэтому даже негативно настроенные в отношении требований нового законодательства арендаторы взялись за переоформление документов.

Чтобы заключить новый договор аренды, то есть привести его в соответствие с ЛК, необходимо провести работы по межеванию и кадастровой регистрации лесных участков. Дело это долгое и хлопотное: во-первых, сами по себе описание земельных участков и создание картографических материалов требуют много времени и сил; во-вторых, лесным фондом никто до сих пор не занимался, поэтому ни государственные ведомства, ни фирмы, предоставляющие такие услуги, не знают толком, как это делать и какие требования к таким работам предъявлять.

Не удивительно, что как только вологодские арендаторы занялись межевыми и кадастровыми делами, возникло много вопросов, споров, претензий и даже конфликтов.

Спорные моменты как-то развязались после того, как первое предприятие справилось с оформлением документов на арендованный участок. «Эта работа трудоемкая, не скажу, что проходит гладко, но делать ее можно, если захотеть, то все проблемы решаемы», — делится опытом Анатолий Морозов, заместитель директора

лесозаготовительного предприятия «Мега», которое первым в области провело кадастровую регистрацию лесного участка.

По словам первопроходцев, сложно было согласовывать границы с владельцами сопредельных земельных участков. К примеру, что делать, если земля формально находится в ведении колхоза, которого уже нет? «Граничим мы с Кировской областью, там тоже были свои проблемы. Или, если граница шла по дороге республиканского значения, приходилось делать согласования с областными ведомствами. На все это нужно время, — продолжает Анатолий Морозов. — Проблемы возникают оттого, что всем, кто сейчас начинает заниматься этой работой, не с чем сравнить, нет опыта, на который можно опереться, поэтому люди начинают согласовывать все вопросы со своим руководством или берут на себя необходимую долю ответственности. Все это преодолимо, главное — нужно терпение, ну и конечно, умение налаживать контакт с людьми».

Вот уж действительно в условиях законодательного вакуума многое решают человеческие и профессиональные качества конкретных руководителей: зацепился за букву закона (которого до сих пор, возможно, и вовсе нет) — и дело остановилось; рискнул, взял на себя ответственность — и работа пошла. Для экономики и функционирования государственного устройства ничего хорошего в этом нет, но куда деться, когда московские



чиновники одни пути перекрыли, а другие еще не проложили?!

В таких условиях не нарушить закон можно, лишь ничего не делая. Что касается вологодских арендаторов, то страсти утихли после совещания в правительстве области. Судя по отзывам его участников, встреча была плодотворной и прояснила многие вопросы, о которых еще недавно спорили до хрипоты. Такое единодушие – большая редкость.

Конечно, проблемы и недовольство все же остались. Вологодские арендаторы, к слову, пытались ставить в пример своим чиновникам опыт Республики Коми. Там пошли по упрощенной схеме: кадастровую регистрацию производят на основании копий документов лесхозов. (И судя по тому, что происходит сейчас, власти Коми не прогадали.) «Такая схема может быть потом оспорена, и все придется переделывать», – резонно отвечали на претензии лесопользователей в вологодском правительстве. В Архангельской области работают тем же способом, что и вологжане, но за дело архангелогородцы взялись, видимо, раньше и активнее, поэтому и продвинулись на пути перерегистрации договоров аренды дальше.

Правовые сложности в переоформлении не единственная загвоздка, раздражающая лесозаготовителей. Есть и другой вопрос: «Кто и сколько будет платить за учет лесных участков?» «Мы считаем, что эту работу должно делать государство, которое отдает нам лес в аренду», – озвучил точку зрения лесозаготовителей заместитель генерального директора компании "Вологодские лесопромышленники" Николай Шленкин. – Ведь если, к примеру, сдается дом, то улица и номер ему должны быть уже присвоены. Разговоры идут о том, что надо выделять деньги, но пока мы будем ждать, упустим время; пока государство думает, мы не сможем переоформить договоры, а значит, работать».

Как бы не шли дела по переоформлению договоров, лесфонд многим арендаторам нужен уже сейчас. Поэтому в регионах ищут выход из положения, как же обойтись без запрещенных лесобилетов, не нарушить закон и не остановить работу лесозаготовителей.

От безвыходности и необходимости работать рождались различные

способы решения проблемы. К примеру, вологжане рассматривали вариант продажи делянок с аукциона в арендной базе. То есть арендаторы, чтобы не нарушить закон, должны были бы второй раз покупать уже оплаченный лес.

«Одно предприятие уже подало нам такую заявку на две делянки, мы направили документы в Вологду. Не знаю, как решится вопрос, но еще некоторые арендаторы в нашем районе готовы пойти таким путем», – рассказывал мне еще в апреле директор Верховажского гослесхоза Владимир Булганин. Конечно, это от безвыходности, и переплачивать заготовители не хотели, а в правительстве в это время решали, как зачесть такой вариант купли-продажи участка в счет арендной платы, чтобы не заставлять лесопользователей платить дважды.

Губернатор Новгородской области Михаил Прусак вопреки ЛК своим распоряжением приказал возобновить выпуск лесорубочных билетов, отмененных новым законодательством. Думаю, не потому, что он такой смелый, просто было видно, к чему все идет.

Пока регионы выкручивались из сложной ситуации, спровоцированной сверху, федеральные власти, наконец, признали, что введение нового кодекса провалили. В Госдуму уже внесен на утверждение законопроект об изменениях в закон «О введении в действие ЛК». Есть достаточные основания полагать, что он будет утвержден. Массированная информационная подготовка к такому шагу уже проведена.

Министр природных ресурсов Юрий Трутнев в интервью «Российской газете» сказал, что в России нет организаций, способных в установленные законом сроки провести межевание территорий с выделением границ, поставить земли на кадастровый учет, разработать лесные планы и регламенты. Поэтому предложил продлить эту работу еще на год – до 1 января 2009 года. До этого с той же идеей он выступал в Совете Федерации, и сенаторы его поддержали. (Невольно вспоминается история прохождения закона через Совет Федерации в прошлом году, когда сенаторы решительно выступили за отсрочку введения кодекса, но через пару дней тихо

проголосовали иначе.) А еще раньше Дмитрий Медведев сказал, что новый ЛК – это пример того, как не надо писать и приводить в действие законы. И вот, наконец-то, Правительство и законодатели прозрели.

Что касается поправок, которые предполагается внести в закон, главные из них следующие. Во-первых, договоры аренды участков лесного фонда должны быть приведены в соответствие с ЛК РФ до 1 января 2009 года. То есть срок действия текущих договоров продлится еще на год. Во-вторых, органы исполнительной власти вправе выдавать лесорубочные билеты на срок их действия до 1 января 2009 года. А значит, лесобилеты, отмененные год назад, возвращаются.

В-третьих, для приведения договоров аренды в соответствие с ЛК РФ не требуется проведение государственного кадастрового учета лесных участков. В этом пункте сроки не оговариваются, и по нему у арендаторов может возникнуть более всего вопросов. Действительно, если такое положение будет принято, получается, что все, кто сейчас занимается кадастровой регистрацией, работают и тратятся зря. А ведь затраты ой какие немалые! Сейчас, когда за межевание и описание арендных участков лесозаготовители взялись в массовом порядке, фирмы, предоставляющие такие услуги, взвинтили цены. Как считают арендаторы, неоправданно. Но спрос есть, и предложение соответствующее. Как изменится ситуация теперь, предсказать сложно. И все-таки вряд ли стоит надеяться на очередной законотворческий зигзаг федеральной власти. Как уже говорилось, спасение утопающих – дело рук самих утопающих.

Поправки же, направленные в Госдуму, насколько можно судить, все же будут утверждены. А если так, то их имеет смысл принимать только до конца текущей сессии, чтобы к осени изменения в закон заработали.

Из всего этого возникает банальный вопрос (любому стороннему наблюдателю мимо него не пройти): «Исходя из чего действовали и действуют федеральные чиновники и думские законодатели?» Если они принимают законы, которые заведомо недееспособны, а потом берут свои слова (и документы) обратно, значит,

что-то не так в этом исполнительно-законотворческом ведомстве. Или за этими решениями кроются продуманные и логичные действия?

Вариантов ответа не так уж много. Можно допустить, что принятый закон – следствие некомпетентности и непрофессионализма. Разработчики искренне были уверены, что создают закон во благо производства, экономики и общества, да вот реальность ему воспротивилась.

Такой «некомпетентный» вариант вполне правдоподобен (кадровый дефицит есть и в российском правительстве), если бы ни одно «но»: ЛК обсуждали несколько лет, почти все это время вокруг закона кипели нешуточные страсти, не услышать мнений лесных специалистов (пусть и субъективных) было невозможно. Так что одного непрофессионализма разработчикам ЛК было недостаточно. Для достижения результата им нужно было еще заткнуть себе уши и закрыть глаза.

Есть другой вариант объяснения ситуации, более «интеллектуальный»: авральным способом введения закона

применили в виде шоковой терапии, понимая, что иначе дело затянется надолго, а то и вовсе не сдвинется с места. Сейчас же все участники лесных отношений вынуждены действовать в ускоренном темпе. Теперь прессинг ослабили, а если дело сдвинулось, издержки и следующие шаги назад вполне оправданны. Пожалуй, это самый пессимистичный подход к оценке возможностей российской лесной отрасли, да и экономики в целом.

Впрочем, еще один вариант ответа не менее «хорош»: за всеми казусами, недоработками и просто анархией, порождаемой невнятистью лесной конституции, кроется конкретная корыстная выгода. Ведь в мутной воде правовой неразберихи можно хорошо «порыбачить».

И последний, самый «умный» вариант (наиболее состоятельный): для государевых служащих, чиновников, крутые резвые перемены – хороший способ заявить о себе и продемонстрировать способность к действию, особенно если к этому призывает вышестоящее начальство, ведь

пожелания реформировать законы во благо российского леса и лесоперерабатывающей промышленности раздавались не раз. И не важно, что придется делать работу над ошибками: рвение уже оценено и морально, и материально.

В заключение один материальный нюанс, касающийся лесобилетов. Перед их отменой за полтора года бланки лесобилетов сменялись дважды. В последний раз, когда было практически ясно, что они долго не просуществуют. Однако предпоследние формы бланков, продержавшиеся лишь полгода, уничтожили из-за пары небольших поправок.

Лесобилеты – это весьма дорогие бумажки, имеющие несколько степеней защиты и огромный тираж в масштабах страны. Бланки последнего образца в лесхозах остались, так что в случае временной реанимации лесобилетов есть чем воспользоваться. А можно и снова поменять форму документа в связи с очередными законодательными переменами.

Максим РОДИОНОВ

Leitz



МОСКВА, С.-ПЕТЕРБУРГ, ЕКАТЕРИНБУРГ

ООО «ЛЕЙТЦ ИНСТРУМЕНТЫ»

* ПРОДАЖА И СЕРВИС *

Москва, ул. Котляковская, д. 3. Тел.: (095) 510 10 27, факс 510-10-28

С.-Петербург, Химический пер, д. 12 Б. Тел.: (812) 786-39-78, факс 786-16-14

Екатеринбург, ул. Первомайская, д. 109 Д. Тел.: 8-912-233-47-20

WWW.LEITZ.RU



LIGNA+ – крупнейшая в мире специализированная выставка оборудования и технологий для лесной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности – прошла с 14 по 18 мая 2007 года в г. Ганновере (Германия). На стендах выставки было представлено все, что технологически связано с заготовкой, первичной и глубокой переработкой древесины, изготовлением из нее мебели, строительных конструкций, предметов обихода, а также с деревянным зодчеством и созданием произведений искусства.



Наш журнал впервые принимал участие в LIGNA+ в качестве участника с собственным стендом, хотя на выставку за 5 лет нашего существования мы приезжаем уже в третий раз. То, что выставка растет и развивается, а также растет количество заинтересованных покупателей из России – не оставляет сомнений. В первую очередь поражает совсем не российский размах события, высочайшее качество его организации, удобство для посетителей и участников, ну а о представленном многообразии можно сказать просто: «Вах!» Большинству выставок следует поучиться тому, как нужно делать свою работу так, чтобы и у экспонентов, и у участников на вопрос о продолжении работы на следующих выставках вырывался только вопль согласия: «Конечно, ДА!»

Редакция журнала уже третий месяц отходит от LIGNA+, как впрочем, и наши партнеры – ее посетители и участники. Сразу после возвращения из Германии нами были разосланы вопросы по LIGNA+ для большинства компаний, с представителями которых мы беседовали в Ганновере. Все они в процессе разговора были заинтересованы выступить на наших страницах с мнениями, но большинство с мая и по сей день по итогам выставки просто завалены заказами, и у них нет на это времени. Действительно, не на всякой выставке в России **русскоязычные читатели** заказывают столько подписок на наш журнал, далеко не везде подходящие посетители практически сплошь директора и топ-менеджмент, ну а о технологических предложениях от производителей и говорить нечего. Павильоны, павильоны, а я маленький такой...

Для наших читателей, которые по каким-то причинам не смогли посетить «LIGNA+ 2007», мы специально подготовили компетентные мнения тех, кто там был.

Но, для начала, представим Вам по-немецки сухое мнение, а точнее, отчет организаторов о проделанной работе. Нужно отдать должное, организуют выставки они гораздо лучше, чем их пиарят. Итак, некоторые факты в цифрах, процентах и словах.

История выставки насчитывает уже более четверти века. Начиная

ВОПРОС – ОТВЕТ

Большинство производителей отметили очень высокую посещаемость и интерес российских специалистов на выставке «Лигна+ 2007». С чем связан такой всплеск российской активности на Ваш взгляд? Будет ли эта активность привлекать Вас или Ваших дилеров к большему продвижению на российский рынок? Какие у Вас планы на продвижение в России?

Михаил Анкирский, вице-президент группы компаний «Глобал Эдж»:

– Вопрос не совсем к нам, но все же я бы не сказал, что русских было больше, чем обычно. И даже наоборот, я бы сказал, что русских было меньше, чем обычно. Но качество этих людей было действительно значительно выше – это были первые и вторые лица компаний, которые искали оборудование для того, чтобы переоснастить свои производства. Были люди, которые приехали с чисто познавательными целями – посмотреть, что нового делается в мире деревообработки. Думаю, что они были по большей части разочарованы, так как ничего особенного на выставке, на мой взгляд, представлено не было.

Екатерина Петрова, начальник отдела рекламы и PR группы компаний «Интервес»:

– Россия – страна, огромную территорию которой занимают леса. И абсолютно не удивительно, что спрос на деревообрабатывающее оборудование в России высок и с каждым годом продолжает расти. Российские бизнесмены все чаще посещают такие значимые мероприятия, как международные выставки «Лигна+» и Хилехро, да и активность владельцев российских деревообрабатывающих предприятий на крупных выставках растет из года в год.

Джанлука Сторти, член правления компании Storti S.p.A.:

– Я вижу, что крупные инвесторы в России все больше и больше втягиваются в этот бизнес и создают инвестиционные группы с участием высококомпетентных специалистов, которые способны успешно реализовать капиталовложения. Такое сочетание денег и технических знаний не так уж часто встречается в мире, но мы видим, что это происходит сейчас в России. Конечно же, мы подходим к внедрению новой маркетинговой стратегии, а также новых инвестиций внутри нашей компании для совершенствования отклика на особые требования российского рынка. Это касается наших производственных мощностей, сервисного обслуживания покупателей и, очевидно, новой специализированной продукции.

Дмитрий Поляков, руководитель по продажам в странах бывшего СССР компании Weing-Grecon:

– Три причины всплеска активности:

1. Интерес к нашему оборудованию обусловлен ростом цен на сырье, его нехваткой и, соответственно, желанием его экономить. Этот процесс наблюдается по всему миру. А наши машины напрямую для этого и нужны.
2. Растущие пошлины на вывоз. Законодатель направляет отрасль в глубокую обработку. Производитель реагирует.





с 1975 года, она носила имя LIGNA, а с 1999 года проводится под обновленным названием LIGNA+. Это означает, что в ее основную тематику включены не только машины и технологии для переработки древесины, но и сама древесина как сырье, материал, изделие и товар.

За 5 дней работы выставки ее посетили более 107 тыс. человек (в 2005 году – 96 675), причем количество иностранных посетителей составило 50 200 человек (в позапрошлом году – 41 400). В выставке приняли участие 1879 экспонентов из 49 стран мира (в 2005 году – 1800 из 44 стран). Среди зарубежных стран самое большое число участников представили Италия (330 человек), Австрия (89) и Тайвань (50). Общая площадь экспозиции составила около 135 тыс. м² (в 2005 году – 129 тыс.).

Участники выставки высоко оценили качественный состав посетителей.

Доля тех, кто на своих предприятиях принимает участие в решениях об инвестициях в роли консультантов или ответственных за решение, возросла до 82,3% по сравнению с показателем двухгодичной давности, составившим 78,3%. Такой высокий уровень компетенции, безусловно, отразился в конкретных результатах – заключенных сделках. В частности, один финский производитель оборудования для электростанций, использующих в качестве источника энергии биомассу, за дни работы выставки продал оборудование на общую сумму 100 млн евро.

Самым положительным был отклик посетителей на технические решения, предложенные мебельной промышленностью. Здесь были представлены не только новейшие технологии автоматизации, оборудование для промышленного производства мебели, обработки древесных плит

и шпона, но и станки для обработки поверхности, монтажа, упаковки. Среди новинок нынешней LIGNA+ была, в числе прочего, новая технология лакирования – нанесение эмали горячим способом. Эта технология вполне позволяет обходиться не только без шпатлевочных станков, но и без оборудования для нанесения грунтовочного лака, а также без оборудования для промежуточной шлифовки. Среди новинок были также станки для нанесения струйных печатных рисунков на древесные плиты, которые позволяют особенно гибко реагировать на изменение дизайна и в будущем сделают ненужной утомительную работу по замене печатных валиков.

В разделах, посвященных лесопильным технологиям, обработке массивной древесины, производству шпона, профессиональной публике были представлены станки, которые



непрерывно пилили, фрезеровали, строгали, шлифовали и прессовали. Здесь на первом плане также были такие темы, как раскрой древесины, новые технологии обработки поверхности для паркета и ламината, а также высокопроизводительное оборудование.

Одной из главных тем, красной нитью протянувшихся через все павильоны и затронувших все отрасли, стала сфера инновационных технологий обработки поверхности. Для этого организаторы выставки – «Дойче Мессе АГ» и Ассоциация деревообрабатывающего оборудования в составе Союза немецких машиностроителей (VDMA) – в сотрудничестве с Высшей технической школой в Розенхайме и



ВОПРОС – ОТВЕТ

3. Все говорят о президентской программе домостроения, в том числе деревянного домостроения. Поэтому если на предыдущей «Лигна+» много говорили о КДК. На этой разговору были уже конкретные. На российском рынке мы уже давно, наверное, дольше многих других, и надолго.

Мария Королева, ведущий специалист по работе с РФ и странами СНГ компании POLYTECHNIK Luft- und Feuerungstechnik GmbH:

– Я полагаю, что активность российских специалистов связана в первую очередь с большим количеством государственных инвестиций, с поддержанием РФ проектов по закупке оборудования, работающего на альтернативных источниках энергии, хотя нельзя, конечно, забывать и о постоянно растущем частном капитале в России. Российский рынок, по моему мнению, является одним из крупнейших и интереснейших для любого западного производителя. Polytechnik относится к числу тех компаний, которые уже заняли достойное место на этом рынке и удерживать эту позицию, невзирая на жесткую конкуренцию, нам помогает лишь прекрасное качество производимого оборудования и положительные отзывы наших покупателей.

Грегор Хельд, менеджер по продажам компании Bongioanni:

– Да, безусловно! Мы и, думаю, все наши коллеги верим в российский рынок. Такое отношение обусловлено тем фактом, что на законодательном уровне появились распоряжения создавать глубокую

переработку древесины в России. Я лично очень этим доволен. Всегда лучше развивать экономику страны за счет роста внутреннего производства, а не истощать ресурсы, вывоза сырья. А для реализации таких целей, безусловно, требуется отличная техника. Итальянские поставщики могут предложить высокое качество продукции. Компания Bongioanni хорошо известна своей первоклассной техникой. Недостаток коммерческого присутствия в России очень скоро будет устранен.

Арсен Касумян, директор по инвестициям ООО ТД «Щекиноазот»:

– Всплеск интереса со стороны российских специалистов вызван, на наш взгляд, четко сформулированной позицией руководства нашей страны на необходимость глубокой переработки сырой древесины, а также наличием большого количества ресурсов для мебельной промышленности и деревопереработки.

Всеволод Соломонов, член совета директоров ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь»:

– Нередко приходилось слышать, что от посетителей из России нет отбоя, практически все крупные компании-производители обзавелись русскоговорящими сотрудниками, все это говорит о действительно возросшем интересе со стороны российских компаний. Вполне возможно, что такой рост спроса вызван тем, что практически все предприятия лесной отрасли в России остро нуждаются в переоснащении, устаревшее оборудование не позволяет конкурировать с современными предприятиями Европы.





некоторыми участниками претворили в жизнь инициативу Wooden Surface Solutions (решения для деревянных поверхностей).

Под девизом «Энергия из древесины» на выставке были представлены новейшие высокотемпературные печи и камеры сгорания для биомассы и системы для отопления. На открытых площадях представители отрасли лесного машиностроения впечатляюще продемонстрировали, как современная лесная техника перемещает, поднимает и распиливает стволы, а затем измельчает их в щепу.

Насколько красивым и пластичным материалом в руках мастера может стать древесина, показала первая в мире уникальная презентация-ярмарка Wonders in Wood, на которой представили свои экспонаты 40 дизайнеров, художников и ремесленников из разных



стран. (Иллюстрациям к данному разделу редакция посвящает отдельный разворот в рамках обзора выставки.) В центре внимания на этой специальной презентации был деревянный велоагрегат, изготовленный Эрихом Шаттом..

МЕДВЕЖИЙ УГОЛ LIGNA+

Хороша была бочка меда по всем статьям, вот только маа-аленькая, но очень принципиальная для России ложка дегтя в ней-таки оказалась...

Мудрый читатель, уже догадался, что речь пойдет о российском КОЛЛЕКТИВНОМ стенде. Не будем влезать во внутренние перипетии организационного процесса, но в итоге где-то за блоком китайских стендов, сплошь увешанных мятыми клеенками а ля рекламные плакаты, «уютно» расположился плохо освещенный и малопосещаемый российский общий стенд. На нем находились представители компании «Союз», стояло оборудование российских компаний «Барс» и «Бакаут», у последнего на стенах висели плакаты на великом русском языке, так как у российских экспонентов практически не осталось времени на подготовку участия – все оно ушло на борьбу с организаторами «общака».

Также символично полупустым все дни простоял стенд «МинПромЭнерго», на одинокой

ВОПРОС - ОТВЕТ

– Какие еще отраслевые выставки по эффективности и масштабности, на Ваш взгляд, можно поставить в один ряд с «Лигна+»? Планируете ли Вы участие или посещение выставки Hulexpro в Милане в 2008 году? Будете ли выставлаться или посещать выставки в России и где?

Михаил Анкирский, вице-президент группы компаний «Глобал Эдж»:

– По масштабам в один ряд с «Лигна+» я могу поставить только две американские выставки – в Анахайме и Атланте (последняя прошла совсем недавно). Скорее всего, в Милан мы поедem. Но я считаю, что эти огромные выставки по большей части одинаковы и бесполезны: в Италии – это гигантские стенды итальянских компаний, в Германии – гигантские стенды немецких. И те, и другие, прежде всего, стараются занять более выгодное место в рамках экспозиции по сравнению с конкурентами, а уже потом заботятся о том, что представят на стенде. Лично меня это расстраивает. Что касается выставок в России, то их эффективность по мере развития Интернета становится с каждым годом все ниже, поэтому компания «Глобал Эдж» планирует участие не более чем в одной выставке в Москве.

Екатерина Петрова, начальник отдела рекламы и PR группы компаний «Интервесп»:

– По важности и масштабности выставка «Лигна+» в Ганновере сопоставима с Hulexpro в Милане. Кстати, на Hulexpro-2008 делегация от группы компаний «Интервесп» также будет присутствовать, принимая самое активное участие. Увидеть наш стенд можно и на многих отраслевых выставках в Москве и регионах.

Джанлука Сторти, член правления компании Storti S.p.A.:

– Мы считаем, что выставки Hulexpro и «Лигна+» равноценны, и мы обязательно

будем участвовать в Hulexpro-2008, как и всегда. В этом году мы также примем участие в многочисленных выставках в России.

Ниже список выставок, где будет участвовать компания Storti S.p.A. в странах СНГ:

- Россия: «Деревообработка» (Иркутск, 4–7 сентября), «ТЕХНОДРЕВ Сибирь» (Красноярск, 11–14 сентября), Woodex (Москва, 4–8 декабря);
- Белоруссия: «Деревообработка» (Минск, 18–21 сентября);
- Украина: «Лисдеревмаш» (Киев, 25–29 сентября).

Мы надеемся, что такое большое количество выставок не смутит покупателей, и, даже если мы всегда в них принимаем участие, мы считаем, что сокращение их числа только повысит качество и эффективность таких выставок, что будет выгодно и покупателям, и продавцам-участникам. Мы вкладываем много собственных сил и энергии на подготовку стенда до начала выставки, на создание комфортной атмосферы для покупателей, а также на обсуждение технических вопросов и множества их решений. Поэтому у наших стендов так много продавцов и покупателей, с огромным компоновочным планом на столе, с карандашом в одной руке и с бутербродом в другой! В действительности мы больше сконцентрированы на обсуждении проблем, чем на демонстрации нашей продукции.





стойке которого лежали кучки буклетов да подготовленный нами англо-русский дайджест-анонс сборника Russian Forestry Review №2-2007. Не будем делать поспешных выводов, скорее всего, у российской делегации просто не было времени на присутствие на стенде, они были заняты переговорами с утра и до ночи. И, по русской традиции, лучше синица в руке, чем... Как-никакие, а российские стенды на LIGNA+ были. Спасибо нашим производителям за проявленный героизм, и надеемся, что через 2 года ситуация изменится и в 2009 году мы сможем увидеть в центре павильона как минимум 10–20 хорошо оформленных российских стендов с толпами посетителей. LIGNA+ – это событие мирового масштаба и серьезный показатель уровня экспонентов, надеемся, что Россия впредь не ударит в грязь лицом...

МНЕНИЕ УЧАСТНИКА РОССИЙСКОГО СТЕНДА

ООО «Бакаут», зам. ген. директора А.А. Демичев:

– «Бакаут» занимается разработкой и изготовлением деревообрабатывающего оборудования, применяемого в области сращивания и склеивания массивной древесины. Выпускаемые станки предназначены для широкого круга потребителей, от начинающих заниматься глубокой переработкой древесины до крупных предприятий, изготавливающих изделия из клееных конструкций.

На выставке LIGNA+ предприятие демонстрировало одну из последних своих разработок – линию оптимизации торцевого раскроя древесины с системой сортировки «Оптим-7», обеспечивающую точность распила $\pm 0,5$ мм со скоростью подачи 60 м/мин. Улучшенные технические

характеристики по сравнению с предыдущей моделью дополнялись доступной ценой и качеством изготовления.

Впервые представляя мировому потребителю свои разработки в действии, мы надеялись получить оценку, в том числе в сравнении с зарубежными производителями аналогичного оборудования. С удовлетворением можно отметить неподдельный интерес, проявленный к нашим станкам посетителями из различных стран мира. Это деревообрабочники из Германии, Португалии, Англии, Греции, Канады, Аргентины, Бразилии, Перу, Малайзии, ЮАР, Финляндии, конечно же, из России и стран ближнего зарубежья.

Класс оборудования, его функциональность, надежность комплектации и качество изготовления вполне соответствуют требованиям потребителей из различных стран мира.

На выставке проведены плодотворные переговоры с потенциальными

клиентами о поставке различных комплексов по сращиванию бруса, оборудования по изготовлению мебельного щита и клееных конструкций. Заключены договоры о сотрудничестве с зарубежными партнерами.

Специалисты «Бакаут» с огромным интересом ознакомились с новинками технологий в деревообработке, действующими комплексами по глубокой переработке древесины других производителей. Без сомнения, выставка LIGNA+ для фирмы «Бакаут» является определенной вехой в развитии. Выпускаемое оборудование достаточно востребовано на рынке и конкурентоспособно.

Сожаление только вызывает организация коллективного российского стенда, на котором страну представляли всего три компании. Остальные наши соотечественники, отчаявшись в бесконечном согласовании условий и стоимости участия, либо вообще не приехали на выставку, либо представляли себя самостоятельно. Грустно сознавать, что мировая держава, имеющая огромные лесные запасы, не до конца еще растерявшая свой потенциал в деревообрабатывающем машиностроении, была представлена практически неоформленным и неузнаваемым стендом. Организаторы с российской стороны до последнего момента не могли представить четкую планировку для размещения. Вопросы технического обеспечения решались крайне медленно в непрерывном согласовании. Вдруг непомерно возросшая стоимость участия привела к тому, что за два месяца до начала выставки фирма «Бакаут» была вынуждена принять решение об отмене поездки в Ганновер и приостановить все подготовительные работы. Только изменившиеся ценовые условия и огромные усилия самого предприятия позволили в последний момент организовать участие в выставке LIGNA+.

В свете решений, принятых Правительством РФ и направленных на увеличение объемов глубокой переработки древесины у себя в стране, российским машиностроительным предприятиям крайне необходима сейчас государственная поддержка.

Хочется уверить наших читателей, что в России есть деревообрабатывающее машиностроение, есть что демонстрировать и чем гордиться.

ВОПРОС – ОТВЕТ



Грегор Хельд, менеджер по продажам компании Bongioanni:

– Для нас это, конечно же, Xylexpo и Klagenfurt-2008. В этом году мы участвовали в выставке Drema в Польше. Мы находимся в процессе активного развития и в последние годы выставляли свою продукцию на выставке «Лесдревмаш» в Москве. Мы надеемся укрепить наше присутствие и обсудим этот вопрос с новым партнером, с которым мы заключили контракт в ходе выставки «Лигна+». Мы всегда рады получить искренние замечания от наших покупателей и просто посетителей, которые по-настоящему ценят нашу технику. Проход по выставочным залам и простой обзор техники без каких-либо дополнительных комментариев наших продавцов часто является комплиментом в адрес нашей компании Bongioanni.

Дмитрий Поляков, руководитель по продажам в странах бывшего СССР компании Weinig-Grecon:

– В США и в России мы активный участник выставочного движения. Опять же в составе группы Weinig.

Мария Королева, ведущий специалист по работе с РФ и странами СНГ компании POLYTECHNIK Luft- und Feuerungstechnik GmbH:

– С «Лигна+» вряд ли может сравниться еще какая-либо выставка в области деревообработки и деревопереработки. Наша компания принимает участие практически во всех крупных мировых выставках. В 2008 году мы планируем участие и в миланской Xylexpo, и в московской «Лесдревмаш». На территории РФ мы, как правило, принимаем участие в архангельской, пермской, вологодской, карельской выставках, ну и конечно, в Санкт-Петербурге и Москве.

Всеволод Соломонов, член совета директоров ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь»:

– В последнее время очень активно развивается «Лесдревмаш», все крупные зарубежные компании, участвующие в «Лигна+», теперь Вы можете встретить и в Москве. Ежегодно большое количество специалистов привлекает специализированная выставка в Перми.



ДУША И ДЕРЕВО ЕДИНЫ

Буквально все павильоны LIGNA+ поражали воображение: огромные машины, обрабатывающие древесину всеми возможными способами, представлены на каждом углу. Это мощные индустриальные технологии, среди которых особо трепетное чувство вызывает островок штучного «деревянного творчества» – презентация-ярмарка Wonders in Wood.

Это не привычные российскому взгляду стандартные для любой деревянной выставки резные ложки и плошки (хотя и они замечательны, хотя бы потому, что сделаны руками, а не станком), а утонченные, элегантные, плавные формы из очень тонко и искусно обработанного дерева различных пород. Порой работы настолько хрупки, что просвечивают насквозь. Прогулявшись по павильону, понимаешь, что фантазия художников неиссякаема. Из древесины можно делать немыслимо красивые, фактурные вещи: вазы, блюда, настольные и напольные композиции, предметы мебели, украшения (серьги, кулоны, броши) и многое другое. Безусловно, все эти вещи стоят очень недешево, но цена перестает иметь значение, когда к ним прикасаешься. Это красиво, это стильно, это тонко, и это очень ТЕПЛО. Настоящие мастера не добавляют к изделию ничего лишнего, скорее, с него снимают слой за слоем, иногда нарочито надламывая тонкие стенки, зато выступает гармония линий, фактуры, натурального цвета.

К примеру, простой деревянный шар, с сохранными кусочками коры и врезанной внутри съемной стеклянной колбой для воды, превращается в супер-стильную вазу. А из широкой полой вазы, подсветив ее изнутри, можно сделать замечательный светильник. Работая с выставками по всему миру, мы видели и фотографировали огромное количество деревянных изделий, но в основном все они были уникальны своим «местным» колоритом. Представленные на LIGNA+ экспонаты трудно привязать к какой-либо стране, это современное искусство работы с деревом как с уникальным материалом в чистом виде. Ну а кроме современных экспонатов, нас поразили реликтовые окаменелые деревья – голландская компания представила выставку из срезов окаменелостей необыкновенной красоты (от 10 см до 1 м в диаметре), а также мебель с сочетанием простого дерева и окаменелого – это действительно сильно...

Выставкой навеяло: очень жалко, когда деревья рубят. Но здорово, когда они не умирают, а объединяются с душой художника и остаются жить в этом идеальном симбиозе. И не верьте тем, кто скажет, что у срубленного дерева Души нет... Есть. И на половину – человеческая. Пожалуйста, не пинайте деревянные стулья и меньше хлопайте дверьми – им может быть больно...



«ШОУ МОНСТРОВ»

Предлагаем нашим читателям мнения о LIGNA+ 2007 в лицах. Никто не расскажет о выставке лучше, чем сами ее участники и посетители.

Несколько особенно отзывчивым производителям, дилерам и потенциальным покупателям оборудования мы задавали следующие вопросы:

- Какой раз Вы являетесь участником/посетителем выставки «Лигна+» и какова основная цель участия?
- Какие отличительные особенности нынешней выставки Вы можете отметить? Если можете, сравните ее с выставкой 2005 года (можно провести сравнение в аспекте объема Вашего участия).
- Все ли Вас устроило в организации мероприятия?
- Что нового и интересного было представлено на Вашем стенде, на что Вы хотели обратить внимание посетителей/покупателей?

- Что интересного Вы для себя отметили на стендах других участников?
- Были ли заключены сделки, проведены переговоры, которые в перспективе могут вылиться в контракт? Какой процент потенциальных продаж уйдет в Россию?

В опросе участвовали:

- ДИЛЕРЫ: «Глобал Эдж» и «Интервесп».
- ПРОИЗВОДИТЕЛИ: Storti, Grecon, Polytechnic, Bongioanni, A. COSTA righi.
- ПРЕДПРИЯТИЯ РФ: «Пиломатериалы «Красный Октябрь», «Щекиноазот», «СибВуд».

ГРУППА КОМПАНИЙ «ГЛОБАЛ ЭДЖ»

Проектирование, производство и поставки в Россию и страны ближнего зарубежья оборудования и комплектующих для деревообработки и производства мебели от ведущих мировых производителей, а также производство дереворежущего и абразивного инструмента. Крупнейший в России поставщик деревообрабатывающего оборудования и ведущая компания в сфере производственно-инвестиционных проектов в деревообрабатывающей отрасли.

Михаил АНКИРСКИЙ, вице-президент:

— Группа компаний «Глобал Эдж» принимает участие в выставке «Лигна+» уже в шестой раз. В этом году цель участия можно назвать скорее протокольной: мы приехали в Ганновер, чтобы воспользоваться возможностью пообщаться сразу со всеми поставщиками оборудования, с которыми нас связывают партнерские отношения. Мы знакомимся с новинками, которые они привезли на выставку, и можем обсудить со всеми в одном месте перспективы нашего дальнейшего сотрудничества. Это очень удобно. Не забываем изучать стенды и других компаний в поисках чего-нибудь нового, но сейчас это, скорее, второстепенная задача.

Больших отличий между выставками 2005 и 2007 годов я не увидел: тогда и сейчас все происходящее можно было назвать своеобразным «шоу монстров». На мой взгляд, разница между «Лигна+» 2007 года и самой первой выставкой, которую я посетил (а было это, наверное, лет 10–12 назад) заключается в том, что доля небольших компаний в числе участников выставки значительно снизилась. Да

и посетителей, которые приехали с конкретной целью — приобрести оборудование, — тоже стало значительно меньше.

Организация выставки была совершенно стандартной, ничего нового, все привычно и понятно. Стенда «Глобал Эдж» как такового на выставке не было. Были стенды компаний, продукцию которых мы представляем на российском рынке. Например, завод Leadermac представил всю гамму своих машин, за исключением самого высокоскоростного (300 м/мин), начиная от Compact и заканчивая 10-шпиндельным станком со скоростью подачи 150 м/мин. Компания Kuang Yung представила новую линейку станков Primo — это высококомпьютеризированные системы оптимизации раскроя древесины как по ширине, так и по длине. Завод San Ford представил новые комплексы по переработке отходов деревообработки и обработки плитных материалов (ДСП, МДФ) — установка позволяет их измельчать и брикетировать. Компания Vassì давно не нуждается ни в какой рекламе, поэтому ее стенд был скорее произведением искусства, а не выставкой оборудования. Компания Jeffer не выставляла на «Лигна+» оборудование, однако привезла информацию по самым новым станкам для заточки дисковых пил. Стенд компании HIGH POINT под открытым небом стал самым большим стендом на выставке. HIGH POINT демонстрировал делительные пилы, причем это были как небольшие одно- или двухголовые машины, так и довольно серьезная трехголовая машина с автоматической подачей заготовки. На стенде был представлен уникальный станок для заточки ленточных пил с твердосплавными напайками — он позволяет точить пилы с переменным шагом зуба и при этом по стоимости весьма доступен.

Из увиденного на стендах меня искренне удивило, что для решения достаточно простых задач, стоящих

перед деревообработчиками, многие серьезные компании выбирают сложные пути. Например, для того чтобы выполнить довольно простую операцию, изготавливают огромную машину с ЧПУ, которая все равно будет выполнять эту операцию не быстрее, чем человек с ножовкой в руках.

На «Лигна+» были заключены две сделки (подписаны договоры). Гостей из России было очень много, но пока рано говорить о каких-то результатах, обычно после «Лигна+» итоги подвоятся в течение года.

В качестве совета отмечу один важный момент: если кто-либо из деревообработчиков думает, что, поехав в Ганновер или в Милан, он там купит себе оборудование, которое решит все его задачи, то это ошибка. Мне бы хотелось, чтобы люди отдавали себе отчет в том, что если они хотят создать серьезное производство, то и подходить к этому нужно серьезно, что на выставке сделать просто не представляется возможным. Ведь что такое выставка? Полчаса на переговоры, обмен визитками, а конкретная работа по заказу оборудования все равно будет вестись уже за ее рамками. То же самое можно легко сделать через Интернет, по телефону и не тратить времени на поездки по заграницам. Так я считаю, но могу и ошибаться.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРВЕСП»

Специализируется на оснащении и модернизации деревообрабатывающих и мебельных производств качественным и высокотехнологичным оборудованием различных ценовых сегментов от ведущих мировых производителей.

Екатерина ПЕТРОВА, начальник отдела рекламы и PR:

— Компания «Интервесп» участвует в «Лигна+» второй раз. Основная цель участия в этой



РАЗДЕЛЫ LIGNA+ 2007

Лесное хозяйство и техника для леса:

- Машины, инструменты, приспособления и вспомогательная техника.
- Транспортные средства, складские системы и логистика.
- Информационные системы.
- Древесина как источник энергии.

80 экспонентов

Лесопильная техника:

- Машины и оборудование для производства пиломатериалов.
- Деревянные продукты и фанера.
- Производство древесных материалов и шпона.
- Системы разметки и оптимизации разделки кругляка.
- Машины, оборудование и принадлежности для производства древесных материалов и шпона.

293 экспонента

Переработка массивной древесины:

- Машины и производственные линии для переработки массивной древесины.
- Утилизация отходов деревообработки и получение из них энергии.
- Установки для сушки пиломатериалов.

389 экспонентов

Столярное ремесло:

- Машины, инструменты и принадлежности для столярного ремесла.

438 экспонентов

Плотницкое дело:

- Машины, инструменты и принадлежности для деревянного домостроения и плотницкого ремесла.
- Древесные материалы, принадлежности, услуги.
- Деревянное домостроение, строительные элементы.
- Торговля древесиной.
- Работы по внутренней отделке, ремонтно-реставрационные работы.
- Индивидуальное изготовление мебели.
- Древесина для инженерно-технических целей.

157 экспонентов

Мебельная промышленность

- Машины, технологические линии и оборудование для промышленного производства мебели.
- Средства автоматизации технологических процессов.

445 экспонентов

Специальная экспозиция:

- Лесное хозяйство.
- Наука и образование.
- Дерево в искусстве.
- Деревянное зодчество.
- Элементы деревянного дизайна.
- Деревообработка и карьера.
- Конкурс столярного мастерства.
- Международные отраслевые ассоциации.

70 экспонентов





международной выставке – узнать о новинках на рынке деревообрабатывающего оборудования, о новых технологиях в сфере деревообработки, провести переговоры с уже знакомыми и потенциальными поставщиками качественного оборудования: наладить теплые и взаимовыгодные отношения, обсудить возможность получения или продления эксклюзивных условий сотрудничества, оговорить размеры скидок и прочие условия поставок оборудования в РФ, наметить и утвердить совместные планы.



Выставка этого года, как всегда, порадовала своим масштабом. Большое количество гостей выставки-2007 (в позапрошлом году – более 96 000 гостей, в этом – более 107 000), более высокий уровень организации, хорошие условия, созданные для плодотворной работы, дали возможность компании «Интервесп» наладить новые связи с фирмами-производителями.

Мероприятие было организовано на высоком уровне. Были учтены и предусмотрены все мелочи и нюансы. Стенды производителей оборудования были сгруппированы по видам и сферам применения техники, что весьма удобно как для заинтересованных посетителей, так и для участников. Были правильно размещены кабинки «Информация», удобно располагались и пункты питания.

В этот раз компания «Интервесп» отказалась от собственного отдельного стенда, выбрав формой участия в выставке присутствие на стендах своих партнеров: Ustunkarli, Primultini, Stromab, Schmidler, Mebor, Italmac. 16 мая на стенде компании MS Maschinenbau прошел день компании «Интервесп». На выставке мы продемонстрировали не столько набор оборудования, сколько уже работающие решения и перспективные направления развития партнерских отношений между компанией «Интервесп» и крупнейшими европейскими поставщиками.

На стендах других участников выставки «Лигна+» мы встретили как уже знакомое (и успешно работающее на российских производствах) оборудование, так и абсолютно новые

высокотехнологичные и высокопроизводительные станки. Данная информация будет полезна нам в дальнейшей работе по увеличению ассортимента компании. После глубокого анализа предложений мы обязательно выберем наиболее актуальные для отечественных производителей.

Участники нашей делегации – руководство и менеджеры компании «Интервесп» – провели широкий ряд успешных переговоров с производителями оборудования. Большинство встреч привело к новым контрактам, к выгодным для нас (и, соответственно, для наших клиентов) изменениям условий действующих договоров. Надо отметить, что многие производители оборудования сами изъявили желание работать с нами на эксклюзивных условиях поставок в РФ. Это приятно радует, так как открывает перед нашей компанией дополнительные перспективы бизнеса и положительно сказывается на нашем имидже в локальном, российском, и международном масштабе.

STORTI S.p.A.

Производитель лесопильных, гвоздезабивных линий и линий штабелирования досок. Является крупнейшим производителем лесопильного оборудования, а также линий по производству европоддонов.

Джанлука СТОРТИ, член правления компании Storti S.p.A., и Арко Сумбат КАРАПЕТАН, менеджер по экспорту:

– Мы участвуем в выставке «Лигна+» уже по меньшей мере 12 раз с целью продемонстрировать нашу новую продукцию, закрепить отношения с уже существующими покупателями, а также для привлечения новых партнеров. Мы сохранили ту же демонстрационную площадку, но увеличили число продавцов и количество информационных материалов.

Удовлетворены качеством организации выставки – как и каждый год, она была на высоком уровне. В этом году мы представили абсолютно новый высокоскоростной укладчик досок, который вызвал большой интерес публики. Затем мы продемонстрировали наш быстродействующий компактный фрезерно-брусующий станок,



производящий из бревен доски за одну операцию. Он также привлек к себе большое внимание, так как мы увеличили пропускную способность данной машины, чтобы достичь впечатляющих темпов процесса. Кроме того, этот станок является уникальным решением для работы с бревнами длиной всего 800 мм, которые специально используются для производства составных частей поддона! Также мы показали образцы из широкого спектра наших гвоздезабивных станков для поддонов, фактически это были два станка: самый простой и другой, наиболее технологичный.

На стендах других участников выставки мы не увидели каких-то невероятных новинок, хотя встретили новых экспонентов, которые пришли

непонятно откуда с полной и комплексной продукцией, которая очень похожа на товары нашей компании и наших конкурентов. Такое ощущение, что наш рынок становится более неконтролируемым, но надеемся, что новые покупатели не попадутся в ловушку таких продавцов.

Допускаю, что сама выставка не так уж и важна в плане получения немедленной обратной связи с покупателями, потому что мы и так постоянно ведем переговоры: и до, и после участия в выставках. Но в этом году, я должен признаться, «Лигна+» собрала большое число заинтересованных участников из России, и мы отметили значительный рост предложений для российских покупателей.



Дмитрий ЖУКОВ, помощник управляющего по стратегии развития предприятия ООО «Союз»:

– ООО «Союз» совместно с дочерней компанией СП ООО «ГЕО-СОЮЗ Энергия» приняли участие в выставке на площади объединенной российской экспозиции, организаторами которой стало предприятие ЗАО «ВнешАвиаКосмос». Личные впечатления от LIGNA+ остались только положительные, организация на самом высшем уровне, сильная рекламная поддержка плюс раскрученный бренд (выставка проводится регулярно с 1975 года). В активе после выставки осталось около 30 контактов по потенциальным заказам, два из них уже находятся в стадии реализации.

Ковровский завод котельно-топочного и сушильного оборудования ООО «Союз» вопросами биоэнергетики занимается более 10 лет и за это время осуществил множество проектов на территории России. В 2005 году заводом котельно-топочного оборудования «Союз» осуществлена разработка принципиально новой технологии создания котельного оборудования с высокими технико-экономическими характеристиками, не имеющей на сегодняшний день аналогов в РФ. Она позволяет создавать современные высокомеханизированные котельные с применением высоковлажных местных видов топлива.





WEINIG-GRECON

Производство и поставка линий сращивания.

Компания GRECON входит в состав группы WEINIG. Выпускает высокопроизводительные установки сращивания древесного погонажа, пилы с оптимизацией раскроя, автоматические торцовочные станки для раскроя пиломатериала по длине с выпиливанием дефектов, автоматические прессы для склеивания реек (ламелей) по пласти и кромке.

Дмитрий ПОЛЯКОВ, руководитель по продажам в странах бывшего СССР:

— Мы активно принимаем участие в выставке еще с 1977 года. С

1998 года — в составе группы Weinig. Основные цели — презентация техники, инноваций; демонстрация преимуществ и выгоды для заказчика при покупке машин для обработки массивной древесины из одних рук; общение с клиентами; активизация новых клиентов; подведение итогов.

В этом году Grecon выступал, как обычно, в составе Weinig, и объемы участия определялись концепцией Weinig. А именно: замкнутый цикл производства одного изделия. На машинах нашей группы производился стул. И выставлялись все необходимые для этого машины. Ну не стоит забывать клееную древесину, в производстве машин для которой Grecon является бесспорным мировым лидером. Здесь у нас было также что показать. Еще одна особенность: все представленные машины были уже проданы до

выставки. Обычно параллельно с выставкой мы проводим экспозицию у нас на заводе в Альфельде. Посетители «Лигна+» вечером с удовольствием едут к нам. Там мы выставляли еще около десятка машин. Они были проданы еще до выставки.

Из новинок, представленных на нашем стенде, хотелось бы выделить новую тактовую линию сращивания для клееной древесины Multi-Joint с новой клеевой системой. В связи с ростом спроса мы развиваемся в том числе в сторону увеличения производительности. Эта линия, или, лучше сказать, линии этого типа (мы предлагаем подобные машины различной производительности), должна быть интересна для российских заказчиков. Сейчас много говорят о каркасном домостроении, а именно там нужна сращенная в длину доска или брус как в стеновых элементах, так и в стропильной группе.

На стендах остальных участников действительно новинок увидел немного. Обычно на выставке не происходит ничего неожиданного. Это хорошее место и повод подвести итоги и торжественно подписать контракт. Но на этот раз было достаточно приятных исключений. Процентный состав проданных машин в Россию ошутимый.

POLYTECHNIK LUFT- UND FEUERUNGSTECHNIK GMBH (АВСТРИЯ)

Один из ведущих производителей котельного оборудования и продавцов аспирационного/фильтровального оборудования и котельных на древесном топливе (биомасса); компания известна планированием и поставкой готовых установок.

Мария КОРОЛЕВА, ведущий специалист по работе с РФ и странами СНГ:

— С уверенностью могу сказать, что последние 25 лет наша компания точно принимала участие в ганноверской выставке, так что смело можно назвать, что мы участвовали в «Лигна+» 12 или 13 раз. Полагаю, что не ошибусь, если скажу, что основные цели участия в выставках у всех производителей оборудования — это поддержание имиджа и заключение новых контрактов.



Единственная отличительная особенность выставки этого года, по моему мнению, заключалась в невероятном количестве российских предпринимателей и государственных служащих, интересующихся продукцией, представленной на выставке, а также объем принятых в работу запросов. Я имею в виду не только количество (за 5 дней проведения выставки мы получили только от наших российских коллег более 100 запросов), но также и сам объем требуемого оборудования. Большой интерес был проявлен к ТЭЦ на древесных отходах.

Каждый раз, принимая участие в «Лигна+», мы стараемся придерживаться стандартного оформления стенда: 2 котельные установки, информационные стойки и плакаты. В этом году у посетителей была возможность увидеть в натуральную величину котельные

установки производства нашей компании мощностью 1000 кВт, а также 5000 кВт. По мнению некоторых посетителей, наша установка 5000 кВт являлась крупнейшим представленным в этом году на стенде, в помещении, оборудованием!

К вопросу об организации выставки... Организацию «Лигна+» считаю одной из лучших в мире. Хочется подчеркнуть, и это огромный плюс для организаторов, что все стенды были великолепно оформлены. Очень многие участники выставки, в том числе и производители крупномасштабного оборудования, представляли на стендах оборудование, что называется, в натуральную величину. Очень порадовало в этом году и то, что многие российские компании-производители приняли участие в выставке, и не заочно, как прежде, а на стендах. Как



Vecoplan

Результат участия фирмы VECOPLAN Maschinenfabrik GmbH & Co. KG в выставке LIGNA+ 2007 превзошел все ожидания. Особенно представители компании отметили повышенный интерес к своему стенду посетителей из России и восточных стран. Несколько договоров о поставке машин и установок было заключено уже непосредственно на выставке, несколько — после завершения LIGNA+. Главы VECOPLAN в ходе выставки также обсудили возможность сотрудничества с русскими предпринимателями и отметили, что существуют все предпосылки для успешного будущего. VECOPLAN является мировым лидером в производстве установок и измельчительных машин всех существующих типов. На ярмарке LIGNA+ фирма VECOPLAN была представлена 2 выставочными стендами более чем 400 м² площади со всем ассортиментом выпускаемой продукции.



я уже упоминала, нами были приняты в работу более 100 запросов от российских предпринимателей, а в общей сложности мы получили около 250 запросов. Получается, что 40% потенциальных продаж мы запланировали сделать на российском рынке. На настоящий момент по результатам выставки нами уже заключены несколько контрактов, в том числе и с российскими предприятиями. Мы приятно удивлены, так как никто не ожидал, что выставка так скоро принесет плоды.

BONGIOANNI

Производство лесопильного оборудования для первичной рубки, все виды кряжевых пил и кареток, погрузочно-разгрузочных систем, делительных пил, линий профилирования для завершения планирования лесопильного завода.

Грегор ХЕЛЬД, менеджер по продажам:

— Мы принимали участие в выставке уже 4-й раз, с тех пор, как компания Bongioanni стала частью группы Pezzolato S.p.A. До объединения Bongioanni участвовала в выставках отдельно большое количество раз. На «Лигна+ 2007» мы продемонстрировали все производимые нами виды кряжевых пил. Более того, нашей компании исполнилось 100 лет, и мы отметили этот юбилей с нашими клиентами. На нашем выставочном стенде мы также установили почти столетнюю каретку с тем, чтобы показать, какими гигантскими шагами эволюционировала техника. Кроме этого старинного экспоната мы представили последнюю разработку совместно с Microtec, которая дает 100% оптимизации расположения бревна на вагонетке.

Мы с интересом подошли к изучению представленных конкурентных предложений, но не увидели ничего нового на других стендах за исключением новой пилы Tandem фирмы Artiglio — искренний комплимент с нашей стороны. Теперь этой компании нужно закрепить успех в данной области. Bongioanni уже подтвердила за годы работы успешность всех видов своих кряжевых пил.

В целом выставка, как и всегда, очень понравилась. У нас есть заинтересованные покупатели и подписанные

контракты (подтвержденная сделка). На сегодняшний день наши продажи в Россию пока близки к нулю, поэтому мы очень стремимся к укреплению бизнеса с новым российским партнером.

A. COSTA RIGNI (ИТАЛИЯ)

Компания A. COSTA Righi — германо-итальянское совместное предприятие, дочерняя компания инженерингового холдинга «Экотек АО» (Германия), ведущий итальянский и мировой производитель оборудования для лесопильных, деревообрабатывающих и паркетных производств под ключ. Осуществляет весь спектр услуг: инжиниринг, поставку, наладку, пуск, гарантийное и сервисное обслуживание.

Сергей СОКОЛ, директор Industrial consulting/international department компании:

— Если учитывать участие компании A. COSTA, то мы были на всех «Лигна+». Цели у нас одни — контакты, себя показать, других посмотреть, в общем как обычно... Исходя из активности российского рынка в секторе первичной обработки (лесопиление), стенд в этом году был выбран в «лесопильном» павильоне 27. С дополнением паркетных станков. В разделе «Лесопиление» на выставке мы представили фрезерно-профилирующие комплексы GiGA для тонко- и среднемерного пиловочника, многопильные станки марки A. COSTA®; в разделе «Производство паркета» — паркетные строгальные станки и профилирующие линии.



Можно сказать, что мы остались довольны высоким количеством контактов. Заключение контрактов — в процессе обсуждения, в общем работаем...

ТД «ЩЕКИНОАЗОТ»

Группа химических компаний «Щекиноазот» является производителем крупнотоннажной химии (метанол, капролактамы, формалин, КФК, уротропин, полиамид, сульфат аммония и пр.), а также производителем синтетических нитей на основе полиамида. Объединенная химическая компания «Щекиноазот» представляет интересы крупных химических предприятий России, специализирующихся на производстве продуктов основной, промышленной химии, инженерных пластиков, синтетических нитей, кордных тканей, специальных и потребительских продуктов.

Арсен КАСУМЯН, директор по инвестициям:

— В «Лигна+» мы приняли участие впервые. Собственный стенд в 2007 году решили не выставлять. Организация выставки, по нашему мнению, прошла на самом высоком уровне. На стендах участников «Лигна+» были наглядно представлены новейшие достижения в деревообрабатывающей промышленности и сопутствующих отраслях. Применение новейших технологий, в том числе при производстве смол на основе формальдегида, позволит создавать новые экологически чистые производства и выпускать более эффективные продукты.



Для нас выставка ознаменовалась особенно важным событием: «Гексион Спецалти Кемикалз», один из мировых лидеров в производстве термопластиков, и ОАО «Щекиноазот» подписали соглашение и заявили о создании совместного предприятия по выпуску смол для рынков деревообработки и строительства. Производство смол будет ориентироваться в основном на потребителей в России.

ОАО «ПИЛОМАТЕРИАЛЫ «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»

Предприятие расположено в Перми и занимается лесопилением. Объемы производства компании составляют 140–150 тыс. м³ распиловки круглого леса в год, объемы производства пиломатериалов из ели и сосны по ГОСТ 26002-83 камерной сушки и по ГОСТ 8486-86 естественной влажности. Головное оборудование — 3 рамных потока и круглопильная линия для распиловки тонкомера.

Всеголов Солмонов, член совета директоров; Дмитрий Пашковский, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам:

— Выставку посещали неоднократно — уже второй и четвертый раз.

Основная цель — проведение переговоров с фирмами-производителями для дальнейшей разработки ими технико-коммерческого предложения по поставке оборудования в рамках проекта технического перевооружения комбината.

Если сравнивать последнюю «Лигна+» с предыдущими, можно отметить более выраженное преобладание экспонентов, предлагающих оборудование для глубокой переработки древесины, производства плитных материалов и профилирования древесины. Выросла единичная мощность лесопильных линий с глубоким профилированием, представленных на выставке. Например, были представлены с переработкой до 500 тыс. м³ круглого леса в год фирм SAB (Германия), Heinola (Финляндия), Jartek (Финляндия), Link (Германия) и других. Одновременно с этим на «Лигна+» были и многочисленные образцы круглопильного и ленточнопильного оборудования для потребителей малого бизнеса (объемы производства — 20–50 тыс. м³ в год). В то же время группа фирм (в основном итальянские A. Costa, Bongioanni, Storti) предлагают оборудование средней мощности (150–200 тыс. м³ распиловки в год) также на достаточно высоком технологическом уровне. Такая же картина — стремление занять свою нишу — явно просматривается на «Лигна+ 2007» и в оборудовании для строжки пиломатериалов. Здесь диапазон производительности 4-сторонних строгальных станков составляет от 20–40 м/мин (в основном итальянские производители



Griggio, Gabiani) до 150–200 м/мин (Beco, Weinig).

Из организационных моментов: уже во второй раз не смогли разгадать схему передвижения автобусов красной линии по территории выставки. По итогам выставки можно сказать, что на сегодняшний день все более важной характеристикой работы компаний-производителей становится стремление не просто продать станки и оборудование, но участвовать в проектировании предприятия и формировании технологической цепочки производства.

«СИБВУД»

Производство клееного оконного бруса.

Сергей МАЛЬКОВ, генеральный директор:

— «Лигна+ 2007» — это крупнейшая в Европе выставка деревообрабатывающей промышленности, демонстрирующая новые технологии и достижения в области клеев.

Особенно нас заинтересовала технология переработки опилок в брикетное топливо датской компании C.F. Nielsen a/s. Из новинок можем отметить Weinig с его ноу-хау — плитой dendrolight. Это и небольшая плотность заготовок, небольшой вес, хорошие показатели прочности, а самое главное — небольшие производственные затраты. На этапе, когда в России обсуждается и начинает развиваться малоэтажное строительство, считаем, что за этим проектом будущее.

Наша компания давно шла к безотходному производству и на этой выставке мы подписали 2 контракта с компаниями C.F. Nielsen и Baschild. Модернизация старой техники не планируется, так как все оборудование фирмы Weinig у нас достаточно новое, а вот новые направления в производстве мы однозначно будем развивать.

Наше предприятие существует на рынке деревообработки более 5 лет. Основное производство — клееный оконный брус. Работаем мы на оборудовании фирм Weinig и Baschild. Это и безопасность, и качество. Сейчас мы расширяем производство мансардной террасной доски, мебельной заготовки из ценных пород деревьев. Поэтому приобрели на выставке 2 сушильные камеры Baschild.

ГРУППА WEINIG: УКРЕПЛЯЯ ПЕРВЕНСТВО!



Группа Weinig выступила на выставке LIGNA+ с рекордными результатами. Под девизом «Укрепляя первенство. WEINIG» компания Weinig продемонстрировала свои новые достижения в области деревообработки. Экспозиция Weinig позволила десяткам тысяч специалистов более чем из 100 стран убедиться в том, что эта группа предприятий обладает мощным инновационным потенциалом и с большим отрывом лидирует в области разработки технологий.



Подводя итоги выставки, председатель правления WEINIG GRUPPE Райнер Хундсдорфер выступил перед командой Weinig и отметил: «С уверенностью можно утверждать, что эта выставка LIGNA стала для группы Weinig лучшей за все годы».

По сравнению с LIGNA+ 2005, группе удалось на 40% увеличить объем продаж на выставке. «Всего нам удалось продать 290 станков, и я уверен, что в ближайшие недели можно также ожидать значительного объема сделок, заключенных по результатам выставки. Наше выступление на выставке позволило нам самым существенным образом усилить наши позиции на всех

...с уверенностью можно утверждать, что эта выставка LIGNA стала для группы Weinig лучшей за все годы...

международных рынках», – подвел итог Райнер Хундсдорфер.

Существенный рост объема продаж на выставке по сравнению с 2005 годом показывает, что группа Weinig в последние годы выбрала правильный курс и теперь с успехом его поддерживает. В своей отрасли Weinig является лидером по внедрению

новых технологий и каждому клиенту предлагает серьезные, надежные и продуманные решения. «Наш девиз "Укрепляя первенство" полностью себя оправдал, поскольку мы смогли показать клиентам, что только при помощи технологий от Weinig они смогут существенно обогнать конкурентов», – заявил руководитель отдела сбыта

Йозеф Церле. Особым успехом, по его мнению, стала продажа 4 систем продольной профилировки Conturex в Японию, Болгарию и Голландию. Вместе с тем выставка ясно показала, что высокий спрос на станки Weinig существует в Западной и Восточной Европе, а также в странах с переходной экономикой. Сейчас группа Weinig приняла решение, что в дальнейшем будет ориентироваться на работу с целевыми группами клиентов. Особое значение с точки зрения стратегии получают при этом такие направления, как производство окон и полов, ремесленное производство, строительство деревянных зданий, производство мебели из массива, распил и строгание.

«Конъюнктура в нашей отрасли явно усилилась, и эта позитивная тенденция получила свое отражение на LIGNA+ 2007. LIGNA+ 2007 – всемирно известная выставка, посвященная деревообработке, и это идеальная площадка. Мы использовали ее для того, чтобы показать нашим клиентам, что мы являемся для них самым сильным партнером. Сейчас одним из самых актуальных направлений является оптимизация деревообработки, а в ней наши дочерние компании являются лидерами по разработке технологий», – отметил после закрытия выставки технический директор компании Weinig доктор Янс. Дочерние компании Weinig – Dimter, Grecon и Raimann – остались чрезвычайно довольны объемом проданной на выставке продукции. Стало ясно, что мировой рынок захватила идея «оптимизации». Только оптимизация объема выработки сырой древесины позволяет достичь стабильного роста прибыли предприятия. В будущем группа Weinig будет продолжать стремиться к тому, чтобы при помощи новых технологий позволить своим клиентам добиваться увеличения прибыли – в полном соответствии со смыслом девиза «Укрепляя первенство».

Особое место на экспозиции группы Weinig занял информационный форум. В течение недели около полутора тысяч приехавших на выставку специалистов получили представление о широте спектра инновационных технологий, разрабатываемых группой. Здесь же демонстрировался созданный в городе Таубербишофсхайме (Германия)

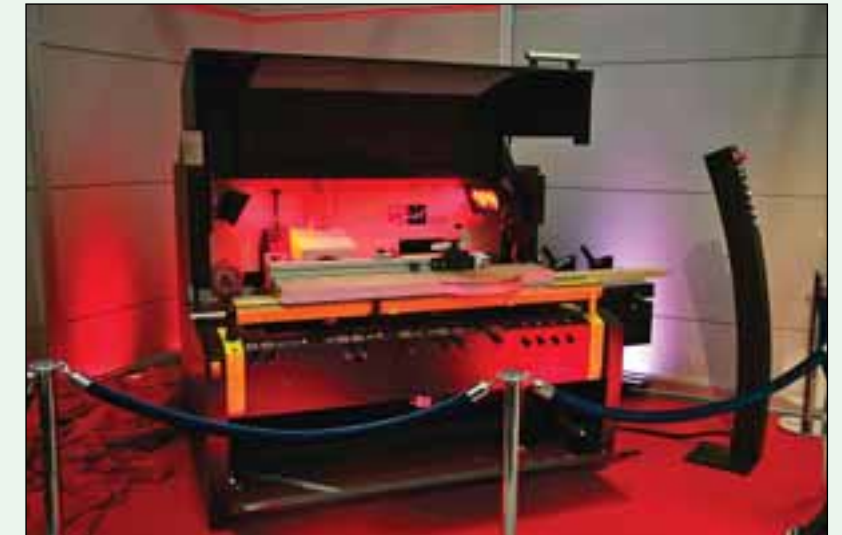
станок нового типа. Представленный посетителям Multipower привлек особое внимание на выставке инноваций. Публика проявила огромный интерес к новинке: в процессе обсуждения эксперты оценивали характеристики данной модели станка и потенциальные возможности ее применения. Базовая модель представляет собой 4-шпиндельный станок, который при необходимости оснащается пятым шпинделем.

Многие из поставленных задач разработчикам компании Weinig еще предстоит решить, чтобы товар превосходного качества был готов к началу продаж, запланированных на период проведения выставки InTech 07, которая пройдет 24–26 октября этого года в Таубербишофсхайме.

В дальнейшем станок может быть оснащен системой PowerLock.

Запатентованная инструментальная система сокращает период подготовительно-заключительных работ, одновременно повышая гибкость станка в эксплуатации. Уже сегодня многофункциональный калевочный станок Multipower может выполнять не только продольную обработку деталей, но и поперечную, что позволяет соединять обработанные детали.

В ремесленном производстве эта машина уже сейчас может выполнять самые разнообразные функции. Объединение сложных функций продольной и поперечной обработки позволяет организовать на ремесленных предприятиях коммерческое производство целого ряда продуктов. Например, изготовление рамочных конструкций с контрольными профилями, широко используемых шлицевых и шиповых соединений или цевочных зубцов



Многофункциональный калевочный станок нового типа Multipower проходит этап потребительского тестирования



32



для выдвижных ящиков. По сравнению с однофункциональными механизмами многозадачный калевочный станок демонстрирует повышенную эффективность и занимает меньше места. Он гарантирует превосходный контакт с материалом для наиболее качественной обработки поверхности благодаря испытанной технологии Weinig и обеспечивает возможность применения в различных режимах работы на предприятиях малого и среднего бизнеса. В сочетании с JIT (технологией организации производства «точно по графику»), которая находит все больше сторонников в

«...наша стратегия направлена на будущее, и это даст нам возможность, несмотря на мощную конкуренцию со стороны Азии, добиться дальнейшего укрепления нашего лидирующего положения на мировом рынке и развивать новые направления деятельности...»

сфере малого и среднего бизнеса, такая экономическая гибкость становится обязательной, и ее теперь невозможно достичь, пользуясь однофункциональными станками.

Были выбраны 3 предприятия

специально для того, чтобы уже в течение ближайших недель убедиться в многообразии возможностей применения станка. Станки, изготовленные в Таубербишофсхайме, пройдут серьезные потребительские испытания, что позволит подготовить наиболее полные и точные технические спецификации в октябре, к началу продаж. Теперь клиентов компании Weinig ждет на выставке Hausmesse не приукрашенная копия традиционного механизма, а совершенно оригинальный по конструкции станок, который скоро получит признание всех, кто занима-

ется деревообработкой, и станет их надежным помощником.

Вместе с тем в выставочной экспозиции WEINIG GRUPPE был сделан акцент не только на технологиях, используемых для создания материальных



ценностей, но и на предоставлении услуг. В деятельности данной группы предприятий оказание услуг неразрывно связано с производством товаров. За прошедшие годы удалось ввести в действие такие процессы, которые позволяют эффективно оказывать услуги в комплексах предприятий. При сохранении основного бизнеса компании все большая часть оборота приходится на стандартизированный ассортимент услуг. В будущем стратегия группы Weinig будет направлена на расширение спектра предоставляемых услуг.

Кроме того, положительным эффектом для группы Weinig стали увеличение числа посетителей выставки LIGNA 2007 и их более высокий статус. «В целом можно сказать, что специалисты, посетившие нашу экспозицию, занимают самые высокие должности. Доля тех, кто участвует в принятии инвестиционных решений, в этом году составила более 80%», – заявил руководитель выставки Клаус Мюллер.

Те выдающиеся результаты, которые были достигнуты по итогам выставки, показывают, что улучшение настроения инвесторов уже довольно отчетливо ощущается даже

на внутреннем рынке Германии. На внешнем рынке покупателями будет по-прежнему совершаться большой объем сделок с приобретением крупной техники. Рынок деревообрабатывающего оборудования и вместе с ним группа Weinig получат прямую выгоду от этих перемен. Первый квартал 2007 года стал самым успешным первым кварталом года в истории Weinig. По прогнозам г-на Хундсдорфера, в 2007 году все предприятия концерна продемонстрируют значительный экономический рост: «Мы не только сохраним намеченный курс, но и достигнем дальнейшего

увеличения темпов роста. Наша стратегия направлена на будущее, и это даст нам возможность, несмотря на мощную конкуренцию со стороны Азии, добиться дальнейшего укрепления нашего лидирующего положения на мировом рынке и развивать новые направления деятельности». ■

«ВАЙНИГ» В МОСКВЕ:

121170, Россия, г. Москва,
ул. Кутузовский проезд, д. 8,
телефон: +7 (495) 784-7355
факс: +7 (495) 784-7324



33

«ЩЕКИНОАЗОТ»: ОТ ВОЗРОЖДЕНИЯ К РАЗВИТИЮ

Один из ведущих российских производителей метанола и капролактама компания «Щекиноазот» приступила к реализации ряда крупных проектов, которые составляют стратегическую программу развития и позволяют серьезно обновить технологии, создать новые производства и расширить присутствие компании на мировых рынках. Инвестиционные проекты компании были представлены на I Тульском экономическом форуме, где они вызвали большой интерес у представителей отечественных и зарубежных производителей и в Правительстве России. Сегодня часть заявленных проектов уже реализуется. На II Тульском экономическом форуме в октябре нынешнего года компания планирует представить результаты своей инвестиционной деятельности.



Стороны после заключения соглашения (слева направо): сидят президент ОАО «Щекиноазот» Борис Сокол, президент подразделения по лесной промышленности и производству формальдегида компании «Гексион» Джозеф Бевилакка; стоят: генеральный директор подразделения по лесной промышленности и производству формальдегида в Европе Дэйл Плант, бизнес-директор компании «Гексион» в Европе Джордж Гэлахер

Началом успешной реализации программы развития стал проект производства КФК и формалина. Установка сегодня достигла проектной мощности, компанией заняты устойчивые позиции на рынке этих продуктов. Следующим шагом в этом направлении стала организация производства синтетических смол. «Гексион Спецалти Кемикалз» и ОАО «Щекиноазот» приступили к реализации в России проекта производства смол на основе формалина, используемых в деревообрабатывающей отрасли и строительстве.

Подписание соглашения о сотрудничестве состоялось на выставке «ЛИГНА+» в немецком городе Ганновере, где ежегодно собираются представители фирм-деревообработчиков всего мира. Совместное предприятие «Гексион-Щекиноазот» будет выпускать широкий ассортимент смол, используемых для производства минеральной ваты, фанеры, МДФ и ДСП. Предприятие построит на промышленной площадке «Щекиноазот» установку по производству смол, запуск которой планируется в конце этого года. Первоначально новая установка будет производить фенолформальдегидные смолы, в дальнейшем планируется расширение производственных мощностей для выпуска карбамидоформальдегидных

смол и других термопластиков на основе формальдегида. ОАО «Щекиноазот» обеспечит надежность и бесперебойность поставок сырья для нового производства благодаря действующей на его промышленной площадке установке по производству КФК и формалина.

Новая установка по производству смол, которая будет построена совместным предприятием, основана на использовании высокоэффективной экологически безопасной технологии. Ее разработчиком является «Гексион». «Мы рады началу партнерства с такой известной компанией, как «Щекиноазот», для которой создание производства синтетических смол стало одним из важных направлений программы технического развития», – сказал Джозеф Бевилакка, президент подразделения фенола и продукции для деревообработки, – компания «Гексион» имеет обширный опыт и знания в области передовых технологий выпуска смол. Использование производственных мощностей и успешная рыночная позиция компании

«Щекиноазот» в России позволит «Гексион-Щекиноазот» максимально удовлетворить своих клиентов».

Борис Сокол, президент ОАО «Щекиноазот», отметил: «Создание предприятия стало результатом эффективной совместной работы двух команд, сумевших достичь взаимопонимания по всем вопросам реализации проекта. Для нас очень важно, что партнером «Щекиноазот» в совместном предприятии стал мировой лидер в производстве смол, компания, которая активно занимается научно-исследовательскими изысканиями и ежегодно обновляет свои технологии. Успешная реализация нашего проекта позволит новому предприятию предлагать потребителям продукцию высокого качества, произведенную с соблюдением всех требований экологической безопасности».

«Россия, обладающая значительными запасами лесных ресурсов, станет в ближайшее десятилетие одним из наиболее динамичных рынков продукции деревопереработки в мире. Развитие производств минеральной

ваты, мебели, строительных материалов вызывает растущую потребность в синтетических смолах. Транспортная инфраструктура Тульской области, близость региона к ключевым рынкам в центре Европы являются оптимальными условиями успешной коммерческой деятельности совместного предприятия «Гексион-Щекиноазот», – заявили господин Бевилакка и господин Сокол.

В настоящее время ведется строительство новой установки производства метанола мощностью 450 тысяч тонн в год. При его производстве также будет использована технология компании – мирового лидера. Все используемые компанией «Щекиноазот» технологии полностью отвечают требованиям экологической безопасности.

Безусловно, реализация этих проектов имеет важное значение для экономики компании, а повышение эффективности бизнеса, создание новых производств – это важная социальная составляющая: рост налоговых отчислений, создание новых рабочих мест, снижение нагрузки на окружающую среду.

DRYING TECHNOLOGIES
ТЕХНОЛОГИЯ СУШКИ

Представительство:
115583 Москва, ул. Генерала Белова, 26
Тел./факс: (495) 641-0548, тел.: (495) 922-7364
E-mail: info@baschild.ru
www.baschild.ru

Региональный дилер
Северо-Запада РФ:
ООО «ИНОС»
195220, г. Санкт-Петербург,
Непокорённых, 49
Тел: (812) 910-2337, 941-4711
Факс: (812) 329-1781
E-mail: info@inos.ru.com

КАК ВОЛОГОДСКИЕ ИНЖЕНЕРЫ НА «ЛИГНУ» СЪЕЗДИЛИ...

Из российских компаний, работавших в этом году на выставке «Лигна+», выделилось ООО «Монзенский ДОК». У предприятия не было своего стенда, и оно не закупило оборудования на крупную сумму. Но... дирекция комбината вывезла на крупнейшую мировую выставку большую делегацию инженерно-технических работников своего предприятия.

В состав делегации вошли главным образом технологи, механики подразделений комбината, занимающихся лесопилением и дальнейшими переделами пиломатериалов. Число участников делегации составило более 20 человек. Не секрет, что стать участником столь представительного международного лесотехнического форума полезно любому – будь то руководитель среднего звена, инженер или станочник. На выставке, которая проходит один раз в два года, традиционно делается полный обзор международного лесопромышленного

технологического рынка, инноваций, разработанных представителями лесного бизнеса всего мира. В следующем году аналогичная выставка будет проводиться в Милане (Италия). Называется она XYLEXPO.

Та, сравнительно небольшая, но очень значительная для работников Монзенского ДОК часть выставки, которую они осмотрели, была в основном направлена на деревообработку. Станки, оборудование были показаны непосредственно в работе: на них изготавливали готовую продукцию, и все могли оценить ее качество.

Работники Монзенского ДОК поехали в Ганновер не для того, чтобы выбрать и сразу купить современные высокопроизводительные станки и оборудование. Для этого, пожалуй, можно никуда и не ездить, зайти в Интернет, просмотреть каталоги, прайсы и сказать: «Вот этот аппарат хочу использовать на своем производстве!» Представители Монзенского ДОК поехали для того, чтобы уловить саму атмосферу европейской деревообработки, оценить новые технологические веяния.

То, чего достигли наши зарубежные коллеги, далось немалым трудом. И мы должны работать не хуже, поскольку по большому счету условия у нас теперь равные. Конечно, можно говорить о непродуктивно потраченных на поездку большой группы работников деньгах. Однако эти затраты в будущем обернутся прибылью. Деревообработчики должны на живом примере понять, что деревообработка рентабельна, выгодна, перспективна. Присутствие на выставке – это лишь один из шагов, предпринимаемых администрацией комбината для воспитания продуктивной мотивации к труду. В истории предприятия подобное посещение выставки стало первым удачным опытом, и администрация комбината планирует продолжить такую практику.

После визита в Германию на Монзенском ДОК состоялся круглый стол, на котором участники поездки в присутствии коллектива и приглашенных гостей отчитались о поездке, рассказали о своих впечатлениях,

обсудили возможности применения увиденного на производстве.

А.Н. Лысманов, механик: «На выставке пробыли два дня, посмотрели почти все, что планировали. Особое внимание привлекла переработка отходов. Эта технология действительно развивается. В рубительную машину попадут и мусор, и ветки – все что попало, даже железо. Металлические включения автоматически отделяются, горючие древесные отходы превращаются в гранулы, которые потом используются в виде топлива. Были представлены и комплексы, включающие сразу дробилку, прессовку, сушку. Интересны мобильные комплексы для переработки древесных отходов. Тут не нужно транспортировать сырье (отходы) – само производство подъезжает к свалке древесных отходов. В России нечто подобное используется уже давно. Но на выставке новые технологические разработки, более экономичные, рациональные».

М.П. Колузанова, технолог производства деревянных клееных конструкций: «Немцы не раскрывают технологических секретов. Их задача – продать оборудование. Причем они с удовольствием расскажут о слабых сторонах, присущих технике конкурентов».

Н.В. Яковлев, заместитель генерального директора: «Все перед командировкой получили определенные задания. И каждый должен определиться со своим конкретным направлением, узнать, какое на мировом рынке появилось оборудование. Потом приехать на завод и применить заимствованные идеи в производстве в наших условиях».

В.Н. Барабанова, директор по персоналу: «До рабочих, до своих коллективов вы должны донести ганноверский настрой».

А.Н. Поройский, директор ООО «Древпром»: «Рубительные машины были представлены разного класса, разной мощности. Мне понравилась мобильная рубительная машина, расположенная спереди трактора, а сзади идет бункер-накопитель. Особенности этой машины в том, что в нее не подается материал, она сама его поднимает с земли. У машины стоят дисковые пилы, шнеки: все, что попадает по пути, она перерабатывает. Кустарник, порубочные остатки. Это, собственно,

высокопроизводительный комбайн. Он был бы очень удобен непосредственно на делянках. Делянка будет прибрана, и коэффициент полезного действия делянки заметно подрастет – мы получим оттуда кроме хлыстов и сортиментов еще и технологическую щепу. Работает на «комбайне» один водитель-оператор. Есть рубительные машины на большегрузных автомобилях, они оборудованы прицепом для перевозки щепы. Агрегаты на базе трактора подберут остатки диаметром до тридцати сантиметров, а на большегрузных машинах – уже до метра. При заготовке пиловочника «юбку» хлыста отрезают и бросают на делянке. Сколько мы бросаем материала, теоретически годного в дело, в щепу? На наших делянках остается много вершинника, вывезти его не можем, потому что он короткомерный. Еще такая техника была бы хороша по мелким пиломрамам. Можно не везти сюда горбыль – с горбылем приходится везти воздух, горбыль – материал не укладистый. Каждая фирма – производитель машин – предлагает к тому же и щеповозы разных модификаций. Есть и на седельных тягачах».

Корреспондент: «А если не покупать такую машину, а самим нечто подобное сделать?»

А.Н. Поройский: «Это надо с конструкторами решать, смогут ли они такую линию смастерить и разумно ли ее делать в единичном экземпляре в условиях неприспособленной мастерской».

С.А. Першанов, механик ламинирования: «Я обратил внимание на цепной транспортер. Мне кажется, что наши транспортеры лучше, эффективней. Так что кое-что на выставке и отстают, на мой взгляд, от нашего оборудования. Мне понравился там клей. Он работает на молекулярном уровне, склеивает за секунду – не разорвать».

Н.В. Яковлев: «Такой клей мы используем. Сегодня все движется вперед, просто так не стоит на месте. Какие-то технологии мы еще не знаем, не видели. А что-то уже давно применяем!»

С.А. Хапов, конструктор: «Осматривали все. Но особое внимание уделили переработке и утилизации отходов. Брикетирование, сжигание горючих отходов. У нас в процессе производства образуется пыль, которую тоже можно сжигать».



10-я международная выставка машин, инструмента, оборудования и материалов для деревообрабатывающей промышленности

Брно
Чешская Республика
11. - 14. 9. 2007

www.bvv.cz/wood-tec

EUMABOIS 

Представительство по России:
Давид Шкрл
ООО «Выставки Брно»
Краснопресненская набережная, 142
Корпус 2, Офис 1
Р/У - 123 100 Москва
Тел./факс: +7 095 255 25 88
+7 095 255 29 38
E-mail: Skrd@bvv-moscow.ru

Выставки Брно
Výstaviště 1
CZ - 647 00 Brno
Czech Republic
Tel.: +420 541 153 272
Факс: +420 541 153 054
E-mail: wood-tec@bvv.cz
www.wood-tec.cz

Central European Exhibition Centre



BVV



Veletřhy Brno



Ну, кое-то что для этого нужно закупить, разработать. Мини-котельные с использованием пыли в качестве топливного компонента можно применять для наших сушильных камер, которые тогда могут работать совершенно автономно.

В.Н. Барабанова: «Практически все наработки, которые возникнут впоследствии, как результат посещения выставки в Ганновере, потом попадут в конструкторское бюро»...

М.П. Колузанова: «На брикетировании заклиниваться нельзя, потому что в Вологодской области есть несколько заводов по изготовлению горючих пеллет. Некоторые их них простаивают, хотя опилок предостаточно. В наших условиях это не всегда выгодно, несмотря на даровое сырье: пиломатериалы готовы опилки возить за “спасибо”, лишь бы не захламляться».

Е.В. Кораблев: «Да, нужно больше внимания уделять переработке отходов».

М.П. Колузанова: «У нас и есть вроде бы рубительная машина, но не все в нее загрузишь. Она предназначена для переработки техсырья. Рейка из нее просто выскакивает».

Е.В. Крылов: «Если говорить о ламинировании, то на выставке было заметно большое внимание к мебельному производству. Станки сами программируют, делают нужные для производства мебели детали. На ДСП наклеивают не облицовочную пленку, а слой пластика. Ну, как мастер по ремонту, я больше интересовался запчастями, запасался каталогами. И вообще, я думаю, рационально было бы вернуться к производству мебели на нашем комбинате. В конце концов, мебель – конечный продукт, товар народного потребления. Она включает больше переделов, она дороже стоит на рынке. Да, эта ниша на рынке достаточно плотно забита, но ведь все дело тут в соотношении цены и качества. У нас собственное очень хорошее сырье – ламинированная плита. Без лишней перекупки наша мебель должна быть дешевле. А в современном оборудовании для производства мебели нет ничего фантастического – специалистов для работы на нем вполне можно найти. А не найти, так обучить».

Н.В. Петухова, механик ООО «Профиль»: «Очень много фирм,

которые занимаются сушилками. Характерная черта представленных на фирме сушилок – фронтальная загрузка в больших объемах. Весь режим сушки виден на компьютерном мониторе. И сушильные камеры оснащены множеством датчиков. Очень интересной показалась термическая обработка древесины, после которой светлое дерево радикально меняет цвет, причем во всей массе, а не только снаружи обрабатываемого бруска. Берут дуб, ясень – любую породу дерева, подвергают ее воздействию температуры в 200–300 градусов, и древесина очень эффектно тонируется, будто бы ее морилкой покрыли. Но, повторю, не только снаружи, а во всей массе, насквозь обрабатываемой детали».

В.Н. Барабанова: «Значит, можно сделать такой вывод, что сушка у нас, в отличие от европейской, неконтролируемая?»

М.П. Колузанова: «Да, она практически неконтролируемая. Мы ее контролируем за счет накопленного опыта, во многом – за счет интуиции, но не за счет приборов. Да, по сушилкам у нас будет отдельное совещание. Это производство для нас сегодня во многом проблемное».

О.А. Тараторина: «Самое большое внимание привлекли оптимизаторы, которые на данный момент собираемся у нас устанавливать. Теоретически мы о них знали, теперь посмотрели на практике. Применение оптимизаторов позволит серьезно увеличить производительность имеющегося у нас оборудования. Пиломатериалы, которые мы видели в Германии в принципе имеют те же дефекты, какие проявляются и у нас: поперечная кривизна, сучки. Выравнивая диаметр бревна, мы существенно увеличим выход пиломатериалов».

Голос из зала: «А наша-то вагонка на порядок лучше, чем там!»

Н.В. Яковлев: «Нет, я специально дощечку оттуда привез – показать, к какому качеству нужно нам стремиться!»

Л.Н. Матреничева: «Меня интересовала линия для крупнопанельного домостроения. Один человек с нею управляет, все автоматически выпиливается, вырезаются отверстия под окна, под двери, сверлятся конструктивные отверстия. Аппарат стреляет скобой, саморезы вкручивает. У нас

пока крупнопанельное домостроение находится в стадии зародыша. Из мелких деталей можно выпускать мелкие предметы ширпотреба, игрушки, сувениры».

Р.П. Козырев: «Нужно сжигать пыль!»

А.В. Франков, старший механик ООО «Радиал»: «Высмотрел замечательный торцовочный станок, из-за отсутствия такого у нас происходит 90% технологических простоев на лесопилке! Представленные на выставке сортировочные линии аналогичны нашей шведской сортировочной линии, а она у нас и так работает».

А.В. Фадеев: «Без внедрения новейших технологий предприятие обречено. И их нужно, не стеснясь, завозить с Запада. Конечно, можно и в российской глубинке “Мерседес” собрать. Но на дровах и с деревянными колесами».

Е.Н. Епифанов, инженер ДКК: «Очень понравилась машина в виде робота, заделывающая дефекты на клееном брус».

С.А. Барышев, главный инженер ДКК: «Считаю перспективным сращивание мелких деталей. Аналогичная линия будет интересна и для производства мебельного щита. Хорошая техника – боковые погрузчики: маневренные, не нуждающиеся в “широких дорогах”. Но пока они смогут работать у нас только внутри помещений – им требуется ровная площадка. А машины очень удобные, позволяют рационально использовать производственную территорию. Очень важна подготовка режущего инструмента. Это в деревообработке вообще самое важное!»

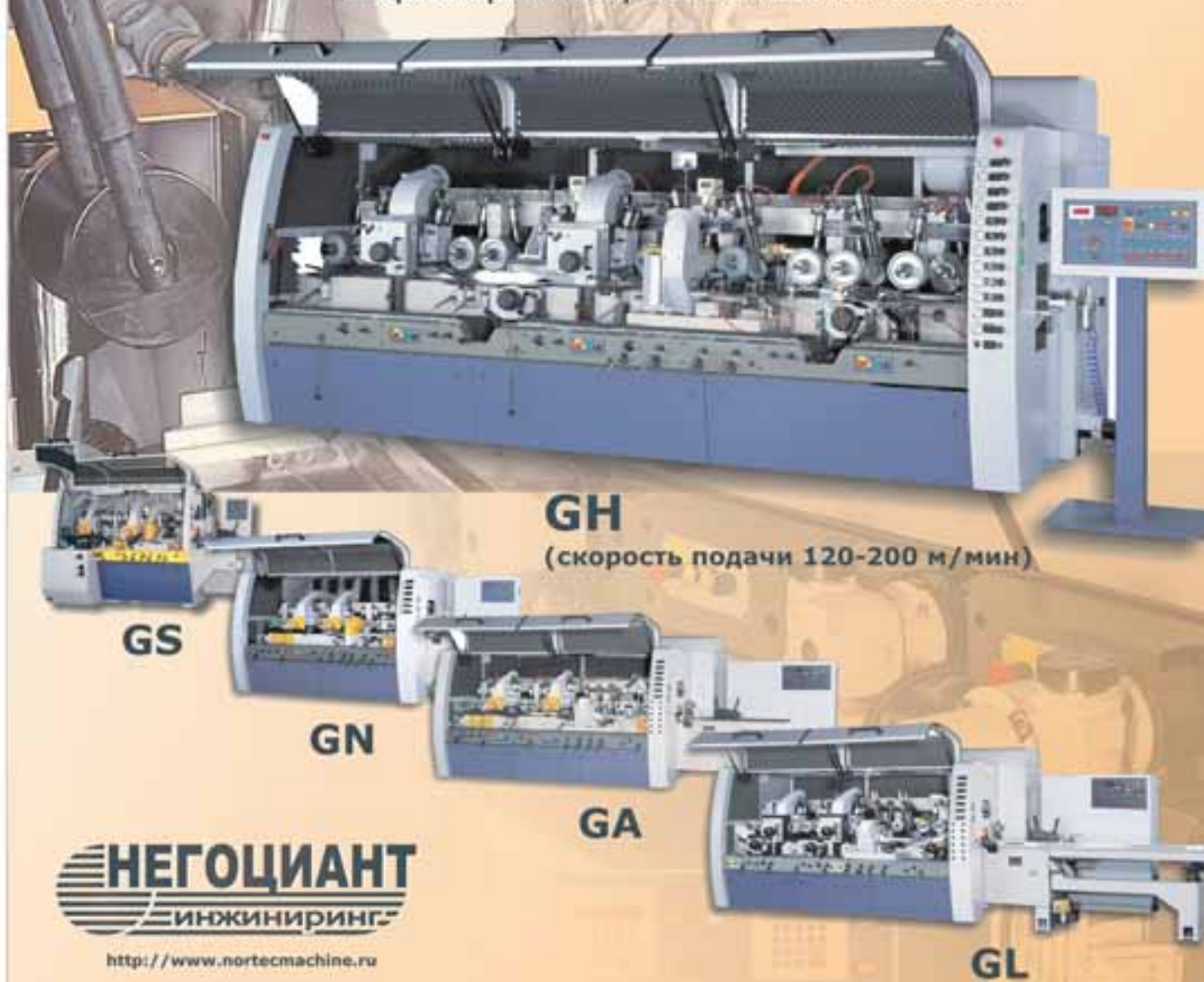
В.Н. Барабанова: «Мелочь будем сращивать, тогда и отходов почти не будет, на диковинных рубительных машинах рубить будет нечего!»

В заключение в адрес коллектива Монзенского ДОК прозвучал призыв, веющий оптимизмом: «Уже в этом довольно коротком диалоге видны новые технологические идеи. Вполне возможно – есть же на комбинате творчески мыслящие кадры! – что-то новое придумаем, такое новое, какое ни Ганновер, ни Милан не видели. Основное направление технической мысли наши специалисты на выставке в Германии уловили. Теперь нужно работать в этом направлении, идти в ногу со временем, обгонять время».

NORTEC

Прибыль в стандартной комплектации

Четырехсторонние строгально-калеводные станки



GH
(скорость подачи 120-200 м/мин)

НЕГОЦИАНТ
инжиниринг
<http://www.nortecmachine.ru>

Офис в Москве:
Тел./факс: (495) 797-8860
Тел./факс: (495) 450-6737
E-mail: info@negotiant.ru
Сайт: www.negotiant.ru

Офис в Санкт-Петербурге:
Тел./факс: (812) 718-6926
Тел./факс: (812) 324-4988
E-mail: tdn.neva@negotiant.ru
Сайт: www.negotiant.ru

Офис в Екатеринбурге:
Тел./факс: (343) 379-5842
E-mail: tdn.ural@negotiant.ru
Сайт: www.negotiant.ru

Офис в Минске:
Тел./факс: +375 17 299 9845
E-mail: minsk@negotiant.ru
Сайт: www.negotiant.ru

LIGNA+ — ВЗГЛЯД ИЗ «КАМЕННОГО» ВЕКА



Лесопромышленники Вологодской области в Ганновере на выставке LIGNA+ 2007 своей активностью сумели затмить соседей по Северо-Западному региону. «Видно было, что Вологодская область работает, и нам было, что сказать», — так выразил свое мнение генеральный директор ЗАО «Череповецкий ФМК» Евгений Коротков. И не без оснований, ведь именно череповецкое предприятие сыграло первую скрипку вологодского лесопромышленного оркестра в Германии.

Больше всего в дни выставки вологодская делегация контактировала с компанией «Диффенбахер», с ее собственниками была проведена официальная встреча. И это не случайно: Череповецкий фанерно-мебельный комбинат сейчас реализует совместно со знаменитой немецкой фирмой, выпускающей оборудование для деревопереработки, проект по созданию нового завода по производству ДСП. В Германии стороны не ограничились протокольной встречей, а подписали дополнительный контракт в рамках реализуемой программы о сроках поставки оборудования.

Кроме того, представители ЧФМК заключили соглашение с фирмой «Пал» о покупке оборудования сортировки стружки для того же производства. Генеральный директор комбината Евгений Коротков пояснил, что предприятие не закупает у «Диффенбахера» полный комплекс: «Часть оборудования будем брать сами, ведь завод не строится одной фирмой, там может быть оборудование со всего света. Было приятно, что на выставке мы и область выглядели достойно. Было видно, что мы работаем, а не просто декларируем, у нас есть большой проект, который действительно реализуется».

Завод, который совместно построят компания «Диффенбахер» и Череповецкий фанерно-мебельный комбинат, будет работать по современной технологии непрерывного прессования. «Мы посмотрели подобный завод в Германии и были, откровенно говоря, в восторге, — продолжает

делиться впечатлениями руководитель Череповецкого комбината. — По сравнению с тем, что там увидели, мы находимся в каменном веке. И такое производство мы начинаем строить на комбинате. У меня даже есть опасения, сможем ли мы его хорошо обслуживать — это самые передовые технологии. На «Диффенбахере» создан специальный сервисный центр, в который в режиме on-line поступает вся информация с линий, там она постоянно анализируется. То есть сбои и неполадки могут быть предупреждены или устранены без промедления. Мы к такой работе не привыкли, это не только дело компетентности и профессионализма, нам нужно менять менталитет».

Действительно, качественно новые технологии требуют и качественно нового мышления. Недостаток средств остается главной преградой для создания новых производств, пока этот барьер не преодолен. Но деньги могут быть потрачены зря, если некому будет управлять современным оборудованием и технологиями. Решая глобальные проблемы плитного подразделения, представители череповецкого комбината основательно позаботились и о своем фанерном производстве. Предприятие купило линию ребросклейки шпона японской фирмы «Хошимото». На выставке фирма-производитель представляла купленное череповецким комбинатом оборудование в действии. Линия вызвала большой интерес у участников «Лигна+». Сейчас линия монтируется на предприятии в Череповце.

Выставка — это во многом яркое шоу, а техника должна доказать свою

состоятельность в ежедневной работе, лишенной рекламного пафоса. О том, что такое ребросклейка шпона, и зачем она нужна, нам рассказал главный инженер Череповецкого ФМК Александр Ремезов. При лущении фанерного сырья, то есть при производстве шпона, образуется так называемый неформатный шпон, использование которого ограничено. «Неформат» идет на фанеру низких сортов или на производство клееных деталей.

Линия «Хошимото» склеивает шпон шириной 1600 мм. Для этого, во-первых, точно наносится клей в месте стыка, во-вторых, листы сшиваются 5 полимерными нитями, за счет этого обеспечивается достаточно высокое качество склеенного листа, а его уже можно использовать для производства фанеры.

Череповецкое предприятие установило уже третью подобную линию. Первая, финская, была приобретена еще в 1993 году. (Конечно, она не конкурент последним разработкам.) Вторая линия, установленная 3 года назад, тоже фирмы «Хошимото». Последнее приобретение — ее аналог, но, конечно, модернизированный. «Эта линия поумней», — коротко охарактеризовал разницу Александр Ремезов.

Нельзя сказать, что линии по ребросклежке стоят на российских предприятиях по производству фанеры повсеместно, но сейчас их стараются ставить все, поскольку повсеместным стал дефицит древесины, который сопровождается еще и значительным скачком цен на сырье, в особенности в последние полгода.

Ребросклежка позволяет использовать весь неформатный кусковый шпон для производства фанеры практически любого качества (нельзя полностью использовать лишь рваные мелкие куски и куски с корой («закоры»)).

А значит, сырье используется по максимуму. То, что отдавали за дешево или вовсе отправляли в отходы, начинает приносить прибыль. Выгода не только в экономии сырья. При работе со склеенным шпоном возрастает до 30% производительность труда при наборе фанеры, то есть листов шпона. Ведь одно дело набирать лист кусочками, другое — шпоном полноценного формата.

Как ни странно, при росте производительности улучшается и качество. И то, и другое — лишь следствие использования полноценного форматного шпона, изготовленного на линии ребросклежки. Главный инженер ЧФМК Александр Ремезов поясняет нюансы современных требований по качеству фанерной продукции: «Сегодня требования по фанере низших сортов ужесточились. Не допускаются так называемые валики, которые обычно

образуются при использовании неформатного шпона на срединные слои. Они обычно возникают при нахлесте этих неформатных кусков и достаточно заметны на фанере малой толщины. При использовании склеенных кусков такого уже не случится».

Доводов в пользу использования оборудования по ребросклежке шпона у производителей фанеры достаточно. Есть выбор, есть и приоритеты. «В России популярны станки финских компаний «Рауте» и «Плайтег», немецкое оборудование «Купер», — продолжает профессиональный ликбез Александр Ремезов. — В последние 3 года хорошо продаваемым стало японское оборудование фирмы «Хошимото». Не остались и мы в стороне — вот уже купили вторую японскую линию. Оборудование для ребросклежки производят итальянцы, бразильцы, американцы, но у нас их техника распространения не получила. Есть еще тайваньские станки, очень похожие на «Хошимото», но через год они начинают выходить из строя».

По словам главного инженера предприятия, 3 линии, что теперь будут



работать на фанерном производстве, полностью покроют потребности комбината. Кусковой неформатный шпон полностью будет склеиваться, рваные куски и «закоры» пойдут на склейку частично. Конечно, первая линия склейки требует ремонта, но заменить ее на новую пока нет возможности — удовольствие это дорогое.

Но нужно подчеркнуть, что в японском оборудовании череповчане уверены, так как убедились в его надежности на примере первой линии «Хошимото», которая работает на комбинате уже 3 года.

Максим РОДИОНОВ

BEST SOLUTION IN HISTORY

LEDINEK

www.ledinek.com

Станки и устройства

Ledinek Engineering d.o.o., SI-2311 Hoče, Tel.: ++386 2 6130063, Fax: ++386 2 6130060
Ledinek Maschinen und Anlagen G.m.b.H., A-9150 Bleiburg, Tel.: +43 4235 5104, Fax: +43 4235 5103

MDF'ИЗАЦИЯ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Двухгодичная работа по проекту строительства в Томской области крупнейшего за Уралом комбината по производству плит MDF, инициатором которого является компания «Партнер-Омск», вышла на завершающую стадию. Между ее дочерней фирмой ООО «Партнер-Томск» в лице генерального директора Ю. Н. Гавриленко и фирмой Dieffenbacher GmbH + Co. KG в лице президента компании господина В. Г. Диффенбахера в торжественной обстановке на выставке Ligna+ 2007 был подписан контракт на строительство завода MDF.

Встреча прошла в присутствии начальника Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики администрации Томской области А. А. Трубицына, президента Томской торгово-промышленной палаты А. Я. Эскина, представителей и руководящего состава обоих партнеров, а также представителей лесоперерабатывающих предприятий Томской области и прессы.

Решение о строительстве предприятия в Томской области было принято в связи с наличием там крупных запасов древесного сырья. Большую роль в принятии данного решения сыграла администрация Томской

области и, прежде всего, губернатор В. М. Кресс. Дальнейшим ускорением реализации данного проекта послужила встреча на высшем уровне в Томске между Президентом РФ В. В. Путиным и федеральным канцлером Германии госпожой А. Меркель в 2006 году.

Благодаря своему географическому положению и великолепным условиям Томск является идеальным местом для строительства комбината по производству древесных плит. Близость к таким крупным городам Сибирского региона, как Омск, Новосибирск, Красноярск, Барнаул, а также к стремительно развивающимся рынкам Казахстана и Узбекистана является важным

стратегическим фактором. Прочие целевые рынки – Японии, Южной Кореи, Китая и других стран азиатского региона – могут рассматриваться в качестве возможных рынков сбыта.

Производительность данной установки составляет 260 тыс. м³ плит MDF в год, которые могут быть использованы в мебельной и строительной промышленности. Данная установка универсальна и позволяет производить широкий спектр продукции. Принятое не так давно решение Правительства РФ о развитии программы жилищного строительства еще раз подтверждает правильность решения фирмы «Партнер-Томск» инвестировать в строительство завода по производству плит MDF. В качестве перспективы по дальнейшему развитию фирма «Партнер-Томск» рассматривает возможность строительства на той же площадке еще одного завода по производству плит, в частности завода по производству плит OSB. Запуск завода запланирован на первую половину 2009 года.

Для фирмы Dieffenbacher GmbH + Co. KG это уже 7-я линия с прессом непрерывного действия, поставленная в Россию начиная с 2005 года. Все заказы из России, за исключением одного, поступили от российских компаний. Фирма Dieffenbacher GmbH + Co. KG, поставившая в Россию в период с 1970 по 1990 год более 40 прессов и другого оборудования, является на сегодняшний день неоспоримым лидером на российском рынке.

Johnny CARL

Слева направо: Николай Логинов (администрация Томской области), Юрий Гавриленко (генеральный директор ООО «Партнер-Томск»), Вольф-Герд Диффенбахер (президент фирмы Dieffenbacher GmbH + Co. KG), Дмитрий Стрижаков (ООО «Диффенбахер», Москва)



оборудование для деревообработки
и производства мебели

Хотите выстоять
в конкурентной
борьбе?!

Закажите
оборудование,
способное делать
Вам Имя и Деньги
24 часа в сутки,
365 дней в году!



Мы работаем — Вы зарабатываете.

Представляем Вам линейку высокотехнологичного
мебельного оборудования «OMNIA», «MIRA 6» и «MARGO»:

OMNIA

форматно-раскроечный
станок



MIRA 6

односторонний автоматический
кромкооблицовочный станок



MARGO

кромкооблицовочный станок
для прямых и изогнутых панелей



Via Provinciale Nord, 189, 42017 Novellara (RE), Italy, tel: + 39 (0522) 171-88-48, fax: + 39 (0522) 171-88-49



Эксклюзивный поставщик оборудования «ITALMAC» в Российской Федерации:



111141, г. Москва, ул. Куусковская, 20А, оф. А604,
тел./факс: (495) 101-22-78, e-mail: 1012278@1012278.ru
www.1012278.ru

ХРАНИТЕЛИ МЕБЕЛЬНЫХ ТРАДИЦИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА



ОАО «Приозерский Д03» не принимало участие в выставке LIGNA+ 2007, однако в качестве посетителя это предприятие смогло заключить множество важных контрактов и установить полезные знакомства. В декабре 2006 года заводу исполнилось 60 лет, в настоящее время на предприятии работают почти 900 человек. Основные виды продукции, выпускаемой заводом, – различные типы стульев, скамеек, кроватей. Заказчиком мебели является компания «ИКЕА», с которой ОАО «Приозерский Д03» работает уже больше 20 лет. Кроме мебели, предприятие производит пиломатериалы, которые в основном отправляются за рубеж: в Швецию, Норвегию, Германию и т.д.

Еще одним видом продукции предприятия вот уже 2 года являются панельные дома. В настоящее время руководство предприятия планирует застроить небольшой микрорайон малоэтажными коттеджами. В текущем году руководство Приозерского Д03 приступило к этому более основательно: оно намерено построить 2 дома по 4 комфортабельных квартиры. «В принципе это идет под продажу, – отметил директор по техническим вопросам ОАО «Приозерский Д03» Михаил Борисов. – Но у нас есть и свои работники без жилья, частично это пойдет на них».

Также он подчеркнул, что на заводе по немецкой технологии производятся окна и двери высочайшего качества. Например, один из крупных заказов на окна был недавно сделан Санкт-Петербургским горным институтом.

В структуре предприятия находятся 3 лесопильных цеха, 2 мебельных цеха, цех для оконного производства, погонажный цех, где производят шпон, вагонку и т.д., цех домостроения и сушильный цех (8 камер «Текмавуд» по 70 м³, 5 камер «Ваничек» по 120 м³ и 1 камера «Катрес» (200 м³)).

Приозерский завод сам занимается лесозаготовкой, в последнее время она становится основным поставщиком сырья. «Пиловоочник приходит автомобильным, железнодорожным транспортом, суточное потребление его достаточно большое, – рассказывает Михаил Борисов. – Сразу же своя сортировочная линия, разбираем по породам, по диаметрам. Соответственно, есть своя котельная, свой энергоцех, механический цех, то есть кузница, и т. д.».

Основным направлением деятельности завода является производство мебели. Сейчас на предприятии выпускается порядка 400 тыс. стульев в год и около 12 тыс. кроватей в месяц, которые поставляются на экспорт по всему миру. Как отметил Михаил Борисов, в основном на предприятии используется импортное оборудование, но есть и немного нашего. «Из импортного оборудования мы в основном используем станки "Вайниг". Мы буквально в январе установили очень мощную линию "Оптикат 450" (это линия оптимизации раскроя), единственную в России в такой комплектации. Строгальные мощности на нашем предприятии тоже фирмы "Вайниг", присадочные

станки в основном итальянские. У нас имеется очень мощная техническая служба, которая со всем этим оборудованием справляется, хотя есть, конечно, определенные проблемы».

Главной ближайшей целью Приозерского Д03 в настоящее время является увеличение производства стульев в 2 раза. Для этого предприятие закупило линию компании «Вайниг» для сращивания кусковых отходов. Кусковые отходы, из которых невозможно сделать мебель, стыкуются, и из них снова получается доска, которая затем направляется в производство. Это значительно экономит сырье, на которое в последнее время резко возросла цена. Сейчас цена на пиловочник в круглом виде составляет примерно 2100 рублей за 1 м³, что создает определенные финансовые трудности.

Также предприятие уже подписало контракт на поставку окрасочной линии итальянских производителей. Первая часть линии будет поставлена на завод в сентябре текущего года. По словам директора по техническим вопросам, «площади под линию уже освобождены. Это оборудование нам даст увеличение мощностей в

покраске и несколько изменений в технологии покраски, экономию по сбору красителей. У нас сейчас есть специальные покрасочные камеры, окраска ведется пистолетом. То есть стоит рабочий и пистолетом окрашивает стулья. Краска уходит мимо. А на линии до 70% подбора краски, то есть возврат краски с производства, что дает очень большую экономию».

Руководство ОАО «Приозерский Д03» для развития шлифовального направления на своем предприятии решило посетить одну из самых больших выставок в мире в сфере деревообработки – LIGNA+. Корреспондент журнала «ЛесПромИнформ» после окончания выставки спросил Михаила Борисова, какие практические результаты дало посещение LIGNA+. «За счет контактов, которые мы приобрели на LIGNA, мы в общем-то пытаемся решить эту проблему, – ответил технический директор. – Сейчас мы решаем этот вопрос с такими компаниями, как "Новинагель" (Германия), но она уже прекращает свою деятельность. Также мы рассматривали очень много

шлифовальных систем. Понравилась нам итальянская компания "Омала", у нее есть очень интересный аппарат – станкозабивающий пистолет, одновременно подающий краску и забивающий штамп. Далее такая компания, как "Балестрини". У нас есть станки "Балестрини", но они уже довольно старые, мы хотели бы кое-что заменить и поэтому сейчас начали проводить переговоры о поставке узлов. Приятно было увидеть нашу фирму "Бакаут", которая представила свою линию оптимизации раскроя. Также приятно порадовали станки по оптимизации раскроя бревна производства фирмы "Барс". Однако в то же время наших, к сожалению, было представлено мало, но интерес к русским достаточно большой. Потому что на многих стендах мы объяснялись на ломаном русском. Были даже интересные вывески. У одной фирмы на компьютере были набиты такие слова: "Мы разговариваем по-русски тоже"».

Ранее Приозерский завод поставлял за рубеж в основном сырье, сейчас же руководство предприятия решило развивать

глубокую переработку древесины. На заводе ни одна часть дерева не пропадает напрасно. Ствол режется на пиломатериалы, которые потом идут либо на экспорт, либо на мебель. Остатки измельчаются, и затем щепка также направляется на экспорт. Опилки, кора, стружка – все сжигается на собственной котельной завода, и полученным теплом обогреваются сушильные камеры и цеха.

Как отметил Михаил Борисов, наше законодательство действует таким образом, что небольшие компании, являющиеся поставщиками пиловочника, начинают уходить из этой сферы. Маленькие фирмы не в состоянии платить новые ставки таможенных пошлин. С одной стороны, действительно, сырье должно прекратиться уходить за границу, с другой – оно все равно уходит по более высоким ценам. Так как цены поднимаются для уходящей на экспорт продукции, соответственно стоимость пиловочника на внутреннем рынке также растет.

ТРО-ТРО, Юлия ЛЯШКО



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

WOODEYE ЗАВОЕВЫВАЕТ ЕВРОПУ



Прибор для сканирования древесины WoodEye быстро распространяется в Польше, Германии, Австрии и других странах. Его производитель — компания Innovativ Vision — расширяет географию продаж и сервис-центров в Европе.



Компания Innovativ Vision, разрабатывавшая и продающая устройства WoodEye, недавно отметила свое двадцатилетие. Первый оптический прибор для сканирования древесины был продан в Европе в 1989 году. Три года назад в Германии была создана компания WoodEye Scannersystem GmbH, что стало поворотным событием на рынке и определило его созревание и быстрый рост. Особый интерес к этому устройству проявляют новые члены ЕС, такие как Польша.

«Благодаря быстрорастущему спросу на WoodEye мы можем позволить себе основать постоянную обслуживающую организацию и увеличить штат сотрудников, — отметил Рольф Хоффман, координирующий продажи прибора WoodEye на территории Центральной Европы. — Наше преимущество в том, что кроме продажи аппаратуры, мы можем разрабатывать приборы для планирования деревообрабатывающих процессов и тем самым помогаем нашим клиентам получать большую прибыль. У нас большой опыт работы в промышленности, и мы хорошо знаем потребности и задачи, которые ставят перед собой наши клиенты».

Система WoodEye была представлена на ярмарке Ligna Fair в Ганновере. На этой ярмарке Innovativ Vision предложила несколько новых продуктов, в том числе сканирующие устройства для определения размеров и эффективного анализа качества древесины лиственных пород.

Для получения более подробной информации обращайтесь: ■

Рольф Хоффман, директор по продажам WoodEye Scannersystem GmbH
мобильный тел.: +49 1722 767 035



О КОМПАНИИ INNOVATIV VISION

Innovativ Vision AB является крупнейшим мировым поставщиком систем контроля качества и производства в деревоперерабатывающей промышленности. Мы разрабатываем, производим и продаем линию сканирующих приборов WoodEye для оценки и оптимизации процессов на базе мощных компьютеров, с датчиками последнего поколения и системами обработки изображений в режиме реального времени. Среди наших клиентов можно назвать деревообрабатывающие заводы, а также компании, производящие паркет и напольные покрытия, клееный брус, погонажные изделия, окна и фурнитуру. Штаб-квартира компании находится в г. Линкопинг, Швеция. Компания Innovativ Vision AB имеет представительства во многих странах мира.

Более подробная информация на www.woodeye.se.

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,
Горьковский 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

Проект EXPONET.RU является ведущим выставочным порталом в рунете.

На его страницах информация о более 4000 предстоящих торгово-промышленных выставках с подробным описанием, условиями участия, более 2000 каталогов участников всевозможных выставок.

Прямо на сайте можно:

- Оформить участие в выставке
- Заказать строительство стенда
- Взять в аренду выставочное оборудование
- Разместить рекламу в СМИ
- Заказать рекламные услуги
- Получить приглашение для посещения выставки

Партнерами портала являются более 230 крупнейших фирм - организаторы выставок из более чем сорока городов России и СНГ, изготовители выставочного оборудования, производители бизнес-сувениров, гостиничные и туристические операторы, рекламные и консалтинговые фирмы, типографии и издательства.

МИНПРОМЭНЕРГО ОБЛЕГЧИТ ЖИЗНЬ ИНВЕСТОРАМ

В Минпромэнерго России прошло согласительное совещание по вопросам утверждения Порядка подготовки и утверждения перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов. В совещании приняли участие представители профильных федеральных министерств и ведомств. В ходе совещания участники выразили общее мнение об отсутствии принципиальных возражений и замечаний к разработанному Минпромэнерго проекту постановления Правительства России об утверждении Порядка включения инвестиционного проекта в Перечень приоритетных в области освоения лесов.

Проект устанавливает следующие признаки приоритетных инвестиционных проектов:

- предметом инвестиционных проектов является создание или модернизация объектов лесной инфраструктуры (лесных дорог, лесных складов и др.) и лесоперерабатывающей инфраструктуры (объектов переработки заготовленной древесины и иных лесных ресурсов, биоэнергетических объектов и др.);
- суммарный объем капитальных вложений в соответствующие объекты должен составлять не менее 300 млн рублей.

В проекте постановления устанавливаются четкие требования к деловой репутации инвестора, а также закрытый перечень документов, необходимых для утверждения инвестиционного проекта уполномоченным органом. Проектом постановления устанавливаются следующие льготы для инвесторов в случае включения инвестиционного проекта в перечень:

- предоставление лесного участка без проведения аукциона;
- установление льготного размера арендной платы в размере 50% от ее минимального размера на срок окупаемости проекта.

По мнению Минпромэнерго, стимулирование развития производства по глубокой переработке древесины требует разработки дополнительных мер поддержки, направленных на сокращение затрат по созданию лесоперерабатывающих комплексов, так как специфика данных производств предусматривает создание территориально разветвленной инфраструктуры (до нескольких сотен километров), а также формирование объектов социальной сферы, принимая во внимание создание нескольких тысяч рабочих мест.

В этой связи Минпромэнерго России предлагает дополнительно проработать различные механизмы привлечения крупных (более 15 млрд рублей) инвестиций в создание производств по глубокой переработке древесины, включая использование механизмов государственно-частного партнерства с привлечением средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, Банка развития Российской Федерации, механизмов ФЦП и ФАИП.

По мнению министерства, следует также дополнительно исследовать возможность установления для таких инвесторов специальных режимов таможенного регулирования, в том числе специальных ставок вывозных таможенных пошлин в отношении необработанной древесины товарных позиций 4403 ТН ВЭД, вывозимой с территории Российской Федерации на период проектирования и строительства объектов по переработке древесины.

По материалам пресс-службы Минпромэнерго

В ИНДИИ ЛЕСА БУДУТ ОХРАНЯТЬ КРОКОДИЛЫ

Индийские лесоводы выпустили на свободу 48 крокодилов, чтобы предотвратить незаконную вырубку мангровых деревьев, которых в последнее время становится все меньше и меньше. Работники лесоводства сообщили о том, что опасных животных, которых разводили в неволе, выпустили в индийские леса, чтобы остановить деятельность людей, занимающихся незаконной рубкой деревьев. Поскольку на пути злоумышленников попадают водоемы, то им придется серьезно задуматься, прежде чем рискнуть переправиться через них, когда там будут находиться крокодилы.

По материалам obozrevatel.com.ua

КУБОК HUSQVARNA – 2007: С БЕНЗОПИЛОЙ ЗА НАГРАДОЙ

21–23 августа 2007 года в г. Конаково Тверской области состоятся III Всероссийские соревнования среди вальщиков леса с бензомоторными пилами на Кубок Husqvarna – 2007. Соревнования проводятся официальным представительством Husqvarna AB в России при поддержке администрации Тверской области. В соревнованиях примут участие лесорубы большинства лесных регионов России, показавшие лучшие результаты с бензопилами Husqvarna при проведении краевых и областных отборочных соревнований, а также зарубежные вальщики, работающие бензопилами Husqvarna. Соревнования проводятся по действующим международным правилам. На соревнования официально приглашены представители МПР РФ, Минпромнауки РФ, а также представители многих региональных структур.

ООО «Хускварна» принимает активное участие в организации региональных соревнований лесорубов и многие годы является главным спонсором российской команды вальщиков леса на чемпионатах мира. В 2003 году ООО «Хускварна» организовало и провело в Подмоскovie I Всероссийские соревнования среди вальщиков леса с моторными пилами на Кубок Husqvarna – 2003. В соревнованиях приняли участие 39 лесорубов из 17 регионов России. Это событие положило начало новой традиции. Во II Всероссийских соревнованиях на Кубок Husqvarna – 2005 в Иркутске принял участие 51 лесоруб из 21 региона России.

По материалам пресс-службы Husqvarna

МЯГКИЕ ДРЕВЕСНЫЕ ПЛИТЫ

Концептуально новый теплоизоляционный продукт был представлен на выставке «Свой дом» в Петербурге. Это мягкие древесноволокнистые плиты «Софтборд», выпуск которых в мае 2007 года начался на Княжпогостском заводе ДВП группа компаний «Вудвэй» – один из крупнейших российских производителей ДВП. Как утверждают производители, эти плиты уникальны по сочетанию экологичности, низкой теплопроводности, отличных показателей паропроницаемости, что позволяет создавать тепло- и звукоизоляцию принципиально нового качества. Плиты «Софтборд» изготовлены из натуральной древесины без добавления таких синтетических связующих, как фенолформальдегидные смолы, которые наносят ущерб окружающей среде и здоровью человека и обладают аллергическим, мутагенным и канцерогенным действием. Этот натуральный материал не выделяет технической пыли и летучих химических соединений, он безвреден для человека и окружающей среды. Древесные плиты «Софтборд» предназначены для изоляции и отделки стен, изоляции кровли, потолков и полов, их можно использовать как подложку под напольные покрытия. Они могут применяться при строительстве некапитальных шумопоглощающих перегородок как материал, не меняющий своей геометрической формы. По сравнению с другими мягкими изоляторами (минеральная вата, стекловолокно и пр.) плиты обладают более высокими показателями плотности при сохранении хороших показателей теплопроводности. Благодаря низкой теплопроводности, плита защищает помещение от потерь тепла и препятствует проникновению холода, а высокая теплоемкость замедляет поток тепла снаружи внутрь дома в летнее время. Новый материал проявляет природную способность приспосабливаться к влажности окружающей среды: влажность плит «Софтборд» соответствует относительной влажности содержащегося в ней воздуха.

По материалам drevesina.com

КУРИЛЬЩИК, ПЕРЕХОДИ НА САМОЗАТУХАЮЩИЕ СИГАРЕТЫ!

Еврокомиссия выступила с предложением ввести в Европе запрет на продажу традиционных сигарет и заменить их на самозатухающие. Такое новшество планируется в 2009–2010 году. Любителей попускать дым обяжут употреблять только «пожаробезопасные» сигареты. Данная мера вызвана тем, что ежегодно тысячи людей в Европе гибнут в лесных пожарах, вызванных непотушенными сигаретами. «Пожаробезопасные» сигареты будут изготавливать из специальной папиросной бумаги с мелкими разрывами. Если курильщик перестанет затягиваться такой сигаретой, то она затухнет автоматически.

По материалам wood.ru



Компания DRY MASTER
принимает участие в выставках
«Технодрев-2007»:

11–14 сентября
«Сибирь. Дальний Восток», г. Красноярск

19–22 сентября
«Юг», г. Ростов-на-Дону

9–12 октября
«Северо-Запад», г. Санкт-Петербург

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ДЛЯ ДРЕВЕСИНЫ

www.drymaster.ru
E-mail: market@drymaster.ru

Производитель:
51100 Pistoia (PT) ITALIA Via E. Fermi 43/A
Тел./факс: +39 0578 55909
говорим по-русски
телефоны в Италии: +39 348 8960497, +39 347 8421413
телефоны в России: +7 921 5344665, +7 921 6365603

ЗАВЕРШЕНО ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ КОМПАНИИ ОАО «ГРУППА «ИЛИМ»

Начала работу объединенная компания ОАО «Группа «Илим», созданная на базе активов лесопромышленной корпорации «Илим Палп» путем перехода на единую акцию ОАО «Котласский ЦБК», ОАО «Целлюлозно-картонный комбинат», ОАО «Братсккомплексхолдинг», ОАО «ПО «Усть-Илимский ЛПК» и их присоединения к ОАО «Группа «Илим». Об этом сообщила пресс-служба группы. Комбинаты преобразованы в филиалы ОАО «Группа «Илим» и находятся в Коряжме, Братске и Усть-Илимске соответственно. Головной офис компании расположен в Санкт-Петербурге. В процессе реорганизации в центральном офисе была сформирована новая организационная структура, структуры филиалов были унифицированы и построены по принципу продуктовых линий, при этом часть функций была централизована. Генеральным директором ОАО «Группа «Илим» назначен Сергей Костылев, занимавший ранее должность генерального директора корпорации «Илим Палп». По его словам, «это действительно важный момент – мы шли к этому несколько лет. Реорганизация компании в первую очередь направлена на повышение прозрачности, качества корпоративного управления, что повышает капитализацию группы». Положительное решение о реорганизации указанных выше 4 предприятий путем присоединения к ОАО «Группа «Илим» было принято на внеочередных собраниях акционеров, состоявшихся 5 февраля 2007 года. На собраниях был также утвержден договор о присоединении, содержащий определение и порядок коэффициентов конвертации акций предприятий в акции ОАО «Группа «Илим». Коэффициенты были определены на основании отчетов независимого оценщика и предусматривали конвертацию 1 акции ОАО «Котласский ЦБК» в 4 акции ОАО «Группа «Илим», ОАО «ПО «УИ ЛПК» – в 14 акций, ОАО «ЦКК» – в 719 акций, ОАО «Братсккомплексхолдинг» – в 120 акций. Цена выкупа акций у акционеров предприятий, не поддерживающих реорганизацию, в соответствии с законодательством также была определена на основании отчетов независимого оценщика и установлена в размере 15,02 руб. за акцию ОАО «Котласский ЦБК», 52,6 руб. за акцию ОАО «ПО «УИ ЛПК», 2700,45 руб. за акцию ОАО «ЦКК» и 450,35 руб. за акцию ОАО «Братсккомплексхолдинг». Выпуск дополнительных акций группы «Илим», в которые были конвертированы акции ОАО «КЦБК», ОАО «ЦКК», ОАО «Братсккомплексхолдинг» и ОАО «ПО «УИ ЛПК», был зарегистрирован 22 марта 2007 года ФСФР Российской Федерации. 2 июля 2007 года ОАО «Котласский ЦБК», ОАО «ЦКК», ОАО «Братсккомплексхолдинг» и ОАО «ПО «Усть-Илимский ЛПК» были исключены из единого государственного реестра юридических лиц. В компанию не вошли предприятия по механической деревообработке, на базе которых создается крупнейший российский деревообрабатывающий холдинг, сообщили в пресс-службе компании.

По материалам пресс-службы «Илим Палп»

ДА НЕ ОСКУДЕЮТ RUUKKI ДАЮЩЕГО

Финская многопрофильная компания Ruukki Group намерена инвестировать 1,1 млрд евро в реализацию проекта строительства целлюлозно-бумажного комбината (ЦБК) в России. По словам главы компании Антти Кивимья, Ruukki привлечет указанные средства за счет нового синдицированного кредита и финансирования со стороны поставщиков оборудования. Первоначально компания планировала построить лесопильный завод в Мантурово, примерно в 500 км к северо-востоку от Москвы, мощность которого составляла бы 300–500 тыс. тонн готовой продукции. Антти Кивимья отметил, что в России находится 20% мирового леса и при этом он используется «в малой степени». Ruukki считает оптимальным проект строительства ЦБК потому, что в настоящее время российские регулирующие органы «благоволят» крупным инвестициям, а также из-за особенностей состава лесного массива в регионе. В конце мая текущего года компания Ruukki Group сообщила о том, что в рамках договора об инвестициях, подписанного с администрацией Костромской области в феврале 2007 года, Ruukki получила право инвестировать средства в размере 500 млн евро в лесопильный завод и завод по производству древесной целлюлозы. Кроме того, в рамках достигнутого предварительного соглашения группа Ruukki получила возможность дополнительно инвестировать 600 млн евро либо в указанный завод, либо в завод по производству отбеленной крафт-целлюлозы мощностью 800 тыс. тонн.

По материалам «РБК Санкт-Петербург»

ЭКОЛОГИ ОБЕСПОКОЕНЫ СУДЬБОЙ СОЧИ

5 июля в Гватемале Сочи был объявлен столицей зимней Олимпиады – 2014. «WWF России» разделяет положительные эмоции россиян по этому поводу, но продолжает настаивать на необходимости учета всех требований экологов при реализации федеральной целевой программы «Развитие Сочи как горноклиматического курорта». В первую очередь WWF обеспокоен судьбой одной из наиболее ценных территорий Сочинского национального парка – Грушевой поляны, где планируется строительство санно-бобслейной трассы и других объектов. Это повлечет вырубку ценных участков леса и неминуемые потери для уникальной природы парка, нарушение местообитаний редких и ообоценных видов животных и растений. Эту же обеспокоенность подтвердила государственная экологическая экспертиза в апреле 2007 года, отметив нежелательность строительства каких-либо объектов на территории Грушевой поляны. Кроме того, экспертами была отмечена особая ценность хребта Псежако, а также было рекомендовано исключить из программы строительство каскада ГЭС на реке Мзымта. «Теперь, когда заявка на проведение Олимпиады подтверждена, внимание мировой общественности будет приковано к выполнению природоохранных требований при строительстве олимпийских объектов и возрастают шансы на то, что строительство пройдет по всем правилам», – отметил директор «WWF России» Игорь Честин. В то же время WWF считает, что при подготовке к Олимпийским играм – 2014 должен быть обеспечен независимый объективный и комплексный мониторинг, в том числе и спутниковый, а также контроль над строительством олимпийских объектов и развитием инфраструктуры, которые должны идти только в разрешенных государственной экологической экспертизой местах.

По материалам пресс-службы «WWF России»

Для получения более подробной информации об опасениях экологов относительно проведения в Сочи Олимпиады-2014 читайте статью «Приедет ли в Сочи олимпийский мишка?» («ЛесПромИнформ» №1, 2007).

В ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПОСТРОЯТ 9-ЭТАЖНЫЙ ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ

Архитектурная компания Waugh Thistleton разработала проект самого высокого в мире полностью деревянного жилого дома Timber tower, строительство которого начнется в лондонском районе Хакни (Hackney) уже нынешней осенью. Это 9-этажное строение должно стать не только самым высоким, но и самым современным деревянным жилым зданием на планете. Строительным материалом для Timber tower станет продукция австрийской компании KLN – перекрестно-слоистые панели из массива дерева, высушенного для исключения повреждений грибами и насекомыми. По строению эти «супердоски» напоминают фанеру, только очень толстую и весьма большой площади. На строительный участок панели привозят в готовом для сборки виде (с вырезанными окнами и дверными проемами), поэтому на возведение башни потребуется всего 9 недель. Длина одной такой панели может достигать 9 м, толщина – 0,6 м, а число составляющих «фанеру» слоев массива – примерно около десятка. Панели эти обладают очень высокой прочностью, так что в отличие от многих высоких строений с элементами из дерева, здесь деревянным будет все: несущие стены, полы, лифтовые шахты и лестницы. Внешняя отделка деревянной башни будет выполнена более чем из 5000 плиток, на 70% изготовленных из древесных отходов. Каждая плитка, размером 1,2 x 0,15 м, покрашена в один из трех цветов: белый, серый и темно-серый. Вместе они составят узор, воспроизводящий работу художника Герхарда Рихтера – «пикселизованную» игру света и теней от деревьев. Авторы проекта отмечают, что производство бетона, который ушел бы на возведение обычного здания тех же размеров, привело бы к выбросу 125 тонн углекислого газа. Так что новую башню можно отнести к разряду ультрасовременных «зеленых» зданий, пусть она и представляет собой возврат к далекому прошлому, только на качественно новом витке строительных технологий.

По материалам topicnews.net

**КОМПЛЕКСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЛЕСНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

singlis

ПРОИЗВОДСТВО ИНСТРУМЕНТА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ЗАКАЗАМ И ЧЕРТЕЖАМ

- ПРОМЫШЛЕННЫЕ ДИСКОВЫЕ ПИЛЫ LAMITEC TOOLS AB
- СЕКМЕНТЫ LAMITEC TOOLS AB
- ДРОБИТЕЛИ TRO PREVENT, NOZY RAYNE
- ЛЕНТОЧНЫЕ ПИЛЫ WOOD-MIZER
- ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ WOOD-MIZER
- ЗАТОЧНЫЕ СТАНКИ WOOD-MIZER
- ЗАТОЧНЫЕ КРУГИ INTER-DIAMANT, ANDRE ABRASIVES
- НОЖЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ TRO PREVENT, NOZY RAYNE, LEITZ
- ПРИВОДНЫЕ РЕМНИ И КОНВЕЙЕРНЫЕ ЛЕНТЫ OPTIBELT, NITTA
- ТВЕРДОСПЛАВНЫЕ НАПАРКИ ЛЮБЫХ ТИПОРАЗМЕРОВ ДЛЯ РЕСТАВРАЦИИ ДИСКОВЫХ ПИЛ

ООО «Синглиз-НН»
603086 г. Н. Новгород, ул. Стрелка, д. 7-г.
Тел/факс (8312) 778-538, 135-307;
e-mail: alexandr.b@singlis.ru www.singlis.ru

ДОСТАВКА ЗАКАЗА В ЛЮБУЮ ТОЧКУ РФ

www.mai-stanki.ru
www.mai-doma.ru
(+7 495) 101 35 13
(+370 5) 267 79 99



**АВТОМАТИЧЕСКИЕ
АГРЕГАТНЫЕ ЛИНИИ
LSM-400AM
LSM-600AM**
для обработки домового
бруса и конструкционных
строительных балок



Производительность
в смену - 1800 замков
(дом площадью 250 кв.м)



Линии специально разработаны для предприятий индустриального домостроения. Автоматизация процесса специальной фрезерной обработки повышает производительность, минимизирует трудозатраты и практически исключает производственные ошибки.

- Оптимальный раскрой и полная автоматизация производства деталей дома
- Максимальное сечение бруса - до 600x250 мм
- Длина обрабатываемого бруса - до 18 м
- Точное позиционирование заготовок
- Фрезерование силового и ветрового пазов



TEKNO DREV'07

Ural Volga

С 19 по 22 июня 2007 года в выставочном центре «Пермская ярмарка» в Перми прошел совместный выставочный проект ВО «Рестэк» (Санкт-Петербург) и ВЦ «Пермская ярмарка» (Пермь) «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007». С каждым годом масштаб и представительский уровень выставки растет, вот уже в 10-й раз выставка стала основой для успешного диалога всех заинтересованных участников лесного комплекса: руководителей предприятий, предпринимателей, представителей государственного управления, финансовых институтов, общественных организаций и средств массовой информации.

Выставка прошла под патронажем ТПП России и при поддержке правительства Пермского края и администрации г. Перми. Основная цель выставки – предоставить участникам возможность продемонстрировать новейшие технологии, оборудование и инструмент для лесозаготовки, деревообрабатывающей и мебельной промышленности и тем самым способствовать реформированию лесопромышленного комплекса Урала и Поволжья.

Международная специализированная выставка «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007» входит в общероссийскую сеть лесопромышленных выставок, которая дает возможность участникам отраслевого сообщества представить современные технологии и оборудование для ЛПК во всех регионах России, где есть экономические предпосылки для успешного развития лесной отрасли (природные ресурсы, производственные мощности, кадры, инфраструктура), идут активные инвестиционные процессы, на современных выставочных площадках работают ведущие в регионе выставочные компании.

Цель создания сети «ТЕХНОДРЕВ» – способствовать процессу совершенствования и модернизации отрасли, расширить межрегиональные связи, создать единое отраслевое сообщество поставщиков и потребителей продукции лесопромышленного комплекса. В выставке приняли участие более 100 компаний из 24 регионов России, а также ведущие производители из Белоруссии,

Германии, Италии, Австрии, Финляндии, Чехии, Польши. Генеральным спонсором выставки выступила компания «ЛеспромИндустрия». Среди компаний-участниц: «Фазтон», «Дюкон», «Аграф», «Негоциант-Инжиниринг», «Тимберджек-Пермь», «Форвуд Технолоджи», «Ураллеспром», «Ками-Станкоагрегат», «Гидра Скан», «Автоматика Рус», «Барс», «Люка-Рус», «Авангард», «Лонмади», «Хускварна», «Экодрев-Тверь», Dry Master, Michael Weinig, POLYTECHNIK Luft- und Feuerungstechnik, Nestro Lufttechnik, Himex-RUS, Omkotech-RUS и многие другие.

Большой интерес вызвала деловая программа выставки: конференции, семинары, презентации, конкурсы и деловые встречи.

20 и 21 июня в рамках выставки прошли отраслевые конференции: «Инновационный и инвестиционный потенциал лесопромышленного комплекса» и «Биотопливные технологии. Энергия из отходов деревообработки», которые показали, что сегодня наиболее актуальными темами для специалистов лесопромышленного комплекса являются реформирование лесного хозяйства, изменения в лесопромышленном комплексе России, вызванные принятием нового Лесного кодекса и постановлений Правительства РФ, а также биоэнергетические технологии как одно из наиболее перспективных направлений использования древесных отходов.

Организаторами конференции «Инновационный и инвестиционный потенциал лесопромышленного комплекса» выступили ВО «Рестэк», ВЦ «Пермская ярмарка» и Краевой совет по повышению конкурентоспособности муниципальных образований Пермского края. С докладами выступили: В.В. Груздев, начальник Управления лесного хозяйства Министерства промышленности и природных ресурсов Пермского края; Г.Л. Лекомцев, президент НП «Лесопромышленники Прикамья»; С.М. Алексенко, руководитель проекта развития малого лесного бизнеса ОАО «Пермский центр развития предпринимательства»; В.А. Черепанов, начальник отдела инвестиционного кредитования и проектного финансирования Западно-Уральского банка Сбербанка России (Пермь); Е.Г. Кесарев, главный менеджер управления инвестиционных операций и услуг ОАО «Банк ВТБ» (Москва); Ю.В. Сивкова, специалист отдела

инвестиционного кредитования ОАО «Пермский центр развития предпринимательства». В работе конференции приняли участие более 40 специалистов.

Одному из самых перспективных направлений развития лесопромышленного комплекса – биоэнергетике – была посвящена конференция «Биотопливные технологии. Энергия из отходов деревообработки», организаторами которой выступили ВО «Рестэк», биотопливный портал WOOD-PELLETS.COM, ВЦ «Пермская ярмарка» и Краевой совет по повышению конкурентоспособности муниципальных образований Пермского края. Докладчики представили проекты возможного развития биоэнергетики в Уральском и Приволжском регионах. Использование нетрадиционных альтернативных источников энергии, к которым относится биотопливо, важно, так как оно является экологически чистым; его сырьевая база возобновляема, что укрепляет энергетическую безопасность государства; экономически выгодным. В работе конференции приняли участие более 90 специалистов.

При поддержке ВО «Рестэк» специально к выставке журнал «ЛесПромИнформ» выпустил газету «ЛесПромФОРУМ», в которой подробно были освещены некоторые моменты деловой программы, технические и технологические новинки компаний, экспонировавшихся на выставке. В течение 4 дней мероприятие посетили более 3000 специалистов лесопромышленного комплекса из всех регионов России. Подготовку и ход выставки освещало более 25 специализированных изданий, 10 региональных средств массовой информации, а также интернет-партнеры: Wood.ru, Lesprom.ru, Woodbusiness.ru и многие другие. Генеральным информационным спонсором общероссийской сети лесопромышленных выставок «ТЕХНОДРЕВ» является «Дерево.ру».

Приглашаем вас к участию в 11-й Международной специализированной выставке «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2008» 17–20 июня 2008 года в Перми! ■



ПЕРМСКАЯ ЯРМАРКА
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР



ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ "РЕСТЭК" ПРИГЛАШАЕТ ВАС ПРИНЯТЬ
УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛЕСНОГО ФОРУМА

9 – 12 ОКТЯБРЯ 2007

Санкт-Петербург, Выставочный комплекс ЛЕНЭКСПО в Гавани



11-я Международная специализированная выставка "ТЕХНОДРЕВ СЕВЕРО-ЗАПАД" Технологии, оборудование и инструмент для деревообрабатывающей и мебельной промышленности



4-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.



3-я Международная специализированная выставка "ПЕРВИЧНАЯ ДЕРЕВООБРАБОТКА" Технологии, оборудование и инструмент для первичной деревообработки



2-я выставка ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ Лесное законодательство, управление лесами, лесопользование, лесоустройство, воспроизводство лесов и лесоразведение, охрана и защита лесов

Совместно с 4-й Международной специализированной выставкой "ДЕРЕВЯННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО" и Форумом IPPTF

Организатор: Выставочное объединение "РЕСТЭК"
Тел.: (812) 320-9684, 320-9604
Факс: (812) 320-8090



www.restec.ru/lpkexpo

А У НАС ОПЯТЬ УКАЗ!

Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко 7 мая 2007 года подписал Указ № 214 «О некоторых мерах по совершенствованию деятельности в сфере лесного хозяйства». Это комплексный документ, определяющий механизм формирования стоимости древесины на корню исходя из цены готовой продукции и затрат лесозаготовителей, порядок отпуска древесины на корню и ее заготовки всеми субъектами хозяйствования, правила реализации древесины в заготовленном виде и механизм установления отпускных цен, порядок экспорта лесоматериалов, функции и задачи лесной охраны.



54

Указ регламентирует перечень должностных лиц, относящихся к лесной охране, нормы выдачи форменного обмундирования и знаки различия должностных лиц государственной лесной охраны. Указ вступил в силу с 1 июня 2007 года.

Указом утверждены Правила отпуска древесины на корню и ее заготовки в лесах страны, в соответствии с которыми отпуск древесины на корню допускается только при наличии у лесопользователя лесорубочного билета (ордера), лицензии на осуществление деятельности по заготовке и переработке древесины и технологической карты, за исключением физических лиц, а также Правила реализации древесины в заготовленном виде на внутреннем рынке Республики Беларусь, в которых функции координации вопросов реализации такой древесины закрепляются за Минлесхозом.

Согласно указу, с 1 июня 2007 года цена на древесину, отпускаемую на корню, формируется исходя из цены круглых лесоматериалов, установившейся на биржевых торгах, и нормативных затрат лесозаготовителей, что позволит определить реальную стоимость древесины с учетом спроса и предложения. Продажа ее будет отныне осуществляться на долгосрочной (более одного года) – по составленным для лесопользователей планам рубок –

и краткосрочной основах (сроком до одного года).

Реализация древесины в заготовленном виде будет осуществляться путем совершения сделок купли-продажи на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» за исключением сделок с дровами и деловой древесиной в заготовленном виде для отдельных потребителей. Цены на нее будут устанавливаться Министерством экономики для всех потребителей на основании котировок ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», сложившихся по результатам биржевых торгов, что позволит исключить множественность цен в стране на одну и ту же продукцию, а соответственно, и злоупотребления в данной сфере.

В целях повышения привлекательности ресурсов древесины в заготовленном виде, не проданных на биржевых торгах, упрощения процедур заключения договоров и удовлетворения в первую очередь местных нужд правилами предусмотрена возможность реализации не проданной на биржевых торгах деловой древесины в заготовленном виде по гражданско-правовым договорам вне биржевых торгов.

Новые правила призваны упорядочить систему заготовки древесины в лесах Республики Беларусь, а также процесс ее реализации, обеспечить

более полное освоение расчетной лесосеки, устранить ряд неурегулированных вопросов в обеспечении ресурсами потребителей древесины в заготовленном виде. Что касается обеспечения древесиной населения, указом предусмотрено следующее: ежегодно Министерством экономики будут определяться размеры скидок для того, чтобы цены оставались невысокими и доступными, а организациям, ведущим лесохозяйственную деятельность, и производителям древесины эти потери будут компенсированы из средств республиканского бюджета.

В указе также отражены основные вопросы экспорта древесины. Исключительное право внешней торговли лесоматериалами закрепляется за государством и реализуется предприятиями «Беллесэкспорт», «Беларусьторг» и «Беллесбумпромэкспорт» за исключением продукции, произведенной из древесины, приобретенной на биржевых торгах Белорусской универсальной товарной биржи либо ввезенной из-за пределов страны.

Документом определены главные задачи и функции государственной лесной охраны. Согласно Положению о государственной лесной охране Республики Беларусь, координация ее деятельности возлагается на Минлесхоз и его территориальные органы на местах.

ОТРЯД СПЕЦЭКСПОРТЕРОВ НЕ ЗАМЕТИЛ ПОТЕРИ БОЙЦА...

Одним из последствий Указа № 214, внесшего нововведения в правила экспорта белорусской древесины, стало то, что Министерство торговли Беларуси потеряло право самостоятельно поставлять древесину на экспорт. Его структурная единица – ОАО «Беллесбум» – не попала в перечень внешнеторговых организаций, через которые в обязательном порядке должны проходить сделки по поставкам за рубеж лесоматериалов с низким уровнем переработки (топливной древесины, необработанных и продольно распиленных лесоматериалов и шпал). Институт спецэкспортеров, список которых определен Указом № 214, теперь представляют только 3 государственные компании – РП-ТУП «Беларусьторг» (Управление делами президента), УП «Беллесбумпромэкспорт» (концерн «Беллесбумпром») и УП «Беллесэкспорт» (Министерство лесного хозяйства).

Между тем именно «Беллесбум» стоял у истоков института спецэкспортеров, который был создан в конце 1998 года с целью усиления контроля вывоза древесины за пределы страны. В разные времена насчитывалось до 5 таких структур, которые должны были осуществлять и отслеживать движение за границу деловой древесины.

Так, интересы Управления делами президента первоначально представляли фирма «Белвнешторгинвест», концерн «Беллесбумпром» – «Лесдревпром» (компания имела частный капитал и была заменена на государственный «Беллесбумпромэкспорт»). Статусом спецэкспортера некоторое время обладало УП «Горснаб Мингорисполкома». ОАО «Беллесбум» первоначально входило в состав концерна «Белресурсы», а после расформирования последнего было передано в структуру Минторга.

Комментируя сокращение числа спецэкспортеров за счет «Беллесбума», источники в Министерстве лесного хозяйства Беларуси называют этот шаг логичным: «Заниматься экспортом должны те структуры, которые имеют реальный ресурс, а его у «Беллесбума»

никогда не было». Дочерняя структура Минлесхоза «Беллесэкспорт» является одним из крупнейших поставщиков лесоматериалов на экспорт. Только по итогам января-мая текущего года объем экспорта по этому ведомству (по всем позициям, включая пиломатериалы) вырос по сравнению с аналогичным периодом 2006 года на 23,9% и составил 43,7 млн долларов.

В числе причин, которые положительно влияют сегодня на динамику экспорта, называют рост цен на основных рынках сбыта, а также совершенствование системы продажи ресурсов через Белорусскую универсальную торговую биржу. Кстати, в соответствии с Указом президента № 214 условия поставок на экспорт деловой древесины еще более ужесточились: теперь вся она, независимо от объемов, должна обязательно выставляться на биржевые торги. Исключение сделано только для импортного сырья. Лес был и остается одним из главных собственных ресурсов страны, на котором можно зарабатывать валюту. Отсюда столь серьезное внимание к этой отрасли со стороны государства.

В текущем году по физическим объемам деловая древесина по-прежнему останется главным экспортным товаром белорусского лесного хозяйства. Спрос (с учетом импортных поставок) на нее на внутреннем рынке страны составит 6,2 млн м³, на экспорт планируется отгрузить около 1,9 млн м³ лесоматериалов. Вторая по значению позиция – пиломатериалы. Потребность в них на внутреннем рынке оценивается Министерством экономики в 1,6 млн м³, экспорт – 1,3 млн м³.

Следующая важная позиция – древесностружечные плиты: внутренний спрос – 378 тыс. м³, экспорт – 212 тыс. м³. По клееной фанере распределение на внутренние нужды и экспорт выглядит так: 72 тыс. м³ для себя и 142 тыс. м³ для всех остальных.

КУРС НА ИННОВАЦИИ И ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Программа инновационного развития лесного хозяйства на 2007–2010 годы была представлена на международной научно-практической конференции «Республика Беларусь: инновационная

политика – конкурентоспособность – безопасность». Конференция прошла в Национальной академии наук Беларуси в рамках ежегодной выставки-форума tibo-2007.

Широкий круг участников – ведущие ученые, экономисты, социологи из Белоруссии, России, стран ближнего и дальнего зарубежья, представители различных министерств и ведомств, общеполковых, технопарков, ряда общественных организаций и, наконец, высшие должностные лица государства – свидетельствует о важности и актуальности инновационного развития Белоруссии.

Знакомясь с презентацией стенда Минлесхоза, премьер-министр Республики Беларусь Сергей Сидорский отметил, что от лесного хозяйства государство сегодня ожидает полной отдачи и повышения эффективности работы отрасли. Глубокий и конструктивный подход, внедрение новых, эффективных технологий должны стать основополагающими факторами в инновационном развитии всех отраслей. В рамках Программы инновационного развития лесного хозяйства на 2007–2010 годы в организациях Минлесхоза планируется реализация 5 ключевых проектов, благодаря которым в практике лесного хозяйства будут эффективно использоваться информационные технологии и аэрокосмические методы, новые средства борьбы с вредителями леса, агротехнологии питомнического хозяйства, экономические технологии строительства лесных дорог. Это позволит получить реальный экономический, экологический и социальный эффект.

Кроме того, за период с 2007 по 2010 год будут разработаны комплексная технология заготовки и подготовки древесного сырья для энергетического использования, дифференцированная система противопожарных мероприятий в лесном фонде, сохранения, восстановления и выращивания пойменных дубрав и многое другое.

На реализацию мероприятий программы ежегодно планируется направлять более 20 млрд белорусских рублей (около 10 млн долларов) внебюджетных средств и около 100 млн рублей из средств республиканского бюджета. Что касается экономического эффекта от освоения в производстве

55



Беловежская пуца из космоса: ровные посадки вместо вековых лесов

научно-технической продукции, то он составляет 1,5–2 млн долларов. В целом реализация программы не только даст экономический, экологический и социальный эффект, но и станет хорошим импульсом для динамичного научно-технического прогресса в лесопромышленном комплексе.

РАСТИ, ТОПЛИВО, БОЛЬШИМ И ТОЛСТЫМ!

В посадочном сезоне 2007 года белорусские лесхозы запланировали заложить 200 га быстрорастущих энергетических плантаций. Выращенную на них биомассу предполагается использовать в качестве топлива.

Плантации рекомендуется создавать вблизи крупных котельных и мини-ТЭЦ, работающих на древесном топливе. С расположением участков не должно возникнуть сложностей – областным лесохозяйственным объединениям нужно лишь согласовать проекты с местной властью и энергетиками. Но опыта создания топливных плантаций в Беларуси пока недостаточно. Разработкой этого направления занимается Институт леса Национальной академии наук. Сейчас ученые завершают разработку рекомендаций по технологии выращивания. Министерством лесного хозяйства изучается также зарубежный опыт выращивания топливной древесины.

Быстрорастущие ивовые культуры широко применяются для производства топлива в странах с развитой биоэнергетикой. Даже в горной Шотландии короткооборотные топливные плантации создаются на тысячах гектаров. Их выращиванием занимаются преимущественно фермеры, которые заключают контракты с энергетиками. В Швеции энергетические леса занимают более 15 тыс. га. Большое внимание в этой стране уделяется селекции. На основе сибирской корзинчатой ивы ученые вывели сорта с производительностью биомассы более 300 тонн на 1 га.

Но даже в странах с развитым лесным хозяйством быстрорастущие культуры занимают относительно небольшие площади. Прежде всего, потому

что лесоводы стараются найти золотую середину между «выращиванием» топлива и использованием порубочных остатков и неликвида. В Беларуси быстрорастущие плантации создаются в качестве эксперимента, который должен дать толчок дальнейшему развитию этого направления.

Для создания плантаций энергетических культур могут использоваться бывшие сельскохозяйственные земли, выработанные торфяники и другие участки, малопригодные для выращивания ценных лесных культур. В топливных целях в республике также могут применяться тополь, осина, ольха серая. Эти породы быстро наращивают биомассу и в то же время мало используются в промышленном производстве. К быстрорастущим породам относится и береза, но при создании энергетических плантаций необходимо учитывать коммерческую ценность выращиваемой древесины.

Несмотря на огромные перспективы, ни в одной стране мира биоэнергетика не стала бы рентабельной без государственной поддержки и скоординированной работы лесного, сельского хозяйства и энергетиков. Ивовые плантации в условиях Беларуси предположительно созреют за 6 лет. После этого биомассу можно будет использовать для производства энергии. Но за это время предстоит освоить необходимые технологии, приобрести технику. Иначе урожай превратится в нежелательную растительность.

БЕЛОВЕЖЬЮ ПОМОГУТ ВОССТАНОВИТЬСЯ

В Беловежской пуце проведено десятое по счету лесостроительство. Территория национального парка составляет 164 482 га, она разделена на 17 лесничеств, в том числе Шерешовское лесохозяйственное хозяйство (11 520 га). Прошло 160 лет с того времени, как было проведено первое лесостроительство в Беловежской пуце (1842–1847 годы). Вот как в начале XX века писал об этом значительном событии в жизни дикого уголка природы известный летописец Беловежской пуцы Георгий Карцов: «По промерке в 1842 году в Пуце оказалось 87 969 десятин под лесом, 16 138 десятин под разными угодьями: пашней, сеносом, поселками. Лесные офицеры,

прибывшие в Пуцу, нашли общее состояние леса весьма неудовлетворительным. При массе сухостойных, перестойных и попорченных добычей смолы и ульями старых больших деревьев, всего до 30 000 штук, молодой лес заглушался сучьями и валежником от прежних рубок. Для того чтобы установить порядок в будущем лесном хозяйстве, пуцу разбили на 541 двухверстный квартал, а Свислочскую дачу – на 125... В отношении надзора за лесным хозяйством пуцу разделили на 5 лесничеств. Рубка просек продолжалась 5 лет».

Современное лесостроительство Беловежской пуцы (2004–2005 годы), как уже отмечалось, десятое по счету. Предварительные материалы проекта, выполненные РУП «Белгослес», были представлены национальному парку для рассмотрения и уточнения. В ходе обсуждения проекта были внесены поправки в отдельные его положения. Так, по плану лесостроительства предполагалось, в частности, проведение сплошных санитарных рубок сухостойных участков леса, что неприемлемо для заповедного режима Беловежской пуцы. Поэтому нынешней весной в Государственном природоохранном учреждении прошло рабочее совещание по доработке проекта.

Представительная комиссия после осмотра леса в ряде лесничеств и продуктивной дискуссии по проблемам ведения лесохозяйственной деятельности в национальном парке согласилась с доводами лесоводов о том, что сплошные санитарные рубки в пуце неприемлемы. С учетом специфики Беловежской пуцы проектом лесостроительства будут предусмотрены мероприятия лишь по проведению уборки захламленности на тех участках, где лес погиб от ветровала или вредителей и сам восстановиться не может. Будут огорожены от проникновения диких животных.

Запроектировано также лесовосстановление путем дополнения погибших лесных культур пихты белой в Язвинском и Никорском лесничествах. Посадки лесных культур будут, как и прежде, вестись элитными саженцами. В 2007 году планируется провести возобновление леса на 500 га. Новый проект документа по лесостроительству после внесения в него предложенных

изменений и дополнений комиссия представит на экологическую экспертизу Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды, и только после этого он вступит в силу. Национальный парк получит основополагающий документ на следующие 10 лет.

БЕРЕЗЫ-САМОЗВАНКИ: РОСЛИ КАРЕЛЬСКИМИ – ВЫРОСЛИ МЕСТНЫМИ...

Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь приняло решение о прекращении функционирования некоторых ботанических памятников природы республиканского значения. Среди причин, по которым 18 природных объектов перестали нуждаться в охране, специалисты министерства называют и изменения, произошедшие с самими растениями и территориями, и нерадивость землепользователей, и ошибки своих предшественников.

За 2006 год общая площадь особо охраняемых природных территорий уменьшилась на 6000 га. Такие изменения обусловлены как выведением некоторых территорий из списка особо охраняемых, так и поглощением отдельных объектов новообразованными, большими по масштабам. В 2006 году ликвидировано 19 заказников местного значения на площади 15,6 тыс. га и объявлено 6 новых заказников местного значения на площади 9,6 тыс. га. Сейчас в Беларуси насчитывается 1433 особо охраняемые природные территории.

Сокращение количества памятников призвано решить проблему отсутствия ресурсов на их охрану. «Для охраняемых объектов и парков нужны указатели, информационные знаки, сообщающие, что на этой территории можно делать, а что – нет, – отметил главный специалист отдела заповедного дела Минприроды Виталий Коренчук. – Их отсутствие часто приводит к проблемам с наказанием виновных в нарушении охранного режима, когда нарушитель на суде заявляет, что он не знал о том, что имеет дело с охраняемой территорией».

Самая распространенная причина гибели охраняемых объектов – неблагоприятные природные условия и естественные процессы старения. Например, сросшиеся дуб и сосна

в Новогрудском районе перестали охраняться по причине усыхания от старости одного из деревьев. «Сосна после полной гибели была удалена. Дуб же сам по себе ценности не представляет», – гласит опись.

«Усыхание в результате снижения уровня грунтовых вод» – самый распространенный диагноз для дубов, которых в перечне «списанных» памятников оказалось больше всего. Как говорят экологи, приходится этому верить. Возможно, это действительно так, и они вынуждены принимать те причины, которые указываются в актах по списанию, однако не исключено, что на местах факты немного подтасовывают. В некоторых случаях, как, например, с насаждением карельской березы в Брестской области, просто элементарно не выполняются меры по ее сохранению. Нужно было удалять другие породы, а этого своевременно не сделали. В результате насаждение было заглушено сосной, другими породами, и его практически не осталось. Но установить настоящие причины гибели объекта в большинстве случаев очень сложно.

Специалисты утверждают, что некоторые из недавно ликвидированных памятников природы вообще не должны были существовать и появились только благодаря советской бюрократии. «Сегодня радикально изменился подход к этому вопросу: мы должны объявлять памятником природы только объект, который представляет ценность в экологическом, эстетическом, научном и культурном смысле одновременно, – подчеркнул Виталий Коренчук. – Дело в том, что большинство памятников природы объявлялось таковыми в 60-е годы. А тогда все это делалось списком, специалисты на места не выезжали; было важно не качество, а количество». Иногда эта гонка за количеством доходила до абсурда. Например, внутри парка, являющегося памятником природы, обнаружилось еще несколько деревьев, имеющих такой статус. В насаждении, которое много лет охраняли как место произрастания карельской березы, данного вида практически не оказалось. Неспециалисты, заявлявшие памятник, приняли за редкое растение обычные, но несколько кривоватые белорусские деревца.

Владимир ПАВЛУНОВИЧ,
наш соб. корр. в Республике Беларусь

КОМИ'КАДЗЕ ИЛИ КОМИ'ВОЯЖЕРЫ?



ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В КОМИ

Немногим менее года назад, беседуя с министром промышленности и энергетики Республики Коми Николаем Герасимовым, я еще раз убедился в том, что эта республика — одна из высокоразвитых российских провинций, регион-донор. По вкладу в формирование бюджета Республики Коми лесная отрасль традиционно занимает второе место. За минувшее столетие на территории республики заготовлено около 1,5 млрд м³ древесины, но при этом запасы древесины здесь не только не уменьшились, но и увеличились на 500 млн м³. Коми, пожалуй, единственный регион России, из которого вывоз круглого леса не превышает 2% от общего объема заготовки, доля же глубокой переработки составляет 89%. Таким образом, приоритетное направление развития лесной отрасли — углубленная переработка древесины — в Республике Коми определилось уже давно. О развитии лесной промышленности этого региона мы беседуем с главой Республики Коми Владимиром Торлоповым.

— Владимир Александрович, сравнительно недавно с целью ознакомления с положением в лесных делах в Сыктывкар приезжал Президент страны, а совсем недавно — первый заместитель председателя Правительства РФ Сергей Иванов. Как Вы думаете, почему для этих визитов была выбрана именно Ваша республика?

— Действительно, 15 мая Сыктывкар с однодневным визитом посетил первый вице-премьер Правительства РФ Сергей Иванов. Он побывал на производственных площадках ООО «Сыктывкарский фанерный завод» и ОАО «Монди Бизнес Пейпа Сыктывкарский ЛПК», встретился со студентами и преподавателями Сыктывкарского лесного института. И регион наш для посещения был выбран не случайно, что и подчеркнул сам вице-премьер.

Во-первых, Республика Коми является одним из благополучных регионов, куда пришли крупные инвесторы, сделавшие ставку на внедрение новых технологий, на финансирование

проектов развития лесной инфраструктуры, причем за собственные средства. К ним можно в первую очередь отнести ОАО «Монди Бизнес Пейпа Сыктывкарский ЛПК» со значительными инвестициями в развитие комбината, ЗАО «Леском», которое разработало проект строительства завода древесностружечных плит, реализовало первый в России проекта OSB (твердых плит с ориентированной стружкой) и запустило в эксплуатацию завод по производству древесных гранул.

Во-вторых, как отметил Сергей Иванов, в России сегодня более 35% экспорта составляет кругляк, цена которого в 3 раза ниже стоимости обыкновенной доски. Республика Коми, пожалуй, единственный в России регион, где вывоз круглого леса за пределы региона составляет всего-навсего 1,5% от общих объемов заготовки.

В-третьих, и это, пожалуй, главное, власти Республики Коми после вступления в законную силу нового лесного законодательства смогли оперативно решить важнейшие вопросы,

связанные с отпуском древесины различным пользователям. Регион один из первых в России провел реорганизацию структуры ЛПК и сейчас активно решает вопросы по всему перечню поставленных законодательством проблем по использованию лесов, их управлению, сохранности и восстановлению.

— После памятного визита Президента в Республику Коми и после поставленных им задач по глубокой переработке древесины на местах прошло более года. С одной стороны, вроде бы небольшой срок, но с другой — все же достаточно порядочный, особенно в наше быстротечное время. Что изменилось за этот год в республике в плане реализации задач, поставленных Президентом страны?

— Действительно, чуть больше года прошло после визита Президента в Республику Коми. Все, наверное, помнят, что визит проходил в преддверии подготовки нового лесного законодательства и какие жаркие дебаты

были вокруг этого документа. В итоге с 1 января 2007 года Лесной кодекс РФ был введен в действие. Годом раньше был принят закон №199-ФЗ «О передаче полномочий» в области управления лесами от федеральных органов субъектам Федерации. Практическое и реальное его применение началось с вступлением в действие нового Лесного кодекса. Это, пожалуй, самый большой и смелый шаг в лесной отрасли России, который еще, наверное, до конца не понят на местах и сегодня.

Что касается положения в лесной отрасли республики, то доля лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей в производимой общереспубликанской товарной продукции составила в 2006 году свыше 25 млрд рублей. По вкладу в формирование республиканского бюджета лесная промышленность стоит на втором месте. При этом расчетная лесосека осваивается не полностью, а объем лесозаготовок в Коми напрямую определяется емкостью мощностей по переработке низкосортной и мелко-товарной древесины. И хотя объемы поставленной на отечественный рынок и на экспорт лесобумажной продукции за последние годы увеличились в несколько раз, этого недостаточно.

В такой ситуации органы власти республики вынуждены делать ставку на структурную модернизацию лесопромышленного сектора, что в конечном итоге способствует увеличению темпов экономического роста. В такой ситуации определяющей становится инициатива на местах, когда отдельные предприятия развивают лесной бизнес как за счет собственных, так и заемных капиталовложений.

На совещании в администрации главы и правительства Республики Коми Сергею Иванову были представлены те проекты лесного комплекса, которые уже реализуются или имеют большую готовность для реализации.

Была проведена презентация совместного инвестиционного проекта группы SAFWOOD (Италия) и Республики Коми по строительству завода по производству плит OSB — уникального в своем роде проекта, так как аналогов такому производству в России еще нет. А суть нового проекта состоит в том, что OSB находит все большее применение в мебельной

промышленности и домостроении, вытесняя фанеру и ДСП. OSB — это фактически «улучшенная древесина»: более прочная и эластичная, водостойкая и огнестойкая и изготавливается в основном из балансовой и несортной древесины сосны и осины. Необходимость строительства этого завода была продиктована прежде всего увеличением использования несортной древесины, получающейся в избытке при основном лесопильном производстве.

Мощность завода — 1200 м³ продукции в день. Общий объем инвестиций в проект составляет 145 млн евро. Завод планируется возвести всего за 2 года, и к концу 2009 года — выпустить первую партию продукции. Чтобы снять проблему с отходами лесопиления в 2006 году, эта же компания ООО «Леском-ДСП» принимает решение о создании еще одного предприятия, которое будет заниматься производством ДСП и плит с ламинированным покрытием. Сегодня идет строительство завода, который будет выпускать 150 тыс. м³ плит ДСП в год.

Одним из перспективных проектов развития мощностей по глубокой переработке древесины на территории республики является инвестиционный проект «СТЭП», разработанный ОАО «Монди Бизнес Пейпа Сыктывкарский ЛПК». В рамках этого проекта предусматриваются инвестиции в размере 475 млн евро. С реализацией проекта «СТЭП» производство бумаги и картона увеличится до 940 тыс. тонн в год, товарной целлюлозы — в размере 60 тыс. тонн. Кроме этого, отчасти решится проблема использования мелко-товарной древесины, которая в структуре лесфонда составляет 55%. При реализации только данного проекта общий объем лесозаготовок по республике возрастет до 8,5 млн м³.

Основной же задачей преобразования лесной отрасли из сырьевой в высокотехнологичную остается создание современных мощностей по глубокой переработке древесины. Среди направлений по развитию перерабатывающих мощностей на территории республики рассматривается проект с наибольшей степенью готовности — Удорский картонно-бумажный комбинат (перепрофилированный из целлюлозного), позволяющий выпускать до 500 тыс. тонн конкурентоспособной, импортозамещающей бумажной продукции

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


www.MVK.ru
(495) 185-34-81

СОВМЕСТНО С ГЛАВНОЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ
ВЫСТАВКОЙ РОССИИ – «ПОЛИГРАФИНТЕР»



РАРЕХРО



4-я Международная
специализированная
выставка целлюлозно-
бумажной продукции,
новых технологий,
оборудования
и материалов

www.parexpro.ru

октябрь
16–20
2007

Выставка: **РАРЕХРО-2007**
Организатор: **ЗАО «МВК»**
Почтовый адрес: **107113, Москва, Сокольнический Вал, 1, корпус 1, Е**
Директор выставки: **Евгений Николаев**
Телефоны: **(495) 185-34-81**
E-mail: **mvk@mvk.ru**


РОССИЯ, МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»


Генеральный партнер
Содружество
Всероссийский союз производителей древесины


Спонсоры
ТОО «СИБИТРА» – Российская Ассоциация
производителей и экспортеров
древесины и продукции
древесины




в год. Также рассматриваются варианты строительства Троицко-Печорского целлюлозно-картонного комбината и нескольких предприятий по производству топливных гранул.

– Многие лесопромышленники и специалисты лесного дела, безусловно поддерживая курс Президента относительно торговли кругляком, тем не менее считают, что в этом деле спешка неуместна, что вначале надо создать соответствующую базу по переработке древесины, а уж потом вводить запретительные пошлины на кругляк. Например, члены некоммерческой организации «Дальэкспортлес» со страниц издания «Лесная газета» обратились с открытым письмом к председателю Правительства РФ Михаилу Фрадкову. Они пишут, что у них пока нет достаточного количества перерабатывающих предприятий, из-за чего введение запретительных пошлин на кругляк крайне отрицательно скажется на малом и среднем лесном бизнесе, деятельность лесопромышленного комплекса сократится в 4 раза, без средств к существованию останутся около 200 тыс. человек. На недавнем съезде лесопромышленников и лесозэкспортеров тоже говорилось о катастрофической нехватке перерабатывающих мощностей, особенно низкокачественной и лиственной балансовой древесины. Специалисты не понимают, куда девать миллионы кубометров леса, которые мы пока не в состоянии перерабатывать у себя. Что Вы думаете по этому поводу и какая картина в этом плане складывается в Республике Коми?

– Я уже сказал, что в республике такой проблемы, как реализация круглого леса на экспорт, нет. Она у нас заключается в другом – в увеличении переработки низкосортной балансовой древесины. И мы ищем пути решения по ее переработке, некоторые из этих путей я уже назвал. Что же касается положения в целом по России, то оно похоже на положение в нашем регионе, и я не вижу причин для изменения принятых решений. Если еще отложить на несколько лет принятие этих пошлин и подождать пока появятся мощности по переработке, то у большинства регионов еще несколько лет будет отсутствовать мотивация

к инициативе создания перерабатывающих производств. Считаю, что меры Правительства правильные и от них отступать нельзя.

– Многие лесопромышленники выражают открытое недовольство новым Лесным кодексом. В самом деле, в этом законе нет почти ни одной нормы прямого права, да и вообще без принятия многих десятков подзаконных актов его пока полноценным законом и назвать-то нельзя. Хотелось бы знать Ваше мнение по этому поводу, а также то, как Вы оцениваете передачу полномочий по управлению лесами на уровень субъектов Федерации? В частности, в таком поистине горячем вопросе, как борьба с лесными пожарами. Теперь ведь все это легло на плечи местной власти. Справляется ли, хватают ли субсидий из центра, что, на Ваш взгляд, нуждается в корректировке отношений на оси «центр – регионы»?

– Новый Лесной кодекс переполнен нормами непрямого действия. Для реализации кодекса необходимо принять более 70 подзаконных актов, которые касаются всех важных моментов регулирования лесных отношений. Отсутствие прямого регулирования законом лесных отношений позволяет постоянно менять правила лесопользования, не согласовывая это с законодателями. Изменение закона процедура довольно сложная, изменить же порядок использования лесов достаточно просто. Вряд ли такое положение будет способствовать притоку инвестиций. Хотелось бы, чтобы Лесной кодекс вступил в действие одновременно с нормативными актами, – неопределенность не стимулирует эффективную охрану, защиту, использование и воспроизводство лесов.

Передача полномочий по управлению лесами на уровень субъектов Федерации произошла формально, поскольку Федерация практически полностью оставила за собой определение основных правил пользования лесом, передав субъекту Федерации право принимать законы по малозначительным вопросам типа правил заготовки и сбора недревесных лесных ресурсов для собственных нужд. Что касается лесных пожаров, то в Лесном кодексе не прописан порядок их тушения арендаторами (за счет каких средств). Несмотря на это, в Республике Коми

успешно прошла реорганизация органов управления лесами, удалось сохранить лесную службу, наделить ее полномочиями, принять временные, но необходимые нормативные акты, чтобы не остановить промышленность, создать базу авиационной охраны лесов, разместить государственный заказ и заключить контракты на работы, связанные с обнаружением и тушением лесных пожаров, подготовить и создать систему предупреждения и тушения лесных пожаров.

Однако субвенций на тушение лесных пожаров явно недостаточно: при необходимых 24 млн рублей выделено лишь 12,7 млн рублей. В финансировании тушения лесных пожаров много непонятного: постоянно говорится о том, какие наказания будут за перерасходование средств, но не говорится, как законно добиться увеличения финансирования в кратчайшие сроки, если ситуация по пожарам будет критической.

Имеются нестыковки с другими законами. Так, в декабре 2006 года принят Лесной кодекс и поправки в закон «О животном мире». В Лесном кодексе написано, что для ведения охотничьего хозяйства должен быть заключен договор аренды лесного участка. Договор аренды заключается по результатам аукциона. В законе «О животном мире» территория, акватория предоставляются для пользования животным миром по результатам конкурса, но тут же написано: «В соответствии с земельным, водным, лесным законодательством». Непонятно, как преодолевать это противоречие.

– Мы с Вами сейчас говорим о лесной промышленности, но ведь она не может существовать без лесного хозяйства. Что у Вас делается для того, чтобы отношения этого тандема нормально развивались и чтобы обе стороны способствовали успеху друг друга?

– Ведение лесного хозяйства арендатором в настоящее время – непосильное бремя для большинства из них. Лесное хозяйство должно вестись в основном за счет части лесного дохода и специалистами лесного хозяйства, иначе мы потеряем крупных арендаторов. Можно найти компромисс, если компенсировать затраты по воспроизводству лесов, тушению лесных пожаров, как и строительству лесных дорог, за счет изменения

арендной платы.

Для ведения лесного хозяйства арендаторам необходимы знания и время, и не все из них пока способны выполнять этот объем работ. А предельно сжатые сроки для перезаключения договоров аренды лесных участков при отсутствии нормативных актов и непосильном бремени налогов вносят дополнительную сумятицу и могут стать причиной остановки лесозаготовок.

– Повсюду в России весьма остро стоит вопрос строительства лесных дорог, без чего дальнейшее нормальное развитие отрасли просто немыслимо. Не знаю, как с этим обстоит дело в Вашей республике, но, думаю, и у вас картина с лесными дорогами далека от идеальной. А между тем строительство лесовозных дорог у нас определено как инвестиционная деятельность. Откуда будут браться эти инвестиции, в кодексе не уточняется. Непонятно, кто планирует и финансирует строительство таких дорог. По кодексу получается, что арендатор планирует, а финансирует государство. Не кажется ли Вам несколько абсурдной эта ситуация? Что, на Ваш взгляд, надо сделать, чтобы в стране появилось необходимое количество нормальных лесных дорог?

– Действительно, среди самых актуальных проблем развития лесной отрасли и даже наряду со строительством предприятий по переработке древесины остается транспортная. Без строительства лесных дорог, без конкурентоспособного транспорта невозможно говорить о развитии отечественного леспрома. В России на 1000 га лесных угодий приходится 1,2 км лесных дорог, в то время как в странах Северной Европы и Северной Америки, являющихся прямыми конкурентами и партнерами России, этот показатель в 20–30 раз выше.

Вы правильно заметили, что картина с лесными дорогами и у нас в республике далека от идеальной. И хотя ежегодно у нас строится около 150 км дорог, из них с твердым покрытием – только 30–35 км. А нужно строить втрое больше, так как среднее расстояние «пелеч» вывозки древесины только по республике с 60 км в начале 90-х годов увеличилось до 250 км. Лесной

ОАО «ГМЗ» производит на современных автоматических линиях высококачественные промышленные пилы и ножи для предприятий ЛПК из стали ведущих российских и европейских производителей.

Пилы:

- Рамные длиной 1100-2200 мм (в т.ч. упроченные стеллитом и конические);
- Твердосплавные с любым количеством и заточкой зуба Ø 160-1250 мм;
- Круглые плоские Ø 200-1500 мм;
- Ленточные шириной 10-60 мм;

Группа реализации пил
тел: (8312) 41-77-74, 41-32-54;
e-mail: Smirnov@gmz-nn.ru

Ножи:

- Рубильные (в т.ч. из сталей DIN №1.2343 и 1,2344, с гарантированной стойкостью не менее 8 часов), стружечные;
- Для фрезерования древесины;
- Лушильные, для резки шпона и другие

Группа реализации ножей:
тел: (8312) 41-23-46, 41-23-56;
e-mail: Shamshina@gmz-nn.ru

Приобрести продукцию можно в ЗАО «ТД ГМЗ»
603950, г. Н.Новгород, Московское шоссе, 52
тел/факс: (8312) 41-33-54, e-mail: td@gmz-nn.ru

Телефоны региональных дилеров ЗАО «ТД ГМЗ»:
Архангельск-«Архлес-Сервис», 21-90-02; Барнаул – «Универсал Контракт», т.23-24-04; Дзержинск, Минской обл. -УП «Либра», т.5-57-24; Днепропетровск- ЧСПТО «Инструмент-Центр», т. 725-14-85; Екатеринбург-«ТД Антей», т.217-35-18; Иркутск-ОАО«Торговая фирма АЛТ», т.33-11-06; Киев-«Обериг-2002», т.510-84-12; Киров, «Пилотех», т.56-88-53; Красноярск, НТФ «Технология», т. 54-13-01; Минск-ОАО «ЗСА», т. 201-16-48; «ПАН-СТП», т. 210-50-33; Омск, ТФ «Есаул», т. 26-50-22; Санкт-Петербург, «Пифмастер», т.327-64-31;

Представительства ГМЗ:
г. Москва (495) 610-90-05; г. Вологда (8172) 51-88-68



бизнес сегодня готов к долевному участию в строительстве дорог круглогодичного действия. Поэтому в федеральной целевой программе, готовящейся Правительством России, необходимо предусмотреть решение вопросов по выделению средств для создания сети лесовозных дорог для освоения новых лесных массивов.

Кроме этого, для предприятия, реализующего долгосрочный инвестиционный проект, необходимо создать, на наш взгляд, определенные гарантии закрепления за ним в перспективе лесного фонда. Также на федеральном уровне необходимо найти такой механизм определения и изменения цены на лесные ресурсы, чтобы на период строительства и освоения проекта цена на лес для инвестора не обгоняла темпы инфляции. Со стороны государства следует внедрить временные ограничения. Это даст возможность инвестору часть средств при реализации проекта использовать на строительство тех же лесных дорог.

Среди причин необходимости строительства лесовозных дорог и сдерживающих развитие лесной отрасли необходимо отметить и такую, как высокие тарифы на услуги железнодорожников, которые делают продукцию неконкурентоспособной, а нехватка и плачевное состояние подвижного состава, особенно полувагонов, задержки с отправкой грузов приводят к сбоям отгрузки и ставят под угрозу дальнейшее сотрудничество в области экспорта лесоматериалов.

– **Новые правила работы в лесу требуют, чтобы арендатор платил за древесину на корню, производил все работы по воспроизводству, а, кроме этого, охранял и защищал лес. По сути, это ведь тройное налогообложение, которое вряд ли кто выдержит. Как Вы думаете, есть ли у субъекта Федерации возможность как-то повлиять на эту ситуацию, и если да, то какая именно?**

– Один субъект повлиять на ситуацию не сможет, но если они объединятся, то кое-что сделать можно. Сейчас ведь уже обсуждаются поправки в Лесной кодекс, а это говорит о том, что закон этот надо совершенствовать. И процесс работы над этим законом затягивать просто недопустимо.

– **Владимир Александрович, я, как и все, кто связан с лесом, только приветствую то повышенное**

внимание к лесным проблемам, которое в последнее время проявляют высшие руководители государства. Но, с другой стороны, вот лично у меня, и думаю, что не только у меня, закрадывается сомнение: а дело ли столь высоких руководителей вникать в тонкости той или иной отрасли, тем более что их в стране достаточно много и «хромает» отнюдь не только лесная, но и многие другие отрасли. И что-то я не слышал, чтобы президент, например, той же Финляндии ездил по лесосекам, а между тем дела у финнов в лесу идут так, как дай Бог нам и каждому другому. Я это к тому клоню, что не пора ли подумать о возрождении общероссийского лесного министерства? Неужели лесная отрасль страны не стоит того, чтобы ее проблемами занимались на профессиональном уровне профессионально подготовленные люди?.. Что Вы думаете по этому поводу?

– Действительно, в России можно только приветствовать интерес к промышленной политике и повышенное внимание к лесным проблемам. Все больше специалистов считают, что экономика приблизилась к пределам развития в рамках сложившейся модели, и все больше приходит понимание, что лес не просто природное богатство, а одно из важнейших экономических преимуществ России. Его грамотное использование может и должно приносить государству и нашим гражданам устойчивый и солидный доход. И, действительно, возможности для развития у нашего лесопромышленного комплекса огромные.

Тем не менее общеизвестно и другое: мы пока плохо используем наши лесные богатства, хотя необходимость интенсивного пути развития диктует нам и постоянно растущий спрос на древесину и изделия из нее на внешнем рынке.

80 лет – много это или мало? Для человеческой жизни это целая жизнь – от колыбели до глубокой старости. А для такой территориальной единицы как область – это небольшой отрезок во временном пространстве. Именно 80 лет со дня образования отметит 1 августа Ленинградская область. Чем не повод, чтобы оглянуться назад, подвести итоги пройденного пути, определить шаги движения на перспективу?

Журнал «ЛесПромИнформ» поздравляет администрацию и департаменты Ленинградской области, работающие на благо лесного региона, с годовщиной и приурочил к этой дате рубрику «Регион номера – Ленинградская область».

Накопившиеся в отрасли проблемы и их решения Министерством промышленности и энергетики РФ, к сожалению, часто содержат неприемлемые для лесопромышленников решения. Это, в первую очередь, сложности с принятием нового лесного законодательства, вопросы, связанные с передачей полномочий по управлению лесами, почти полным отсутствием нормативно-правовых документов по вводу нового законодательства, невыполнение поручений Президента по Федеральной целевой программе развития лесопромышленного комплекса России.

Застарелая болезнь отрасли говорит о том, что и в самой структуре управления лесным комплексом России давно назрела проблема с его реорганизацией.

И решение многих проблем отрасли, видимо, находится в создании или возрождении отдельных самостоятельных структур управления. Безусловно, лесная отрасль стоит того, чтобы ее проблемами занимались на профессиональном уровне профессионально подготовленные люди.

До сих пор в стране на государственном уровне не сформулирована экономическая модель, за счет которой может эффективно развиваться лесная промышленность. И новый Лесной кодекс не указал путей достижения этой цели, а лишь еще больше их запутал. И поэтому конкретные и четкие перспективы развития ЛПК во многих регионах нашего Отечества тоже отсутствуют. Но в Республике Коми легких путей не ищут. Здесь по-прежнему, как год, пять, десять лет назад, идут своим путем, путем проб и ошибок. И, справедливости ради, признаем: почти все из задуманного специалистами республиканского правительства здесь удается реализовать.

Беседовал Владимир ПЕТУХОВ,
наш соб. корр.

«ОТ БРЕВНА ДО ПОДДОНА»



Мы - единственная компания в мире, которая производит автоматические комплексы, позволяющие Вам использовать технологию «от бревна до поддона», с последующим штабелированием.



STORTI
WOOD WORKING MACHINERIES

Наши заводы проектируются, удовлетворяя требованиям каждого клиента, позволяют производить от 1 поддона/мин до 13 поддонов/мин.

STORTI Spa Италия
тел +39 0375 310324
факс +39 0375 310329
www.storti.it - info@storti.it

Представительство в г. Москва
125047, Москва, 3-я Тверская - Ямская, 12 стр.3 оф.51
тел/факс: +7 499 973-14-18
тел. +7 916 806 97 89
moscow.office@storti.it



«МИНИТЭКС ЛЕС»: ПРОГРЕССИВНАЯ ТЕХНИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ПРИСПОСОБЛЕНА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ДЕЛЯНКИ

На проходившей в июне этого года выставке «Интерлес» компания «Минитэкс Лес» получила диплом за «Новые технологии и прогрессивные технические решения». Почему именно «Минитэкс Лес», компания-дилер, получила диплом за технические инновации? Об этом мы спросили директора по внешнеэкономическим связям компании Елену Мордвинову.

– Не странно ли, что компания-дилер получает диплом за нау-хау и прогрессивные технологии? Ведь такая номинация относится, скорее, к компаниям – производителям лесных машин...

– На самом деле в этом нет ничего удивительного. Как известно, наша компания входит в состав большого холдинга «Минитэкс», который с момента своего рождения четко определил для себя главную задачу – поставлять на российский рынок не просто хорошую современную технику, но самую передовую, высокопроизводительную и комфортную в работе. Вот уже несколько лет мы работаем именно в этом направлении и предлагаем

технику, которая полностью отвечает специфике российского лесного бизнеса. Для решения этой задачи мы строили свои отношения с зарубежными партнерами, которые не просто хотели быстро освоить новый рынок для продвижения своей продукции, но и были бы готовы работать с учетом потребностей российских лесозаготовителей. Одна из таких компаний – финский производитель лесных машин «Логсет» – стала нашим постоянным партнером.

– Среди европейских производителей много классных фирм с отличной репутацией, которые предлагают очень достойную технику? Почему выбор был сделан в пользу техники «Логсет»?

– «Логсет» – динамично развивающаяся и поистине творческая компания, открытая и дружелюбная. Ее специалисты с искренним интересом и чрезвычайно внимательно изучают специфику российской лесозаготовки и при разработке машин учитывают буквально все. Известно, что наши лесные угодья сложны по рельефу, различны и по породному составу, и по качеству древесины. Российские лесные дороги ни в какое сравнение не идут с европейскими, да и плечо вывоза у нас, как правило, очень большое. Это учитывается в процессе производства и «доводки» машин, так же как сохранение разумного соотношения «цена – качество».

– То есть можно сказать, что «Логсет» выпускает машины специально «под Россию»?

– Именно так. То, что производится компанией «Логсет» для нашего рынка, а это линейка форвардеров и харвестеров плюс модельный ряд голов на базовые машины, смело можно называть техникой для России. Это надежные машины высокой производительности, которые адаптированы под российскую специфику.

На линиях сборки компании «Логсет» каждая единица техники производится под конкретного потребителя, это практически индивидуальный заказ, хотя и выполняется он на основе базовой модели. Сама по себе базовая модель отличается высокой технологичностью, ведь компания «Логсет» – это производитель

с большим опытом работы на лесном рынке. Их машины мощные, маневренные и доступные по цене. Согласитесь, что это очень хорошее сочетание для российского потребителя. Буквально каждую машину отличает наличие новых технологических решений. Некоторые из них разрабатываются специально для конкретных российских клиентов.

– Но на выставке Вы показывали не самую новую машину?

– Да, мы намеренно сделали этот выбор. Решили показать машину, которая уже прошла шестилетний срок активной работы в лесу, в России в том числе. Харвестер 6Н – не самая последняя модель и не самая мощная машина в линейке компании «Логсет», но на ее примере посетители выставки смогли убедиться в том, что даже такой немалый срок службы техники никак не сказался на качестве ее работы. При этом надо учесть, что харвестер 6Н – модель средней мощности в линейке харвестеров «Логсет», оптимально сочетающая надежность и новые технические решения. Таким образом, мы обратили внимание посетителей на два главных качества техники «Логсет» – исключительный жизненный ресурс машины и прогрессивность технических инноваций, которые намного опережают свое время. Как показывает опыт, эти два качества очень важны для российских покупателей.

Мы показывали машину в действии на делянке – и это большое преимущество, которое дает выставка «Интерлес». В качестве операторов выступали специалисты нашей компании и финские специалисты. Они очень красиво и грамотно показали, на что способен этот харвестер. Внимание и интерес к машине у посетителей был большой. Вообще выставка прошла для нас очень успешно. К нам приехало много гостей, среди которых и наши давние партнеры, и те, кто делает свои первые шаги в освоении скандинавской технологии заготовки древесины. Мы подготовили презентации, различные интересные предложения. Специалисты «Минитэкс Лес», которые ранее стажировались и в российской школе операторов, и в Финляндии, проводили индивидуальные консультации. И, что очень важно, все дни работы выставки с нами были



представители руководства компании «Логсет», они постоянно общались с покупателями и пользователями их техники. Таков стиль работы этой компании, которая стремится к постоянному тесному контакту с дилером и заказчиком.

– И все же вернемся к новинкам...

– Обо всех новинках рассказать трудно, так как кроме машин фирмы «Логсет» мы поставляем еще и технику шведской фирмы «Браке Форест». Эта техника предназначена для лесовосстановительных работ, и мы первые, кто начал поставлять такую технику и технологии на наш рынок.

Что касается компании «Логсет», то она никогда не стоит на месте. Два года назад компания выпустила на рынок машины десятой серии. И хотя другие компании тоже стали производить машины такого же класса, тем не менее сегодня ни в одной линейке техники нет таких сильных форвардеров и харвестеров. Наши «десятки» имеют самую большую грузоподъемность, самую мощную голову. Это прекрасные устойчивые машины с экономичными двигателями нового поколения и большой тяговой силой. Система внутреннего сгорания двигателя Sisu позволила снизить токсичность выхлопных газов, и машины теперь полностью соответствуют новым европейским экологическим нормам. Применение этой системы способствует увеличению

топливной экономичности, что также немаловажно. Из других преимуществ можно отметить использование усиленного гидроманипулятора, грузоподъемность которого при вылете стрелы 11 метров составляет 1,7 тонны.

Если же коротко сказать о «Браке», то эта техника уникальна не только для России, но и для других стран. Компания «Браке Форест» производит лесные машины и лесовосстановительное оборудование, аналогов которому нет. Сегодня компания предоставляет линейку техники для всех видов лесовосстановительных работ: агрегаты для подготовки почвы, посадочные машины и посевные агрегаты. На Западе уже давно используется технология посадки саженцев с закрытой корневой системой, а также посев семян, для нас же это новый этап в лесовосстановлении. Безусловно, принятый недавно Лесной кодекс будет стимулировать компании к проведению грамотных лесовосстановительных работ, а значит, нужна будет самая совершенная техника, которая позволит проводить эффективное лесовосстановление. Без этого устойчивый и прибыльный лесной бизнес в новых условиях просто невозможен.

Надо отметить, что для техники «Браке», как и для техники «Логсет», производители предлагают большое количество опций, облегчающих работу и повышающих комфорт при эксплуатации.



— А как воспринимают эти дополнительные опции наши лесопромышленники? Не считают ли они их излишествами?

— Если судить по нашему опыту, то достаточно взвешенно. Решение о покупке техники обычно принимает директор компании, опираясь на мнение своих технических специалистов. Часто в процессе выбора участвуют и операторы, которым предстоит работать на этих машинах. Сегодня руководители уже понимают, что производительность зависит не только от мощности машины, но и от условий, в которых работает оператор, от возможности быстро справиться с поломкой, поэтому выбору опций уделяют самое пристальное внимание.

Выбор опций у компании «Логсет» очень большой. Эргономика и комфортность отличная. Некоторые опции со временем становятся стандартными во всех комплектациях. Так случилось, например, с кондиционером и системой автономного подогрева двигателя («Вебасто»). Электрические насосы для заправки топлива и гидравлической жидкости значительно сокращают время на обслуживание машины. При поломках и ремонте применение насоса для вакуумирования гидравлической системы позволяет сократить потери дорогостоящей гидравлической жидкости. При наличии в зоне работы телефонной связи установленная на машине система навигации и телефон позволяют руководителю оперативно контролировать ход работы и количество вырубленного леса непосредственно по электронной карте. В кабине харвестера установлен удобный откидной рабочий стол и дополнительное сидение для возможности

обучения новых операторов. Для забывчивых операторов оборудование машины автоматической подъемной лестницей — просто находка. Все скрытые полости рамы окрашены серебряной краской — выпал из руки инструмент, найти его не проблема даже в сумерках. Таких «мелочей» очень много, и все вместе взятое облегчает труд человека, который работает в лесу по 10–12 часов.

Российские покупатели, например, предпочитают иметь на машинах бульдозерный отвал, который помогает разгребать завалы, расчищать снег зимой и при этом служит дополнительной защитой радиатора. Одновременно он делает машину устойчивее, а для делянок, где много уклонов, это очень важно.

— Но, как показывает практика, купить хорошую технику — это еще полдела, важно наладить ее рентабельную работу...

— Мы очень плотно работаем с покупателями, тем более с теми, для кого сортиментная заготовка — дело еще совсем новое. Предоставляем большое количество технической документации, всевозможной технической литературы. Наши специалисты, имеющие специальное образование, выезжают на делянку, комплексно оценивают ситуацию: какой здесь ландшафт, какой лес, каковы предполагаемые объемы работы, — и предлагают технику, которая будет оптимальна для работы в данных условиях. Мы обучаем операторов клиента и осуществляем все необходимые сервисные услуги по ремонту и обслуживанию.

В процессе производства машины мы поддерживаем постоянную связь

будущего владельца техники и производителя и, если нужно, вместе с клиентом едем на завод, где в процессе обсуждения вносятся коррективы. Таким образом, мы не только помогаем своему клиенту, но и постоянно изучаем насущные потребности российского лесозаготовителя. Кто может лучше знать все нюансы непростого лесного дела? Конечно, тот, кто в лесу работает. А наша задача — донести все эти нюансы до производителя, который затем будет совершенствовать новые модели.

В России после принятия Лесного кодекса пошел процесс укрупнения компаний, многие теперь становятся предприятиями замкнутого цикла. И наша компания может предоставить высокого уровня технику для всех этапов работ — от лесозаготовки до лесовосстановления. В том числе и для работ, не связанных напрямую с лесным бизнесом, ведь мы являемся частью холдинга «Минитэкс», который имеет десятилетний опыт поставки на российский рынок строительной, дорожной и уборочной техники. Это очень удобно для потребителя, когда всю необходимую технику можно получить из одних рук и когда из одного центра осуществляются и сервис, и обслуживание. К тому же у нас разработаны интересные финансовые схемы с гибкой системой скидок. Но мы считаем, что сегодня мало быть добросовестным продавцом, сегодня важно быть компетентным консультантом по всем вопросам, связанным с лесозаготовкой и лесовосстановлением.

Современная лесная машина сильно отличается от того, с чем привык работать наш лесозаготовитель. Она требует знаний, опыта, уважительного и грамотного обращения. Поэтому специалисты нашей компании всегда готовы ответить на любой вопрос, дать профессиональный совет, рекомендацию. Мы открыты к общению, звоните, приходите в наш офис, посетите наш стенд на будущем Лесном форуме, к этому времени мы готовим новые специальные акции, которые, наверняка, станут сюрпризом для наших покупателей. ■

ООО «Минитэкс Лес»
198097, пр. Стачек, 47А
БЦ «Шереметев», оф. 370
Тел. +7 (812) 331-34-23/26
Факс +7 (812) 331-34-28
office@minitexles.ru
www.minitexles.ru



Техника HSM работает круглые сутки



МЫ ДОСТИГЛИ САМЫХ НИЗКИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ

«ХСМ ПЕТЕРБУРГ»

191002 Россия, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 78, лит. А
тел.: + 7 (812) 601 05 90, т/ф.: +7 (812) 312 29 17
www.hsm-forstmaschinen.de, w.ivanov@list.ru

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЩЕПА В 4 ЭТАПА

TIMBERPRO + PETERSON CORP.

ЗАО «ЭКСПО-Трейд» на правах официального поставщика на территории России представляет технологию производства окоренной щепы на лесосеке на базе оборудования TimberPro и Peterson Corporation.



68

Инновационный метод получения технологической щепы позволяет получать сырье, необходимое для ЦБК, ЦКК, плитного производства, производства пеллет, всего в 4 этапа (традиционные технологии подразумевают 15 этапов). Первый и второй этап включают валку и трелевку леса до промежуточного склада с помощью валочно-пакетирующей машины и скиддера TimberPro. Третий этап – когда скиддеры подвозят хлысты к установке Peterson DDC5000, которая производит обрезку сучьев, окорку и дробление в щепу прямо на лесосеке и загрузку щепы в щеповоз. На четвертом этапе тягач с щеповозным полуприцепом доставляет щепу на производство.

Какие преимущества дает новая технология предприятию, использующему в качестве сырья для своего производства технологическую щепу? Это

повышение конкурентоспособности продукции предприятия благодаря:

- экономии затрат до 10%;
- увеличению выхода щепы на 15–20%;
- повышению качества продукции за счет снижения содержания коры от 0,8 до 1%.

Технология получения окоренной щепы на лесосеке подразумевает получение сырья из целых деревьев без разделки на сортимент. Что это дает предприятию?

1. Технологическая щепка производится в основном из низкосортной, тонкомерной древесины. Трудоемкость заготовки и первичной переработки тонкомерной древесины значительно выше, чем крупномерного сырья. Именно поэтому получение сортимента

из тонкомерной древесины имеет низкую рентабельность. Данный метод позволяет исключить трудоемкий этап получения сортимента за счет поставки хлыстов в качестве сырья для дробильной установки. Мы предлагаем в качестве заготовительной техники для хлыстовой заготовки валочно-пакетирующие машины и скиддеры TimberPro. Производительность одного хлыстового комплекса TimberPro составляет от 15 до 20 тысяч кубометров в месяц при двусменном режиме работы. Таким образом, сокращается количество необходимой техники и рабочей силы, снижаются эксплуатационные затраты.

2. Благодаря получению технологической щепы из целых деревьев (хлыстов) значительно увеличивается выход щепы, в среднем на 15–20%, за счет переработки крон и верхушек

деревьев, искривленных и тонких стволов, до 5 см в диаметре.

3. При производстве щепы из коротких балансов длина перерабатываемых балансов на практике никогда не кратна длине щепы. Поэтому щепка, вырабатываемая рубительной машиной, при последнем резе баланса практически всегда короче требуемой и часто уходит в отходы. Минимальные потери древесины могут быть достигнуты при измельчении сырья длиной, равной длине хлыста.

4. При использовании традиционного метода производства щепы, когда деревья проходят сначала через сучкорезно-раскряжевочную машину, а затем через корообдирочную машину, регулярно утрачивается 6–8 % используемого древесного волокна.

Кроме того, в этом производстве отсутствуют капитальные затраты на цеха по подготовке технологической щепы. Недостатки «мокрой» окорки балансов – в сложности технологии, высокой капиталоемкости производства. Также с применением этой технологии возникают проблемы с утилизацией коры.

Технология получения щепы на лесосеке позволяет исключить отходы производства, а также избежать проблемы возникновения пожаров при сжигании отходов. Принимая во внимание наличие на многих предприятиях котельных или ТЭЦ, а также высокую долю затрат предприятия на энергию, особенно если речь идет о ЦБК, кора и другие отходы могут быть использованы для выработки энергии.

Машины Peterson и TimberPro очень экономичны. Производительность только одной установки Peterson DDC5000 составляет до 500 000 кубометров в год! Для обеспечения ее сырьем требуется только 3 лесозаготовительных комплекса, каждый из которых состоит из ВПМ и скиддера. Расчет количества щеповозов делается на основании данных о расстоянии вывозки. Вместимость щеповозного полуприцепа составляет от 75 до 110 кубометров.

Если взять условное расстояние вывозки до производства 100 км, то для производства 500 000 кубометров щепы в год потребуется 13 единиц техники. Из общего объема техники сучкорезно-окорочно-дробильная установка Peterson DDC5000 –



69



1 единица, валочно-пакетирующие машины TimberPro – 3 единицы, скиндеры TimberPro – 3 единицы, щеповозы – 6 единиц.

За счет чего установка Peterson DDC5000 достигает такого высокого качества щепы? Свежевырубленная древесина легче поддается окорке. В среднем содержание коры составляет примерно 1% или меньше. В летнее время, когда процесс окоривания менее трудоемок, процент содержания коры снижается до 0,8%. Окорка и обрезка сучьев производится посредством вращающихся барабанов, с регулируемой скоростью. Затем дерево поступает в дробильный отсек, где проходит 3 стадии дробления, сортировку и отделение от загрязняющих веществ.

Качество щепы практически не зависит от погодных условий. В зимний период, когда кора сильно примерзает к дереву, достаточно слегка изменить настройку оборудования, содержание коры несколько повысится, но в целом показатели останутся стабильными.

Представленный комплекс машин TimberPro и Peterson Corporation предназначен для самых суровых режимов эксплуатации. Температурные режимы работы данной техники – от + 45 до -45°C.

Лесозаготовительный комплекс TimberPro обладает самой высокой

мощностью среди существующих колесных лесозаготовительных машин и отличается самой высокой проходимостью. Он может работать как на равнине, так и на уклонах до 25°, снеге глубиной до 1,5 м, на болотистой местности. Работу в самых сложных и разнообразных условиях обеспечивают специальная конструкция машин и большое количество разнообразных опций. Вообще не существует такого понятия, как машина TimberPro в стандартной комплектации. Это не серийная, а индивидуальная техника. Именно это делает ее незаменимой в условиях любой степени сложности.

Техника TimberPro с начала 2005 года работает в Хабаровском крае и в Якутии. Это регионы одни из самых сложных для техники в России, особенно в зимний период. Температуры зимой в Якутии достигают -55°C, в Хабаровском крае -45°C. Машин TimberPro прекрасно себя зарекомендовали, и по результатам их работы заключены контракты на поставку новой техники.

Технология производства окоренной щепы на лесосеке существует в США уже более 30 лет. Технология постоянно развивалась, и за эти годы машины Peterson Corporation достигли совершенства как по эксплуатационным характеристикам, так и по

качественным показателям производительности щепы. Технология распространилась в США повсеместно из-за своей простоты и экономичности, что не влияет на качество продукции, а даже повышает его. Технология используется в большинстве стран мира, которые ведут заготовку и переработку леса в промышленных масштабах. Ежегодно Peterson Corporation производит до 800 единиц различных дробильных установок.

Если Вы заинтересованы в повышении конкурентоспособности продукции вашего предприятия и увеличении прибыли, обращайтесь за более подробной информацией по вопросу применения данной технологии. ■

Эксклюзивный представитель в России ЗАО «ЭКСПО-Трейд»:

г. Комсомольск-на-Амуре
тел./факс: (4217) 52-18-11,
52-18-12, 52-18-13, 52-18-14
www.expo-trade.ru
yulya@expo-trade.ru

Представительства в Иркутске, Красноярске, Нижнем Новгороде

Оборудование валочных машин либо экскаваторов харвестерной головкой SP 650 шведского производства позволяет эффективно эксплуатировать машину в режиме харвестера либо процессора. Головка SP 650 – надежное оборудование, разработанное специально для машин экскаваторного типа. Специалисты нашей компании имеют большой опыт переоборудования различных машин, таких как валочные машины ЛП 19 и Timberjack 850, экскаваторов «Хитачи» и ЕК 220.



Валочная машина Timberjack 850



Валочная машина ЛП 19Б



Экскаватор ЕК 220



Предлагаем поставку мини-форвардера г/п 2 тонны, производства Швеции

GREMO ХАРВЕСТЕРЫ И ФОРВАРДЕРЫ



ТЫ НЕ ОДИНОК В ЛЕСУ

HYPRO ПРОЦЕССОРЫ



Olofsfors AB ГУСЕНИЦЫ И ЦЕПИ



Skantex

ООО «СКАНДИНАВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

Респ. Карелия, г. Петрозаводск, Первомайский пр., 82.

Тел.: (8142) 703407, 569834

www.ckantex.ru e-mail: info@ckantex.ru

30 ЛЕТ — ПРЕДМЕТ ДЛЯ ГОРДОСТИ

Как бы то ни было, но уже 30 лет лесозаготовительная техника, производимая на заводе в г. Йёнсуу, Финляндия, работает в лесах России. Много воды утекло с тех пор, много чего изменилось... Сначала торговая марка «Локомо», потом «Тимберджек», потом «Джон Дир». Да и страна уже называется иначе, чем 30 лет назад. Но одно осталось неизменным: зеленые машины успешно работают в лесах различных республик, краев, областей Российской Федерации.

Не нашлось ни одного человека в компании, который мог бы достоверно рассказать, куда двинулся первый форвардер «Локомо» 30 лет назад с советско-финляндской границы. В архивах компании были найдены только обрывочные данные — Вологодская область. Это было так давно...

В те годы компания «Тимберджек» не имела собственного представительства в СССР, все вопросы решались через советское представительство «Раума-Репола», концерна — владельца «Тимберджека». «Раума-Репола» открыла свое торгпредство в СССР еще в начале 70-х годов, а в конце 70-х начались поставки лесозаготовительной техники. Сначала поставлялись единицы — форвардеры, но вскоре начались поставки и первых харвестеров.

В середине 80-х годов было несколько соглашений с правительством СССР о поставках техники, но они не



идут ни в какое сравнение с «бумом конца 80-х», когда были заключены соглашения о поставке крупных партий техники «Тимберджек» на Дальний Восток. Именно тогда «Раума-Репола» вместе с компанией «Дальлеспром» основала первый сервисный центр — компанию «Дальлеспром-Тимберджек». Она, кстати, успешно работает до сих пор, уже под именем ОАО «Дальтимбермаш», но, как и 17 лет назад, на 10% принадлежит производителю техники — компании «Джон Дир Форестри Ою».

Второй пик поставок техники пришелся на конец 90-х годов — именно тогда была поставлена в Россию большая часть техники. В то время на территории России уже работал собственный сервисный центр в Петрозаводске — ЗАО «Петро Тимберджек», который в этом году уже под именем ЗАО «Петро Джон

Дир Форестри» отмечает 15-летний юбилей. В связи с разрастанием парка техники в России компания «Тимберджек» очень ответственно подошла к организации сети сервисных дилеров и складов запчастей, и в маленьком поселке Кисельня Ленинградской области 20 ноября 1998 года было организовано ЗАО «Тимберджек Ладога» — собственный сервисный центр и склад запчастей.

Время шло, бизнес разрастался, зеленых машин «Тимберджек» в России становилось все больше и больше, и в апреле 2002 года, после покупки компании «Тимберджек» концерном «Джон Дир», было принято решение открыть центральный российский офис в г. Санкт-Петербурге, организовав там центральный склад запчастей. За 5 лет существования офис вырос от 10 работников до 45, склад увеличился более чем в 5 раз, у компании появился собственный филиал в Сыктывкаре, а независимые сервисные дилеры в Архангельске, Коряжме, Белозерске, Вологде, Перми, Иркутске и Хабаровске позволяют клиентам вовремя получать квалифицированную техническую поддержку.

Еще одно важное событие произошло не так давно: 1 июня 2005 года



компания поменяла привычный всем бренд «Тимберджек» на торговую марку «Джон Дир». Но, по отзывам многих клиентов компании, это никак не повлияло на общий имидж продукции — та же техника, те же заводы, те же люди, работающие в тех же сервисных организациях. Изменилось только название.

30 лет позади. И, оглядываясь на них, можно отбросить всяческие сомнения в том, что «Джон Дир Форестри» в России и дальше будет развиваться, строить новые сервисные центры, постоянно увеличивать склады запчастей по всей стране, а также поставлять лесозаготовительную технику на российские делянки.



ПИ ПЕСНЯЯ ИНДУСТРИЯ

lesprom.ru

5 - 7 декабря 2007 г.

Всероссийская выставка-ярмарка продукции лесопромышленного комплекса

РОССИЙСКИЙ ЛЕС

Организаторы выставки:

Правительство Вологодской области
Россия, 160035, г.Вологда, ул.Герцена, 2
тел. (8172) 720-303, 725-342, факс (8172) 251-248

Выставочный комплекс «Русский Дом»
Россия, 160035, г.Вологда, ул.Пушкинская, 25а
факс (8172) 250-165, 729-297
e-mail: rusdom@vologda.ru www.russkidom.ru

КАКОВО ВОЛОКНО, ТАКОВО И ПОЛОТНО

КАК ВЫБРАТЬ ЛЕНТОЧНУЮ ПИЛУ?

Перед владельцами лесопильного производства часто встает вопрос, как правильно выбрать ленточнопильное полотно для вашей лесопилки. Прежде чем перейти к рассмотрению этой проблемы, примем за аксиому тот факт, что вечных ленточных пил не бывает: все они рано или поздно рвутся от усталости и перенапряжения. Это значит, что если вы поставите новое полотно на вашу лесопилку и просто включите ее, то оно порвется, даже если вы не будете им пилить вообще. Время жизни полотна в этом случае определяется его жесткостью. Жесткое полотно порвется быстрее. Однако, с другой стороны, чем полотно жестче и тверже, тем дольше оно остается острым. Мягкое полотно, напротив, долго не порвется от усталости, однако пилить им совершенно невозможно по причине перманентной затупленности. Золотая середина находится, как обычно, где-то между этими крайностями и индивидуальна для каждого конкретного случая.

74



Рассмотрим варианты поведения всех трех типов полотна. Constant hardness – полотно с равной твердостью по всей ширине. Такое полотно долго не порвется, однако быстро затупится, в результате чего оно может быть рекомендовано для использования на маломощных ручных лесопилках с небольшим диаметром шкивов. На таких лесопилках пила в основном вхолостую крутится по шкивам, в то время пока рабочие кантуют или закрепляют бревно. К несомненным достоинствам этого полотна можно отнести то, что его можно многократно перетачивать без ущерба для стойкости зуба.

Отличной заменой для полотна с равной твердостью по всей ширине может служить полотно с гибким телом/твердым зубом, так называемый Flex back. Это полотно обладает отличной гибкостью и неплохо держит заточку, поэтому кроме использования на маломощных ручных лесопилках его можно использовать на разрезных пилах вне зависимости от количества

головок. К недостатку этого типа полотна следует отнести тот факт, что его можно перетачивать до тех пор, пока вы не сточите закаленную область на зубе. После этого полотно придется просто выбросить.

И, наконец, Hard Back – полотно, закаленное по всей ширине. Технологические ухищрения при производстве этого полотна не пропадают даром. Эти полотна не только прекрасно держат заточку, но и в результате своей высокой жесткости позволяют пилить на значительно более высоких подачах. Это позволяет применять их на значительно более энерговооруженных лесопилках и добиваться значительно более высокой производительности. Перетачивать такую пилу можно до тех пор, пока это позволяет ее ширина. Даже после того как будет сточен особо твердый кончик зуба, пила будет отлично держать заточку. К недостаткам этого полотна можно отнести его высокую жесткость, которая ограничивает его применение на лесопилках с небольшим диаметром шкивов.

ПЕРЕТОЧКА ЛЕНТОЧНЫХ ПИЛ

Переточка ленточной пилы – это проблема скорее экономическая, нежели техническая. Существуют три подхода к решению этой проблемы. Первый подход таков: вы пилите ленточной пилой до тех пор, пока она пилит, а затем просто выбрасываете ее. Некоторые производители ленточных пил, например «Морзе» в США, выпускают пилу, практически не пригодную для переточки, одноразовую. Это полотно из дешевой стали, которое выбрасывают после того, как оно в первый раз затупилось. Второй подход можно сформулировать таким образом: вы пилите ленточной пилой до тех пор, пока пила не «волнит», после этого снимаете ее и перетачиваете. Третий подход можно свести к следующему: вы снимаете со станка еще практически совершенно острую ленточную пилу и лишь слегка правляете ее.

Рассмотрим достоинства и недостатки всех трех подходов. Первый подход позволяет сократить потери времени на замену полотна, а также отказаться от заточника и заточного участка, что, несомненно, будет способствовать экономии. Если прибавить к этому, что такая ленточная пила стоит примерно вдвое дешевле пилы, закаленной по всей ширине, то экономия становится очевидной. В России, однако, такие пилы почему-то стоят столько же, сколько и их технологически продвинутые собратья, и экономия от применения этого метода представляется маловероятной. Напил до разрыва такой пилы может составить 10–12 м³ (на установках второго ряда). На установках же первого ряда она может не простоять и часа.

Второй подход также позволяет сократить простои лесопилки, связанные с заменой ленточной пилы. Переточки пилы происходят реже, что экономит время заточника, которое стоит вполне определенных денег. Однако этот подход приводит к чрезмерной усталости ленточной пилы, большому съему материала пилы при переточке. Как следствие, теряет геометрию заточный камень, что неизбежно ведет к потере

геометрии зуба пилы и, в конечном итоге, к быстрому выходу ленточной пилы из строя. Напил до разрыва пилы при этом подходе обычно составляет 20–25 м³.

Третий подход сводится к тому, что ленточная пила снимается с лесопилки каждый час и после отдыха слегка подтачивается, после чего снова идет в работу. К недостаткам этого метода можно отнести частые остановки лесопилки для замены пилы, однако это редко занимает больше одной минуты. Незначительное количество снимаемого при заточке металла приводит к тому, что форма зуба остается практически идеальной, что, в свою очередь, повышает производительность. При таком подходе пилу удастся переточить до 50 раз, а напил до разрыва доходит до 80 м³.

Какому из описанных выше методов отдать предпочтение, может решить только хозяин лесопилки, оттолкнувшись от конкретных экономических условий, в которых он находится.

Оцените, выгодно ли вам нанять заточника, взвесьте, будет ли он заменять полноценную смену или будет в основном ходить из угла в угол. Не забывайте, что заточка ленточной пилы происходит в полуавтоматическом режиме и обязанности заточника вполне может выполнять, например, сменный мастер. Объективно оцените стоимость простоя лесопилки в минуту, это позволит вам понять, какого из описанных выше методов работы с полотном придерживаться, а также поможет при общении с персоналом.



ФАКТОРЫ ИЗНОСОУСТОЙЧИВОСТИ ПИЛ

Оператор лесопилки. Неслучайно человеческий фактор занимает первое место в этом списке. При первых признаках изменения в работоспособности ленточных пил следует обратить внимание на человеческий фактор. Внимательно наблюдайте за оператором. Особенно в том случае, если это старый и опытный оператор. Очень часто опытные операторы вырабатывают в себе привычки, которые отнюдь не идут на пользу ленточной пиле, например: резко дергают за рычаг сцепления или не обращают внимания на то, поступает в зону резания вода или нет, месяцами не проверяют направляющие (а чего их проверять, чего с ними сделается...) и так далее. Одним словом, оператор должен знать инструкцию по эксплуатации лесопилки и собственно пильного полотна наизусть, и есть смысл удостоверяться в этом время от времени. Хорошо бы иметь ключевые моменты этих инструкций прямо на рабочем месте оператора, чтобы они всегда попадались ему на глаза.

Тип лесопилки. В настоящее время на рынке представлен широчайший выбор ленточнопильных установок. Убедитесь, что выбранное вами полотно может быть использовано на данном типе лесопилки.

Состояние лесопилки. Техническое состояние лесопилки имеет решающее значение для долговечности ленточной пилы. Сработавшиеся ремни на шкивах или плохо вращающиеся направляющие ролики приведут к немедленному выходу ленточной пилы

75

из строя. То же самое можно сказать и про треснувшие пружины натяжения ленточной пилы или подтекающие гидроцилиндры. Если вы только что купили лесопилку, то следует подтянуть все болтовые соединения, которые могли ослабнуть при транспортировке. Если же лесопилка произведена в России, то лучше всего ее полностью разобрать и потом собрать, но так, чтобы в ней не осталось никаких люфтов. Любой люфт – это вибрация. Вибрация убивает ленточную пилу. Бессмысленно ожидать выдающихся результатов от пил, когда лесопилка неисправна!

Размер шкивов, их взаимное расположение и состояние. Чем меньше шкив, тем сильнее он ломает ленточную пилу. Жесткие пилы толщиной 1,1 мм хорошо работают на шкивах диаметром более 550 мм (предпочтительно 620 мм и более). На меньших шкивах следует применять пилы толщиной 0,9 мм, закаленные по всей ширине, либо ленточные пилы с мягким телом. Первое предпочтительнее, так как это дает возможность работать на больших подачах. Взаимное расположение шкивов обеспечивает «сбегание» ленточной пилы, то есть правильное положение пилы относительно шкивов. Неправильное «сбегание» приведет к немедленному разрыву ленты.

В заключение несколько слов о собственно состоянии шкивов. Во-первых, шкивы должны быть

сбалансированы. Если это условие не выполнено, то все остальное не имеет никакого значения. Пилы будут рваться одна за другой. Во-вторых, поверхность шкивов должна быть гладкой вне зависимости от того, есть на них ремни или нет. Если ремней нет, то шкивы обязательно должны иметь так называемый радиус (горбик), это обеспечивает самоцентрирование пилы на шкивах. Если поверхность шкивов плоская, то пилы, имеющие закаленное тело, будут рваться одна за другой. Поверхность шкива должна быть абсолютно гладкой, без раковин и задиров. Совершенно недопустимо «накатывание» опилок на шкивы. «Накат» следует удалять перед каждой сменой полотна. В случае если шкивы снабжены клиновыми «бандажными» ремнями, то за ними также следует внимательно наблюдать, не допускать их размахивания и проседания в канавку. Не следует устанавливать ремни с плоской верхней гранью, это точно так же, как и в случае с цельнометаллическими шкивами, приведет к тому, что ленточные пилы будут рваться чаще, чем следует. И, последнее, ремни не должны болтаться на шкивах. Они должны сидеть плотно – это значительно снижает вибрацию. Попробуйте заменить ремень В-57 на ремень В-56 на любом «Вудмайзере» – вы немедленно заметите разницу.

Тип и состояние направляющих. Направляющие пилы в общем делятся

на два основных типа: роликовые и губчатые/щелевые. Подавляющее большинство лесопилок оригинально поставляются с роликовыми направляющими. Честно говоря, я не могу найти ни одного аргумента в пользу роликовых направляющих. Они отжимают полотно вниз от его естественного положения между шкивами, делая перегиб малого радиуса, создают в полотне вибрацию высокой частоты, их надо постоянно смазывать, а если этого не сделать хотя бы один раз, они заклинивают, что в 90% случаев приводит к выходу из строя ленточной пилы. На ролики накатываются опилки и пыль, что приводит к дополнительной вибрации на полотне. Это также приводит к накатыванию опилок на само полотно, что не продлевает его жизни. Аргумент, который приводит производители ленточных лесопилок в защиту роликовых направляющих, можно свести к нижеследующему: «Если поставить на лесопилку губчатые направляющие, то обязательно найдется неумный человек, который включит такую подачу, что остановит электродвигатель». Губчатые, или щелевые, направляющие, напротив, не отклоняют ленточную пилу от ее естественного положения между шкивами, гасят возникающие в полотне вибрации, их не надо смазывать, и, наконец, они постоянно очищают ленточную пилу от накатывающихся на нее опилок. Мой опыт подсказывает, что установка на лесопилку щелевых направляющих значительно продлевает жизнь ленточной пилы и позволяет работать на больших подачах, однако это мое субъективное мнение.

Способ установки направляющих. То, как вы установите направляющие на своей ленточной лесопилке, во многом определит ее производительность, точность получаемого пиломатериала и срок службы полотна. Роликовые направляющие следует установить таким образом, чтобы они отжимали полотно вниз не более чем на 6 мм. На некоторых лесопилках производители рекомендуют отжимать полотно вниз на 20–25 мм, аргументируя это тем, что это якобы увеличивает стабильность полотна в пропилах. На мой взгляд, это никак не влияет на стабильность полотна в пропилах и только привносит дополнительное напряжение в полотно, однако это

мое личное мнение. Не буду останавливаться на том, что ролики должны быть установлены строго параллельно друг другу и станине станка. В случае применения щелевых стабилизаторов зазор между полотном и губками стабилизаторов не должен превышать 0,05–0,07 мм, зазор же от заднего упора до спинки пилы не должен превышать 1 мм. Губки щелевых стабилизаторов должны быть строго параллельны между собой. Проверить это можно, прижав их одну к другой и посмотрев на просвет. Они должны плотно смыкаться и не иметь зазора между собой, проверяйте их состояние каждый раз, когда меняете пилу. Второе, на чем мне хотелось бы остановиться в этом разделе, это положение направляющих по отношению к заготовке. Здесь все очень просто: направляющие должны находиться как можно ближе к заготовке. Это имеет особенное значение на лесопилках первого ряда, то есть при обработке бревен. Следует стремиться к тому, чтобы держать направляющие в 30–40 мм от бревна. И, наконец, третье, о чем хотелось бы сказать в этом разделе, – это состояние направляющих собственно лесопилки, то есть направляющих, по которым перемещается пыльная головка. Если на этих направляющих накатаны опилки или, хуже того, прилипли щепки или куски коры, то это приводит к дополнительным нагрузкам на пилу. То есть, когда пила находится в пропилах и каретка наезжает на щепку, прилипшую к направляющей, это равносильно удару палкой по пиле, не говоря о горбе, который возникнет на доске.

Натяжение пилы. Это один из важнейших факторов, влияющих на продолжительность работы полотна, а также на качество получаемого пиломатериала. Если пила недотянута, она волнит, вибрирует и норовит соскочить со шкивов, что ведет к ее преждевременному выходу из строя. Если пила перетянута, то это однозначно ведет к ее преждевременному выходу из строя. Характерным признаком перетяжки пилы является тот факт, что новое полотно покрывается трещинами прямо по середине впадин зубцов, причем трещинами множественными. Вне зависимости от метода натяжения полотна на данной конкретной лесопилке, внимательно следите за тем,

чтобы пила была натянута правильно. Существует эмпирический метод определения оптимального натяжения полотна. Более точно определить силу натяжения пилы можно при помощи специального прибора.

Линейная скорость пилы и подача. Линейная скорость пилы – это важный фактор, влияющий на ее производительность и долговечность. В случае, если линейная скорость пилы на вашей лесопилке находится в пределах от 25 до 40 м/с, можете считать, что все в пределах разумного. Не забывайте однако, что чем больше линейная скорость пилы, тем выше должна быть подача. Это особенно актуально для слабосильных ручных лесопилок мощностью до 11 кВт. Предположение о том, что чем быстрее пила бежит по шкивам, тем выше производительность лесопилки, ошибочно. Во-первых, пила быстрее устает и, как следствие, рвется. Объяснение этому феномену простейшее: пила большее количество раз за единицу времени пробегает через шкивы, подвергаясь перегибам. Во-вторых, слишком маленькая подача на зуб, неизбежная при большой линейной скорости пилы и малой энергооборуженности лесопилки, вызывает перегрев пилы и ее преждевременное затупление. Определить линейную скорость пилы несложно. Для этого умножьте диаметр шкива в метрах на количество оборотов, которое он делает в минуту, полученное число умножьте на 3,14 и разделите на 60. Вы получили линейную скорость пилы в метрах в секунду. Количество оборотов шкива определить также несложно: для этого нужно количество оборотов электродвигателя (оно обычно есть на шильдике) умножить на диаметр шкива электродвигателя и разделить на диаметр ответного шкива ведущего вала. Оптимальная подача определяется экспериментально и зависит не только от энергооборуженности лесопилки, линейной скорости пилы и ее состояния, но и еще от множества субъективных и объективных факторов. Хорошим ориентиром, однако, следует считать подачу, при которой шестиметровое немороженое сосновое бревно диаметром 30–35 см проходит кареткой за 25–30 с.

Прочие факторы. К прочим факторам, влияющим на долговечность

пилы, следует отнести:

- Тип распиливаемого материала. Чем материал тверже и смолистее, тем скорее порвется пила.
- Скорость входа пилы в заготовку. Чем резче пила входит в заготовку и чем чаще она это делает, тем хуже для пилы. Особенно это актуально для установок второго ряда, где заготовки могут быть достаточно короткими и метод подачи заготовки в станок (торец в торце либо с промежутками) может решающим образом сказаться на работоспособности пилы.
- Холостое вращение пилы. Важнейший фактор, влияющий на ее жизнестойкость. Особенно это актуально для лесопилок первого ряда, работающих с бревном. На этих лесопилках оператор действительно пилит в лучшем случае 50% рабочего времени. Остальное время он работает с бревном, то есть кантует его, зажимает, разжимает и так далее. В случае, если в то время, когда пила непосредственно не пилит дерево, ее останавливать, это значительно продлит ей жизнь. Для этой цели на большинстве лесопилок предусмотрено «сцепление». Однако редко кто пользуется им в реальной жизни.
- Натянутое состояние пилы без использования. Если таковое имело место, немедленно снимите пилу, выверните ее и повесьте отдыхать. В противном случае с очень высокой степенью вероятности вы ее выбросите в этот же день. Это уже не говоря о том, что, оставляя пилу в натянутом состоянии на ночь, вы статически деформируете бандажные ремни, они теряют форму и начинают «бить», что также не продлевает жизнь пилы.

Также еще одним важным фактором, влияющим на долговечность работы ленточной пилы, является правильная заточка. Заточке как таковой, подбору формы зуба и разводки пилы под каждую конкретную породу дерева и внешние условия будет посвящена следующая наша статья о ленточных пилах.

Матвей КАЛАШНИКОВ



КРИНТА — НОВОЕ ИМЯ РОССИЙСКОЙ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В июне 2006 года в Москве была организована компания «КРИНТА», которая по многим показателям стала знаковой в российском лесном бизнесе. Во-первых, учредителем компании стала известная в Германии и в Западной Европе и уверенно набирающая известность в СНГ компания Carl Röntgen GmbH, владелец торговых брендов ALBER и Röntgen. Сам по себе факт иностранных инвестиций в Россию далеко не новость, но в данном случае речь идет не о транснациональной компании, производящей товары потребительского спроса и инвестирующей венчурный капитал, а о частной маленькой компании и выпуске средств производства. Это говорит о качественно ином уровне доверия к российской действительности и реалиям бизнеса «по-русски».

78



ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

«КАРЛ РЕНТГЕН»

18 апреля 1848 года, более 150 лет назад, Петр Вильгельм Рентген основал небольшое предприятие, выпускающее циркулярные пилы и пилы для рамных пилорам. Его сын Карл Рентген дал этому предприятию свое имя, актуальное и по сегодняшний день. Он вошел в историю как первый изготовитель узких и широких ленточных пил для деревообрабатывающей промышленности Германии.

В 20-х и 30-х годах прошлого столетия его сын Ойген продолжил развитие предприятия. Он открыл несколько новых производственных помещений, а число рабочих достигло 15 человек. В ассортимент продукции предприятия вошли все виды ленточных пил для работы по дереву и ленточных ножей.

30 апреля 1943 года предприятие тяжело пострадало от обрушившейся на него бомбы, тем не менее выпуск продукции частично удалось сохранить. В 1949 году Карл Фридрих, сын Ойгена Рентгена, вернулся из плена и после смерти отца возглавил фирму. Он выкупил у совладельцев их доли и приступил к расширению и модернизации производства.

В 1982 году Карл Томас, сын Карла Фридриха, стал у руля фирмы «КАРЛ РЕНТГЕН» и превратил ее в ведущего поставщика ленточных пил по дереву, независимого от других концернов. Под его успешным руководством предприятие расширило спектр своей продукции и начало выпускать товары и для других отраслей (например, ленточные пилы для пищевой, металлообрабатывающей, текстильной промышленности и др.).

Наряду с немецким рынком все большее значение для фирмы «КАРЛ РЕНТГЕН» приобретает экспорт. Участие компании в национальных и международных выставках способствовало тому, что в настоящее время предприятие завоевало внимание и обеспечивает существенную часть рынка в своей отрасли во всем мире.

Фирма «КАРЛ РЕНТГЕН» — это современное, динамично развивающееся предприятие, которое при содействии дочерних и совместных предприятий на всех значимых рынках обеспечивает быстрое и профессиональное решение проблем своих потребителей. Уже созданы дочерние фирмы в России, Чехии, Румынии, Австрии и на Украине. В других странах действует сеть официальных дилеров. Компания через свои дочерние фирмы и дилеров обеспечивает техническую и консультационную поддержку клиентов во всем мире.

Отличительной чертой компании «КРИНТА» является то, что она очень узкоспециализированна и направлена на решение всех проблем, связанных с ленточнопильной технологией всего спектра материалов: древесины, металла, пищевых продуктов, поролона, сукна и т.д. Особенно хотелось бы подчеркнуть то, что компания имеет всю линейку оборудования и соответствующие кадровые ресурсы для обслуживания широких ленточных пил, которые, как известно, являются профессиональными и за которыми, по нашему мнению, будущее. Во-вторых, создавая компанию «КРИНТА», учредители не ставили целью открытие очередной дистрибьюторской структуры и наделения ее полномочиями «эксклюзива». Речь идет о дополнительном механизме работы на рынке и расширении спектра услуг для потребителей, у которых ресурсы и амбиции позволяют самим заниматься импортом продукта в Россию. Те, кто не может или не хочет заниматься логистикой и таможенней, смогут теперь приобрести нужную номенклатуру за рубли в Москве. Это подразумевает наличие склада, который постоянно оптимизируется и пополняется, чтобы наиболее эффективно реагировать как на сезонные скачки спроса, так и на непрогнозируемость сроков поставки.

Компания Carl Röntgen на сегодняшний день занимает лидирующее

положение на рынках Германии, Австрии и Швейцарии. Она контролирует около 80% рынка ленточных пил по дереву в этих странах. Активное развитие продаж в России началось с 2003 года. За последние 4 года объемы постоянно наращиваются, в том числе не только за счет бюджетобразующего сегмента мобильных вудмайзеровских пил. Все большим спросом начинают пользоваться мебельные, широкие пилы, ножи и специальный инструмент.

Имея за плечами историю и семейные традиции производства и ведения бизнеса с 1848 года, компания Carl Röntgen уверенно смотрит в будущее и связывает его в немалой степени с Россией, ярким подтверждением чего является основание фирмы «КРИНТА». Идя навстречу требованиям рынка, с июня 2007 года компания Carl Röntgen GmbH вводит в строй новую линию по производству ленточных пил, которая позволит улучшить качество и снизить себестоимость конечной продукции. Кроме этого ведется постоянный поиск новых материалов и технологических решений для того, чтобы удовлетворить потребности профессионалов лесного бизнеса. ■



ООО «КРИНТА»:

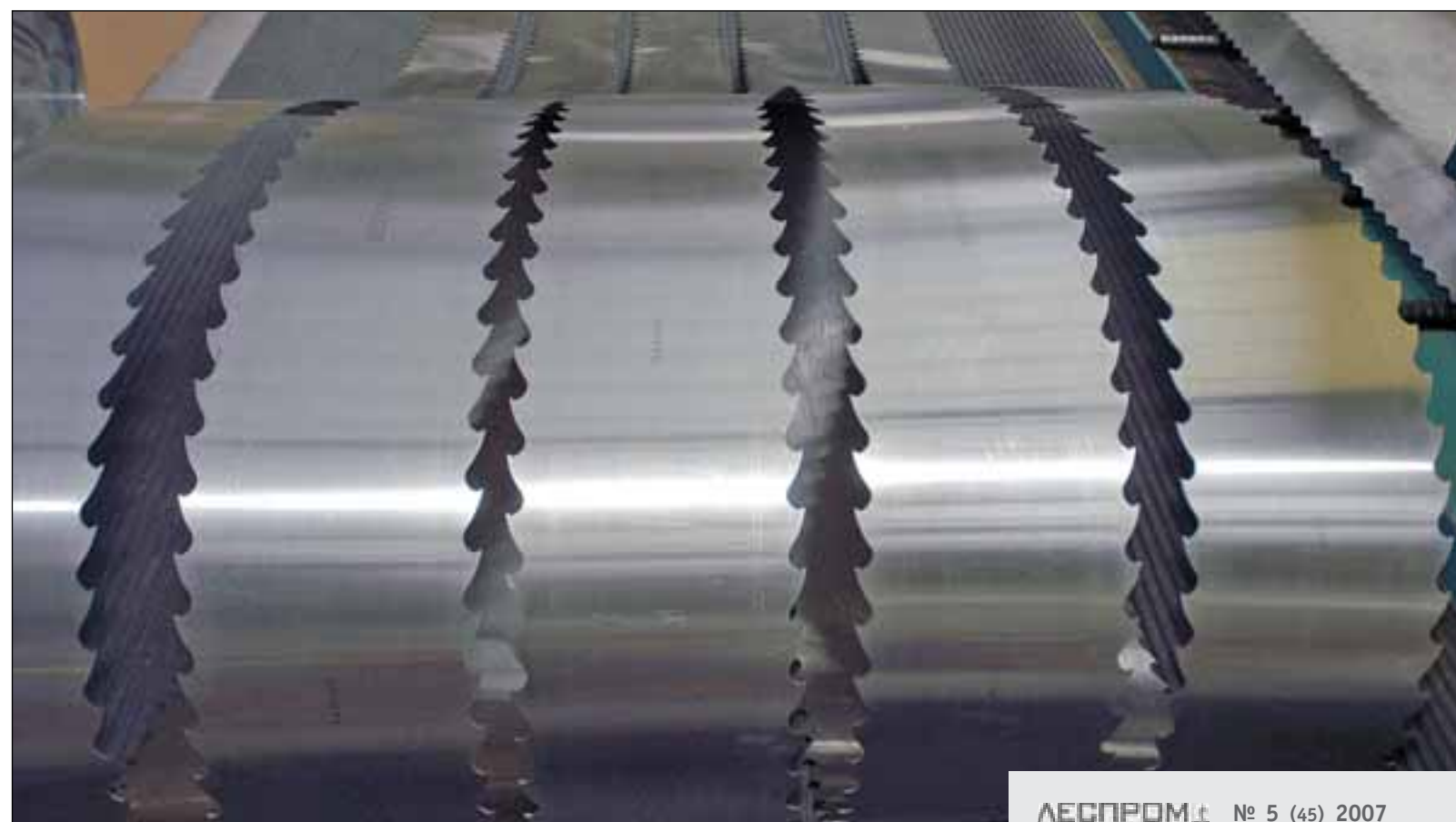
125438, г. Москва, Лихоборская наб., д. 3, стр. 2

Тел./факс (495) 601-93-28 (многоканальный)

E-mail: post@krinta.ru

www.krinta.ru

79



КАК НЕ ЗАБЛУДИТЬСЯ В ТРЕХ СОСНАХ ПРИ ВЫБОРЕ ЧЕТЫРЕХСТОРОННИКОВ

Редакция журнала «ЛесПромИнформ» продолжает свои изыскания в вопросах выбора оптимального оборудования для современных лесопромышленных производств. В настоящее время на рынке РФ представлен широкий спектр оборудования, и не всегда легко бывает остановить свой выбор на том или ином станке и торговой марке. Чтобы как-то облегчить жизнь лесопереработчикам, мы поставили перед собой цель – регулярно публиковать различные информационные и технические обзоры по оборудованию. В прошлом номере «ЛПИ» статьей «С чем едят четырехсторонники» (ЛПИ № 4'2007, с. 90) мы открыли тему выбора четырехсторонних станков.

В продолжение темы четырехсторонников мы организовали виртуальный круглый стол, в рамках которого представители крупнейших российских дилеров деревообрабатывающего оборудования отвечали на наши вопросы о том, как они строят свою работу с покупателями. Помимо желания проверить уровень профессионализма отечественных станкостроителей, нашей главной задачей было показать читателю, КАК ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАВЦЫ. Результат – перед Вами. Пусть даже если кто-то из дилеров приукрасил реальную ситуацию, из их ответов становится ясным, какие требования к продавцу может предъявлять потенциальный покупатель, чтобы получить за свои деньги оптимальное оборудование и максимально квалифицированный сервис. Это, кстати, касается выбора не только четырехстороннего станка, но в принципе любого деревообрабатывающего оборудования.

На наши, нередко каверзные, вопросы отвечали специалисты компаний: «Глобал Эдж» – вице-президент Михаил Анкирский; «Дуна» – ведущий сотрудник отдела продаж оборудования Андрей Степнов; «Дюкон» – ведущий менеджер отдела деревообработки Денис Доброходов; «Интервесп» – ведущий менеджер по реализации группы четырехсторонних станков Михаил Смолин; «КАМИ-Станкоагрегат» – ведущий специалист Николай Дербак; «Негоциант» – ведущий специалист Михаил Кошицин; «Фазтон» – начальник отдела продаж оборудования Анатолий Штембах. К сожалению, место в журнале ограничено, поэтому ниже представлены не все, а лишь наиболее полные, интересные и оригинальные ответы.



1. В большинстве случаев продавцы не просят потенциального покупателя, дающего заказ на поставку оборудования, подготовить запрос в развернутой письменной форме, что заставило бы клиента лучше понять, что же ему нужно на самом деле? С чем это связано? Как поступаете Вы?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «"Глобал Эдж"» всегда осуществляет поставку оборудования только на основании полученного технического задания. Ведь для того, чтобы правильно выбрать станок, нужно четко понимать, какая производительность станка требуется заказчику и какую продукцию он планирует на нем производить. Специалисты компании окажут помощь в подготовке технического задания, если заказчик не может справиться с этим самостоятельно. В итоге клиент всегда получит именно то оборудование, которое ему было нужно».

ДЮКОН: «В нашей компании мы всегда стараемся узнать, для чего клиенту необходимо то или иное оборудование. В принципе, в Вашем вопросе уже есть часть ответа. Клиенту прежде всего надо самому понять, под какие задачи ему нужен тот или иной станок, особенно если клиент только начинает производство. В противном случае он рискует своими (или чужими) средствами, даже не вкусив радости производства. Чтобы этого избежать, мы всегда максимально подробно расспрашиваем клиента о его производстве и в итоге вместе определяем, какое именно оборудование подходит наилучшим образом. С заказчиками, имеющими более или менее успешный опыт в производстве, все проще, они просто-напросто сами не дадут «втлукать» станок. Ведь если у клиента был более успешный опыт сотрудничества с другими фирмами, он, не задумываясь, уйдет после первой же нашей попытки продать ему что-нибудь не то. Поэтому мы действительно гордимся тем, что, как правило, клиенты возвращаются к нам за повторными покупками, для нас это означает, что они оценили наш опыт и нашу добросовестность. Про конкурентов все более-менее ясно. Не всегда количество проданного оборудования соответствует количеству успешных предприятий».

ИНТЕРВЕСП: «О конкурентах ничего не скажу, но в целом ситуация терпимая, хотя без казусов, конечно, никто не обходится. Но про нашу компанию расскажу, так как нам есть чем похвалиться. Я сам автор тренинга по четырехсторонним станкам, который позволяет продавать практически в 99% случаев обращения клиента и, главное, избегать накладок в будущем. Менеджеры сдают мне экзамен (с системой аттестации и правом доступа к продаже этого вида оборудования). Менеджеры моего отдела продаж заучивают, как «молитву станкостроителя», перечень обязательных вопросов, среди которых первый блок – это техническая часть:

- Какую продукцию планируете выпускать?
- Какое максимальное сечение и длина обрабатываемых заготовок?
- Какая производительность планируется?
- Какие обязательные дополнительные условия должны быть учтены (температура в цехе, использование специфических клеев)?
- Какая дополнительная оснастка должна быть в станке?

Если клиент хочет купить полнокомплектный завод, то ему сначала направляется анкета. Затем к нему выезжают представители отдела инжиниринга для оценки имеющихся площадей, подъездных путей, сырьевых составляющих и заключения договора на разработку проекта, и только потом поставляется оборудование. В нашей компании также введено четкое разделение по менеджерам, кто за



Станок TOS SVITAVY модель FWH18P

какую группу оборудования отвечает и кто кроме этого человека прошел аттестацию и имеет право продать. Накладки в последнее время (около 2 лет) стали очень редки; те случаи, когда клиент требует обратно деньги и возвращает неподходящий станок, который ему "впарил" неграмотный менеджер, единичны. В компании действует жесткая система штрафов за такие возвраты».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Часть заказчиков очень хорошо знает, что им требуется от четырехстороннего станка, особенно если использует его для традиционных задач получения погонажных изделий. Вторая часть заказчиков не очень представляет, зачем и для чего им нужен тот или иной станок. В этом случае мы, безусловно, выясняем у них стоящую перед оборудованием задачу, то есть стараемся получить полное техническое задание (назначение технологической операции, требуемые параметры изделия и заготовок, необходимые производительность и точность, уровень автоматизации процесса, приверженность определенной марке инструмента и т.д., вплоть до наличия обученного



Четырехсторонний станок Leadermac на производстве



Андрей СТЕПНОВ,
ведущий сотрудник отдела про-
даж оборудования фирмы «Дуна»

персонала и типов имеющегося за-
точного оборудования)».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Безу-
словно, каждое обращение клиента
по вопросу приобретения или ком-
плектации станка обрабатывается
нашими ведущими специалистами с
максимальным вниманием к требо-
ваниям заказчика. И в своей работе
с клиентами мы опираемся прежде
всего на глубокое знание технологий и
оборудования, в частности четырехсто-
ронних станков, которые мы продаем.
Во-первых, четырехсторонние станки
NORTEC уже в базовой комплектации
значительно превосходят многие ев-
ропейские аналоги, что позволяет без
дополнительных опций производить
широкую гамму различной продук-
ции. Во-вторых, как правило, клиент
знает, для производства какого вида
продукции закупается станок. Из на-
писанной краткой заявки с указанием
продукции и желаемой производи-
тельности нам становится понятно,
о каком типе станка и в какой ком-
плектации идет речь в том или ином
случае. Бывает достаточно погово-
рить по телефону и обсудить с заказчиком

комплектацию, после чего делается
конкретное предложение на станок
с необходимыми опциями для выпол-
нения поставленных задач. В-третьих,
если клиенту требуются разъяснения,
вначале отправляем общие предло-
жения, содержащие информацию о
модельном ряде и опциях, которы-
ми могут оснащаться станки. После
обсуждения клиент точно понимает
комплектацию станка, и развернутый
запрос становится необязательным».

ФАЭТОН: «Мы продаем станки
исключительно по техническому за-
данию и именно в той комплектации,
которая нужна клиенту. Имели место
и такие моменты, когда станок имелся
на складе, но не той комплектации,
и мы его не продавали клиенту, а,
наоборот, отговаривали от покупки,
ссылаясь на то, что этот станок не
выполнит его задач. Нужно отметить,
что у некоторых конкурентов другой
принцип продажи».

**2. Любой станок – всего лишь
ячейка технологического процесса.
Его характеристики и технологи-
ческие возможности должны быть
прочно связаны с другим оборудо-
ванием. От того, насколько точно
они выбраны, напрямую зависит
и цена станка. Изучают ли Ваши
менеджеры по продаже условия за-
казчика или обычно передают ему
общее или «горячее» предложение
в надежде сначала «зацепить» по-
тentialного потребителя? Если не
изучаете, то почему: из-за нехватки
у сотрудников времени, недоста-
точной квалификации или незнания
технологии?**

ДЮКОН: «На все сложное
оборудование мы стараемся не вы-
ставлять предложений без его при-
вязки ко всему процессу в целом. В
связи с этим вопросом мне на ум при-
ходит аналогия с медициной: ни один
врач не поставит вам свой диагноз,
досконально вас не обследовав, и, уж
конечно, не назначит вам то лекар-
ство, которое вам совсем не подходит.
Хотя в моей практике случаи бывают
абсолютно разные. Если клиент зво-
нит по какой-то конкретной модели в
определенной комплектации и не идет
на изменения в предложении ни на
цифру, то очевидно, что он где-то уже
"подцепил" "горячее" предложение и в

таком случае переубедить его можно,
только предложив более низкую цену.
И таких продаж мы стараемся делать
как можно меньше, ведь зачастую че-
ловек, сориентированный изначально,
и, вполне возможно, не совсем вер-
но, на какую-то моментально кем-то
предложенную модель, оказывается
в итоге разочарован ее несоответ-
ствием необходимым параметрам. А
разочаровывать клиента – это не в
наших правилах. Как правило, такие
ошибки совершают только молодые
(не по возрасту, а по сроку службы)
менеджеры и менеджеры региональ-
ных филиалов, которым надо любой
ценой зацепиться в регионе. Мы, со
своей стороны, пытаемся предупредить
подобные случаи, проводя регулярные
обучения и тренинги».

ИНТЕРВЕСИ: «"Ошибка моло-
дого бойца" – это когда менеджер,
мало-мальски чему-то научившись,
не поняв, что же клиенту нужно, не
вникнув в его производственные де-
тали, начинает, не дослушав клиента,
"впаривать" ему "горячее" предложе-
ние. На начальном этапе обучения я,
как один из тренеров, раз и навсегда
отучаю менеджеров от такой практики
работы».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Безусловно,
многие компании стараются в первую
очередь предложить "горячие" станки.
На наш взгляд, у нас нет такой про-
блемы в области четырехсторонних
станков. Мы стараемся иметь на скла-
де или на подходе полную линейку
этих станков – от легкой серии (22-й)
до средней (20-й) и тяжелой (23-й)
в 4-, 5-, 6- и 7-шпиндельном испол-
нении, а также серию с универсаль-
ным шпинделем. Клиенты, которым
требуется специальное исполнение,
после выяснения их задач (как было
указано в п. 1) уже полагаются на
квалификацию нашего менеджера, а
также, скорее всего, понимают, что
им в любом случае придется такой
станок ожидать, в какую бы фирму
они не обратились».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Работа
в нашей компании изначально постав-
лена так, что на запросы, связанные
с технологиями производства, дают
ответ проект-менеджеры или ведущие
специалисты, имеющие богатый, а за-
частую личный практический опыт
и глубокие знания того или иного
производства. Прежде чем дать ответ,

все или необходимая часть участков
производства просчитываются, что
позволяет оптимально скомплектовать
или доукомплектовать интересующее
клиента производство. Быстрым, деше-
вым предложением "зацепить" потен-
циального потребителя можно, но для
нашей компании важнее репутация
грамотного поставщика оборудова-
ния и надежного партнера. Служить
клиенту, продав оборудование, не от-
вечающее производственным зада-
чам, можно один раз, но это не наш
стиль».

ФАЭТОН: «Обычно в техзада-
нии просишь указать, какое оборудова-
ние из имеющегося у клиента должно
быть привязано к технологической це-
почке. Делаешь расчет баланса сырья и
подбор станков согласно этому балансу.
Кстати, об этом пишется во всех наших
проспектах, что соответствует действи-
тельности. "Горячие" предложения мы
стараемся не делать. Часто консуль-
тируемся с фирмами-изготовителями
по специфическим запросам. Поэтому
бывают случаи, когда клиент уходит
к конкуренту, не дождавшись от нас
предложения, немедленного или в те-
чение получаса, потому что ему станок
нужен был вчера».

**3. Есть ли специальное профиль-
ное образование у Ваших менеджеров
по продаже? Как ведется работа с
клиентом: по принципу удержать
и убедить, даже если клиент об-
ратился не совсем по адресу, или
с точки зрения изучения реальных
потребностей клиента?**

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «В нашей
компании работают менеджеры с бо-
гатым опытом работы на производстве
и имеющие специальное образова-
ние. Внутри компании систематиче-
ски проводятся лекции-семинары, где
передаются опыт и знания, обсуж-
даются насущные вопросы с нашей
инженерно-технической службой.
Таким образом, в компании идет постой-
нное повышение профессиональных
качеств персонала – от менеджеров по
продажам до инженеров-наладчиков.
Компания "Негоциант" предлагает са-
мый широкий спектр различного обо-
рудования – от лесопиления, сушки
древесины, обработки плитных ма-
териалов (мебельное производство)
до финишной покраски, включая

обработку стекла и заточку инстру-
мента. Исходя из вышесказанного
работа с клиентом построена на не-
посредственном общении менеджеров
с целью уточнения потребностей кли-
ента и предоставления максимально
полной информации по его запросу.
При комплексных запросах или за-
казах целого производства под ключ
клиента ведет проект-менеджер при
участии ведущих специалистов».

ФАЭТОН: «Структура отде-
лов продаж в нашей фирме строго
регламентирована. Каждый менеджер
является топ-менеджером какого-то
конкретного ключевого направления,
например по продажам обрабатываю-
щих центров или кромкооблицовочных
станков. Естественно, мы не имеем
возможности позволить себе выде-
лить топ-менеджеров на продукцию
всех 120 европейских фирм – про-
изводителей оборудования, с кем
мы работаем. Поэтому параллельно
каждый менеджер еще отвечает и за
свою технологию. Например, деревян-
ное домостроение, или производство
мебели из плитных материалов, или
производство дверей, или произ-
водство гровов и т.п. И, в основном,
знает набор оборудования для этой
технологии. Естественно, что для такой
работы нужны специалисты. Поэтому
50% всех менеджеров – выпускники
Лесотехнической академии, осталь-
ные – других технических вузов, но
имеющие опыт работы в данной от-
расли. Кстати, каждый год мы при-
нимаем выпускников из Лесотехнической
академии, например: в 2006 году –
1 человека, в 2007 – уже 2. Причем
этих ребят подбирали заранее и го-
товили под конкретное направление
работы».

**4. В чем принципиальная разница
между строгальными и продольно-
фрезерными станками?**

ИНТЕРВЕСИ: «Принципиально
разницы в терминологии клиентов нет,
так как, говоря об одном, подразумева-
ют другое, и наоборот. Еще называют
они эти станки фрезерно-калевочными,
четырёхсторонними и т.д. Хотя под
строгальным станком может запросто
подразумеваться еще и рейсмус
или двухсторонний рейсмус. А крайне
редко это может оказаться частью
линии по производству строганого



Станок GRIGGIO G 240/6



Станок MARTIN T92



Анатолий ШТЕМБА,
руководитель отдела продаж
оборудования фирмы «ФАЭТОН»

шпона. Продольно-фрезерный станок может быть на самом деле обычным фрезером с нижним расположением вала, скажем T 220 Griggio, или в то же время фрезером для производства филенок. Важно не то, как станок называть, какой термин применить, а то, какие задачи с его помощью клиент хочет решить».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Это просто "сленг" или дело привычки, как называть любой вид оборудования, будь то "фуганок", "рейсмус", "фрезер" или "долбежник". Правильнее было бы называть "четырёхсторонний продольно-фрезерный станок"».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Четырёхсторонние строгальные станки ограничены в регулировках фрезерных шпинделей и предназначены в основном для калибрования с ограниченной глубиной строгания. Продольно-фрезерные или строгально-калевочные станки имеют широкий диапазон регулировок и предназначены для более разнообразного диапазона работ с глубоким фрезерованием. Конечно, строгально-калевочные станки более дорогие, но гораздо более востребованы».

ФАЭТОН: «Если Вам необходим ликбез, то сообщите, когда Вам необходимо организовать эту учебу. Мы с удовольствием это сделаем, так как ежемесячно работаем со студентами и слушателями факультета повышения квалификации Лесотехнической

академии. Примерно 10 лекций в год с показом станков в работе в нашем демонстрационном зале».

5. Если Ваши менеджеры по продаже чувствуют, что в Вашей номенклатуре нет того, что нужно заказчику, Вы честно говорите ему об этом или стараетесь продать ему нечто похожее из того, что у Вас есть?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «За 15 лет работы "Глобал Эдж" на рынке деревообрабатывающего оборудования нами накоплен солидный опыт и знания о производителях, а также об ассортименте и технических характеристиках предлагаемых ими станков. Поэтому мы редко попадаем в ситуацию, когда заказчику требуется станок, которого нет в нашей номенклатуре. Но даже если такое случается, то наша группа международного маркетинга с очень высокой степенью вероятности этот станок найдет. Наши связи в мире деревообработки помогут нам объективно оценить качество этого станка: мы сможем узнать, где подобные станки уже стоят, как они проявили себя в процессе эксплуатации, какого уровня специалисты на них работают (все это зависит от того, где находятся эти станки – в Аргентине, Южной Африке, Бразилии или Российской Федерации)».

ДУНА: «Если в номенклатуре нет, то найдем, а если не найдем, то скажем, что не можем ничем помочь».

ДЮКОН: «"Станка для блок-хауса нет, возьмите пока для оконного профиля?" Звучит несколько сюрреалистично, на мой взгляд. Мы можем предложить поставить модель, несколько отличающуюся мощностью и производительностью, если это не повредит всему производству в целом. В противном случае мы честно признаемся, что станка по Вашему запросу у нас нет, и в исключительных случаях советуем, где его можно найти».

ИНТЕРВЕСП: «Честно говорим заказчику об этом и предлагаем, если есть аналог, его именно как аналог. Если аналога нет – предлагаем под заказ, то есть клиент находит предложение, а мы пытаемся сделать поставку выгоднее на более льготных условиях того, что нужно клиенту. Если игра не стоит свеч, клиенту говорят, что такого оборудования не поставляем,

но обычно подсказываем, где можно взять, указывая на наших добросовестных партнеров. И последний случай: когда клиент просит, например, шлифовальный станок для полиуретана, я отвечаю, что мы поставляем станки для деревообработки и производства мебели, с другими материалами не работаем в настоящий момент, хотя можно приехать на наш склад и попробовать в демонстрационном зале пошлифовать свой полиуретан, предварительно получив согласие нашей сервисной службы. В идеале стараемся избежать продаж неизвестного оборудования, так как получить на склад неликвид в качестве возврата от клиента никому не интересно».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Если у нас в номенклатуре нет того, что нужно заказчику, а есть его полный аналог, выполняющий те же функции, то мы предлагаем его. В случае, когда аналогов нет, мы ищем их, предлагаем под заказ со сроками поставки и, если не находим, говорим честно».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Если нет в номенклатуре вообще, то, естественно, говорим, если нет в наличии, предлагаем аналог или поставку под заказ. Навязывать не будем, выбор остается за клиентом».

6. Помогаете ли Вы заказчику правильно подобрать характеристики поставляемого ему станка? Например, выбрать мощность шпинделей, соответствующую режимам обработки?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Еще раз повторимся: даже если заказчику нужен всего лишь заточный станок для ленточных пил, работа с ним начинается с технического задания, при составлении которого тщательно оцениваются все факторы, влияющие на параметры готовой продукции. Тем более это касается приобретения четырехстороннего станка: при составлении технического задания прежде всего будет обсуждаться то, какую продукцию заказчик планирует производить на этом станке, и уже на основании этого будет определена мощность шпинделей».

ИНТЕРВЕСП: «Да, безусловно, так как хорошая работа станка – это довольный клиент, а довольный клиент – это залог повторной продажи, которая принципиально важна. Помогает опыт –

все-таки более 5 лет в этом бизнесе. А многие сотрудники нашей компании уже более 10 лет. Если вопрос сложный или спорный, то мы переадресовываем его производителям станков, а также просим наших клиентов поделиться опытом эксплуатации таких станков».

7. В соответствии с действующими стандартами безопасности время остановки шпинделей станков не должно превышать 6 с. Обычно устройства для торможения шпинделей в предложениях дилеров являются опцией, от которой заказчик может отказаться (и часто так и поступает), что перекладывает ответственность за нарушения техники безопасности на него самого. Как Вы прокомментируете эту ситуацию? Как в данном случае поступает Ваша фирма?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Устройствами для торможения шпинделей оборудованы все без исключения поставленные "Глобал Эдж" станки. Опциональными являются электрические тормоза, которые устанавливаются только на больших станках, – им приходится останавливать многие сотни килограммов, вращающиеся со скоростью 6000 об/мин. Тормозные устройства на станках Leardmac произведены американской компанией Baldor».

ДЮКОН: «Мы в обязательном порядке предупреждаем клиента о наличии или

отсутствии на станке норм CE, а также о том, на что это может повлиять. Как правило, у китайских, тайваньских и ряда европейских компаний, работающих на нашем рынке, это опция. А вот тот же WEINIG или IIDA вы не сможете официально поставить без этих норм, более того, вы даже не откроете защитный кожух до определенного времени, если только какие-нибудь умельцы не укоротят электросхему. К сожалению, если клиент идет только за ценой, то ему часто бывает наплевать на все».

ИНТЕРВЕСП: «Да, на рынок поставляется большой процент оборудования, не удовлетворяющего требованиям безопасности. Чего стоит, например, "многопил-убийца" ЦДК 5-3, который я лично отказываюсь продавать клиентам, даже когда они настаивают. Время остановки б с на самом деле далеко не самый травматичный фактор, особенно когда речь идет о дешевых станках российских производителей. Ни одного случая травматизма на четырехсторонних станках, поставленных "Интервесп" за 5 лет, лично я не знаю, и я кристально честен, отвечая на этот вопрос. Продано несколько сотен станков».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Действительно, установка электродинамического торможения на все виды двигателей является достаточно дорогостоящей опцией. Но мы предлагаем нашим заказчикам менее затратный способ решения вопроса безопасности, а



Станок MIDA Prima 4



Станок MIDA Recor 6



Михаил АНКИРСКИЙ,
вице-президент фирмы «Глобал Эдж»

именно: установку систем задержки + (временное реле) открытия защитного кожуха станка до полной остановки шпинделей».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Всем известно, что четырехсторонние станки являются объектами повышенной опасности и требуют особого внимания при работе на этом оборудовании. Все современные станки имеют несколько степеней защиты и оборудованы шумопоглощающими защитными кожухами. И пока кожух закрыт, то нет прямого доступа к шпинделям с установленным на них инструментом. Остановка шпинделя с тормозной системой реально длится 6–14 с, а то и более. Поверьте, для получения травм достаточно и доли секунды, и последствия невнимательного отношения к технике безопасности бывают очень серьезными. При быстром торможении шпиндель с тяжелым инструментом по инерции имеет вращение, при этом происходит минидинамический удар на подшипники, проскальзывание приводного ремня, от чего ремни и подшипники гораздо быстрее изнашиваются. Остановка шпинделя без тормозной системы длится от 40 до 120 с, иногда на старых станках немного больше. Подождя пару-тройку минут

и убедившись в остановке шпинделей, спокойно можно произвести смену инструмента или обслуживание станка. Проще говоря: "Не спеши – себе спокойней". О чем всегда указано в руководстве по технике безопасности. И, безусловно, мы информируем своих клиентов о возможности, даже необходимости в первую очередь установки норм СЕ в качестве опций. В подавляющем большинстве клиент выбирает станок, полностью отвечающий всем необходимым нормам безопасности».

ФАЭТОН: «Мы в предложении как опцион указываем эту опцию. В 95% случаев мы продаем станки исключительно в строгом соответствии с нормами СЕ. Остальные 5% – это б/у оборудование. Ранее, несколько лет назад, были случаи, когда шли на поводу у заказчика и потом он нас в этом обвинял. Но уже лет 5, как продаем станки только с СЕ. Они дороже, и клиенты, бывает, уходят к конкурентам, которые продают оборудование, как домашние тапочки: чем проще и дешевле, тем лучше, так как их не надо далее обслуживать. Существует одно жесткое правило, если станко-торговая фирма имеет серьезную (а не формальную!) сервисную службу, то она и станки продает серьезно».

8. В каких случаях применение удлиненного стола, регулируемого по высоте, и совмещенной с ним боковой линейки в четырехсторонних станках является необходимым?

ДУНА: «Почти во всех случаях».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «На всех поставляемых нами станках марки BEAVER установлен удлиненный стол, регулируемый по высоте, и регулируемая боковая линейка. Так как большинство наших заказчиков изготавливают продукцию европейского качества, мы включили эти узлы в список стандартной комплектации. Кроме этого, на всех станках применяется система базирования заготовки в 2 плоскостях уже после обработки на первом горизонтальном шпинделе».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Подающий стол и направляющая линейка являются базисными поверхностями для обрабатываемого материала. Чем больше базисная поверхность, тем точнее обработка. Многие пренебрегают данной опцией, но даже

при производстве вагонки, половой доски и тем более балок домостроительного бруса удлиненная база не будет лишней».

9. Замерялся ли фактический уровень шума на рабочих местах и проверялось ли соответствие другим требованиям безопасности в процессе проведения сертификации поставляемых Вами четырехсторонних станков? Проводятся ли периодические контрольные проверки во время всего срока действия полученных сертификатов?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Оценить уровень шума четырехсторонних станков можно на выставках, на которых станки Leadermac не просто экспонируются, но и активно эксплуатируются. При этом рядом с работающим станком можно не только стоять, не испытывая дискомфорта, но и разговаривать, практически не повышая голоса. Уровень шумоизоляции на станках Leadermac, особенно на станках легких серий, которые "Глобал Эдж" в основном и поставляет в Россию, значительно ниже уровня, который допускают стандарты ЕС».

ДЮКОН: «Проверки проводятся только в том случае, если это необходимые требования предприятия (часто это требуется, к примеру, для ФГУПов). В остальном же прошедший сертификацию, технически исправный станок с правильно подготовленным инструментом по умолчанию соответствует указанному нормам».

ИНТЕРВЕСП: «Уровень шума не замеряется, так как станки оснащены шумопоглощающими кожухами и соответствуют требованиям необходимых нормативов. В РФ испытания не проводятся, так как это задача производителя и ISO 9001 есть».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Уровень шума замерялся и соответствует не только нормам СНиП, применяемым в деревообрабатывающих производствах РФ, но и нормам ЕС, США, Канады и других развитых стран, куда поставляются наши станки. Станки, известные в России и странах СНГ под маркой BEAVER, с мелкими изменениями продаются под марками Woodmaiser (США), Bonfanti (Испания), Silver (Канада), Griggio (Италия), Winter (Германия)».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Четырех-

сторонние станки фирм SCM (Италия) и GAU JING – NORTEC (Тайвань), поставляемые нашей компанией имеют европейский сертификат ISO 9001. Оборудование отвечает всем требованиям мировых, включая и российских, стандартов и норм безопасности».

ФАЭТОН: «Все станки, поставленные по евростандартам, соответствуют данному нормативу. И, соответственно, сертифицируются по российским стандартам на основании данных евро-сертификатов. Во всех расширенных предложениях мы указываем уровень шума. Но сами замеры не делаем, это не наша функция».

10. Осуществляете ли Вы предпродажную подготовку четырехсторонних станков перед их отгрузкой покупателю?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «От завода компании-производителя до Москвы путь неблизкий, и уровень перегрузок, который выдерживает станок при транспортировке, может быть совершенно фантастическим и достигать 12 единиц (это максимальная перегрузка, которая возможна в условиях полета на реактивном самолете, дальше человек, например, просто теряет сознание). Поэтому все четырехсторонние станки, которые "Глобал Эдж" поставляет в Россию, в обязательном порядке проходят предпродажную подготовку в производственно-техническом центре компании и не отправляются к заказчику без подписи руководителя службы техподдержки».

ДУНА: «Обязательно!!! Проверка не только четырехсторонних станков, но и любого другого оборудования».

ДЮКОН: «Китайские станки проходят предпродажную подготовку в 100% случаев. Прочие же производители, с которыми мы работаем, сами проводят доскональную проверку еще на заводе и, соответственно, гарантируют качество своей продукции. Однако мы, естественно, проводим предпродажную подготовку по требованию клиента или в случае, если машина стояла на демонстрации в выставочном зале».

ИНТЕРВЕСП: «Да, с недавнего времени. Есть задача на ближайшие полгода, чтобы каждый станок (не только четырехсторонний, а именно каждый) проходил предпродажную подготовку».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Такую предпродажную подготовку делают в том случае, когда не уверены в качестве поставляемого оборудования со своего склада. На первых 150 станках такие работы проводились, но мы пришли к выводу, что такой необходимости нет. Ведь никому не придет в голову делать предпродажную подготовку на станках фирм HOMAG, IMA или WEINIG, потому что производитель в Германии изначально гарантирует качество. Аналогичная ситуация у нас со станками фирмы BEAVER. Да, собственно, это подтверждает наша статистика – свыше 1000 проданных станков BEAVER в России, на Украине, в Белоруссии, Казахстане и Прибалтике и отзывы этих клиентов. Но если возникает малейшее сомнение или желание нашего клиента, то мы выполняем эту работу».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Предпродажную подготовку станки проходят на заводе производителя, к нам приходят станки с защитой от коррозии и готовые к эксплуатации. Контроль за качеством предпродажной подготовки возложен на наш сервисно-технический отдел. Пока не было ни одного случая, чтобы станок имел заводской брак. И даже в течение гарантийного срока эксплуатации у нас не было ни одного гарантийного ремонта».

ФАЭТОН: «Обязательно, за исключением случаев, когда оборудование поставляется напрямую заказчику. Тогда это приходится делать во время шефмонтажа и наладки станка».

11. Как Вы оцениваете сегодняшний уровень своих заказчиков: они по-прежнему отдают предпочтение наиболее дешевому оборудованию или на первое место постепенно перемещается соответствие характеристик станков конкретным задачам, выполняемым их производством?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Наши заказчики – это люди, предпочитающие приобретать те станки и технологии, какие им действительно нужны для того, чтобы решить задачи, которые они перед собой ставят, и произвести продукцию, которую они хотят производить. Те же, кто вне зависимости от характеристик оборудования отдает предпочтение



Станок LEADERMAC Maximac 630



Станок LEADERMAC Hypermac 723



Михаил СМОЛИН,
ведущий менеджер по реализации группы
четырёхсторонних станков фирмы
«Интервест»

наиболее дешёвому варианту, обращаются в другие компании».

ДЮКОН: «Соотношение почти не меняется. Только если несколько лет назад некоторые клиенты предпочитали отечественное оборудование, то сейчас у них уклон в сторону Азии. А так все зависит от того, на какого клиента ты ориентирован. Будешь продавать "немцев" – будут в основном экономически независимые клиенты либо поклонники той или иной марки. Будешь продавать только "Китай" – редко услышишь: "Мне бы что-нибудь немецкое"».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Для основного нашего заказчика, как и для любого человека, важно найти золотую середину, то есть наиболее оптимальное соотношение цены и качества. На наш взгляд, переплачивать только за звучное имя не только глупо, но и в первую очередь разорительно, так как окупаемость такого производства значительно дольше, и к тому времени, а скорее, и раньше, технический прогресс

заставит наших заказчиков совершить техническое перевооружение своего производства. А он еще не купил ранее приобретенное оборудование! Конечно, все это при условии сопоставимого качества и надежности станков. Вторая часть заказчиков подбирает оборудование под конкретные задачи своего производства. С учетом того, что конкуренция у деревообрабатывающих возрастает, экономическая отдача от производства погоняжных изделий уменьшается, все более возрастает количество клиентов со специфическими изделиями (и, по нашим прогнозам, их количество будет увеличиваться), а требования к станкам повышаются».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Можем с уверенностью сказать, что клиенты становятся все более требовательные в выборе оборудования под конкретные задачи. У нас есть клиенты, которые купили уже не один станок, и с каждым разом их требования к возможностям станка растут. Они приобретают более серьезные, более производительные станки с конкретным набором опций для максимально широких возможностей. Есть клиенты, которых не устраивает качество дешевых станков, приобретенных в других компаниях. У таких клиентов обостренное чувство недоверия к менеджерам. Им кажется, что все станки одинаковы, и лишь после проведения сравнительных характеристик и разговоров с людьми, работающими на наших станках, заказчик убеждается, что совсем дешевое оборудование не может быть долговечным и хорошим».

ФАЭТОН: «Большинство клиентов (примерно 80%) четко знает, что им необходимо. С такими очень тяжело, но интересно работать, так как они, прежде чем идти к нам, уже достаточно полно изучили рынок и возможности станков. Поэтому для них приходится подбирать большее количество аргументов в пользу предлагаемого тобою станка. Это, как правило, фирмы, где непосредственно на оборудовании работают от 50 человек. Слава богу, за последние 3–4 года их стало больше. Но среди маленьких фирм еще в 60% случаев преобладает мнение: "Мне бы подешевле, а там трава не расти". Такие фирмы от нас часто уходят к конкурентам – "тапочникам"».

12. При поставке четырехсторонних станков Вы предлагаете оборудование только от одного-двух производителей или заказчик может попросить поставить ему любую заинтересовавшую его модель из всех известных на рынке?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «"Глобал Эдж" поставляет в Россию четырехсторонние станки только производства компании Leadermac, потому что мы абсолютно уверены, что компания Leadermac делает лучшие в мире четырехсторонние станки, и опыт их эксплуатации (мы поставили в Россию уже почти 700 таких станков) убедительно это доказывает. Один из наших заказчиков, который приобрел первый ЛМС, через год приобрел еще два, а через десять лет – еще два станка дополнили его парк оборудования».

ИНТЕРВЕСП: «Заказчик может попросить поставить ему любую заинтересовавшую его модель из всех известных на рынке, и мы практически всегда удовлетворяем его запрос, пытаясь, если возможно, убедить, что наш ассортимент на самом деле более чем исчерпывающий и мы можем предложить оборудование с более высокими техническими характеристиками по выгодной цене аналогичного производителя. Клиенту обязательно задается вопрос: "Вы готовы рассматривать альтернативные варианты или планируете покупать именно эту модель станка?" Я думаю, что немногие поставщики могут похвалиться таким широким модельным рядом».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Акцент в поставках мы делаем на надежных и проверенных поставщиков, но при необходимости готовы поставить любую интересующую клиента марку. Но это только при нашей уверенности, что она его в будущем не подведет. В противном случае мы честно расскажем заказчику, что его ожидает».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Компания GAU JING (Тайвань), в России известная под брендом NORTEC, производит несколько модельных рядов четырехсторонних станков – от начальной серии GS до высокоскоростной серии GH, включая станки тяжелой серии GL и универсальной серии GA. Это позволяет без труда комплектовать станок практически для любых задач. Если же клиента интересуют европейские

производители, то мы предлагаем станки итальянской фирмы SCM, имеющей широкий ассортимент и хорошо зарекомендовавшей себя на российском рынке. При необходимости поставки специализированных станков – сверхскоростных (до 600 м/мин) и сверхтяжелых (с шириной строгания до 2600 мм) – мы предлагаем оборудование компании LEDINEK. Все упомянутые производители имеют хорошую репутацию во всем мире и станки с оптимальным для российского рынка соотношением цены и качества».

ФАЭТОН: «В основном, мы работаем с тремя фирмами: WEINIG (Германия) – дорогие и отличные станки, TOS SVITAVI (Чехия) – дешевле предыдущих на 25–30%, но очень надежные и хорошего качества, GRIGGIO (Италия) – выборочные станки, недорогие и хорошего качества. В отдельных случаях продаем специализированное оборудование фирм MARTIN, REX и т. п.».

13. Могут ли четырехсторонние станки, входящие в номенклатуру изготовителей, представляемых Вашей фирмой, по своему возможному исполнению и комплектации действительно обеспечить любые реальные запросы заказчиков?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Компания Leadermac производит полную гамму четырехсторонних станков, технические характеристики которых способны удовлетворить самого требовательного заказчика. Максимальная ширина четырехстороннего станка от Leadermac составляет 1,3 м (речь идет о 8-шпиндельном станке), максимальная скорость подачи – 400 м/мин».

ДЮКОН: «Да, на сегодняшний день мы по праву можем сказать, что наш ассортимент способен покрыть абсолютно любую потребность клиента».

ИНТЕРВЕСП: «На 100%. В случае, если слово "реальные" на самом деле имеет место быть. Я не встретил ни одного реального запроса за свою практику, который не смог бы удовлетворить. Ни одного».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Сейчас мы действительно уверены, что четырехсторонние станки BEAVER могут выполнить любые задачи самых взыскательных клиентов. К примеру, в мае



Станок WINNER Feeler FEB-23



Станок WINNER Sprint SP4-23U

ОБОРУДОВАНИЕ для деревообработки

■ Форматно-раскроечные станки

от 139000 руб

- Filato FL-3200B (аналог "Альтендорф")
- двигатель основной пилы 5,5 кВт, подрезной 0,75 кВт
- роликовая каретка 3200x360x160 мм, гарантия 5 лет
- электроподъем основной и подрезной пил
- усиленная станка - 1100 кг
- несъемная балка



■ Четырехсторонние станки

от 451700 руб

- от 4 до 8 рабочих шпинделей
- скорость подачи до 120 м/мин
- сечение заготовки до 400x300 мм



■ Кромкооблицовочные станки

от 503800 руб

- лучшая комплектация на российском рынке
- толщина кромки до 15 мм, ширина до 65 мм
- скорость подачи 6-20 м/мин с бесступенчатой электронной регулировкой
- усиленная станка - масса 1500 кг



20 м/мин!!!

■ Линии сращивания

от 908300 руб

- полный автомат
- система клеезакрепления под давлением
- увеличенная производительность на 30%
- длина плиты до 12 м



до 15 км/смену!!!

■ Вакуумные пресса

от 278000 руб

- полный автоматический цикл процесса
- увеличенные размеры рабочего стола
- облицовка сложного профиля
- одновременным тиснением
- европейская комплектация



на последней выставке в Ганновере – «Лигна+» – и на других выставках 2007 года были показаны модели с уникальными показателями по очень привлекательной цене:

- 6-шпиндельный станок BEAVER-633 с сечением обработки 250 x 330 мм и полным электронным управлением через выносную стойку с PLC-панелью, с максимально возможными скоростями подач до 100 м/мин и увеличенной до 12 тонн массой станка.
- Полностью автоматизированная линия по производству паркета с межстаночной механизацией и накопителями на входе и выходе из линии.
- 7-шпиндельный станок с универсальным поворотным шпинделем – мод. BEAVER-723U – для изготовления трехслойного паркета, ламината или палубной доски с системой защелки Qlick».

ФАЭТОН: «В 90% случаев да. Иногда бывает, что какой-то параметр не выдерживается (например, высота обрабатываемой заготовки, мощность двигателя какого-то шпинделя и т.п.), тогда мы с клиентом анализируем все за и против и принимаем окончательное решение: да или нет продаже».

14. Какие преимущества и недостатки имеют распределенный и концентрированные механизмы подачи четырехсторонних станков?



Станок LMC 423S

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Если мы правильно поняли формулировку вопроса, то концентрированные системы – это когда механизм подачи находится в одном месте станка, а не распределен по всей станине. Такие системы применялись ранее. Они, во-первых, проще и дешевле, во-вторых, лучше подают сырые заготовки в сравнении со станками, у которых нижние подающие вальцы неприводные. В случае современных тяжелых станков с нижними приводными вальцами (у всех станков BEAVER нижние вальцы приводные) распределенная система подачи однозначно лучше: точнее и устойчивее фиксируется и продвигается заготовка, не требуется проталкивание одной детали следующей, как это было при концентрированной системе подачи».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Ни для кого не секрет, что редукторная система привода подающих спаренных роликов через карданные валы распределена по всей длине станины, как над столом, так и в столе, плавно и стабильно обеспечивает подачу заготовок во время обработки. Данная система подачи относится к распределенной и применяется почти на всех современных станках, в том числе и на станках NORTEC. Ей предшествовала цепная передача, которая в подобных станках не позволяла обеспечить плавность и стабильность, то есть не гарантировала стабильную подачу и потому является устаревшей. Еще более древними были концентрированные системы, у которых механизм подачи не был распределен по всей длине станины станка, а находился в одном месте. Заготовки малой длины обрабатывать было почти невозможно, зато сырую древесину строга-ли свободно. Современная система распределенного механизма подачи позволяет обрабатывать заготовки различной длины и влажности».

15. Какой привод шпинделей считается лучшим: посредством клиновых ремней, плоских ремней или с помощью электрошпинделей, в которых вращающийся инструмент устанавливается непосредственно на самом валу двигателя?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Клиновыми ремнями привод шпинделей не осуществляется

уже длительное время. Все уважающие себя производители давно используют плоские приводные ремни. И на вопрос о том, что выгоднее: прямой привод от шпинделей или привод с передачей плоским ремнем, все производители четырехсторонних станков ответят одинаково: привод плоскими ремнями, потому что нагрузки, которые испытывает шпиндель на четырехстороннем станке, часто очень высоки. Использовать электрошпиндель для этих целей нецелесообразно, ведь есть отработанные конструкции шпинделей, которые будут работать долгие годы».

ДЮКОН: «Многое зависит не от типа ремня, а от производителя. Если это китайцы, то у них только тот привод, который они копируют на данный момент, если это Япония, то это только электропривод. Да и привод посредством плоских ремней у меня, честно говоря, язык не повернется назвать неудачным, ведь весь старый WEINIG отходил на плоских ремнях по 100 лет. Согласитесь, немногие современные машины могут похвастаться таким ресурсом работы. Поэтому ни к какому из вариантов однозначного предпочтения нет. Если система стабильно работает – она имеет право на существование».

ИНТЕРВЕСП: «Клиновые ремни служат для передачи больших силовых моментов, у них большая площадь контакта, и при больших скоростях вращения срок их службы невелик. Плоские ремни лишены этих недостатков. Традиционно используются плоские ремни и электрошпиндели. Каждый кулик, безусловно, хвалит свое болото. Если возникает аварийная ситуация с плоским ремнем, то он просто проскальзывает и в крайнем случае приходится менять ремень, цена которого относительно невелика. Да, конечно, ремни – это расходный материал и источник дополнительных затрат. Но зато заменить ремень можно быстро, и он всегда под рукой. Если возникнет аварийная ситуация с электрошпинделем, то это может привести к выходу двигателя из строя. При повреждении вала это может привести к замене двигателя в сборе. Иметь всегда электродвигатель на своем складе не всякий деревообрабатчик может себе позволить: цена такого двигателя весьма существенна, а главное, что его не купишь

запросто в РФ, только у поставщика станков, который уж конечно, пользуясь своей уникальностью, продаст его втридорога».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Привод шпинделей посредством клиновых ремней наихудший, поскольку каждый из ремней вытягивается по-разному. Соответственно, происходит неравномерная передача крутящего момента и возможно проскальзывание ремней. Вариант электрошпинделей неоправданно дороже и требует преобразователя частоты тока, правда, в этом случае возможно достижение очень больших оборотов инструмента. В редких случаях это необходимое условие, но в большинстве своем приносит неудобства: дороговизна, сложность обслуживания и, главное, вероятность выхода из строя дорогого электрошпинделя, на прямом валу которого установлен режущий инструмент и нет компенсирующего звена в виде ремней. Плоский ремень – наиболее оптимальный вариант. Хорошо передает крутящий момент, долговечен и предохраняет от перегрузок электродвигателя, а при современной механике позволяет раскручивать шпиндели до 9000 об/мин и даже более».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «На сегодняшний день самым распространенным приводом шпинделей остаются системы с применением плоского ремня. Они дают определенную мобильность в перемещении и регулировках шпинделя, что нельзя сказать о применении клиновых ремней, ведь на один шпиндель их надо несколько штук, шкив шпинделя и мотора всегда должны находиться на одной линии вращения. Мотор и шпиндель должны всегда перемещаться синхронно, иначе будет перекос ремня и клиновый ремень будет соскакивать. Для клинового ремня нужны шкивы большего размера, чем для плоского. Поэтому клиновые ремни для вращения шпинделей на современных четырехсторонних станках не применяют. Электрошпиндели в четырехсторонней обработке стали применяться совсем недавно. Применение электрошпинделя позволяет иметь более компактные моторы с более мобильными регулировками при перемещении шпинделя, имеется возможность большего диапазона регулировки частоты вращения, и уменьшены вибрации

при работе шпинделя. Но нагрузки со шпинделя передаются "напрямую" на подшипники электромотора. Износ подшипников происходит быстрее, их замена и обслуживание намного дороже, чем на отдельных шпинделях и отдельных моторах. С применением плоских ремней подобных ситуаций можно избежать».

16. От чего зависит и на чем должен основываться выбор количества и последовательности взаимного расположения шпинделей четырехстороннего станка?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Количество и последовательность взаимного расположения шпинделей в четырехстороннем станке зависят только от того, какую именно продукцию собирается на нем производить заказчик, а также от инструмента, который он собирается использовать. Два этих вопроса всегда обсуждаются при составлении технического задания на поставку четырехстороннего станка».

ДЮКОН: «Выбор количества и последовательности расположения шпинделей должен зависеть от требуемой производительности и типа продукции, которую Вы желаете производить».

ИНТЕРВЕСП: «От конкретных задач производства. Есть спорные моменты (и каждое мнение имеет право на существование) и различные технологии, тем не менее отправляю материалы упрощенного адаптированного тренинга».

3 шпинделя – заготовки для склеивания щита (предлагает только WEINIG).

4 шпинделя – калибровка доски, калибровка ламели, заготовки под щит, погонаж на малых скоростях, калибровка оконного бруса.

Станки типа CM Machine, Mida, Rex и т.д. – четырехсторонние рейсмусы – годятся под профилирование стенового бруса, для калибровки гнотоклеевых конструкций больших сечений.

Традиционное расположение шпинделей: первый шпиндель – базирующий, на него, как правило, дополнительно устанавливается так называемая шевинговальная фреза, второй шпиндель правый, третий левый, четвертый верхний.

ЛЕСОПИЛЬНЫЕ ЦЕХА



Станки:

- дисковые брусочные до 150 м³/смену
- дисковые (аналог "Лаймст") до 18 м³/смену
- широкополосные горизонт. и вертикал. - 10-40 м³/смену
- двухленточные делительные - 20 м³/смену
- многошпиндельные станки для бруса 120, 150, 200, 250 мм
- реброво-горбыльные и крошкообразные станки
- комплексы переработки танкомера 200 и 250 мм
- сушильные камеры - 7-100 м³ из отходов древесины

ЛИНИИ ПО ВЫПУСКУ КЛЕЕНЫХ ИЗДЕЛИЙ



Комплектные производства:

- для клееного домохозяйственного бруса
- для клееных погонажных изделий
- для клееных балок перекрытия
- для клееного мебельного щита
- для клееного оконного бруса
- для дверей из массива

Крупнейший склад инструмента

Доставка. Монтаж. Сервис.

kami 107023, Москва, ул.Б.Семеновская, 40
тел./факс: (495) 105-0523, 781-5511
e-mail: kami@stanki.ru, www.stanki.ru

5 шпинделей – все вышеописанное + вагонка, блок-хауз, прочие виды погонажа, профилирование строительного бруса.

Традиционное расположение шпинделей: первый шпindelь – базирующий, на него, как правило, дополнительно устанавливается так называемая шевинговальная фреза, второй шпindelь правый, третий левый, четвертый верхний, пятый нижний – дублирующий, для повышения качества чистовой поверхности.

6 шпинделей – аналогично, с большей скоростью подачи на блок-хауз, и сложные нестандартные профили. Можно устанавливать пиление, можно профилировать оконный брус, можно делать вагонку со скоростью до 60 м/мин (увеличение скорости вращения до 9000 об/мин, встроенная подточка и гидрозажимный инструмент необходимы), можно профилировать строительный брус сечением на входе до 230 x 230 мм.

7 шпинделей – все вышеперечисленное. Обычно рекомендуется в трех случаях:

- 1) профилирование оконного бруса и получение штапика за один проход – можно разместить на шпинделях большее количество фрез – без необходимости перенастройки при профилировании

к примеру заготовки под окна 78 x 82 мм;

- 2) получение вагонки со скоростью подачи свыше 60 м/мин (обязательны встроенные подточные устройства и гидрозажимный инструмент);

- 3) получение глубокопрофилированного строительного бруса сечением до 320 x 240 мм (традиционные четырехсторонние станки) и больших сечений на четырехсторонних рейсмусах».

На традиционных станках 7-шпиндельной конфигурации для обработки бруса сечением от 200 x 200 мм задачи шпинделей: первый нижний шпindelь – базирующий, второй правый – базирующий, третий левый – базирующий (снимает допуски на склеивание бруса в прессе), четвертый правый – профильный (паз – гребень), пятый левый – профильный (паз – гребень), шестой верхний – профильный (имитация блок-хауза), седьмой нижний – профильный (может быть и прямым, если все операции делаются боковыми шпинделями).

На традиционных станках 7-шпиндельной конфигурации для обработки вагонки на скорости подачи свыше 60 м/мин задачи шпинделей: первый нижний шпindelь – базирующий

(оснащен встроенной подточкой), второй правый – базирующий, третий левый – профиль (паз – гребень) (встроенная подточка), четвертый правый – профиль (паз – гребень) (встроенная подточка), пятый верхний профильный – лицевая поверхность, шестой верхний профильный – лицевая поверхность (встроенная подточка), седьмой нижний – профильный. 8 шпинделей:

- 1) вагонка на скорости более 80 м/мин;
- 2) брус больших сечений с имитацией под блок-хауз.

Конфигурация шпинделей различная.

9 шпинделей:

- 1) работа на скорости свыше 120 м/мин;
- 2) изыски заказчика.

10, 11 и 12 шпинделей:

- 1) работа на скорости свыше 120 м/мин;
- 2) изыски заказчика, например шлифовальный узел или что-то подобное».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Количество и последовательность расположения шпинделей зависят от задач, которые заказчик хочет выполнить на этом станке. Вариантов слишком много, чтобы указывать их здесь».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Сложность профиля, скорость подачи, качество обрабатываемой поверхности – вот то, от чего может зависеть необходимость увеличения количества шпинделей. Каждый случай надо рассматривать индивидуально. И мы готовы помочь в решении подобных вопросов».

17. Если на предприятии заготовки после сушки имеют коробление, следует ли создавать на них базовые поверхности путем обработки на фуговальных станках или для этого существуют устройства, используемые в самих четырехсторонних станках?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Абсолютно все станки Leadermac, которые поставляются в Россию (за исключением

высокоскоростных), имеют опцию фугования, и покоробленная заготовка может быть на них выровнена. Но все же, если на предприятии после сушки заготовки имеют коробление, то необходимо, прежде всего, задуматься о замене сушильных камер, потому что устранение покоробленности фугованием заготовки – это очень дорогая операция».

ДЮКОН: «Создание базовой поверхности – это в любом случае необходимость, так как именно относительно этой базовой поверхности будет производиться обработка остальных трех. В четырехсторонних станках, поставляемых нашей компанией, функцию фуговального станка выполняет правый нижний горизонтальный шпindelь. Собственно, выравнивание поверхности – это и есть его основная и единственная функция».

ИНТЕРВЕСП: «Пункт первый – депремировать сушильщика. Пункт второй – доработать сушки. Пункт третий – порезать длинные доски для уменьшения коробления на более короткие части. Если все равно коробление идет, а сушки, какие есть, такие есть, и никак лучше их не сделать, то доску лучше вообще выкинуть. Если есть надежда ее спасти и для каких-то иных целей использовать, то можно и через рейсмус пропустить сначала, если на доске примерно 200 мм дуга огромна (ну, скажем, 20–30 мм) и за один съем на первом нижнем шпинделе четырехстороннего станка не убрать ее никак. Главная задача – избежать непрострожки. Первый шпindelь делает базирующую поверхность, следовательно, следует увеличить съем, при увеличении коробления – съем увеличивается, чтобы он был больше, чем величина коробления во избежание непростроженных участков. Можно, конечно, вместо пневмоприжимов поставить старую конструкцию прижимов, и все прострогается, но ведь на выходе мы получим гладенький, но кривой погонаж. Можно также увеличить количество шпинделей станка и установить большую величину съема, дополнительно перенастроив станок на переработку дефектных заготовок».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Все станки серии BEAVER обязательно оснащаются

специальными механизмами для обработки покоробленных заготовок и не требуют предварительной их обработки на фуговальных станках».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Если после сушки есть коробление и внутреннее напряжение в древесине, то в первую очередь надо менять режимы сушки или сами сушильные камеры. В четырехсторонних станках NORTEC даже на сериях GS в базовой комплектации имеется возможность поднять прижимные подающие ролики, находящиеся до первого нижнего горизонтального шпинделя, исключив их из работы (заготовка к поверхности стола роликами не прижимается). Регулируя необходимый съем подающим столом, искривленные заготовки без усилия прижима к поверхности стола подаются на первый шпindelь. Заданный подающим столом и направляющей линейкой съем срезается первым строгальным валом с шевинговальной фрезой, задавая базовые поверхности по горизонтали и вертикали. Верхние прижимные подающие ролики, находящиеся сразу за первым шпинделем, "подхватывают" и протягивают заготовку для последующей обработки на других шпинделях. Таким образом, можно обрабатывать искривленные заготовки без применения фуговального станка».

ФАЭТОН: «В большинстве случаев, когда небольшой объем

производства, следует предварительно фуговать покоробленные заготовки, если невозможно от них отказаться. Есть некоторые устройства, например у фирмы WEINIG, но и они на 100% не решают проблемы коробления. Нельзя из горбатой заготовки, например, за счет прижимных роликов сделать прямую».

18. Что представляют собой эти устройства, какие их конструкции существуют, какие преимущества и недостатки они имеют?

ИНТЕРВЕСП:

- «1. Пневмоприжимы, которые не выпрямляют заготовку в отличие от механических прижимов старых станков.
2. Фрезы большого диаметра, с профильными ножами, с большим вылетом ножей из ножевых головок для большого съема.
3. Чем длиннее база станка, тем выше точность геометрии.
4. Расположение шпинделей строго напротив друг друга для того, чтобы заготовка не огибала шпиндели. По такому принципу сделаны "четырёхсторонние рейсмусы" – станки типа CM Macchine, Mida, Rex и т. д.»



«Внутренности» станка LEADERMAC Thundermac 1023



Станок LEADERMAC Thundermac 1023

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «К ним относятся нижние и верхние приводные валцы по всей длине станины, узел прифуговки, система сдвоенных роликов между 4-м и 5-м шпинделями у 6-шпиндельных станков, боковые и верхние пневмоприжимы по всей длине станины. Трехконтурная система пневматики уже в базовой комплектации для лучшего прижатия заготовок, увеличенное сечение верхней балки. Автоматическая система смазки стола в базовой комплектации для облегчения продвижения заготовок и другие конструктивные решения».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Устройства представляют собой верхние прижимные подающие ролики с возможностью их подъема для исключения прижима заготовки к поверхности подающего стола. Принцип обработки детали приведен в ответе на предыдущий вопрос. Прижимные подающие ролики могут подниматься и опускаться с помощью пневматических цилиндров или механическим винтовым механизмом. Регулировка пневматическими цилиндрами быстрее и удобнее. Недостатком подобных систем на четырехсторонних станках является то, что по технике безопасности нельзя подавать совсем короткие заготовки».

19. От чего зависит качество обработки заготовок на четырехсторонних станках? Что является определяющим?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Качество обработки заготовок на четырехстороннем станке зависит от совокупности факторов. Это и качество станка, и качество подготовленной заготовки, и квалификация оператора, эксплуатирующего станок, и подготовка инструмента. Что из названного является определяющим – сказать трудно: каждый фактор очень важен, но при этом соблюдение параметра качества станка гарантирует 60% успеха. Выпускать качественную продукцию на плохом четырехстороннем станке невозможно, но выпускать плохую продукцию на самом замечательном четырехстороннем станке можно легко – это должен понимать каждый хозяин предприятия, приобретающий четырехсторонний станок».

ДЮКОН: «Конечно, качество обработки зависит от огромного числа различных факторов, но если выделять из них определяющие, то это, по моему мнению, качество инструмента и соответствие режима обработки обрабатываемому материалу и установленному инструменту».

ИНТЕРВЕСП: «Биение шпинделя является определяющим, потому что все остальное – это дополнительная оснастка и регулировка».

В станках Winner и V-hold оно не должно превышать 0,005–0,001 мм для различных станков модельного ряда:

- количество ножей в ножевой головке – от 4 до 24 штук;
- количество шпинделей – от 3 до 12 штук;
- скорость вращения (6000–9000 об/мин) (у станков компании WEINIG – до 18000 об/мин);
- точность выставления ножей в ножевой головке. Для этого используется юстировочное устройство;
- гидрозажимный инструмент, который плотно обжимает вал и устраняет микронные биения;
- качество и периодичность заточки инструмента;
- встроенное устройство подточки инструмента (джойнтер)».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «От всего. Это те же вопросы, от чего зависит комфортная езда на автомобиле и что является определяющим. Двигатель, подвеска, шасси, кузов, рулевое управление, коробка передач, кондиционер, подушки безопасности – что из них? Также и в четырехстороннем станке качество обработки зависит от целой совокупности факторов: жесткость станины, точность изготовления шпинделей, обороты шпинделя, система подачи, устанавливаемый инструмент и многих других. Наши постоянные клиенты свидетельствуют: качество обработки на станках BEAVER не уступает известным европейским производителям четырехсторонних станков».

20. Существуют ли рекомендации по применению вместе с

четырёхсторонними станками какого-либо конкретного производителя дереворежущего инструмента определенного изготовителя?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Единственное, что можно порекомендовать, – это чтобы класс дереворежущего инструмента соответствовал классу четырехстороннего станка. Для станка невысокого качества большого значения не имеет, какой инструмент вы на него поставите. Если же вы купили станок высокого класса, то использование в нем плохого инструмента может свести все инвестиции в этот станок к нулю. При этом совершенно неважно, где этот инструмент сделан – в Италии, на Тайване, в Японии, Германии или США».

ДЮКОН: «Нет. Обязательное требование – балансировка инструмента в динамике, в противном случае будете ловить инструмент и шпиндели по цеху».

ИНТЕРВЕСП: «Нет, но есть товар класса "Мерседес" с мировым именем – Leitz. А так здесь и Stark, Fontacci, G3, Leut, Leico, Freud... Несть им числа».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «Можно рекомендовать не какого-либо конкретного производителя инструмента, а указывать заказчику требования к качеству инструмента для предлагаемого станка. В зависимости от его уровня и требований к деталям на выходе из него. Переплачивать за громкое имя и здесь не стоит, хотя кому-то это приятнее».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «На российском рынке широко представлены известные зарубежные и российские производители режущего инструмента. Заказчик в праве выбрать дорогой и качественный инструмент или тот, который его оптимально устраивает по цене и качеству. При необходимости мы поставляем практически любой инструмент наиболее известных фирм-производителей».

ФАЭТОН: «В основном, да. Как правило, мы подбираем головки тех фирм, которые грамотно и качественно изготавливают инструмент. Было несколько лет назад пару случаев, когда фирмы поставили инструмент не того качества, какого декларировали. И мы сразу же прервали

все взаимоотношения, несмотря на очевидную внешне выгоду продажи. Имя дороже».

21. Должен ли покупатель четырёхсторонних станков приобретать вместе с ним и комплект оборудования для подготовки и заточки дереворежущего инструмента или выгоднее обращаться к фирмам, специализирующимся на его изготовлении и обслуживании?

ГЛОБАЛ ЭДЖ: «Выбор в данном случае определяется только экономическими соображениями. В последнее время появляется все больше центров подготовки инструмента – можно пользоваться их услугами, скорее всего, они дадут вам хорошие результаты. Но если вы хотите иметь возможность оперативно контролировать качество инструмента, лучше иметь заточный станок прямо на предприятии, особенно если вы строгаеете продукцию, в которой есть сучья (щербина на инструменте может появиться на пятом погонном метре, и после этого весь остальной погонаж будет в отметинах от этой щербинки). Если у вас свой заточный станок, то вы получаете возможность немедленно устранить все недостатки инструмента».

ДУНА: «На усмотрение покупателя. Бывает такой инструмент, что, например, его не надо затачивать. А если покупатель планирует работать с алмазным инструментом он просто вынужден обращаться к специалистам».

ДЮКОН: «Естественно, идеальным вариантом для предприятия было бы приобрести собственные станки для заточки дереворежущего инструмента, и хотелось бы, чтобы это всегда было так. Однако даже сейчас клиенты не всегда обращают на это достаточное внимание, и зачастую нам самим приходится проводить краткий курс по подготовке инструмента».

ИНТЕРВЕСП: «Настоятельно рекомендуется иметь свой заточный парк просто потому, что это удобно и выгодно. Инструмент точится в среднем 1–2 раза за смену. Плюсов – масса. Не надо куда-то возить инструмент, ни от кого не надо зависеть, не надо переплачивать за услугу, можно еще и соседям инструмент точить за деньги».

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ: «На наш взгляд, необходимо обязательно приобретать вместе с качественным четырехсторонним станком качественный заточный станок. Реально, если пользоваться сторонними организациями, то практически не удастся возить инструмент при малейших зазубринках или первых признаках притупления. В этом случае рабочие и механики, как правило, стремятся оттянуть этот момент, что сразу сказывается на качестве изделий, а в условиях жесткой конкуренции такое предприятие обречено на разорение».

НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ: «Конечно, лучше иметь свой станочный парк заточного оборудования. И, по возможности, его необходимо приобретать. Но не всегда на начальном этапе заказчик может позволить себе закупить станок и при этом половину, а то и больше суммы контракта потратить на заточное оборудование. Естественно, ему приходится пользоваться услугами фирм, пусть не специализирующихся на изготовлении инструмента, но имеющих заточное оборудование, которое позволяет поддерживать инструмент в качественном рабочем состоянии».

ФАЭТОН: «Если покупаются одиночные станки, то необязательно. Сейчас в Санкт-Петербурге, Москве и других городах достаточно фирм, которые специализируются на подготовке инструмента. А если речь идет о комплектной поставке, то, несомненно, нужно приобрести хорошее заточное оборудование, лучше тех фирм, которые наиболее прогрессируют в этом направлении. Например, к станкам фирмы WEINIG заточное оборудование от RONDAMAT или VOLLMER».

Мы надеемся, что в представленных ответах ведущих станкостроителей России мудрый читатель без труда найдет зерна истины и отделит их от плевел. Читайте в следующем, шестом номере «ЛесПромИнформ» статью по итогам круглого стола с участием уже не продавцов, а покупателей станков – представителей деревообрабатывающих предприятий, на производстве у которых установлены и активно эксплуатируются современные четырехсторонники.



ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБРАБОТКИ МАССИВНОЙ ДРЕВЕСИНЫ И ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ



Форматно-раскромные станки



Сверильно-присадочные станки



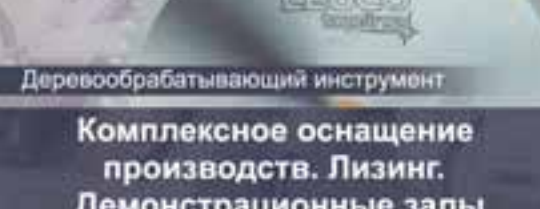
Обработывающие центры с ЧПУ



Четырехсторонние станки



Оконные центры



Деревообрабатывающий инструмент

Комплексное оснащение производств. Лизинг. Демонстрационные залы

Санкт-Петербург: (812) 328-92-48	Екатеринбург: (343) 310-00-12
Москва: (495) 842-88-56	Нижний Новгород: (8312) 78-54-00
Тольятти: (8482) 51-19-00	Ростов-на-Дону: (863) 299-50-19
Самара: (846) 273-35-15	Новосибирск: (383) 211-27-70
Омск: (3812) 33-83-90	

Ждем Вас на www.dukon.ru

ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ ЗАВОЕВЫВАЮТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ

Традиционно ленточнопильные станки использовались для выполнения операций по криволинейному пиленю. Эти станки стали неотъемлемой частью каждого производства. Сегодня, когда постоянно растут запросы потребителей и производители используют все более дорогую древесину, ценность ленточнопильных станков как инструментов для деления возрастает многократно: стоимость материала заставляет задумываться о том, как не потерять лишние сантиметры.

Итак, задачи вашего производства требуют приобретения ленточнопильного станка. Что нужно знать о ленточнопильных станках, прежде чем приступить к выбору конкретной марки?

На первый взгляд, процесс выбора ленточнопильного станка не представляет из себя задачи повышенной сложности. Главное, чтобы геометрические размеры и мощность станка удовлетворяли размерным характеристикам обрабатываемых деталей.

Размерность ленточнопильных станков зависит от диаметров шкивов. По классификации компании High Point Inc. ленточнопильные станки разделены на станки сверхлегкой серии с диаметром шкивов до 350 мм, средней серии со шкивом от 430 до 530 мм и тяжелой серии со шкивами более 530 мм.

Станки сверхлегкой и легкой серий наиболее подходят для операций криволинейного пиления. Эти станки оснащаются моторами мощностью от 0,55 до 2 кВт. Для делительных операций рекомендуется использовать станки тяжелой серии с мотором 4 кВт. Рассмотрим основные элементы ленточнопильного станка HB 6300I, производимого компанией High Point Inc.



Основным элементом ленточнопильного станка является опорная колонна. Специальная конструкция колонны с двойным профилем обеспечивает необходимое сопротивление скручиванию, возникающему при работе станка в результате натяжения пильного полотна, что придает наибольшую жесткость конструкции и позволяет эксплуатировать станок серии HB 6300I в круглосуточном режиме с сохранением качества обработки деталей. При этом необходимо учитывать не только конструкцию колонны, но и толщину стального листа, из которого сварена колонна. Общая устойчивость конструкции способствует снижению вибрации.

При выборе ленточнопильного станка необходимо обратить внимание на тип используемых шкивов. Они могут быть алюминиевыми или чугунными. Чугунный шкив обладает большей инерцией, что важно при делительных операциях. Также при делении лучше использовать более широкое полотно, которое требует большего натяжения. Чугунный шкив справляется с этим лучше. Станки с чугунными шкивами могут оснащаться ленточным полотном шириной до 35–38 мм, в то время как при использовании алюминиевых шкивов ширина ленточного полотна не будет превышать 20 мм.

На всех шкивах ленточнопильных станков High Point имеется полиуретановое покрытие для предотвращения проскальзывания пильного полотна и увеличения ресурса самого шкива.

Для качественного пиления заготовки важно, чтобы поступательное движение ленточного полотна осуществлялось в строго вертикальной плоскости без смещения вдоль оси пиления и без биений. Для предотвращения подобных смещений используются специальные направляющие – основное место контроля за пильным полотном. На станках High Point устанавливаются высококлассные подшипниковые направляющие европейского типа. Два подшипника, расположенные практически вплотную к пильному полотну, обеспечивают надежную боковую поддержку, а третий подшипник, расположенный в касательной плоскости к полотну,



Литой чугунный шкив

обеспечивает торцевую поддержку. Важно, чтобы на станке было два комплекта направляющих: над рабочим столом и под ним. Несмотря на то что требуется некоторое время для точной регулировки направляющих, они обеспечивают всем типам станков High Point отличную фиксацию и поддержку пилы.

Следующим важным элементом ленточнопильного станка является рабочий стол. Рабочий стол должен быть выполнен из чугуна и иметь габариты, соответствующие диаметрам шкивов.

На всех моделях станков High Point столы поворотные и наклоняются на угол -10° – $+20^{\circ}$.



Подшипниковые направляющие

Увеличение максимальных габаритов обрабатываемых заготовок привело к понижению расстояния от пола до стола. Это облегчило подачу заготовок в зону обработки, обеспечило более комфортное расположение оператора. Облегчение обработки заготовок способствует более широкому использованию ленточно-пильных станков, которые вполне могут взять на себя часть операций, выполняемых в настоящее время на форматно-раскrojных станках. Это не только удобнее, но и безопаснее, так как уменьшена опасность выбрасывания заготовки.

Мы рассмотрели все основные конструктивные элементы станка. Однако при выборе модели стоит уделить внимание и дополнительному оснащению. Все станки High Point оснащены параллельным упором (алюминиевым или чугунным в зависимости от класса станка) с измерительной линейкой, упором для выполнения резов под углом.

Полезной опцией является наличие (а у станков High Point в любой версии) индикатора натяжения пильной ленты, смотрового окошка контроля полотна и устройства его быстрой смены.

И, конечно, особое внимание следует уделить устройствам безопасности. Каждый станок должен быть оборудован либо ножным тормозом пильной ленты, либо мотором с электроторможением. Микровыключатель на двери предотвращает включение станка, пока открыты дверцы.

Теперь вам остается провести сравнение предлагаемых рынком ленточнопильных станков. Оцените конструкцию, проверьте наличие опций, узнайте цену и сделайте правильный выбор. ■

Анатолий БУТУСОВ,
глава представительства
High Point – Russia

HIGH POINT – RUSSIA
141400, Московская обл.,
г. Химки,
ул. Ленинградская, д. 1
Тел./факс (495) 739-88-00
www.hpoint.ru
info@hpoint.ru



Упор для выполнения резов под углом



Индикация натяжения пильного полотна



Микровыключатель



Присоединяйтесь к FORDAQ & рекламируйте свой бизнес!

Более чем...

- 28,500 участников от 174 стран
- 2,000 новых предложений и запросов ежемесячно
- 600,000 посетителей/месяц



Ежедневно лесопромышленные компании со всего мира посещают торговый и информационный портал лесной отрасли www.fordaq.com с целью найти поставщиков, покупателей или просто для проверки движения цен и рынка. С нами ваш бизнес будет на шаг впереди других.

Присоединяйтесь сейчас к FORDAQ и устанавливайте деловые контакты во всем мире.

www.fordaq.com

Контакт: +40 316 204 347 | petru.smuleac@fordaq.com

HIGH POINT M250 — ОТЛИЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЛЮБОГО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В июне 2007 года американская компания High Point Inc. презентовала на российском рынке компактный четырехсторонний строгальный станок M250. Он отлично подходит для небольших и средних деревообрабатывающих предприятий. Станок позволяет выпускать всю номенклатуру погонажных изделий и при этом значительно снижает объемы отходов деревообработки.

Менее чем за 20 секунд M250 способен превратить двухметровую доску шириной 15 см в полутора-сантиметровый чистовой сайдинг. Станок укомплектован пятью трехфазными моторами: по мотору на каждый из четырех валов

и один на пять подающих роликов, соединенных цепью. Оператор станка может использовать любую комбинацию валов в зависимости от того, что требуется получить на выходе. Время на переоснастку станка существенно снижено за

счет комплекта головок с уже установленными ножами: одна головка просто меняется на другую и новый профиль готов!

Под пылеулавливающим кожухом станка – четыре фрезы, каждая с отдельным мотором, и подающие ролики. Верхний и нижний валы позволяют обрабатывать заготовки до 30 см шириной. При подаче ролики на входе захватывают заготовку и протаскивают к первому валу, который ее фугует. Величина съема легко настраивается посредством прокладок. Следующий вал – правый фрезерный. Он зафиксирован, но его вертикальное положение также можно настроить с помощью прокладок. Еще один вал предназначен для фрезерования левой части заготовки. В дополнение к вертикальной настройке посредством прокладок его можно перемещать в зависимости от ширины обрабатываемой заготовки. И, наконец, последний вал – рейсмусовый. Для регулировки высоты обработки его положение можно настраивать с помощью рукоятки.

Американская компания High Point Inc. предлагает своим российским заказчикам оборудование, заранее укомплектованное всеми необходимыми опциями с учетом стоящих перед ними задач. Номенклатура оборудования, производимого на заводах High Point, включает несколько десятков наименований, в том числе

круглопильные и ленточнопильные, фрезерно-строгальные, сверлильные, шлифовальные и другие виды станков. Подробную информацию о рабочих характеристиках и стоимости станков High Point можно получить у дилеров компании в России. ■

HIGH POINT – RUSSIA
141400, Московская обл.,
г. Химки,
ул. Ленинградская, д. 1
Тел./факс (495) 739-88-00
www.hpoint.ru info@hpoint.ru

Технические характеристики

Артикул	200.400.1000
Ширина, мм	300
Максимальная толщина снимаемого слоя, мм	4
Мощность мотора, кВт	3
Частота вращения, об/мин	7000
Диаметр ножевой головки, мм	72
Максимальная высота, мм	100
Максимальная глубина профилирования, мм	28
Диаметр шпинделя, мм	30
Максимальный диаметр ножевой головки, мм	140
Мощность мотора, кВт	3
Частота вращения, об/мин	7000
Ширина шпинделя, мм	410
Максимальная толщина снимаемого слоя, мм	8
Максимальная глубина профилирования, мм	10
Мощность мотора, кВт	3
Частота вращения, об/мин	6000
Диаметр ножевой головки, мм	72
Габариты рабочего стола, мм	1030 x 630
Максимальная рабочая ширина, мм	100
Минимальная рабочая длина, мм	13
Максимальная рабочая высота, мм	254
Мотор подачи, кВт	0,375
Скорость подачи, м/мин	3–15
Габариты, L x B x H, мм	1105 x 965 x 1900
Вес, кг	520



Протяжные ролики и нижняя ножевая головка



Ножевая головка



Пластины, регулирующие вылет ножа



RUDNICK & ENNERS — ИННОВАЦИИ ИЗМЕЛЬЧЕНИЯ ДЕРЕВА



Экономичное производство высококачественной щепы для брикетов теперь возможно благодаря новой технологии, разработанной Rudnick & Enners. Компания Rudnick & Enners занимается разработкой концепции эффективного измельчительного оборудования, которое способно перерабатывать различные виды сырья, используемого заводами по производству брикетов. Новое оборудование работает с осени 2006 года и с тех пор прекрасно себя зарекомендовало с точки зрения надежности. Основной целью разработок компании стало производство высококачественного материала из влажного древесного сырья для последующего высушивания и брикетирования — процессы размола и сушки должны быть экономичными.

Горбыль, кромки и бревна для последующего производства пеллет перерабатываются до получения частиц размером 4–8 мм. Для измельчения громоздкого материала требуются станки со специальными подающими механизмами. С этой целью компания Rudnick & Enners разработала измельчитель с приводными двигателями мощностью от 315 до 1250 кВт, который был внедрен в производство с августа 2006 года. Эти установки могут поставаться как в стационарном, так и в мобильном исполнении и позволяют добиться однородности производимой щепы. На подающем конвейере производится отделение элементов из черных и цветных металлов, а

также иных посторонних тел для защиты ножей от грязи и посторонних включений. Отделение металлических включений производится при помощи металлодетекторов. Камень и абразивные частицы удаляются в сепараторе, находящемся непосредственно перед измельчительным блоком. Добиться удлинения срока работы ножей и повышения качества брикетов можно при использовании окоренного материала.

Как правило, вышеуказанные условия не выполняются; компания Rudnick & Enners разработала и внедрила различные одно- и двухступенчатые системы. Для удешевления сырья необходимо перерабатывать все виды отходов, в том числе бревна с

металлическими включениями и отходы лесопиления. С этой целью предлагается комбинация из шредера для предварительного измельчения типа RE-SRV, универсального измельчителя RE-AS с новой ударной дробилкой типа RE-HM. Установка легко настраивается на разные виды сырья и производственные режимы.

Следовательно, сочетание новой ударной дробилки для влажной щепы и измельчителя щепы обеспечивает успех одноступенчатого процесса измельчения сырья. Однако один измельчитель не может удовлетворить всем требованиям экономичности производства щепы в условиях работы в три смены.

Измельчители Rudnick & Enners рассчитаны на работу в непрерывном режиме и оснащены сепараторами, очищающими сырье от посторонних включений, а также сортировочными механизмами для отделения элементов из черных и цветных металлов, встроенными в автоматические установки. Новая концепция измельчителей позволяет обеспечить однородность получаемых древесных частиц с минимальным процентом отходов. Полученный готовый продукт позволяет проводить сушку с большей эффективностью и меньшими энергозатратами.

Большой опыт работы Rudnick & Enners в этой области обусловил создание экономичных измельчителей щепы, которые позволяют продлить срок эксплуатации рабочих частей. В

зависимости от качества сырья, срок работы ножей может достигать 2000 часов без замены или заточки. Такая многоступенчатая установка может существенно повысить производительность всего завода. Новый измельчитель RE-HM 600 x 2000 удовлетворяет требованиям производства в три смены, что позволяет предоставить непрерывное обеспечение щепой.

Мы поставляем следующие виды продукции: измельчители, сортировочные установки, конвейеры, механизмы принудительной подачи с накопителем, ударные дробилки и сепарационное оборудование для лесопильных заводов и производителей древесностружечных плит, мебели и биологического топлива. ■

Ищем дилеров для работы на российском рынке.

Rudnick & Enners
Maschinen und Anlagenbau GmbH
D 57642 Alpenrod, Germany
Tel. +49 / (0) 2662-8007 0
Fax. +49 / (0) 2662-8007 73
service@rudnick-enners.com
www.rudnick-enners.com



Измельчительная система min RE-HM 600 x 2000



Мобильный приводной измельчитель мощностью 400 Вт (536 л. с.)



Традиционная многоступенчатая система из приводного измельчителя мощностью 630 кВт и дробилки мощностью 400 кВт

Представительство АО Гриджо СпА

Тел.: (495) 544-54-20, info@griggio.ru
факс: (495) 544-54-21, www.griggio.ru

**НОВЫЙ ПОДХОД
К РАСКРОЮ ПАНЕЛЕЙ**

UNICA 500

- новая конструкция пильного узла
- самая надежная каретка на роликах
- 4 скорости
- отдельная аспирация от подрезной пилы
- усовершенствованная линейка
- 5 механических столов для фляжков, подоветка
- 10 положений быстрого позиционирования
- компенсация положения линейки от угла поворота
- поворотная форматная каретка



НОВЫЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД HIGH POINT — ПОЛГОДА В РОССИИ!



104

Завод HIGH POINT TOOLS Inc., имеющий более чем десятилетний опыт работы на российском рынке, в конце 2006 года впервые предложил вниманию российского потребителя адаптированные модели деревообрабатывающих станков для малого и среднего бизнеса. За прошедшие 5 месяцев 2007 года завод отгрузил более 390 единиц оборудования в 22 региона России. Ни одной рекламации!

Завод HIGH POINT TOOLS Inc. с 1974 года специализируется на производстве широкой линейки деревообрабатывающего оборудования и поставляет его в 23 страны мира. История HIGH POINT в России началась 10 лет назад с поставок ленточнопильных установок. В конце 2006 года на выставке «Лестехпродукция» в Москве завод впервые предложил российскому потребителю ранее не поставлявшийся в Россию модельный ряд станков для оснащения производственных цехов небольших предприятий и мастерских по изготовлению корпусной мебели из массива, МДФ, ДСП, ДВП и других материалов, столярных изделий, таких как окна, двери, погонаж и т. п.

Проведя тщательный анализ российского рынка, маркетологи завода HIGH POINT Inc. совместно с инженерно-конструкторским отделом подобрали необходимый список опций для каждого станка и включили их в базовую комплектацию. Потребитель, покупая станок «ХАЙ ПОИНТ», получает его в кратчайшие сроки, полностью готовым к работе. Все адаптированные модели станков успешно прошли сертификацию в РФ согласно требованиям ГОСТ. За полгода работы в России уже сформировался своеобразный топ-лист предпочтений российских потребителей: в него вошли шлифовальные, форматно-раскроечные станки и пылеулавливающие установки «ХАЙ ПОИНТ».

Важным преимуществом продукции «ХАЙ ПОИНТ» является наличие подробнейшей технической документации на правильном русском языке, которая прилагается к каждому станку и позволяет работать на нем даже без специального технического образования. Ее подготовка заняла почти год, но в результате завод предлагает своим покупателям еще одно дополнительное преимущество, которое им не может предложить практически ни один европейский производитель. Работа над документацией продолжилась и после вывода станков на российский рынок: специалисты «ХАЙ ПОИНТ» тщательно изучают комментарии и замечания российских потребителей

и по результатам этого мониторинга вносят в документацию коррективы и дополнения. Сложная подготовительная работа по подбору необходимых опций и тщательной подготовке технической документации оправдала себя, обеспечив в России стабильный спрос на продукцию «ХАЙ ПОИНТ». При этом от заказчиков не поступило ни одной рекламации!

Интерес, вызванный у рядовых потребителей предложением «ХАЙ ПОИНТ», способствовал тому, что к представителям завода с предложениями о сотрудничестве стали обращаться российские поставщики. За полгода завод сформировал в России дилерскую сеть, в которую вошли более 18 компаний из различных регио-



расширение дилерской сети, разработка и осуществление маркетинговых мероприятий по активному продвижению в регионах, проведение рекламных кампаний для повышения узнаваемости торговой марки, расширение номенклатуры, издание нового каталога, усовершенствование сайта и первая конференция дилеров!

Завод «ХАЙ ПОИНТ» благодарит дилеров, заказчиков, партнеров и отраслевые СМИ за помощь и поддержку. ■

**Представительство
«ХАЙ-ПОИНТ – Россия»**
Тел.: +7 (495) 739-88-00
Факс: +7 (495) 739-88-00
E-mail: info@hpoint.ru
www.hpoint.ru

105

нов России: Москвы, Санкт-Петербурга, Архангельска, Екатеринбурга, Иркутска, Казани, Красноярска, Новосибирска, Ростова-на-Дону, Уфы. Только в мае было подписано 8 новых договоров. К потенциальным дилерам предъявляются жесткие требования, в том числе наличие специально обученного персонала и склада запчастей. Дилерские центры готовы оказать своим клиентам полную техническую поддержку – осуществить монтаж и пусконаладочные работы, обучить операторов, выполнить гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Завод «ХАЙ ПОИНТ» планирует закрепить и развить успехи первых 6 месяцев в России. В планах на ближайшие полгода дальнейшее



ЧТОБЫ КРАСКОЙ НЕ ЗАЛИВАТЬСЯ...

Окрасочные кабины предназначены для очистки удаляемого воздуха и создания нормальных санитарно-гигиенических условий при нанесении лакокрасочных материалов на изделие методом воздушного распыления. При окраске изделий с помощью сжатого воздуха образуется красочное облако, состоящее из мелких частиц краски, которые вредно влияют как на человека, так и на окружающую среду.

Есть 2 вида кабин: сухие и водяные (то есть сухая очистка или с помощью воды).

СУХИЕ ОКРАСОЧНЫЕ КАБИНЫ

Сухие окрасочные кабины состоят из вентилятора во взрывобезопасном исполнении, который может устанавливаться на крыше кабины, и самой всасывающей панели. Фильтрация происходит через 3 фильтрующих материала: гофрированный картон,

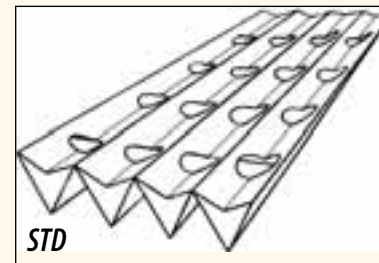
стекловолоконный краскоулавливающий фильтр и фильтр из полиэстера. Краскоулавливающий гофрированный картон, который используется в России, произведен в Германии фирмой ANDREAЕ. Эта компания производит 4 основных вида гофрированного картона:

- STD – «настоящий» – двухслойный сложенный складками картон с отверстиями;
- HC – накапливающая способность такого картона улучшена благодаря

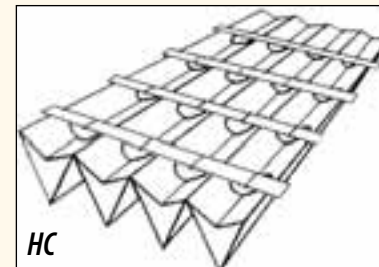
дополнительно вложенным бумажным лентам;

- HE – степень улавливания улучшена благодаря дополнительно встро-енному полиэфирному слою;
- HP – комбинация HC и HE.

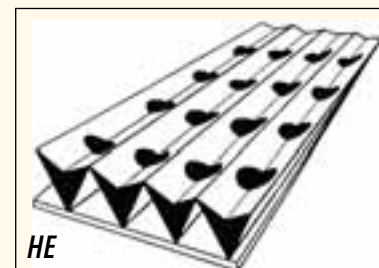
Пылеемкость гофрированного картона составляет до 18кг на 1 м². Краскоулавливающий фильтр имеет толщину 100 мм и пылеемкость до 5 кг/м². Полиэстер улавливает остаточную пыль, имеет толщину 15 мм и



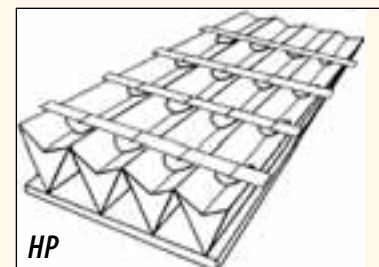
STD



HC



HE



HP

пылеемкость до 0,7 кг/м². В окрасочной кабине за фильтрующими материалами устанавливается перфорация, обеспечивающая равномерное распределение скоростей воздуха по всей площади всасывающей панели. Кабина также может комплектоваться освещением. Московский производитель также комплектует кабины частотным регулятором, позволяющим менять напор вентилятора и тем самым регулировать производительность окрасочной кабины. Маляр сам может выставить нужную производительность кабины, а при забивании фильтрующих материалов увеличивать напор вентилятора, что позволяет удлинить срок службы фильтровального материала более чем в 2 раза, что экономически очень выгодно. Частотный



регулятор прост в обращении и не требует специальных навыков в работе с ним, имеет встроенную защиту от неумелого обращения и обеспечивает плавный пуск двигателя. Основными преимуществами сухих окрасочных кабин являются низкая потребляемая мощность, малая шумность, простая замена фильтрующих материалов, низкая стоимость.

ВОДЯНАЯ ОКРАСОЧНАЯ КАБИНА

В водяной окрасочной кабине очистка запыленного воздуха производится при помощи водяной завесы. Насос создает циркуляцию воды, образующую водяные завесы, уловленные частицы окрасочного материала осаждаются в специальной ванне. Дополнительно устанавливается сухая фильтрация. Главными преимуществами водяных окрасочных кабин являются высокая пожаробезопасность и стабильная работа.

Основной проблемой использования водяных кабин является проблема утилизации использованной воды и

уловленной массы. Для установки окрасочной кабины требуется отдельное закрытое помещение с организованным притоком очищенного теплого воздуха, так как очищенный воздух после кабины выбрасывается в окружающую среду.

Кабины используются при нанесении на изделия краски, лака, нитролака, клея. Существуют также отдельные кабины, которые предназначены только для нанесения на изделия порошковой краски, они имеют другую структуру, отличную от описания сухой и водяной кабины, и возможность сбора уловленной порошковой краски для повторного использования.

Я неоднократно встречал отдельные окрасочные кабины, которые не соответствуют стандартам ГОСТ и используются до первой проверки экологов, поэтому рекомендую использовать кабины имеющие сертификацию. Несоответствие ГОСТ по использованию кабин и утилизации использованных фильтровальных материалов карается большими штрафами. ■

Дмитрий ГРИШАЕВ

ЭКОНОМЬТЕ, ВЫБИРАЯ КАЧЕСТВО!

ОЦИЛИНДРОВОЧНЫЕ СТАНКИ «ШЕРВУД»

Популярность домов из древесины в России и за рубежом неуклонно растет, причины этого роста вполне понятны, если учитывать многочисленные их достоинства. Деревянные, бревенчатые дома в России, стране лесов, – традиционный вид жилья, не удивительно, что такие дома промышленного производства становятся все более распространенными. Один из самых популярных деревянных стеновых материалов – оцилиндрованное бревно.

Компания «Шервуд» производит широкую гамму оборудования для изготовления деталей домов из оцилиндрованной древесины. На сайте www.sherwood-les.com представлены оцилиндровочные станки проходного типа и станки для обработки бревен в центрах. Одной из разработок компании

является станок оцилиндровочно-фрезерный «Шервуд ОФ-28Ц» с обработкой бревен в центрах (диаметр бревен – от 180 до 280 мм), который по своим техническим характеристикам выгодно отличается от традиционных оцилиндровочных станков.

Станок работает следующим образом: бревно фиксируется в передней и задней бабках (зажим бревна – гидравлический) и за один проход обрабатывается оцилиндровочным ротором, а два фрезерных узла изготавливают продольные пазы требуемой конфигурации. Станок оснащен гидроподъемниками для подъема и установки бревна в центрах, что значительно снижает затраты ручного труда и повышает производительность оборудования.

В результате всех нововведений удалось сделать станок удобным, надежным и поднять его производительность до 20 м³ в смену в зависимости от диаметра бревна. Станок позволяет получить идеально прямые оцилиндрованные бревна с отличной чистотой обработанной поверхности.

В заключение отметим, что правильный выбор головного оборудования обеспечит стабильную и прибыльную работу всего предприятия и поможет избежать неприятных неожиданностей. Выбор за Вами! ■

Компания «Шервуд»
т.: (8332) 37-32-63
т./ф.: (8332) 37-16-61
stanki@sherwood.kirov.ru
www.sherwood-les.com
www.stanok.kirov.ru

ООО «ПИФ-МАСТЕР»
ПИЛОРАМЫ
ЛЮБЫЕ Д/О СТАНКИ
отечественные и импортные
со склада в СПб

- Пилы ручные, в т.ч. стеллит – ВСЕГДА в наличии
- Ленточные и дисковые пилы APX (Франция), в т.ч. для KARA и LAZMET
- Дисковые пилы для многопильных, торцовочных и форматно-раскrojных станков
- Сварка ленточных пил в кольца БЕСПЛАТНО
- Запчасти к Р-63 и Р-75 – всегда в наличии
- Изготовление профильных ножей, заточка пил, фрез и ножей
- Изготовление инструмента по чертежам
- Упаковочная лента 20x0,5 и упаковочные машинки
- Влагомеры, разводмеры, заточные круги для рамных, дисковых и ленточных пил

ИЩЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В РЕГИОНАХ
WWW.PIFMASTER.RU
OFFICE@PIFMASTER.RU

Санкт-Петербург: Московский пр., д. 181 тел./факс: (812) 327-6431 (многоканальный)
В. Новгород: Рабочая ул., д. 11 тел./факс: (8162) 64-30-93

ТехАрсенал
оборудование для ЛПК с качеством
соответствующим мировым стандартам

Хиты продаж по итогам года

Мультиразмерный станок для раскroя бревна TA Pizma HPM-500

Многопильный станок TA HCD-2M-250

Технологический расчет и проектирование цехов, внедрение отдельного оборудования в работающее производство, монтаж, запуск и обучение персонала

Наше оборудование сертифицировано для эксплуатации в России.
ГИБКАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ, ЛИЗИНГ, БАРТЕР НА ЛЕС И ЛЕСОПРОДУКЦИЮ

ООО «ТЕХАРСЕНАЛ»
Россия, 344018 г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 104, оф. 6
Тел./факс: (863) 231-53-75, 231-53-76, 231-53-77, 226-86-75
<http://www.teharsenal.ru>, e-mail: m.arthur@mail.ru

108

VIII специализированная выставка
МЕБЕЛЬ ГОДА-2007
Деревообработка и столярные изделия - 2007

Администрация города Набережные Челны
ЭКПОКАМА
Выставочное предприятие

5-7
сентября
2007

Россия, г. Набережные Челны
тел./факс: (8552) 35-92-62
<http://www.expokama.ru> e-mail: expokama1@bk.ru

MPM Тел. в Литве +370 612 33641; +370 618 89162
факс: +370 319 43103
E-mail: info@mpm.lt www.mpm.lt

Представитель:
Obel/P Group – прессы для щита и бруса, 4-сторонние строгальные станки **Дания**
IIDA – 4-сторонние строгальные станки **Япония**
Conception RP – скоростные линии сращивания **Канада**

Поставляем:
б/у и новое лесопильное оборудование, технологии производства клееного щита (бруса)

Сервис:
консультации по созданию и реконструкции производства, обучение персонала, поставка зап. частей.

Ищем представителей в странах СНГ

ЭЛСИ

- **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, 602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Энергетиков, 1-6
Тел./факс: (49234) 3-46-47, 3-47-88, 3-48-01, 3-48-63, (901) 892-36-47
E-mail: elsi@elsi.ru <http://www.elsi.ru>

109

РЕКОНСТРУКЦИЯ СУШИЛЬНЫХ КАМЕР

В настоящее время на лесопильных и деревообрабатывающих предприятиях России эксплуатируются либо находятся в нерабочем состоянии большое количество сушильных камер, которым необходима реконструкция. Под реконструкцией понимается значительное улучшение технических показателей какого-либо объекта, оправданное, в том числе, и с экономической точки зрения. По характеру проводимых работ реконструкцию сушильной камеры можно подразделить на 3 основных вида: реконструкция ограждающих конструкций, восстановление работоспособности существующего оборудования и работы, связанные с коренным изменением технологического процесса сушки древесины в камере.

Довольно часто необходимость реконструкции появляется при разрушении ограждающих конструкций существующей сушильной камеры, что может наблюдаться при длительной ее эксплуатации. В этом случае необходим капитальный ремонт. При этом ограждающие конструкции камеры могут быть построены из строительных материалов (кирпич, блоки, железобетонные плиты перекрытия и др.) либо из металлических утепленных панельных конструкций.

Также причиной разрушения ограждений может быть и неправильная эксплуатация сушильной камеры. Например, неплотность в дверном проеме приводит к просачиванию пара из камеры (либо проникновению холодного воздуха в камеру) и, кроме нарушения технологического процесса, способствует разрушению дверного полотна. Повышенное давление в сушильной камере вызывает проникновение пара через пористую структуру стен и перекрытия. Особенно это касается камер, ограждения которых выполнены из строительных материалов (кирпич, блок строительный). А таких сушильных камер ранее в России строилось преобладающее количество. При несвоевременном проведении необходимой гидроизоляции ограждений происходит просачивание пара внутрь ограждения. Основное осложнение при проникновении пара внутрь

ограждений заключается в его конденсации в толще ограждений теплоизоляции, резком увеличении теплопотерь и даже разрушении ограждений из-за периодического образования льда в наружных слоях.

Также реконструкция может заключаться в восстановлении работоспособности вентиляционной и теплоэнергетических систем, систем увлажнения и автоматики управления процессом сушки.

При длительном сроке эксплуатации любое технологическое оборудование требует капитального ремонта и даже замены. Данный тип реконструкции не сложный и не требует проведения сложных технологических расчетов. Замена оборудования проводится в соответствии с документацией узлов и конструкций сушильной камеры. Такие работы самостоятельно выполняют специалисты предприятия, на котором эксплуатируется сушильная камера.

И все-таки, когда возникает необходимость реконструкции сушильной камеры, определяющим фактором является не только износ оборудования или разрушение ограждений, а решение вопросов снижения энергетических затрат на процесс сушки пиломатериалов, повышения производительности и значительного увеличения качества сушки. Высокая конкуренция на рынке изделий из древесины ставит перед

производителем задачу повышения качества выполнения всех технологических операций, в том числе и по сушке пиломатериалов. Производитель желает иметь у себя на предприятии сушильную камеру, отвечающую современным требованиям, предъявляемым к камерам, главное из которых – высокое качество сушки.

Таким образом, при наличии старой сушильной камеры надо принять решение: либо ее восстанавливать, либо строить новую. Для того чтобы однозначно говорить о том, целесообразно ли проводить реконструкцию старой сушильной камеры, необходимо реально оценить в первую очередь именно состояние ее ограждающих конструкций (стен, перекрытия, дверей). Если ограждения требуют серьезного восстановления, то затраты на реконструкцию могут получиться на том же уровне, что и постройка новой сушильной камеры, и в этом случае реконструкцию, разумеется, проводить нецелесообразно.

Если же стены и перекрытия сушильной камеры находятся в хорошем состоянии (либо требуют незначительных затрат на восстановление), имеет смысл провести реконструкцию старой сушильной камеры. Очень часто на практике наблюдается такое: сушильная камера эксплуатируется, но при этом не выдает уже желаемой производительности, древесина



Г...чтобы однозначно говорить о целесообразности реконструкции старой сушильной камеры, необходимо реально оценить в первую очередь именно состояние ее ограждающих конструкций...

в камере высушивается неравномерно и расходует при этом колоссальное количество энергии (тепловой и электрической). Причиной этого является морально устаревшая технология сушки и оборудование.

В настоящее время уровень современного оборудования и научные наработки в области сушки древесины позволяют разрабатывать и изготавливать сушильные камеры более производительные, энергоэкономичные, позволяющие получать качественно высушенный материал для дальнейшей обработки.

Реконструкции подлежат сушильные камеры:

- С низкой скоростью циркуляции агента сушки.

Низкая скорость агента сушки (до 0,5 м/с) наблюдается в камерах с естественной циркуляцией (камеры типа «Грум-Гржимайло» и др.).

- Со слабой, неорганизованной циркуляцией агента сушки.

К таким сушильным камерам относятся сушильные тоннели, камеры с зигзагообразной циркуляцией и др. Недостаточная циркуляция может быть также и причиной неправильно организованной циркуляции. Последняя обычно встречается при неправильном использовании сушильной камеры. Например, в камере непрерывного действия проводят процесс сушки пиломатериалов, как в камере периодического действия, то есть проводят одновременную сушку всего объема загруженных

пиломатериалов. Указанная причина может быть также при неправильном использовании сушильного пространства. Например, при неполной загрузке сушильного пространства камеры либо при изменении положения штабелей, которое вызывает неправильное движение агента сушки через них.

- С эжекционной циркуляцией агента сушки.

В эжекционной сушильной камере циркуляция агента сушки через сушильные штабеля является низкой и неравномерной. Это связано с тем, что вентиляционное оборудование находится за пределами сушильной камеры и поток воздуха подается в сушильное пространство камеры по специальным коробам. Распределение агента сушки по всему объему высушиваемого материала проводится через распределительные сопла.

- С прямой подачей продуктов сгорания (газовые камеры).

Теплоснабжение камеры данного типа осуществляется продуктами сгорания, обычно отходами деревообработки.



«...реконструкция может быть вызвана желанием сократить расходы на процесс сушки древесины...»

112

Топочные газы подаются непосредственно в сушильное пространство. Данные сушильные камеры встречаются сегодня крайне редко и, в основном, находятся в нерабочем состоянии, то есть не эксплуатируются.

Также реконструкция может быть вызвана желанием сократить расходы на процесс сушки древесины. Осуществляется это не только применением современных технологий, позволяющих сократить процесс сушки, но и выбором более дешевого энергоносителя. Например, изменение парового централизованного теплоснабжения сушильной камеры на автономное – водогрейное (водогрейная система – это котел, работающий на отходах деревообработки, газе, жидком топливе). Электрический обогрев камеры (в том числе с аэродинамическим нагревом среды) в связи с высокой стоимостью электроэнергии также целесообразно заменить на более экономичное теплоснабжение.

Есть несколько вариантов реконструкции сушильных камер:

- Организация мощной циркуляции в сушильной камере. Достигается правильным тех-

нологическим расчетом и выбором эффективных высокопроизводительных реверсивных вентиляторов. Вентиляторы устанавливаются непосредственно внутри камеры (для прямой побудительной циркуляции). Кроме этого, камеру оборудуют системой специальных экранов-ограничителей и экранов для направления потока.

Марка и количество вентиляторов выбираются из расчета необходимого объема агента сушки, циркулирующего по камере, который напрямую зависит от объема загруженной древесины. Возможность реверсирования потоков воздуха обеспечивает равномерный подвод тепла к штабелям пиломатериалов. От этого также зависит равномерность сушки.

- Организация необходимого воздухообмена среды сушильной камеры с окружающей средой.

Увеличение продолжительности сушки в старых камерах зачастую связано с недостаточным воздухообменом (встречается и полное отсутствие его). Несвоевременное удаление влаги, испарившейся из древесины, за пределы камеры приводит к насыщению

воздуха влагой и практически к прекращению дальнейшего испарения влаги из древесины. Несвоевременное открытие канала выброса влажного воздуха и притока свежего очень часто происходит из-за отсутствия системы управления процессом сушки. Сечение воздухообменных каналов (приточного и вытяжного) также рассчитывается в зависимости от объема высушиваемого материала и количества циркулирующего воздуха в камере.

- Создание эффективной системы теплоснабжения сушильной камеры.

Тепловое оборудование камеры – высокопроизводительные компактные теплообменники, объединенные с вентиляторами в единый тепловоздушный узел. Простота монтажа и обслуживания теплообменников, а главное, достаточное теплоснабжение камеры – вот те положительные стороны, которые располагают к их применению.

- Установка современной системы управления процессом сушки древесины в сушильной камере.

Очень важный атрибут современной сушильной камеры – система автоматического управления процессом сушки древесины. Автоматика ведет контроль и регулирование температуры и влажности в камере. Температура поддерживается подачей теплоносителя в теплообменники. Влажность воздуха регулируется системой увлажнения и заслонками на воздуховодах приточно-вытяжной вентиляции. Установка системы автоматического управления в сушильной камере – это гарантия соблюдения параметров режима сушки, а следовательно, и гарантия получения высушенного материала заданного качества в запланированный срок.

Итак, восстановление при необходимости ограждений сушильной камеры, оснащение ее современным оборудованием для сушки, комплектация системой автоматики при одновременном серьезном подходе к технологии сушки дают все основания не покупать новую сушильную камеру, а реконструировать существующую. ■

Н. В. ЛАДЕЙЩИКОВ,
ООО НПВФ «Уралдрев-ИНТО»

ЦЕНТР ПИЛ ФАНВИК

ПИЛЫ ДИСКОВЫЕ
 ПИЛЫ РАМНЫЕ
 ПИЛЫ ЛЕНТОЧНЫЕ
 ФРЕЗЫ
 НОЖИ

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ
И ЗАТОЧКЕ ЛЮБЫХ ПИЛ
И ФРЕЗ

СТАНКИ И 3/4
LAIMET 130 100 120
 ЗАТОЧНОЕ
 ОБОРУДОВАНИЕ
VOLLMER

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

UDDEHOLM
 STRIP 000

MunkforsSågar

Санкт-Петербург,
 ул. Красуцкого, дом 4 Б
 E-mail: info@fanwick.ru
 Http://www.fanwick.ru
 тел./факс (812) 327-9342

СУШИЛЬНЫХ ДЕЛ МАСТЕР

Предлагаем Вашему вниманию цикл материалов, посвященных сушильным камерам. В статьях мы будем подробно рассматривать вопросы, которые неизбежно возникают при покупке, установке и эксплуатации оборудования для сушки древесины. Цикл статей о том, как правильно выбрать сушильную камеру и на что в первую очередь нужно обращать внимание, подготовлен совместно с итальянской компанией Dry Master, производителем сушильных камер.

В первой статье на вопросы нашего корреспондента отвечает представитель компании Любовь Сурмина.

– Компания Dry Master специализируется на сушильных камерах конвекционного типа. Почему?

– Потому что это самые распространенные камеры. Покупателями сушильных камер конвекционного типа являются предприниматели среднего и малого бизнеса, а средний и малый бизнес развивается в России и во всем мире достаточно активно. Мы считаем, что средний и малый бизнес

является главным двигателем всей экономики и именно благодаря ему Россия в будущем займет передовые позиции в лесоперерабатывающей и других отраслях промышленности.

– На что нужно обращать особое внимание при покупке сушильной камеры?

– Любой покупатель в первую очередь смотрит на цену продукции. Обычно покупателю предлагается

базовый пакет, который включает в себя много позиций, образующих цену сушильной камеры. И в 90% случаев при первом прочтении предложения на покупку оборудования покупатель быстро перелистывает все страницы, касающиеся технических характеристик конструкции и оборудования сушильной камеры, а все внимание сосредотачивает на странице, где указана цена. То есть цена выступает главным критерием выбора сушильной камеры. Это первая серьезная ошибка, которую допускает покупатель, потому что важна не цена сама по себе, а то, из чего она складывается, что в нее включено.

Поэтому всегда нужно помнить заповедь №2: «Внимательно прочитай все и сравни с предложениями других фирм».

– Почему речь идет сразу о заповеди №2?

– Потому что, приступая к покупке сушильной камеры, первое, что нужно сделать, – определить объемы своего производства, и не только на сегодняшний день, но и на завтра. Следовательно, определение реальных объемов вашего производства является заповедью №1. А они складываются из многих факторов, даже, казалось бы, незначительных, которые мы зачастую не принимаем во внимание.

Правильно рассчитать объемы производства не так-то просто, они зависят от таких факторов, как:

- порода древесины;
- вид пиломатериала;
- толщина материала;
- начальная и конечная влажность древесины;
- время, необходимое для погрузки и выгрузки материала;
- размеры сушильной камеры;
- время, необходимое для проведения технических осмотров и ремонта;
- наличие площадей для складирования сырого и сухого материала.

Рассмотрим эти факторы поподробнее.

ПОРОДА

Каждая отдельно взятая порода древесины по-разному реагирует на процесс сушки, и разработанные системы контроля за процессом сушки дают этому подтверждение. Более подробно мы расскажем об этом в следующих статьях.

ВИД ПИЛОМАТЕРИАЛА

Нужно учитывать, что необрезной доски в сушильную камеру помещается на 30% меньше, чем доски обрезной. Твердые породы древесины (дуб, черешня и т.д.) рекомендуется сушить в необрезном виде. При сушке этих пород в необрезном виде качество древесины улучшается. К тому же при хорошей организации производства 80% отходов можно переработать на заготовки под сувениры, мозаики и т.д.

ТОЛЩИНА

Не рекомендуется сушить несколько толщин одновременно. На сушку пиломатериалов толщиной 50мм необходимо больше времени, чем на сушение пиломатериалов толщиной 27мм. И если вы сушите две эти толщины вместе, то программа должна быть настроена на сушку пиломатериалов толщиной 50мм, таким образом, время сушки пиломатериалов толщиной 25мм увеличивается. Вопрос: «Есть ли смысл сушить их одновременно?»

НАЧАЛЬНАЯ ВЛАЖНОСТЬ

Древесина различной степени влажности по-разному проходит

процесс сушки. Одно дело, когда пиломатериал взят на сушку сразу же после изготовления, и другое – после полугодового проветривания на воздухе. Оптимально было бы перед сушкой поддержать материал на открытом воздухе под крышей. Это уменьшит время сушки и увеличит вероятность того, что материал будет высушен правильно. Цены на древесину постоянно растут, а значит, ее несколько не обесценит длительное пребывание на складе, то есть в некотором смысле это капиталовложение. Однако это может позволить себе только сильный в финансовом плане предприниматель.

КОНЕЧНАЯ ВЛАЖНОСТЬ ДРЕВЕСИНЫ

Необходимо учитывать поставленные задачи: кому-то нужно довести древесину всего лишь до транспортной влажности, а кому-то – до мебельной.

ВРЕМЯ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПОГРУЗКИ И ВЫГРУЗКИ МАТЕРИАЛА

На загрузку и выгрузку 50 м³ пиломатериала необходим один день, на загрузку и выгрузку 100 м³ нужно два рабочих дня.

ВРЕМЯ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ ОСМОТРОВ

При покупке сушильной камеры дается инструкция по эксплуатации, но мало кто внимательно ее читает. Знание правил технического осмотра и отведение в графике работы сушильной камеры времени на проведение техосмотров – залог вашей непрерывной работы.

РАЗМЕРЫ СУШИЛЬНОЙ КАМЕРЫ

Расчет реального объема вашего производства во многом зависит от параметров камер.

Ширина

Для российского рынка мы предлагаем две ширины: 6500мм и 13200мм (речь идет о внутренних параметрах сушильной камеры). В России длина пиломатериала в основном 6м + 5–10см припуска. Наш расчет такой: 6200 – это длина пакета (с учетом, что пакет никогда не бывает сделан идеально) + 30см для маневров погрузчиком.

Комбинация загрузки такой сушильной камеры по ширине может быть следующей: один пакет по 6м,



или два по 3м, или один по 4м + один по 2м и т.д. Для сушильной камеры длиной 13200мм возможность комбинирования загрузки увеличивается: два пакета по 6м, или шесть пакетов по 3м, или три по 4м и т.д. Если скомбинировать загрузку камеры шириной 4 или 9м, то сразу станет ясно, что предлагаемые нами варианты наиболее приемлемы для России.

Глубина

Лучше иметь сушильную камеру, в которой можно уложить не больше пяти рядов пачек пиломатериалов в глубину (оптимальный вариант – четыре ряда). Хотели бы обратить ваше внимание на то, что сегодня в продаже есть так называемый экономный вид 100-кубовой сушильной камеры, где глубина сушильной камеры предполагает размещение семи рядов. В них предусмотрены четыре вентилятора с моторами по 4 кВт, но это не решает всех проблем, ведь чем больше рядов в глубину, тем больше опасность, что древесина будет сушиться неравномерно. Пиломатериалы в крайних рядах будут пересушенные, а в центральных могут остаться недосушенными. На европейском рынке такой вид сушильной камеры уже давно не предлагается.

Высота

Опыт показывает, что наилучшее количество пачек по высоте – три. Это позволяет обеспечить наилучшую устойчивость пачек в камере, что особенно важно при выгрузке. При загрузке пачка плотно обвязана лентой, но в процессе сушки объем древесины уменьшается, и лента уже не держит пачку так надежно, как это было вначале. Если пачек по высоте больше трех, то при выгрузке возникает большая вероятность спровоцировать крен верхних пачек. Для погрузки и выгрузки трех пакетов в высоту не нужен мощный погрузчик, что важно для малого предпринимателя, который, как правило, ограничен в средствах.

НАЛИЧИЕ ПЛОЩАДЕЙ ДЛЯ СКЛАДИРОВАНИЯ СУХОГО МАТЕРИАЛА

Когда вы высушили 50 м³ пиломатериала, то, за вычетом дефектов, это как раз тот объем, который можно погрузить на одну машину. Следовательно, нет необходимости в складировании всего материала.

– А если камера 100-кубовая?

– В этом случае, если вы хотите сразу же сделать перегрузку на автотранспорт, то вам понадобится уже не один погрузчик и не одна машина на загрузку. А если такой возможности у вас нет, то вам необходимо позаботиться о площадях под крышей для складирования. Даже если все это есть в достаточном количестве, то вы должны предусмотреть хорошие условия для хранения сухого материала. И не нужно забывать, что потребуются двойная загрузка и выгрузка материала: сначала из сушилки, потом со склада. Теряется время, а значит, и деньги.

НАЛИЧИЕ ПЛОЩАДЕЙ ДЛЯ СКЛАДИРОВАНИЯ СЫРОГО МАТЕРИАЛА

Для 50-кубовой сушильной камеры необходимо иметь запас как минимум на две загрузки для непрерывного потока производства, то есть 100 м³ пиломатериалов одной толщины. Обратите внимание: одной толщины. Наличие площадей под сырой материал для 100-кубовой камеры увеличивается вдвое. И нужно не просто иметь достаточное количество площади, нужна площадь хорошо подготовленная, чтобы можно было легко маневрировать погрузчиком.

– Значит, рентабельнее приобрести две сушильных камеры по 50 м³, а не одну на 100 м³?

– Да. При двух сушильных камерах по 50 м³ мы имеем более мобильный, а значит, более рентабельный процесс, чем при одной 100-кубовой. Две камеры работают попеременно, и пока одна загружается или разгружается, вторая в это время сушит древесину, поэтому процесс сушки получается, можно сказать, непрерывным.

Если вдруг вышел из строя вентилятор или необходимо сделать техосмотр, при двух сушильных камерах по 50 м³ одна всегда остается рабочей.

– Но если рассматривать стоимость 100-кубовой сушильной камеры и двух 50-кубовых, то стоимость последних возрастает почти на 10%.

– Это разница понятна, ведь у вас в этом случае в наличии еще одна система контроля, еще одни ворота и инспекционные двери. Но, даже если ваши затраты при покупке кажутся высокими, на самом деле они оправданы и в дальнейшем окупятся сторицей.

– А если предприниматель, рассматривая возможность дальнейшего увеличения объемов производства, все-таки решит купить сушильную камеру «на вырост»?

– Это то же самое, что купить обувь на размер больше. Недогруженность сушильной камеры – это очень плохо. Надо понять, что для качественного процесса сушки камера должна быть заполнена пачками плотно по всей ширине и высоте. Воздух нигде не должен «гулять», он должен идти только через пачки, иначе нарушается равномерность цикла сушки. Можно на худой конец пойти и таким путем: недогружать 100-кубовую камеру. Но если уж ты в большую сушилку закладываешь малые объемы пиломатериалов, то тогда обязательно нужно укладывать пачки до самого верха. Пусть это будет всего один или два ряда пачек в ширину, но обязательно старайтесь уложить их в центральной части сушильной камеры. При такой укладке материала поток воздуха будет вынужден проходить через весь штабель древесины, что гарантирует равномерное и правильное высушивание материала.

Но все же, я уверена, это далеко не лучший вариант. Ведь в такой сушильной камере потребность электроэнергии для вентиляторов и батарей обогрева рассчитана для сушки 100 м³, а вы в это время сушите всего 50. Стоит ли овчинка выделки? В бизнесе нужно не только иметь твердую почву под ногами, нужно всегда глядеть в будущее. Купив первую сушильную камеру, поработайте на ней какое-то время и, если увидите, что есть реальные возможности увеличения объемов производства, достройте себе еще одну сушильную камеру. Но уже при покупке первой сушильной камеры предусмотрите рядом с ней свободные площади под будущие сушильные камеры. И это будет ваш правильный шаг.

Если у Вас возникли вопросы или Вы хотели бы высказать свое мнение по поводу темы нашего сегодняшнего разговора, пишите по адресу: market@drymaster.ru. Рады будем ответить.

В следующей статье мы поговорим о том, как важно знать, из чего состоит сушильная камера, и как важно купить ту, которая бы отвечала Вашим условиям эксплуатации. ■

Беседовали Олег ПРУДНИКОВ
Галина МАЛИКОВА

NEVA Lubricants

Золотой дистрибьютор ExxonMobil в Европе в 2005 г.



в основе движения

г. Санкт-Петербург,
Фонарный пер., д. 12
т.: (812) 441-31-99 (многок.)
e-mail: info@terraoil.ru
www.terraoil.ru

Республика Карелия,
г. Петрозаводск,
ул. Новосупунгорская, д. 25,
оф. 11, т.: (8142) 56-09-15
petrozavodsk@terraoil.ru

Мурманская обл.,
г. Мончегорск,
ул. Комсомольская, д. 23
оф. 107, т.: (81536) 71-747
monchegorsk@terraoil.ru

Республика Коми,
г. Сыктывкар,
ул. Кирова, д. 45, оф. 504
т.: (8212) 29-33-55
komi@terraoil.ru

Приглашаем к сотрудничеству дилеров

ДОСТАВКА ПО РОССИИ **ESSO Mobil**

ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА
(8443) 41-05-41, 41-56-63

КАЧЕСТВО ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ!
МЫ ПРОИЗВОДИМ:

Дисковый станок углового пиления «ГРИЗЛИ»
* 14 модификаций
* максимум распиленного распила
* диаметр пиления до 1 м

Брусочные станки
* диаметр бруска до 220 мм
* диаметр бруска до 320 мм

Многопильные станки
* высота распила до 150 мм
* высота распила до 180 мм

Многопильные-кромкообрезные станки
* высота распила до 80 мм
* высота распила до 100 мм
* высота распила до 120 мм

Заточные станки

Комплексы разной производительности "под ключ"

подробности смотрите на сайте **www.grizly.ru**

WÄRTSILÄ

БИОЭНЕРГЕТИКА – БУДУЩЕЕ НАШЕЙ ПЛАНЕТЫ, ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ ЭТО – СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

ЧИСТОЕ СЖИГАНИЕ БИОМАССОВОГО ТОПЛИВА ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ ЭНЕРГИЮ ИЗ ОТХОДОВ ЛЕСОПИЛЕНИЯ

«Вартсилä» производит и поставляет «под ключ» котельные установки мощностью 3-25 МВт/топливо и электростанции мощностью до 7,4 МВт/топливо, работающие на влажных отходах лесопиления. Наши клиенты в России, Финляндии, Швеции, Ирландии, Германии, Бельгии и других странах получают существенную выгоду от использования отходов лесопиления для выработки тепловой и электрической энергии. Напишите о том, чем мы занимаемся сегодня на www.wartsila.com/biopower

ОАО «Онега-энергия», Архангельская область, 2006 год
Водогрейная котельная BioEnergy 2x17+9 МВт
Топливо – кора. Резервный котел на дизельном топливе

Баден-Баден, Германия, 2006 год
ТЭЦ BioPower 5CEX с регулируемым отбором тепла
Максимальная выработка электроэнергии 5,25 МВт
В когенерационном режиме: 4,4 МВт_{тепл} + 3,5 МВт_{электр}

Запатентованная Wartsila технология BioGrate позволяет использовать отходы лесопиления влажностью 30-65% для выработки тепловой и электрической энергии.

Wartsila Biopower Oy
Teollisuustie, 12
FIN-74700 Kiuruvesi Finland
Tel.: +358-10-709-88-11
Fax: +358-10-709-82-11

Офис в Москве:
119034, Москва,
Сеченовский пер., 6, стр. 3
Тел.: (495) 937-75-89
Факс: (495) 937-75-90

Сервисный центр:
191186, Санкт-Петербург,
Шведский пер., 2
Тел.: (812) 448-32-48
Факс: (812) 448-32-40



УМЕНИЕ СУШИТЬ

На международном рынке CATHILD INDUSTRIE уже более 25 лет является эталонной маркой в области сушки древесины. Корни CATHILD восходят к известнейшему в мире производителю сушильного оборудования Robert HILDEBRAND Maschinenbau GmbH, компания является продолжателем лучших традиций этой фирмы. CATHILD INDUSTRIE специализируется в разработке, производстве и продаже конвективных сушильных камер из алюминия и нержавеющей стали. Фирма владеет такими марками, как CATHILD®, SEMABOIS®, URAKEN®. CATHILD постоянно развивает технологии конвективной сушки древесины и использует в своей работе различные инновации и ноу-хау. Фирма обладает многочисленными патентами, среди которых передвижные сушильные камеры и система TTGH (теплопередача при прямом сжигании газа), которая позволила сделать значительный скачок в развитии искусственной сушки за последние 15 лет. Головной офис и производство находятся во Франции, также имеются филиалы в Канаде и Германии.

Сушильные камеры CATHILD INDUSTRIE любых объемов специально проектируются для лесопильной, деревообрабатывающей промышленности, а также для предприятий, торгующих

древесиной. Они работают на различных видах энергии (отходы древесины, газ, дизельное топливо, электричество). Загрузка сушильных камер очень проста, она может производиться как

автопогрузчиком, так и рельсовыми тележками. Качественный и экономичный процесс сушки – это результат отличной конструкции камер, высокой надежности и производительности системы контроля и управления.

Фирма CATHILD INDUSTRIE выпускает такие виды сушильных камер:

- Система TTGH – теплопередача при прямом сжигании газа (патент CATHILD): обогрев прямым сжиганием природного газа, бутана или пропана. При использовании таких камер нет необходимости в приобретении котельного оборудования, что приводит к значительному сокращению капиталовложений.
- Система двойной вентиляции для хвойных пород – эта сушка имеет лучшие показатели по обеспечению равномерности влажности древесины с минимальным количеством дефектов из-за деформаций древесины.
- Передвижные сушильные камеры (патент CATHILD) – в несколько раз сокращают

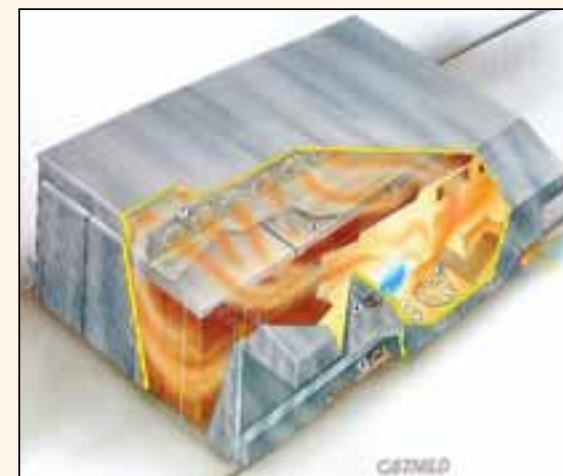
время разгрузки/загрузки; особенно такие камеры подходят для быстрых циклов сушки, например сушки поддонов.

- Сушильные камеры больших объемов (300–3000 м³) – работают при низких температурах и позволяют максимально обезопасить процесс сушки. При этом время сушки не увеличивается.
- Камеры пропаривания с прямой инъекцией насыщенного пара низкого давления или с встроенным непрямым генератором пара. Как и сушильные камеры, они могут обогреваться как от внешнего, так и от внутреннего источника тепла.



- Камеры предварительной сушки рекомендуются для производства паркета, столярных изделий, мебели. Они позволяют увеличить объем сушащихся пиломатериалов в 3 раза по сравнению с обычными камерами. Камеры предварительной сушки отлично подходят как для сушки дуба, бука, каштана, экзотических пород древесины, так и для некоторых хвойных пород высокой гаммы. Без них не обойтись, когда однородность конечной влажности является первостепенной. Они необходимы в регионах с неустойчивым климатом, который затрудняет складирование древесины.

Результаты для нас важнее всего, поэтому мы обеспечиваем постоянную поддержку от инвестирования до эксплуатации. Мы гордимся тем, что являемся активными партнерами всех профессионалов, работающих в сфере деревообработки по всему миру, в том числе в Канаде, США, Германии, Бельгии, Австрии, Франции и др. ■



Некоторые наши клиенты:

Германия: Klenk Holz...
Австрия: Kogler Holz...
Франция: Scieries Réunies du Chalonnais...
Украина: Finimrex...
Беларусь: «ПинскДрев», «МолодечноМебель»...
Россия: «Вариант», «Зодчий»...
Румыния: BWN Promobila...



СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

Объем загрузки от 10 до 250 м³

КОНВЕКТИВНОГО ТИПА

- ПОСТАВКА
- МОНТАЖ
- ПУСКО-НАЛАДКА И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА
- ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Производство в России и Германии

ООО «ЛУКА» (РФ), г. Москва
(495) 770-20-45, 780-57-85
моб.: +7 800 230 70-50
www.luka-russia.com, info@luka-russia.ru

ЛУКА

УРАЛДРЕВ-ИНТО

ВСЁ для СУШКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ

ТЕХНОЛОГИИ | НАДЕЖНОСТЬ | ПРОДВИЖИМОСТЬ | ЭКОНОМИЧНОСТЬ | КАЧЕСТВО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ

ОБОРУДОВАНИЯ

АВТОМАТИКА

ОБУЧЕНИЕ

СЕРВИСНОЕ

ОБСЛУЖИВАНИЕ

г. Екатеринбург
Перемываева 109, офис 411
тел./факс: +7 (343) 374-20-78, 374-60-50
uraldrev@yandex.ru | www.uraldrev.ru

РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПЕРЕРАБОТКИ МАКУЛАТУРЫ

ЧАСТЬ 9 СГУЩЕНИЕ И ДИСПЕРГИРОВАНИЕ МАКУЛАТУРНОЙ МАССЫ

Продолжение. Начало в №№ 3, 5–8 2006 г., №№ 1, 3, 4 2007 г.

Сгущение ММ относится к вспомогательным операциям и используется для обеспечения оптимальных условий обработки ММ на различных ступенях технологического процесса переработки макулатуры: перед сортированием, размолом, диспергированием и отбелкой – для снижения расхода энергии на транспортировку и хранение массы, а также на утилизацию отходов и шлама. Кроме того, сгущение волокнистой суспензии осуществляется для отделения оборотной воды и создания контуров водопользования, которые могут отличаться по температуре, величине рН, концентрации химических реагентов и содержанию посторонних примесей.

Цель сгущения ММ – удаление избыточного количества воды и получение ММ оптимальной концентрации, необходимой для эффективного проведения последующей технологической операции.

Сгущение ММ производится путем фильтрации и механического прессования волокнистой суспензии, при этом волокна осаждаются

на фильтрующем сите. Сгущение ММ производится на оборудовании, оснащенном металлическими ситами с круглыми или щелевыми отверстиями. Диаметр отверстий сита больше, чем размер частиц, поэтому в фильтрате обычно содержится некоторое количество твердых веществ. Для удержания всех твердых веществ суспензии на фильтрующем сите обезвоживающего аппарата создается вспомогательный волокнистый слой.

По мере формирования фильтрующего волокнистого слоя в нем удерживаются и мелкие частицы, при этом снижается пропускная способность обезвоживающего оборудования, увеличивается сопротивление удалению фильтрата и значительно снижается эффективность сгущения ММ. Интенсивность сгущения зависит от концентрации, температуры, водоудерживающей способности и состава поступающей ММ.

При сгущении ММ действуют: сила тяжести (в начальной стадии), центробежная сила, которая увеличивает давление обезвоживания, перепад давления, возникающий вследствие образования вакуума за фильтрующим слоем или дополнительно создаваемый с помощью вакуум-насоса. Для повышения эффективности сгущения ММ применяют механическое прессование волокнистого слоя между валами или с помощью винтового ротора.

Производительность оборудования для сгущения волокнистой суспензии зависит от площади фильтрующей поверхности и продолжительности операции. Повышение температуры суспензии увеличивает эффективность обезвоживания ММ за счет снижения вязкости воды. Способность массы к обезвоживанию обычно определяется степенью помола или величиной водоудержания WRV (water retention value).

Для сгущения применяют различное оборудование, в зависимости от требуемой концентрации ММ. Концентрация сгущенной массы может составлять от 3 до 12% и более. Для сгущения волокнистой суспензии от концентрации 0,5–1 до 6,0–9,0% используют сгустители, или барабанные фильтры, которые устанавливают перед дополнительным размолом и аккумулярованием массы. ММ, которая в дальнейшем поступает на отбелку или хранение, сгущается до концентрации 12–17% на вакуумных фильтрах или винтовых (шнековых) прессах.

Сгущение ММ до концентрации 25–35% осуществляется для диспергирования или последующей отбелки. Для получения массы высокой концентрации применяются аппараты, работающие по принципу прессования массы, – винтовые или ленточные прессы. Отделенная от суспензии вода – фильтрат – используется в технологической схеме переработки макулатуры для разбавления ММ.

В таблице приведена характеристика основных типов оборудования для сгущения ММ.

Барабанный сгуститель представляет собой вращающийся цилиндр, покрытый фильтрующей сеткой, который погружен в ванну, заполненную волокнистой суспензией. По мере захвата волокна поверхностью барабана масса подвергается обезвоживанию. Фильтрат удаляют из барабана через полый вал. Давление обезвоживания создается за счет разности давления между уровнем суспензии в ванне и уровнем фильтрата в барабане. Обезвоженный слой ММ удаляют с помощью шабера или гауч-вала, который одновременно служит прижимным валом и дополнительно увеличивает сухость фильтрующего слоя (рис. 1).

Барабанные бесшаберные сгустители типа СБ ОАО«Петрозаводскмаш»



Рис. 2. Принцип действия ленточного фильтра, ленточного фильтра давления и двухсеточного прессы

предназначены для сгущения волокнистых полуфабрикатов. Сгущение ММ обеспечивается на сетке цилиндра в результате гидростатического перепада давления на поверхности цилиндра. Концентрация массы возрастает при увеличении продолжительности нахождения фильтрующего слоя на поверхности сетки. Производительность сгустителя зависит от композиционного состава ММ, ее концентрации, степени помола и регулируется изменением частоты вращения барабана.

Данный аппарат позволяет повысить концентрацию массы от 5 до 30% и от 30 до 55%. Производительность СБ-32 составляет 40–130 т/сут, СБ-40 – 50–160 т/сут (площадь цилиндрической сетки – 32 и 40 м² соответственно).

Сгустители двухбарабанные типа С2Б ОАО «Петрозаводскмаш» предназначены для сгущения волокнистых полуфабрикатов до высокой концентрации. Рабочими органами сгустителя являются два перфорированных

барабана, частично погруженных в герметичную ванну, в которой суспензия находится под избыточным давлением. В результате перепада давления на поверхности барабанов образуется слой волокнистой суспензии, который при вращении барабанов навстречу друг другу попадает в зазор между ними и дополнительно обезвоживается. Обезвоженный слой ММ снимается с поверхности барабанов шаберами и поступает в разрыхлитель для измельчения. Фильтрат проходит через сита в полость барабанов и непрерывно удаляется из них.

Данный аппарат позволяет повысить концентрацию массы от 1,5–5 до 20–35%. Производительность сгустителя составляет соответственно: С2Б-07М – от 35 до 175 т/сут, С2Б-22 – от 110 до 500 т/сут. Детали сгустителя, соприкасающиеся с волокнистой суспензией и фильтратом, изготавливаются из коррозионностойкой стали типа 12Х18Н10Т или 10Х17Н13М2Т.

Оборудование	Концентрация массы, %		Сгущение за счет			
	на входе	на выходе	силы тяжести	вакуума	давления	прессования
Барабанный фильтр – сгуститель	<2	5–10	+			(+)
Дисковый фильтр	<2	5–10 (до 20)	+	(+)		
Ленточный фильтр	<2	5–10	+	(+)		
Ленточный фильтр давления	1,0–3,5	5–10 (до 20)	+		+	
Двойной сеточный пресс	2,0–4,0	20–35	+		+	+
Винтовой пресс	>3,5	20–35	+			+
Ленточный пресс	<2	5–10 (до 30)	–	(+)	+	(+)

Рис. 1. Барабанный сгуститель



Рис. 3. Дискосый фильтр

Наиболее простую конструкцию имеет ленточный фильтр, в котором обезвоживание массы производится через сетку под действием гравитационных сил или вакуума (рис. 2). При использовании вакуума концентрация сгущенной ММ достигает 10%, без использования вакуума – 5%.

Ленточные фильтры давления имеют две зоны сгущения: фильтрации и прессования (рис. 2). Частично обезвоженный слой ММ сухостью до 10% из зоны фильтрации подается в зону прессования. Механическое прессование волокнистого слоя в одном или нескольких зазорах позволяет достичь сухости массы 25–40%. Прессование слоя массы производится между двумя сетками, огибающими два или несколько валов. Под действием давления, обусловленного натяжением верхней сетки, происходит интенсивное обезвоживание, особенно при использовании валов небольшого диаметра. При этом создается давление обезвоживания p , которое определяется по формуле: $p = 2S/D$, где S – натяжение сетки, Н/мм, D – диаметр вала, мм.

Дискосый фильтр (рис. 3) представляет собой ванну длиной до 12 м, в которой вращаются полые диски диаметром 3,0–5,5 м. Количество дисков может составлять 34 шт. Диски монтируют на равном расстоянии друг от друга на полом вала. Диск с обеих сторон покрыт пластмассовой фильтрующей сеткой. Компактная конструкция дискосого фильтра имеет большую фильтрующую поверхность по сравнению с барабанными фильтрами, или сгустителями, тех же размеров. Фильтрующие диски наполовину погружены в суспензию и вращаются со скоростью 0,5–2 об/мин, что соответствует окружной скорости 5–20 м/мин. Вращение дисков

способствует непрерывному очищению их фильтрующей поверхности от сгущенного волокнистого слоя под действием гравитационных сил.

Давление обезвоживания в дискосом фильтре, работающем без вакуума, зависит от разности давления между уровнем суспензии и уровнем фильтрата. В фильтрате содержится значительное количество твердых веществ вследствие непрерывного удаления фильтрующего слоя с поверхности дисков.

Давление обезвоживания в полых валах дискосого фильтра, работающих под вакуумом, постепенно возрастает от 0,025 до 0,05 МПа (при абсолютном значении давления 0,05–0,07 МПа). При погружении дисков в суспензию происходит формирование фильтрующего слоя, который остается прочно прикрепленным к основанию фильтра в течение всей операции сгущения. Фильтрующий волокнистый слой удаляют с поверхности верхней части дисков с помощью sprays.

Концентрация сгущенной массы на выходе из аппарата составляет 10–12%. Первичный фильтрат (так называемый мутный фильтрат) содержит повышенное количество твердых веществ – до 250–500 мг/л – и составляет 50–70% от общего объема образующегося фильтрата. По мере уплотнения фильтрующего слоя содержание твердых веществ в фильтрате снижается до 50–100 мг/л. Вторичный фильтрат («чистый») составляет от 50 до 30% от общего объема фильтрата и может использоваться в качестве технологической воды без дополнительной очистки.

Дискосый фильтр типа Thune™ фирмы Voith имеет 20 секций, каждая из которых состоит из фильтрующих дисков с гофрированной поверхностью. В данном аппарате использована

технология Bagless, предполагающая отсутствие фильтрующей сетки.

Bagless-сегменты состоят из двух гофрированных пластин, изготовленных из нержавеющей стали, с отверстиями небольших размеров. Применение профилированных сегментов дискосого фильтра снижает износ фильтрующей поверхности и продолжительность остановок аппарата.

К преимуществам использования Bagless-сегментов относятся увеличение пропускной способности аппарата на единицу фильтрующей поверхности и повышение эффективности сгущения и промывки волокнистой суспензии.

При снижении скорости фильтрации суспензии от 1,25 до 0,65 мин⁻¹ на поверхности сегментов образуется волокнистый слой повышенной сухости и толщины. Повышение эффективности сгущения массы позволяет сократить количество дисков в аппарате на 10% по сравнению с другими аппаратами данного типа.

Винтовой (шнековый) пресс типа Thune™ Screw Press фирмы Voith имеет корпус, внутри которого расположены цилиндрическое сито с отверстиями или щелями и винтовой ротор. Угол установки лопастей винта может уменьшаться по направлению к выходу обезвоженной ММ, диаметр винтового ротора может уменьшаться или увеличиваться. В результате этого при движении массы к выходу из аппарата ее объем уменьшается, что повышает давление обезвоживания.

Винтовой ротор при вращении непрерывно очищает поверхность сита и одновременно обеспечивает перемешивание сгущаемой массы. Непрерывная очистка фильтрующей поверхности сита обеспечивает высокую эффективность сгущения ММ. Винтовые прессы более компактны, чем ленточные, но характеризуются повышенным УРЭ и значительными потерями волокна и других твердых веществ с фильтратом. Винтовые прессы используют также для обезвоживания отходов переработки макулатуры.

Винтовой пресс типа HiCar фирмы Voith имеет улучшенные геометрические характеристики. Принцип работы аппарата заключается в создании сил трения, необходимых для образования плотной пробки волокнистой суспензии на выходе из прессы. Интенсивное трение неизбежно вызывает износ

статических деталей прессы, особенно винтовой поверхности ротора. Поскольку ММ может содержать абразивные материалы, повышенный износ деталей аппарата приводит к значительным эксплуатационным затратам.

Фирма Voith разработала Wearless-сегменты, которые крепятся к винтовой поверхности ротора, предохраняя ее от износа. Сегменты выполняются из керамических материалов с твердосплавным агломерированным покрытием.

Другим оборудованием для сгущения ММ является наклонная сортировка, основной рабочий элемент которой – изогнутое металлическое сито с горизонтальными щелями шириной 0,15–2,0 мм. Наклонные сортировки представляют собой вертикально смонтированные аппараты с распределением суспензии в верхней части при помощи сопла. Сгущение осуществляется при течении массы над горизонтальными щелями без образования фильтрующего слоя. Наклонные сортировки не имеют движущихся элементов, поэтому их производительность достаточно мала. Они используются преимущественно для сгущения отходов и улавливания волокна.

Экстрактор состоит из сеточного цилиндра со щелями и внутреннего винтового ротора. В отличие от винтового прессы, ротор экстрактора не является конусным, и поэтому внутри отсутствует изменение давления на сгущаемую массу. Суспензия продвигается в верхнюю часть аппарата по спирали. Фильтрат проходит через отверстия в сите так же, как это происходит в винтовом прессе, сгущенная масса непрерывно удаляется. Концентрация сгущенной массы после экстрактора достигает 4–8%.

При производстве книжно-журнальной продукции, беловых и картонажных изделий применяют синтетические пленки из поливинилацетата, полиметилакрилата или сополимеров стиролбутадиена и пр. Внедрение новых способов печати и повышение скорости печатных машин потребовало применения быстросохнущих красок, которые производятся на основе синтетических смол, нерастворимых в воде. Для придания бумаге и картону, особенно тароупаковочным видам, свойств водо- и жиронепроницаемости осуществляется гидрофобизирующая обработка путем

пропитки бумажно-картонных изделий или нанесения на их поверхность нерастворимых проклеивающих веществ: битума, воска, парафина и т.д.

Присутствие данных примесей в макулатуре приводит к повышенному содержанию липких загрязнений в ММ, что создает затруднения при эксплуатации очистного оборудования, загрязняет сетки, сукна, прессовые валы и сушильные цилиндры БДМ, что приводит к образованию дыр, пятен и других дефектов бумажного полотна и, как следствие, к его обрыву. Наличие частиц печатной краски снижает белизну бумаги, содержащей ММ, полученную из печатных видов бумаги и ее изделий. При переработке данных марок макулатуры используется механическая обработка ММ при повышенной температуре и концентрации – диспергирование.

Подробнее о различных типах диспергирования, его задачах и о технике, где оно применяется, читайте в следующем номере журнала «ЛесПромИнформ».

Сергей ПУЗЫРЕВ, профессор

на отходах деревообработки

очищая мир...

зарабатывать.

дробление

брикетирование



www.schelling.ru
secretary@schelling.ru

129344 Россия, Москва,
ул. Енисейская, д. 1
+7(495)780-63-23
+7(495)780-63-24



www.hoecker.ru
contact@hoecker.ru

БИОТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРОДВИГАЕТСЯ НА ВОСТОК...

Как известно, наиболее динамично развивающийся сегмент российской биоэнергетики, тесно связанный с деревообрабатывающей промышленностью, – производство твердого биотоплива из древесных отходов – зародился в западных регионах страны и изначально ориентирован на экспортный рынок. Рост спроса и цен на топливные гранулы и брикеты в странах Западной Европы, наблюдавшийся в течение 4–5 лет подряд, обеспечил рентабельность экспортного производства биотоплива в Поволжье, на Урале и даже в регионах Западной Сибири. Таким образом, вектор развития биотопливной промышленности направлен с Запада на Восток.

Чем дальше от границы с Евро-союзом и портов Балтийского моря, тем дороже обходится доставка экспортного биотоплива потребителям, но в то же время тем богаче сырьевая база для производства биотоплива и ниже его себестоимость. Неслучайно наибольшую активность на рынке оборудования для производства топливных гранул и брикетов в течение прошедших 12 месяцев проявляют инвесторы из Нижегородской, Кировской, Свердловской, Челябинской, Курганской областей, Пермского края и других регионов к востоку от Волги.

Не остается в стороне от этого процесса и Сибирь. В начале 2007 года запущено производство топливных гранул на базе деревообрабатывающего комбината «Енисей» в Красноярске, ведется подготовка к строительству ряда аналогичных производств в Иркутской и Амурской областях. Инвесторы активно ищут контакты с потребителями биотоплива в Японии, Южной Корее, Китае.

Однако все большая удаленность производств от западноевропейского рынка биотоплива ведет к повышению рисков, связанных с неизбежными колебаниями уровня цен. Рынок биотоплива в принципе не отличается от других топливных рынков. Его конъюнктура зависит не только от динамики спроса и предложения, но и от таких «неуправляемых» факторов,

как погодные условия, структура каналов дистрибуции и т. д. За 5 благодатных лет непрерывного роста цен на твердое биотопливо производители привыкли с оптимизмом смотреть на перспективы сбыта готовой продукции. В результате последствия теплой зимы 2006–2007 годов стали для многих предпринимателей отрасли серьезным уроком. В течение марта–мая 2007 года немногим из них удалось заключить выгодные экспортные контракты на поставку биотоплива в Западную Европу. Слава богу, в мае ситуация начала исправляться. Цена спроса вернулась к уровню весны 2006 года (100–120 евро на условиях FOB Санкт-Петербург). Тем не менее этот «шок» заставил производителей топливных гранул еще раз задуматься о возможностях и перспективах развития внутреннего рынка биотоплива.

Биоэнергетика в целом и биотопливная промышленность в России развиваются своим собственным путем, который очень сильно отличается от европейского. Вот отличительные особенности развития биоэнергетики в нашей стране:

- В Западной Европе возобновляемая энергетика получает всемерную поддержку со стороны государства и международных организаций, а в России этот сектор преимущественно предоставлен самому себе и развивается по рыночным принципам.

- Вследствие государственного регулирования стоимость ископаемого топлива – угля, газа, нефтепродуктов – в нашей стране до сих пор значительно ниже мировой.

- Осведомленность населения, предпринимателей и чиновников о возможностях и преимуществах использования биотоплива находится на достаточно низком уровне. Продвигая свою продукцию на внутренний рынок, производители вынуждены самостоятельно заниматься пропагандистской и просветительской работой. В то же время в Западной Европе этим занимается множество государственных и частных организаций, а технологии производства и сжигания биотоплива достигли невиданных доселе высот.

Тем не менее использование биотоплива в нашей стране, а особенно в ее более или менее удаленных регионах и районах не только имеет перспективы, но может быть весьма выгодно уже сегодня! Причем речь идет вовсе не о дровах или сырых древесных отходах, которые испокон века использовались сельским населением и деревообрабатывающими предприятиями. Мы имеем в виду именно «рафинированное» биотопливо в виде гранул и брикетов.

Даже без вмешательства со стороны государства топливная

составляющая себестоимости тепла при сжигании топливных гранул оказывается ниже, чем при сжигании дизельного топлива и мазута, и лишь немногим выше, чем при использовании угля. А с учетом грядущего повышения внутренней цены природного газа в ближайшее время отопление на топливных гранулах станет дешевле газового. Причем гранулы можно сжигать в автоматическом режиме, снижая трудоемкость производства тепла. Они не наносят ущерба окружающей среде. А развитие производства биотоплива решает еще и проблему утилизации отходов.

Трудно себе представить, какими темпами могла бы развиваться российская биоэнергетика, если бы ей оказывалась государственная поддержка, как это происходит в Западной Европе!

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Чтобы обратить на себя внимание законодателей и Правительства, защитить себя от рисков, связанных с экспортной ориентированностью производства, и ускорить развитие внутреннего рынка биотоплива, участникам биоэнергетической отрасли необходимо объединить усилия. Именно из этих соображений весной 2007 года в нашей стране был создан Национальный биоэнергетический союз. Его учредителями стали 13 российских компаний из нескольких регионов. Основные цели союза:

- консолидация усилий коммерческих и некоммерческих организаций с федеральными и региональными органами власти для решения стратегических вопросов развития отрасли;
- улучшение конкурентных позиций отрасли на внутреннем и внешнем рынках;
- обмен мнениями и выработка политических инициатив и подходов к формированию биоэнергетической политики;
- поддержка и продвижение общих позиций членов союза и российской биоэнергетики в целом;

Сравнение ценовых характеристик энергоносителей

Энергоноситель	Единица измерения	Цена за единицу (средняя с доставкой)	Теплотворная способность	Цена за единицу производственного тепла (топливная составляющая)
		руб.	ккал/ед	руб/Гкал
Электричество	КВт/час	1,70 р.	860	1976,74 р.
Дизтопливо	Л	15,00 р.	10000	1500,00 р.
Топочный мазут	кГ	7,30 р.	9600	760,00 р.
Гранулы	кГ	3,00 р.	4100	731,00 р.
Уголь	кГ	1,90 р.	4500	422,22 р.
Природный газ	куб.м.	1,20 р.	9000	133,33 р.
Щепа, опил	куб.м.	70,00 р.	500000	140,00 р.

- популяризация и пропаганда биоэнергетики на территории России.

Еще до окончания процесса государственной регистрации Национальный биоэнергетический союз принял непосредственное участие в подготовке и проведении нескольких мероприятий по проблематике, связанной с развитием биоэнергетики в нашей стране. В рамках одного из них – конференции «Биоэнергетические технологии», которая прошла в Москве 30–31 мая 2007 года, – состоялось очередное собрание учредителей союза. На этом собрании были утверждены основные направления работы нового объединения:

- образование, подготовка и подбор персонала для биоэнергетической отрасли;
- разработка программ развития биоэнергетики на региональном и федеральном уровнях;
- решение проблем логистики на биотопливном рынке;
- финансирование биоэнергетики;
- сотрудничество с зарубежными исследователями в сфере биоэнергетики.

В рамках направления по обучению и подготовке персонала были очерчены три группы вопросов, которыми начал заниматься союз:

- содействие учебным заведениям в разработке и внедрении учебных программ и образовательных стандартов в области биоэнергетики;

- формирование базы данных независимых специалистов по различным аспектам биоэнергетики;

- создание инфраструктуры поиска и подбора персонала для биоэнергетических компаний.

Другое направление работы Национального биоэнергетического союза – создание научно-экспертного совета, состоящего из ведущих ученых отрасли, и работа в области привлечения различных российских и зарубежных грантов для развития отрасли. Концепция создания совета сейчас находится в стадии разработки, обсуждаются кандидатуры.

Третье направление деятельности союза – разработка программ развития биоэнергетики и региональные мероприятия.

Кроме того, в ближайших планах Национального биоэнергетического союза совместное продвижение интересов российских производителей биотоплива и биоэнергетического оборудования и технологий на зарубежных рынках. Это будет делаться в форме организации представительских российских делегаций для переговоров с покупателями и потребителями биотоплива в Западной Европе, Японии и других странах и организации коллективных стендов на профильных выставках, коллективного участия в профильных конференциях и конгрессах. Работу в этом направлении уже начали. Сейчас рассматривается несколько заявок от зарубежных партнеров, которые могли бы представлять интересы союза за рубежом.

Антон ОВСЯНКО, Ольга РАКИТОВА

«ПОЛНЫЙ ГВОЗДЕЦ», ИЛИ ОРАНЖ-ПАТИ НА «ИНТЕРЛЕСЕ»



126

С 6 по 9 июня на 64-ом км трассы «Скандинавия» (Ленинградская область) прошла XI Международная специализированная выставка «Интерлес», посвященная технологиям и оборудованию для лесного хозяйства, лесозаготовки и первичной обработки древесины в лесу.

Уникальность этой выставки заключается в том, что на специальной демонстрационной площадке более чем 10 га в лесу ведущие компании отрасли могут продемонстрировать работу техники для лесозаготовки, лесопиления, пожаротушения и лесовосстановления в реальных условиях. Это единственная в России выставка под открытым небом, где можно увидеть «в деле» те машины и оборудование, о которых обычно рассказывают с выставочных стендов в павильонах и страниц специализированной прессы.

В этом году в «Интерлесе» приняли участие: компании John Deere Forestry, Waratah Forestry Attachments, TIGERCAT (ХК «Канадские лесные машины»), «Форест Сервис», «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург», «Цепелин Русланд», «Омником Технологии», «Минитэкс Лес», «Гидростанок»,

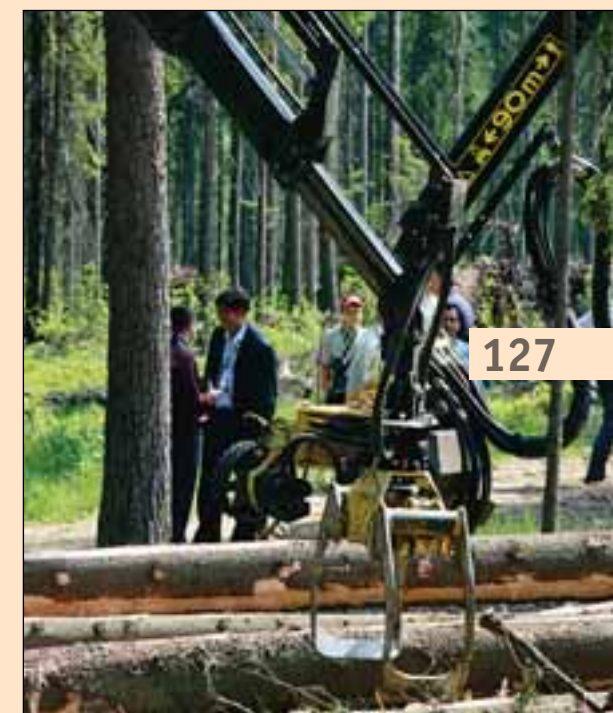


«Четра – комплектующие и запасные части», «УралСервис Плюс», ХК «Подъемные машины», «Каланча», выставка FinnMETKO и другие. В действии была продемонстрирована техника John Deere, Ponsse, Rottne, Logset. Все посетители «Интерлеса» могли наблюдать не только за тем как заготавливается лес, но и самим принять участие в посадке лесных саженцев, что стало хорошей традицией выставки под открытым небом.

Основу деловой программы «Интерлеса» составила пресс-конференция «ЛПК в свете принятия Лесного кодекса и постановления Правительства РФ. Проблемы и пути их решения». В президиум конференции вошли руководитель Департамента лесного хозяйства по СЗФО В.В. Абрамов, председатель Комитета по природным ресурсам и охране окружающей среды

Ленинградской области М.А. Дедов и председатель правления Союза лесопромышленников Ленинградской области А.Б. Государев. Актуальность заявленной темы привлекла на мероприятие не только представителей СМИ, но и большое количество специалистов ЛПК из различных регионов, что позволило изменить формат пресс-конференции на открытую дискуссию по наболевшим вопросам. В основном, конечно же, собравшихся волновал новый Лесной кодекс и изменения в структуре отрасли, связанные с его принятием.

В связи с тем что основной документ лесной отрасли уже принят, а многие постановления Правительства и нормативные акты в конкретных субъектах РФ только находятся на стадии разработки, возникают многие вопросы и непонимание со стороны лесопромышленников.



127







130



По заверению М.А. Дедова, данная проблема должна быть решена к 1 июля 2007 года. На данный момент это одна из главных задач, поставленных перед Правительством РФ. Много было сказано и о борьбе с незаконными рубками, так как во многих регионах вопрос ворованного леса действительно стоит очень остро. Помимо того что бороться с этой проблемой необходимо всем вместе: и лесхозам, и самим арендаторам, и правоохранительным органам, и населению, — необходимо обратить внимание на скупку краденого. В связи с этим было выдвинуто предложение о запрете покупки древесины за наличный расчет, что позволило бы отследить все звенья цепи от лесозаготовки до продажи леса и выявить, на какой именно стадии лес из нелегального стал легальным.

Также отдельное внимание было уделено кадровым вопросам и борьбе с лесными пожарами и их предотвращению. В целом прошедшую конференцию можно признать удовлетворительной: были озвучены ответы на многие наболевшие вопросы.

Не менее плодотворной была работа на выставке и редакции журнала «ЛесПромИнформ». Вот уже третий год подряд редакция готовит собственное мероприятие в рамках выставки, ставшее отдельным событием «Интерлеса». В этом году работа коллектива «ЛесПромИнформ» была выдержана в стиле Orange Party. Яркоранжевые футболки сотрудников редакции еще издавна привлекали внимание посетителей и участников выставки, а постоянное скопление народа перед стендом вызывало любопытство и желание подойти и стать участником действа. Проводимый журналом «ЛесПромИнформ» «Конкурс гвоздобоев» стал хорошей разрядкой и неформальным моментом выставки как для посетителей, так и для экспонентов. Участником мог стать любой желающий. Конкурсанты должны были забить гвоздь в бревно как можно меньшим количеством ударов. В финал вышло четыре участника, сумевших загнать «сотку» с двух ударов! Все финалисты были поощрены памятными призами и водкой «Гвоздянка» (специально от редакции), а победителю присвоено звание «Полный гвоздец» и вручена фирменная оранжевая

футболка в стиле «ЛесПромИнформ». Всем участникам и наблюдателям конкурса было предложено подкрепиться на стенде редакции ароматными поджаренными сосисками, шашлыками и свежими овощами. Также всех желающих «ЛесПромИнформ» угощал свежевыжатым апельсиновым соком. Что и говорить, на стенде редакции постоянно был аншлаг!

Последующие дни программа мероприятий выставки уже не была столь насыщенной, но тем не менее тоже заслуживала внимания. Хотя, безусловно, главной отличительной особенностью, привлекающей посетителей, была возможность увидеть работу техники ведущих мировых производителей в реальных условиях. А удаленность выставочной площадки от города обеспечила экспонентам только «целевого», заинтересованного посетителя, не поленившегося доехать до леса, чтобы пообщаться с представителями интересующих компаний.

Таким образом, «Интерлес» — это единственная в России выставка, совмещающая приятное с полезным: демонстрацию технологий лесовосстановления и лесозаготовки, биржу деловых контактов, деловую программу, солнце, свежий воздух, природу и шашлыки. Именно это и отличает «Интерлес» от других отраслевых мероприятий и делает выставку привлекательной как для участников, так и для посетителей.

Ольга ТИХОНОВА



СКАЗКА ПО МОТИВАМ ПРОИЗВЕДЕНИЯ Н. РУБЦОВА, ПРАВДОЛЮБА И ЛЕСОБОРЦА

«НА МАРСЕ ДЕРЕВЬЕВ НЕТ...»

Редакция журнала «ЛесПромИнформ» приняла активное участие в выставке «Интерлес». Был организован конкурс гвоздобоев на звание «Полный гвоздец», а также ставшее традиционным угощение участников и посетителей шашлыками и напитками. Среди подходящих к нашему стенду был зафиксирован вполне добродушный, на вид ничем не напуганный, правда, много пьющий молодой человек. Звали его Н. Рубцов; он был на выставке в качестве журналиста от газеты «Смена». День был жаркий, а ледяной водки и симпатичных девушек вокруг много... Вот и написал он на следующее утро опус под названием «На Марсе деревья нет — и у вас не будет!», который разошелся в качестве прикола по всем околослесным информационным изданиям. Сотрудники журнала «ЛесПромИнформ» не смогли обойти своим вниманием фантастическое мировосприятие автора и представляют Вашему вниманию комикс по мотивам вышеупомянутого произведения...



Жила-была, как говорится в разных побасенках, красна девица. В диком-предиком Лесу жила и, нарочно сказать, на самом что ни на есть его северо-западе. Всем известно, что «Северо-Западный регион России всегда славился своими лесами...»

Жила красна девица нескучно, но простенько, питалась, чем Лес послал: ягоды, коренья всякие, здесь грибочек ухватит, тут шишечку прикарманит, — с голоду не пухла, но скромненько, а главное, с матушкой-природой в полной гармонии. Откуда она взялась, никто не догадывался — мало ли каким ветром надуло; а, как ее звали, и того меньше знающих, поскольку девица не то чтобы худо слова выговаривала, просто не знала толком, как это делается. Все больше слушала, широко раскрыв уши, как шушит развесистая клюква, как газетные утки на болотах крикают да всякий звон, про который не знамо, где он.

Но это только присказка — сказка впереди, и чем дальше в Лес, тем больше Пром в ней будет.



КОММЕНТАРИЙ...

Александр ГРЕВЦОВ, главный редактор архангельской областной отраслевой газеты «Лесные новости»:

— Журналисты вообще интересные создания. Буквально сегодня услышал фразу-анекдот: «Ну, вот почему России так не везет?! Почему все люди, которые точно знают, как правильно, легко и быстро решить все российские проблемы, предпочли госслужбе журналистику?». И действительно, представители массмедиа очень часто за словом в карман не лезут, а главным для них становятся не четкое понимание и передача сути описываемого явления, а некое строгое следование построенной ими же самими линии развития материала. При этом они подают ее как истину в последней инстанции.

Очень часто журналист, приступая к разработке какой-то темы, уже имеет свое мнение. Плохой журналист генеральную линию статьи строит в соответствии со своим первоначальным мнением, подбирая фактуру, которая будет доказывать правоту только его слов. В результате рождаются шедевры про «машины смерти», «разграбление русского леса» и так далее.

Хороший журналист, а у него тоже, как правило, есть свое первоначальное мнение по разрабатываемой теме, но... он действительно собирает и изучает факты, он действительно их анализирует и не боится делать выводы. И если хороший журналист увидит, что его первоначальное мнение ошибочно, он готов изменить его — против истины «не поперешь».

Материал в петербургской «Смене» можно воспринять как глупую шутку или нелепицу. Поверьте, профессионалы-лесники именно так и восприняли статью. Правда, есть одно «но». Большая часть читателей «Смены» не профессионалы, а те, кого принято называть обывателями. Они не разбираются ни в технике, ни в технологиях, ни в каких-либо других лесных вопросах. И когда они читают подобные «шедевры», то действительно верят, что наши леса «сожрут» и растопчат импортные комплексы, лес по дешевке распродадут за рубеж, а сами современные лесозаготовительные комплексы лишь «ночной кошмар, всплывший из большого подсознания конструктора».

И ладно бы только «Смена» грешила такими публикациями... В любом регионе в массовых СМИ проскакивают статьи, после прочтения которых можно легко поставить диагноз автору публикации. А когда такие нелепицы проскакивают не раз или два, выходят в свет регулярно, то они выступают инструментом формирования общественного мнения.

Мне, как отраслевому журналисту, хотелось бы, чтобы формированием общественного мнения занимались люди, все-таки понимающие суть процессов в отрасли, понимающие технологию. Я отдаю себе отчет, что журналист, который помимо лесной темы, пишет еще о медицине, криминале и еще по доброду десятку тем, не может разбираться в каждой теме на 100%, но... Если ты чего-то не знаешь, спроси у профессионалов. Они с большим удовольствием помогут тебе информацией, поскольку заинтересованы в объективном восприятии лесной отрасли и ее проблем общественностью.

Увы, но Никита Рубцов на выставке «Интерлес», видимо, не ставил целью понять суть процессов, а занимался чем-то другим. Может, гвозди заколачивал, может, водку пил, после которой бегал по лесу от «машин смерти», «всплывших из большого подсознания конструктора». Хотелось бы, чтобы формированием общественного мнения о лесной отрасли занимались профессионалы, а не дилетанты, главным для которых становится «дать строку». Не важно о чем. Не важно как. Главное — дать, авось да прочитают.

А журналу «ЛесПромИнформ» хотелось бы порекомендовать выступить с инициативой об учреждении премии за самые глупые и смешные материалы о лесной отрасли. А назвать премию можно просто «Премия имени Никиты Рубцова».

Андрей ГОСУДАРЁВ, инженер лесного хозяйства, председатель правления Союза лесопромышленников ЛО:

— Хотелось бы пожелать уважаемым журналистам побывать на делянках в любом регионе России, где работает отечественная гусенично-тракторная техника. Трактор на гусеницах тащит за собой 6–7 м³ спиленных деревьев, не оставляя после себя ни кустика, ни травинки, ни ягодников — только глубоко израненную почву.

В отличие от отечественных тракторов-танков (а они сделаны на базе советских танков), колесные агрегаты имеют очень незначительное давление на грунт, сохраняется напочвенный покров. А рука-гидроманипулятор дает возможность срезать дерево, не повреждая соседние деревья, то есть вести выборочные санитарные рубки, убирая больные, мешающие росту другим деревьям.

Кстати, такие агрегатные лесные машины были в 50-е годы впервые разработаны в СССР, но, как это часто бывает, капиталисты сразу дали им жизнь, а наши тракторные заводы так и не сумели создать экологически чистую колесную технику, оснащенную компьютерами, за рычагами которой работают специалисты, порой с высшим лесным образованием, знающие не только сложный механизм трактора, но и лесоводство. Все они обучаются до 30 лет лесной науке.

Желчь, которой наполнена статья Н. Рубцова, свидетельствует о том, что, прежде чем что-либо доносить через прессу народу, надо иметь элементарное представление о предмете. Сейчас идет переоснащение лесного комплекса России современной, высокопроизводительной, щадящей природу и экологию техникой, для разных типов леса и разных видов рубок и ухода за лесом.

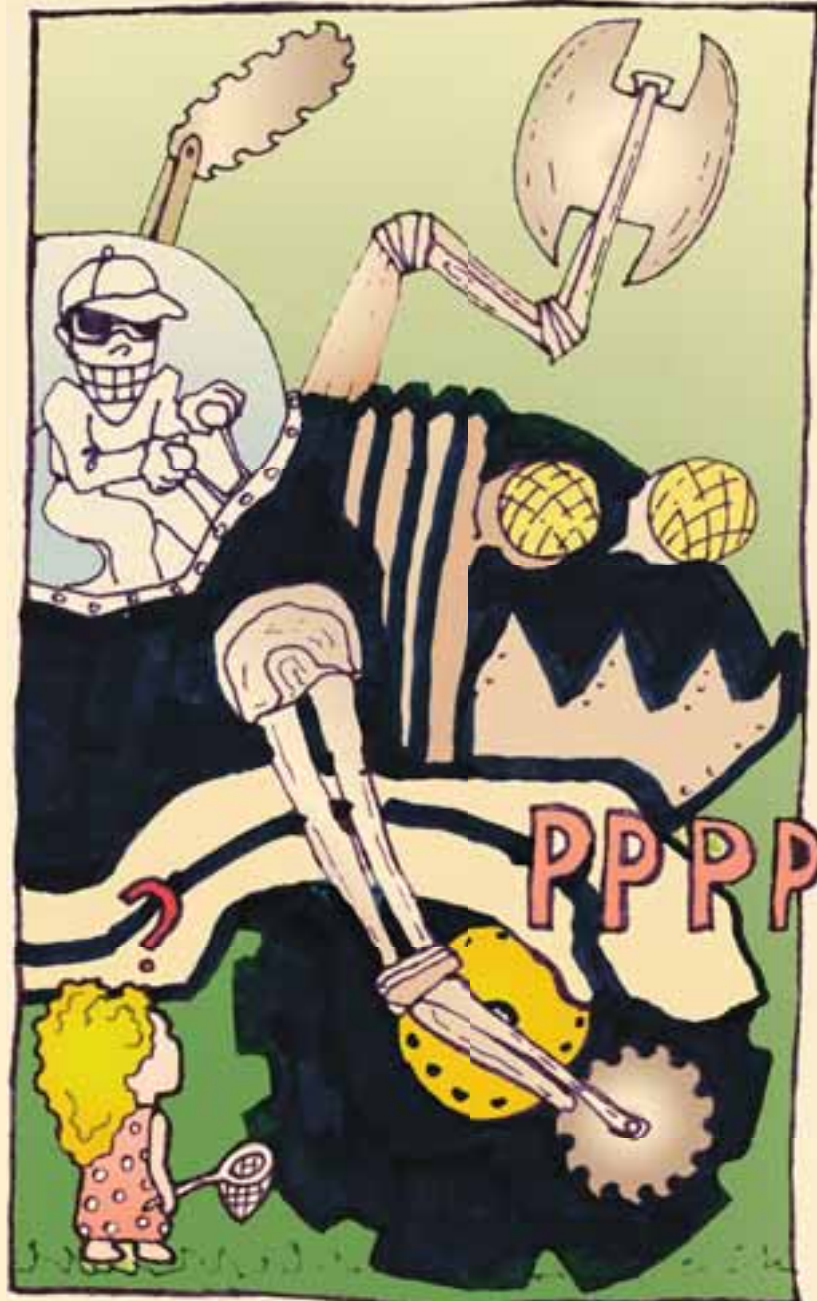
Для этого и существуют выставки наподобие «Интерлес-2007». Если газета «Смена» пишет о лесном комплексе, хотелось бы на ее страницах видеть, что идет смена анахронизма и смена кадров из прошлого в современное будущее.



Прознала как-то девонька, что «...русский лес активно вырубают...», что «...северные соседи специально для этого придумали настоящие "машины смерти"», что «...как раз в эти дни в 65 километрах от Петербурга финны показывают, на что способны их "машины-убийцы"». Кто ей про то наплел – неведомо, может, сорока-жульнистка на хвосте принесла, а то и дятел настучал, однако побрела наша дуреха ненаглядная не туда, куда глаза глядят, а туда, где «...корреспонденты "Смены" лично убедились в том, что от нашего леса могут остаться одни щепки».

Долго ли, коротко ли шла она звериными тропками, а тут послышалось ей из-за деревьев «дыр-дыр» и «жиу-жиу». На «дыр-дыр» девчущечка бы-стрехонько смекнула, что не иначе это Задир Джон отфыркивается, глотая древесину, – «настоящий ночной кошмар, всплывший из больного подсознания конструктора». Глянула тихонько из-за кусточков и обомлела вся: «адская машина направляется к следующему дереву», чтобы продемонстрировать достижения «финской лесоуничтожительной техники».

И по всему белому свету, по всем нашим Лесным угодьям катился стон. Не то чтобы Лесным угодникам, но даже «неподготовленному человеку встреча с огромным монстром на колесах, который финны предлагают использовать для валки наших лесных угодий, может стоить душевного равновесия». А лесные



Алексей ЯРОШЕНКО, директор «Гринпис Россия»:

– Вопрос о том, представляет ли харвестер угрозу российскому лесу, далеко не нов: он обсуждается уже больше 10 лет, с тех пор как в нашей стране появились первые подобные лесные машины. Однако, несмотря на долгие обсуждения, до сих пор нет единого мнения по поводу того, хорошо это или плохо, что классические советские технологии заготовки древесины и соответствующая им техника заменяются более современными харвестерами и форвардерами.

Аргументов против использования харвестеров и форвардеров несколько. Главный аргумент очень прост: замена классической хлыстовой технологии на сортиментную, с использованием харвестеров и форвардеров, приводит к высвобождению большого количества работников. Одна большая «двойка» (большой харвестер и соответствующий ему форвардер) высвобождает несколько бригад лесозаготовителей, работавших с тракторами типа ТДТ-55. Кроме того, использование высокопроизводительных машин требует значительных изменений в организации складирования и вывозки древесины, которые тоже приводят к сокращению рабочих мест. В среднем использование одной такой «двойки» высвобождает на всех стадиях заготовки древесины до 50 работников. Для лесных деревень и поселков это настоящее бедствие: безработица в них и так зашкаливает; к тому же далеко не всегда лесозаготовители набирают операторов для новой сложной и дорогой техники в лесных поселках.

Другой аргумент тоже связан с высокой производительностью харвестеров и форвардеров: возникают опасения, что с использованием этой техники можно будет срубить намного больше леса. Этот аргумент вряд ли оправдан: объемы рубок зависят в первую очередь от спроса, а спрос – от возможностей переработки и экспорта. Таким образом, замена одной технологии заготовки древесины на другую сама по себе не сильно влияет на общий объем рубок в масштабах страны.

Группа аргументов «Против» связана с тем, что большие харвестеры и форвардеры отличаются по ряду параметров воздействия на лесную среду от классической советской лесозаготовительной техники: требуют чуть большей ширины волока, способны «забираться» на крутые и эрозийно опасные склоны, могут оставлять очень глубокие колеи на тяжелых переувлажненных почвах и т.д. Именно на основании этого во многих регионах страны в прошлом вводились запреты на использование харвестеров и форвардеров без проведения дополнительных экспертиз возможностей их использования в лесу.

Аргументов за использование харвестеров и форвардеров тоже несколько. Главный аргумент – это более современная, производительная и надежная техника, использование которой в конечном итоге оказывается более выгодным, чем использование древних (пусть даже «обновленных») классических моделей лесных машин.

Второй аргумент – кадры. Несмотря на высочайшую безработицу в лесных деревнях и поселках (за прошедшее со времени распада СССР время в лесной отрасли было потеряно около 1,1 млн рабочих мест), найти хороших работников с каждым годом становится все труднее и труднее. Соответственно, то, что вместо 50 человек надо найти только 4 (для двухсменной работы), становится очень чувствительным, даже если

каждому из этих 4 надо платить в 2–3 раза более высокую зарплату.

Третий аргумент – возможность более аккуратного обращения с лесом. Колесная техника более маневренная и при грамотном использовании наносит меньшие повреждения почве, подросту и оставляемым деревьям, поэтому она значительно лучше подходит для несплошных (выборочных и постепенных) рубок. Это, в свою очередь, позволяет перейти к более щадящим для леса системам рубок, увеличить степень сохранности лесной среды и защитных функций леса при том же объеме заготовки древесины.

Четвертый аргумент – энергетический: более современная агрегатная лесозаготовительная техника расходует значительно меньше горюче-смазочных материалов и потому оказывается значительно более экономной. Чем сильнее растут цены на топливо, тем большее значение приобретает этот аргумент.

Пятый аргумент очень прост: старинная советская лесозаготовительная техника постепенно уходит в историю – закрываются производящие ее заводы, становится все труднее ее обслуживать и поддерживать. Так что во многом обновление технической базы лесозаготовительных предприятий является просто вынужденным.

Таким образом, есть аргументы и за, и против расширения использования харвестеров и форвардеров в российской лесной отрасли. Но из сопоставления этих аргументов видно, что продолжение вытеснения классических технологий заготовки древесины более современными и, прежде всего, связанными с использованием многооперационной агрегатной техники является практически неизбежным. Вопрос лишь в том, чтобы эта новая техника использовалась грамотно, с учетом всех необходимых ограничений (в том числе связанных с особенностями и ценностями конкретных лесов).

Это все вовсе не значит, что леса Северо-Западной России вне опасности. Но угрожают им не ужасные шестиколесные механические монстры, а бестолковые и безграмотные реформы лесного законодательства и всей системы лесопользования. В конце концов, харвестеры и форвардеры – это всего лишь машины, и результат их использования целиком зависит от законов и правил, здравого смысла и мастерства конкретных людей. А вот неграмотные и бестолковые лесные законы и правила, к числу которых, безусловно, относятся новый Лесной кодекс и большинство разработанных в соответствии с ним новых лесных нормативов, представляют собой самую непосредственную угрозу российским лесам, в том числе лесам Северо-Западного региона. Именно из-за этих новых законов и правил уже в самом ближайшем времени следует ожидать разорения значительной доли законопослушных лесопользователей и заполнения их ниши черными лесорубами и прочими лесонарушителями. Именно эти законы и правила ставят под угрозу захватов (приватизации), застройку и разорительных хаотических рубок зеленые зоны городов и поселков и другие защитные леса. И эти угрозы лесу намного более реальны и страшны, чем любая лесная техника сама по себе – будь то харвестер, трелевочный трактор, бензопила или даже каменный топор.

Роман ШИПОВ, советник руководителя Федерального агентства лесного хозяйства:

– Очень хорошо, что корреспондент «Смены» впервые познакомился с современной лесозаготовительной техникой. Да, суп можно есть не только руками, но и ложкой. Весь цивилизованный мир сейчас работает в лесу именно так. Это динамичнее, экономичнее, экологичнее.

Кратно больше вреда лесу приносят не машины, а люди, которые уничтожают лес огнем, бросая окурки и выжигая сельхозполя. В 90% случаев причиной лесных пожаров является человеческий фактор, и Ленинградская область здесь в лидерах. Даже нелегальные рубки уничтожают значительно меньшие площади лесного фонда, нежели огонь.

Кстати, черные лесорубы такие «всепоживающие» машины не используют – у них просто нет на это средств. Современной техникой оперируют, как правило, добросовестные арендаторы, которые вкладываются в развитие своей материальной базы, а значит, заинтересованы

в том, чтобы соблюдать правила работы в лесу и не попасть в черный список отлученных от арендной базы.

Возможно, это окажется новостью, но в России существуют нормативные акты, которые четко регламентируют работу заготовительной техники в лесу, а новый Лесной кодекс обязывает арендаторов высаживать новый лес на территории заготовок. Напомню также, что лесной комплекс (особенно глубокая переработка древесины на территории России) является одним из стратегических направлений развития национальной экономики. Лес – единственный из возобновляемых природных ресурсов. В целом по стране он прирастает на 4% в год. А вырубается сегодня только 22% созревшего леса. Остальные деревья переставают, сохнут, болеют, создают пожарную опасность, теряют свою ценность для природы и экономики. И современная техника – один из путей повысить скорость и качество заготовки спелой древесины, которой сегодня, повторюсь, в избытке.



злыдни – «финские бизнесмены» – «довольно ухмылялись» и потому ухмылялись, что знали северные прохиндеи: «...за час не особо торопливой работы одна такая машина способна повалить аж 20 кубометров леса».

Не стерпела этого зрелища девонька, не снесла красная. Выхватила белыми рученьками из портупеи всамделишный бабочковый сачок, затопала босыми ноженьками и ну давай на великанов насккивать. Нахраписто, грозно эдак наяривает, не по-детски – девчущечка маленькая, да ударенная. Но только не устоял баболовочный агрегат супротив адских супостатов – развалился на глазах. Всплакнулось тут девоньке, взгустнулось – и побрелось от лиха подальше. Никто более ее и не видывал, говаривали только, грибков та девонька более не потребляет и газет не выписывает...

Сказочник Ваня ГУРЬЯНОВ, художник Леня ЦОЙ

P.S. Предлагаем нашим читателям ознакомиться и с вдохновившим нас оригиналом незабвенного произведения знатока лесной промышленности Н. Рубцова. Любому человеку грустно видеть, когда вырубается лес, а уж человеку, глубоко не сведущему, как это должно происходить с наименьшим вредом для окружающей среды, видимо, и вовсе страшно...

Вот такие мы, все работающие в ЛПК, пособники машин-монстров и жадных финских бизнесменов:) А наш журнал при данном раскладе, так и за «священную» книгу инквизитора сойдет... Полная версия статьи Н. Рубцова находится по этому адресу: <http://smena.ru/news/2007/06/08/11161/>.

Игорь ГАНИН, специалист по продажам лесозаготовительной техники «Цепелин»:

– По всей вероятности, автор этой статьи – ну о-о-о-очень далекий от леса и реальности человек, я бы даже сказал, дитя цивилизации, который лес видел только на картинках, по телевизору или в крайнем случае в парке.

«Корабельные сосны из Ленобласти». Если бы автор немного напрягся и посмотрел во Всемирной паутине Интернета (надеюсь, он в курсе, что это такое) исторические справки, то, наверняка, узнал бы, что корабельные заводы, находящиеся в Ленинградской области (например, в Лодейном поле), снабжались сосной из Архангельской области. На севере деревья растут на 30–60% времени дольше, чем в Ленинградской области, у них очень плотная структура древесины, хорошо противостоящая намоканию и гниению, выдерживающая большие нагрузки при строительстве кораблей.

«Наши северные сосны специально для этого придумали настоящие "машины смерти"». Однако лесов у них, наших соседей, от этого не стало меньше, потому что их высаживают, выращивают и заботятся о них с помощью этих же машин.

Две такие «машины смерти» – харвестер и форвардер – заменяют в лесу 25–30 человек, которым необходимо за мизерную зарплату летом – в дождь и жару – и зимой – в мороз, по пояс в снегу – работать по 8–10 часов, чтобы «наш автор» мог себе позволить читать книги, модные журналы и газеты, сидя в удобном кресле, за красивым столом, глядя в окно – все это производится из древесины! Интересно, а автор себе вообще представляет, что делается из древесины? И еще вопрос к нему же: «А пошел бы он в эти самые "лесорубы" работать летом в тучах комаров, а зимой по пояс в снегу?» К сожалению, сейчас все меньше и меньше людей, а тем более специалистов хотят идти на такую трудную, физически тяжелую, малооплачиваемую работу. Как говорят директора леспромпхозов: «Старые кадры или уходят на пенсию, или пока работают, им уже тяжело уезжать с насиженных мест, а молодежь не просто не приходит, а даже дети этих самых старых кадров, прожившие до 17–18 лет в лесном поселке с родителями, видя все эти трудности и лишения, уезжают в город. Им проще "жвачкой торговать" в городе, а вечером бары, кино, рестораны, развлечения. Где же это все взять в лесном поселке?»

«На здоровенной платформе разместились кабина». Если бы автор не наблюдал за соревнованиями по забиванию гвоздей (в которых он, надеюсь, не участвовал по причине малых силенок и неумения держать инструмент в руках, предназначенных только нажимать на клавиши своего компьютера), а сел в эту самую кабину, то увидел бы: CD/MP3-проигрыватель, кондиционер, эргономично расположенные кнопки и джойстики управления, такой же как у него на столе компьютер; ощутил бы мягкость и удобство сидения, не уступающего своими качествами домашнему креслу. В таких условиях можно работать, и только в такие условия можно заманить молодежь для работы в лесу на сегодняшний день.

Светлана ЕМЕЛЬЯНОВА, начальник отдела рекламы ООО «Омникомм Технологии»:

– Я думаю, что нельзя так категорично оценивать представленную на этой выставке технику. Кстати, насколько мне известно, скандинавские страны славятся своими экологичными технологиями вырубки лесов. На выставке, кстати, были представлены технические средства и инструменты для массовой посадки молодых саженцев деревьев на местах вырубок; каждый желающий мог попробовать «в деле» работу этого оборудования. Что касается самой рубки леса, то это часть нашей жизни. Нам необходима древесина для производства мебели, стройматериалов, бумаги и т.д. Без этого и спать, и есть, и писать не на чем. Важно то, как построен процесс вырубки леса и что предпринимается потом. В зарубежных странах, вырубая лес, думают о последствиях, у нас, к сожалению, пока в первую очередь думают о сегодняшней выгоде. В России огромные территории леса, однако, обращаясь неправильно с лесом сегодня, мы можем потерять этот ресурс или ухудшить его качество завтра. Например,

«Сначала металлическая "рука" захватывает дерево у основания и в мгновение ока спиливает его. Затем ствол за несколько секунд пропускается через приспособление, очищающее его от веток. Дальнейшая его судьба зависит от ситуации: либо "рука" тут же грузит бревно на лесовоз, либо оставляет на земле». А ведь в процессе заготовки участвовали 2 машины, и харвестер никуда ничего не грузит, для этого есть форвардер. Чем в этот момент был занят автор и куда смотрел? Побывав на выставке передовых технологий лесозаготовки, применяемых всеми странами мира для того, чтобы и в тяжелых лесных условиях человек чувствовал себя не изгоем общества (как это было в 40-х – 50-х годах в сталинских лагерях на лесоповале), лишнего всех благ цивилизации, а человеком. Автор даже не позаботился узнать об этих прогрессивных технологиях и начинает высказывать свое видение «дилетанта» на происходящее вокруг в стиле 15–17 веков.

Уважаемый Никита Рубцов, к счастью, на выставке было несколько категорий посетителей:

- Преподаватели лесных школ и вузов, уважаемые люди, хотя и немолодые, но стремящиеся узнать что-то новое для своих учеников и студентов, возможно, завтрашних операторов таких машин.
- Сами студенты, завтрашние выпускники вузов, стремящиеся узнать о прогрессивных технологиях, чтобы завтра не быть «купи – продаем», а найти свое достойное место в этом очень сложном и интересном бизнесе и применить те знания, которые заложило в них государство.
- Директора леспромпхозов, бумажных и фанерных комбинатов, лесозаводов, думающие о завтрашнем дне своего предприятия и о людях. Чтобы специалисты не уезжали, а, наоборот, возвращались в рабочие поселки и на предприятия, имели возможность работать на достойной технике, не побоюсь этого слова, «в галстуках» и получать достойную зарплату, а не ходить в грязных телогрейках с тяжелыми бензопилами и думать, как жить дальше.
- Специалисты лесхозов, желающие узнать, как эти машины работают «за границей», чтобы сохранялся подрост, не портился почвенный покров, как после «наших 55-ток»; о возможности навески дополнительного оборудования для пахоты, посадки и ухода за саженцами молодых деревьев.
- Депутаты и представители власти, следящие за выполнением наказов Президента России В.В. Путина (после поездки в Республику Коми в прошлом году), относящихся к лесной и деревообрабатывающей промышленности.
- Лесные СМИ, пропагандирующие передовые технологии лесной отрасли, информирующие о новинках и лесозаготовительной техники, и деревообработки.
- Никита Рубцов – невежда в данном вопросе.

мы не полностью реализуем возможности получения продукции из срубленного дерева, ведь в большинстве случаев используется только ствол, все остальное – кора, ветки, щепа, крупные куски древесины – это отходы. Однако в большинстве развитых стран эти отходы активно используются для производства ценных продуктов, например почвогрунта, биотоплива, различных поделок из дерева (зубочистки, мышеловки, лопаточки для жарки) и другого. У нас это пока на начальном этапе. Экологической стороне вырубки уделяется мало внимания. При планировании вырубок должны прогнозироваться последствия их негативного воздействия, планироваться меры по минимизации этих последствий, осуществляться новые лесопосадки. Надеюсь, что лесная отрасль в России будет активно развиваться, и развиваться в сторону устойчивого лесопользования. Помимо того что с помощью леса мы получаем необходимые для жизни предметы, не стоит забывать о том, что леса – это легкие нашей планеты.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОК ПО-УРАЛЬСКИ

С 19 по 22 июня в Перми прошла выставка «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007». Организаторами мероприятия выступили ВО «Рестэк» и ВЦ «Пермская ярмарка». Выставка прошла при информационной поддержке редакции журнала «ЛесПромИнформ» и газеты «ЛесПромФорум».

Участниками выставки стало большое количество именитых фирм и концернов, что позволило изначально рассчитывать на высокую посещаемость. При активной поддержке ВО «Рестэк» полтора из двух павильонов «Пермской ярмарки» оказались заполнены компаниями из различных регионов России и зарубежья, на открытой площадке около 20 фирм представили свое оборудование и машины. Среди участников выставки можно было встретить как местные, пермские компании («Ураллеспром», «КамПром-Сервис», «Евроспецшина», «Крона-Росс», «Пилоцентр», «Пиломатериалы Красный Октябрь», «ОСК» и др.), так и иногородние: «Авангард» (Воронеж), «Аграф» (Москва), НПО «Барс» (Челябинск), «Гидра Скан» (Петрозаводск), ПГ «Гризли» (Вологодская обл.), ПГ «Дюкон» (Санкт-Петербург), «Иберус-Муром» (Муром), «КАМИ-Станкоагрегат»

(Москва), «Ковровские котлы» (Ковров), «Леспромсервис» (PONSSE) (Республика Коми), «ЛЮКА-Рус» (Москва), ТД «Негоциант Инжиниринг» (Москва), «Планета-Вуд» (Санкт-Петербург), «СОЮЗ» (Ковров), Тюменский станкостроительный завод (Тюмень), «Фаэтон» (Санкт-Петербург), «Форвуд-Технолоджи» (Санкт-Петербург), «Экодрев Тверь» (Тверь) и др. Также были представлены такие иностранные производители станков, оборудования, инструментов и сушильных камер, как KOIMPEX s.r.l. (Италия), BLOUNT Europe Sa (Бельгия), POLYTECHNIK GmbH (Австрия), DRY MASTER (Италия). Зачастую в выставке принимали участие представительства компаний, территориально ближе расположенные к региону: «ЛЕЙТЦ Инструменты» (Екатеринбург), «Хускварна Сервисный центр» (Пермь), ТД «Станкоинком» (дилер «КАМИ-Станкоагрегат» в Перми) и

др. Участие таких известных в отрасли организаций говорит о заинтересованности компаний в Пермском регионе. Вот только заинтересован ли Пермский край в контактах извне?.. Для нашей редакции ответ на этот вопрос остался открытым.

Готовясь к участию в данной выставке, редакция журнала «ЛесПромИнформ» набирала информацию в ставшую уже традиционной газету «ЛесПромФорум». Это специальное издание, выходящее при поддержке организаторов как печатный орган крупнейших выставок в отрасли, призвано информировать читателей о событиях, программе мероприятий в рамках выставки, компаниях, принимающих участие в ней. На первых страницах газеты можно найти схемы павильонов, список участников выставки, план деловой программы. При этом «ЛесПромФорум» – это не только информационный ресурс, но и проект, укрепляющий имидж не только выставки, но и региона в целом, способствующий развитию региона и отрасли, косвенно привлекающий инвестиции в отрасль. По опыту работы с другими регионами проект всегда воспринимался положительно, и организации, связанные с отраслью, всегда открыто шли на контакт, делились информацией, были заинтересованы в газете. Организаторы выставок готовили качественные материалы о событии, оперативно предоставляли список и расстановку участников, способствовали ее распространению и продвижению в рамках мероприятий.

Готовя десятый выпуск «ЛесПромФорум», редакция столкнулась со странным и непонятным отношением со стороны представителей Пермского края. Так, например, Министерство

промышленности и природных ресурсов Пермского края на официальный запрос о материалах по лесной отрасли и интервью с министром о развитии лесопромышленного комплекса и инвестиционном климате в регионе предоставило информацию (по плану идущую на первую полосу) через несколько дней после сдачи газеты в типографию. И это несмотря на неоднократные уведомления о крайнем сроке подачи материала и ответные заверения выполнить в срок... А о трудностях элементарной связи с министерством во времена технического прогресса вообще говорить странно и дико... Телефоны не отвечают, e-mail не работает... Грустно было получить «сырые», недоработанные материалы от организаторов выставки. Так, например, список участников выставки (кстати, без указания номеров стендов) был неполным, многие компании, указанные на плане павильонов, в списке просто отсутствовали. Редакция потратила не один час рабочего времени на выверку этих материалов и приведение списка и планировки в соответствие друг с другом. Кстати, несколько компаний так и не были идентифицированы, поэтому остались не внесенными в список. При этом изначально в списке участников не значился стенд соорганизаторов выставки – ВО «Рестэк», собственно как и не была указана вся профессиональная пресса. В связи с этим редакция сочла необходимым для полноты картины все же указать как полноценных участников выставки компанию «Рестэк» и профессиональную прессу, список которой был предоставлен лишь по отдельному запросу.

В этой связи еще более удивляет и вызывает недоумение вообще отношение к специализированной прессе представителей ВЦ «Пермская ярмарка». Работая с выставочными организациями на бартерной основе, пресса является полноправным участником выставки. Действительно, СМИ не платят реальные деньги за выставочную площадь, но участвуют на основе взаимозачета. При этом стоимость рекламных площадей, предоставляемых выставке, зачастую гораздо выше стоимости участия в этой выставке, но, несмотря на это, не все выставочные компании воспринимают прессу как равноправного партнера. Понятно без слов: мы



делаем одно дело. Общими усилиями профессиональная пресса и выставочные компании способствуют развитию отрасли, привлекают инвестиции в конкретные регионы, продвигают российский ЛПК, способствуют установлению контактов не только между российскими компаниями, но и с иностранными партнерами. Очевидность этого не вызывает сомнения, например в западных бизнес-кругах, понимают это и многие российские организации. Всегда приятно и эффективно работать с Сибирской, Поморской, Казанской ярмарками, «КраснодарЭкспо», ВО «Рестэк», большинством дирекций MVK и другими выставочными организациями. Но, столкнувшись с непонятным отношением со стороны специалистов «Пермской ярмарки», мы вынуждены затронуть данную тему. Часовое ожидание на выставочном стенде стола, принесенного только после пятого напоминания и входа

посетителей, – ерунда, первый день выставки всегда тяжелый и суетный, но невыполнение договоренностей – проблема более серьезная. Так, например, выпустив за свой счет при, казалось бы, официальной поддержке (!!!) организаторов выставочную газету «ЛесПромФорум», где представлены списки участников, планы павильонов, деловая программа выставки, редакция по факту получила категорический запрет на распространение данной газеты со стоек регистрации посетителей. И это несмотря на все предварительные договоренности! Удивляет непонимание руководством «Пермской ярмарки» эффективности и целесообразности проекта. По опыту работы с другими выставочными компаниями, совместно с которыми мы уже делали газету, «ЛесПромФорум» – отличная информационная поддержка выставки, помогающая посетителям, да и участникам сориентироваться как в павильонах,



так и в деловой программе. В связи с этим, по мнению большинства читателей, газета под конкретные выставки необходима. Удивляет представление руководителей проекта о профессиональной прессе и работе с ней в целом. Специализированные СМИ – это не страницы, на которых можно поместить рекламу, эффективность которой ставится под вопрос, это равноценные партнеры и активные участники процесса развития лесной отрасли. Успешность же выставки, как и любого другого бизнеса, – это не только личный контакт и личные связи. Это еще и постоянное продвижение в целевые аудитории, это постоянное поддержание положительного имиджа в глазах аудитории. Своим запретом на распространение «ЛесПромФорум» организаторы выставки в первую очередь подвели компании, разместившие информацию о себе в данной газете, большинство из которых, кстати, являлись участниками выставки. К счастью, благодаря вмешательству партнеров из ВО «Рестэк» на второй день справедливость была восстановлена: оставшиеся дни выставки газета «ЛесПромФорум» распространялась не только со стендов журнала «ЛесПромИнформ», партнерских компаний и информационных стоек, но и вручалась посетителям выставки со стенда регистрации.

Но не будем больше отвлекаться на рассуждение о роли специализированных СМИ в процессе развития отрасли и сомневаться в профессионализме специалистов различных пермских организаций, а вернемся непосредственно к самой выставке. Итак, совместно с ВО «Рестэк» «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007» собрал на

выставочной площадке «Пермской ярмарки» около 80 участников, половина из которых – лидеры и ведущие компании отрасли. При этом многие фирмы приехали сюда первый раз, так как, по мнению большинства участников выставки, регион признан перспективным. Так, например, Олег Гусихин, специалист по продажам техники PONSSE, отмечает, что «все больший интерес пермские лесозаготовители проявляют к новым технологиям, в частности к сортиментному способу лесозаготовки». Многие участники, приехавшие из других городов, сообщают об интересе пермских специалистов и к различному виду оборудования и инструмента. «Те заказчики, которые принципиально заинтересованы в повышении качества, производительности своего производства абсолютно не обращают внимание на расстояние, – говорит Катков Александр, сотрудник отдела продаж ООО «ЛЕЙТЦ Инструменты» (Екатеринбург). – Конечно, это больше относится к довольно крупным заказчикам, на которых мы и нацелены, потому что работать со всеми невозможно. Более мелкие заказчики немногочисленны, почему-то боятся рассказать о своем производстве, или очень сложно добиться какого-либо контакта». Тем не менее, несмотря на отмеченную многими участниками некоторую скрытность и медлительность местных посетителей, а в основном это были жители Пермского края, результативность и посещаемость выставки можно признать удовлетворительными. Толп народа не было, очереди у стендов не собирались, но, по словам Александра Каткова, «те люди, которые приходили, задавали конкретные

вопросы. Конечно, уровень заказчиков в основном был низкий, но 5–10 относительно крупных потенциальных клиентов – это уже хорошо». Олег Гусихин вообще оптимистично заявляет, что посещаемостью очень доволен: «По крайней мере у нашего стенда практически всегда были посетители». И это несмотря на то, что посещаемость с каждым днем выставки шла на убыль, и в последние дни пара стендов уже свернулась, а некоторых других желающих съехать раньше времени задержали высокие штрафные санкции за досрочное освобождение стенда. Что же касается организации самой выставки, то у участников самое большое нарекание вызвал очень душный первый павильон. Было и небольшое замечание по поводу формулировок в дипломах, которые можно было сделать индивидуальнее и точнее. Так, например, компания «ЛЕЙТЦ Инструменты» вообще не занимается оборудованием, как было отмечено в дипломе, а только инструментом или хотя бы оснасткой... Из культурной программы кроме банкета была организована платная (в отличие, например, от Казанской или Нижегородской ярмарок) обзорная экскурсия по Перми, что тоже немало важно для представителей компаний, первый раз приехавших в город. Итак, прошедшую выставку можно считать удачно завершенной. Кстати, для региональной выставки показатели очень неплохие: и количество участников, и количество посетителей, и уровень организации. Были, конечно, небольшие недоразумения и оплошности, но куда же без этого? Надеемся, что на следующий год организаторы выставки это учтут.

Таким образом, вот так неспешно и спокойно «ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007» завершил весенне-летний выставочный сезон. Надеемся, что осенние выставки порадуют нас не только составом участников, но и количеством посетителей! До встречи в сентябре!!!

P.S. При подготовке этой статьи было отправлено несколько запросов в крупнейшие пермские организации с предложением прокомментировать выставку, поделиться опытом работы, рассказать об ожидаемых результатах выставки... Но ответ так и не был получен...

Ольга ТИХОНОВА



Техника высокого класса бывшая в употреблении от компаний HEINDL

Мы продаем укомплектованное лесопильное производство

Большая часть представленного оборудования компаний EWD и Vollmer

Стол подачи и загрузки
Рамная пила EWD HDN
Гибкая продольно-разрезная пила BNK T4
Кромкострогальный станок EWD Optimes T3
Барабанная рубительная машина Rudnick&Enners
Заточное оборудование Vollmer CHC

Линия окорки и сортировки
Окорочный станок VK
Редуктор Brucks
Электронный Microtec

Более подробную информацию об оборудовании смотрите на сайте www.heindl.or.at

HEINDL GmbH Holzindustrieanlagen
Тел: +43 664 1252682
Факс: +43 7416 520254
E-mail: info@heindl.or.at

14-я международная специализированная выставка

ДЕРЕВООБРАБОТКА

Машины, оборудование, приборы и инструменты для лесной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности

Мебель - Дизайн - Компоненты

Международный специализированный салон современной мебели, мебели из пластика, мебели и комплектующих. Дизайн интерьера и декор, свет, текстиль, предметы домашнего обихода.

18-21 сентября 2007

Время работы выставки

18 сентября 12.00-18.00
19 сентября 10.00-18.00
20 сентября 10.00-18.00
21 сентября 10.00-15.00

Беларусь, Минск, пр.Победителей, 20 к.2, манеж

Партнеры:

МинскЭкспо

Тел: +375-17-2269183
Факс: +375-17-2269182
E-mail: kazexp@telebit.ru
www.kazexpozoo.com

26-29 СЕНТЯБРЯ

8-я специализированная выставка

КАЗАНЬ - 2007

ДЕРЕВООБРАБОТКА

г. Казань, Оренбургский тракт, 8, ОАО "Казанская ярмарка"

тел./факс: (843) 570-51-07, 570-51-11
e-mail: d6@vico.bancorp.ru, vico@tbit.ru
kazanexpo@telebit.ru, www.woodexpokazan.ru

ПОЭЗИЯ ОГНЯ

Николай Гладенко — художник, занимающийся пирографией (от лат. «пирос» — огонь, «графос» — пишу). Толчком для начала его творчества, по словам самого автора, стало очарование от процесса горения, которым он проникся еще в юном возрасте. Будущий талант мастера смог разглядеть руководитель кружка декоративно-прикладного творчества Николай Долгушин. Далее на развитие творческого видения Николая Гладенко влияло только неудовлетворение возможностями одного инструмента и желание достичь недостижимого. Почти тридцать лет поисков и экспериментов, продолжающихся и по сей день, изготовление инструмента «под себя» и приобретение нового на расширяющемся рынке, наработка собственных приемов и способов ручной термообработки дерева, консультации со специалистами, подсказки друзей-инженеров, копание в старых и новых изданиях в поисках секретов былых и современных мастеров — все это в совокупности дало свою технологию, ноу-хау, свой стиль, свой почерк.



Пирография базируется на стыках живописи, графики и деревообработки и состоит из двух этапов: «огненной» части предшествует «художественная», заключающаяся в нанесении на деревянное полотно карандашного рисунка со всеми полутонами и деталями, далее работа с огнем. Можно привести аналогию со строительством автостреды: чем качественнее будет сделано покрытие, тем больше удовольствия от езды, а в нашем случае — от процесса горения.

«Можно тиражировать пирографическим способом без ущерба для копий "Черный квадрат" Каземира Малевича (без тени иронии к этому художнику), но я не берусь повторять одно и то же изображение со всеми прелестями переходов их нежных полутонов, — говорит автор. — Если один раз вложил в это душу, что не может не заметить зритель, то на повтор в тебе уже душевной силы просто нет, легче сделать новое, чем повторить старое». Чтобы достичь тончайшего перехода полутона, необходимо источник температуры отнять от дерева несколько раньше, чем видишь это визуально. Насколько раньше — этому не научит ни один учебник; это опыт, это мастерство, это творчество — знать, когда нужно остановиться. Недоожженное место можно довести до нужной степени,





144



в обратную же сторону процесс необратим, пережег – выбрасывай.

Вероятно, процесс любого творчества, если он не спровоцирован принуждением, – это упоение, это полет души, отпущенной на волю. И не каждому понятно, почему мастер вечерами и ночами напролет сидит в одиночестве в своей мастерской.

«Не могу работать с камнем, не могу работать с металлом, – продолжает Николай Гладенко. – А дерево берешь в руки и чувствуешь, что оно ждет, что оно просит, что подсказывает само». Самое удивительное случается тогда, когда в своих параллелях соединяются сюжет изображения с линиями фактуры дерева. Бывают произведения, авторы которых сами не смогли бы объяснить, как это получилось у них. Как, например, женское тело, вписанное в изгибы годичных колец, – то ли это природа создала женщину именно такой, чтобы она поудобнее улеглась в лекала одереветневшего полотна, то ли это дерево «уступило», размягчилось и обняло своими волокнами тело. Есть



145



тайны, которые не должны иметь разгадки. Может, это и рождает волнение? Или является причиной, по которой нам что-то нравится?

По словам Николая Гладенко, сюжеты для будущих работ он берет повсюду, «они должны отвечать только одному критерию: меня это волнует и притягивает. И не обязательно это мой рисунок или фотография. Как сказал мой друг, поэт Дмитрий Бочаров, переквалифицировавшийся в издателя: “Зачем мне писать стихи, когда есть люди, красивее меня делающие это, и поэтому я лучше буду с удовольствием делать их известными”. Поэтому свои работы я называю “пирографическими интерпретациями”, всегда указывая автора первоисточника, если он мне известен, а наш законодатель в соответствующем разделе авторского права это просто приветствует».

Мастер говорит, что работает в этой технике потому, что в ней отсутствует искусственность. Горение не может быть ненатуральным. Огонь буквально на глазах «лижет» и палит деревянное полотно, защищенное пчелиным воском и светящееся изнутри живым янтарным блеском. Этот след может появляться так же внезапно, как иногда «выпрыгивает» изображение на проявляемой фотографии. Процесс рождения чего-либо всегда волнителен. Возможно, дело в самой глубинной естественности этого действия, природности. То, что создано естественным, природным путем, впоследствии можно созерцать бесконечно, получая удовольствие без пресыщения. И если дерево – «всего лишь» органика, то углеродная часть – это уже Вечность.

У этой техники нет ограничений в плане предназначения, будь это стильный



146



интерьер жилого помещения, офиса, кафе, бильярдного зала, дома отдыха, бутика, цветочного салона. Антикварная сепия тоновой пирографии легко передает изысканность современной художественной фотографии, утонченность женского белья и романтичность хромированного ретроавтомобиля. Хотелось бы создать творческий союз по объединению в одном произведении фантазии пирографа и фотохудожника, пирографа и модельера, пирографа и кузнеца, камнереза, ювелира, дизайнера... Ведь пирография – это не только настенная картина или панно, но и неповторимая столешница, шкаф, ширма, дверная филенка, музыкальный инструмент, деревянная скульптура-пазарх.

Как утверждает автор, он уже много лет пытается найти «братьев по цеху», работающих в данной технике, но пока безуспешно, даже несмотря на возможности Интернета. Хотя нужно отметить, что Николай Гладенко смог найти около



147



десятка человек в мире, работающих в похожей, но все же не в такой технике. «Есть много специалистов, мастерски владеющих обыкновенным контактным пером, но передача мягкой игры светотени касанием раскаленного жала электровыжигателя, по-моему, не совсем подходит для раскрытия возможностей такого благодарного материала, как дерево. Здесь должен соблюдаться принцип деликатности, то есть умение прикоснуться не прикасаясь, – говорит мастер. – И поэтому основное отличие авторского бесконтактного способа выжигания в том, что можно наиболее полно реализовать свое видение, выложиться полностью, освободив себя от груза накопившейся энергии души, выплеснув ее буквально огнем на благодатную почву. Видимо, поэтому работы живут и «зажигают»».

На каждую работу затрачивается разное количество времени. Как говорит автор, на выполнение портрета у него уходит примерно месяц-полтора. А на карандашный эскиз одного пейзажа («Пейзаж в Ариччи. Этюд камней и корней», немецкий художник Рейнхарт) ушло три с половиной года, затем выжигание в течение двух месяцев. Это подчас зависит от настроения, от внутренней потребности, вдохновения. «Было и такое: работа не идет, ну не ложится огонь, как надо, – отмечает автор. – Нервничал, психовал, потом отставил ее. А, вернувшись через год, закончил в два приема, все шло, как по маслу. Дело в том, что материал хорошо просох, вот и весь секрет».

Картина, как женщина, должна быть хороша со всех сторон, если это предмет эстетического наслаждения. Подбор материала так же важен, как взаимопонимание между заказчиком и портным. Поэтому предпочтительно в этом плане работать с дорогим интерьерным салоном. Отсюда и смысл ручной работы: это медленно и дорого, но это настоящее.

По образованию и основному роду деятельности Николай Гладенко – юрист, сейчас на пенсии. Свое увлечение, бывшее на момент службы некоей отдушиной в повседневной обыденности, в настоящее время сделал основным делом своей жизни, параллельно со строительством дома и воспитанием двух дочерей.

Тро-Тро, Юлия КОЛЕСНИКОВА

Ближайшие выставки
с участием ЛПИ

Дата	Название выставки	Город	Организатор/Место проведения	Контакты
5–7 июня	PulPaper 2007	Хельсинки, Финляндия	Helsinki Fair Centre	www.pulpaper2007.com
5–8 июня	Биотопэкспо	Санкт-Петербург	ВО «Сивел»/ Петербургский СКК	(+7-812) 324-6416, 596-3781 sivel@sivel.spb.ru, www.sivel.spb.ru
14–16 июня	Лес. Деревообработка. Мебель	Киров	ООО «Вятский базар и Ко»/ Спорткомплекс «СОЮЗ»	(+7-8332) 24-19-38, 58-30-60, vbazar-k@rambler.ru, www.vystavka.narod.ru
6–8 июня	Царицынский мебельный салон. Деревообработка	Волгоград	ВЦ «Царицынская ярмарка»	(+7-8442) 23-3377, 26-5034 zarexpo@avtlg.ru, www.zarexpo.ru
6–9 июня	Интерлес	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК»/ Ленинградская область, 64 км трассы «Скандинавия» (Е-18)	(+7-812) 320-9684, 320-9694 wood@restec.ru, www.restec.ru/interles
12–15 июня	China Furniture and Woodworks/ Мебель и деревообработка в Китае	Далянь, Китай	Dalian Northern International Exhibition Co., Ltd.	Российское подразделение: Г-жа Wang Yifei (+86 411) 82538620, 82538616 market@sinoexhibition.com, www.sinoexhibition.com
12–16 июня	СТТ/ Строительная Техника и Технологии 2007	Москва	МВЦ «Крокус Экспо»	(+7-495) 961-2262, 203-4100 info@mediaglobe.ru, www.ctt-expo.ru
13–15 июня	ДЕРЕВООБРАБОТКА: Инструменты. Станки. Оборудование	Екатеринбург	RTE-Group/ ВЦ КОСК «Россия»	(+7-495) 101-4407, 101 44 17 wood@rte-expo.ru, www.uralexpotool.ru
13–15 июня	Лес. Деревообработка. Мебель	Томск	ОАО «Томский Международный Деловой центр "ТЕХНОПАРК"»	(+7-3822) 41-9470, 41-9768 fair@t-park.ru, www.t-park.ru
19–21 июня	Петербург Tissue	Санкт-Петербург	ВО «Сивел»/ ВЦ СЗРФ	(+7-812) 324-6416, 596-3781 sivel@sivel.spb.ru, www.sivel.spb.ru
19–22 июня	ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2007	Пермь	ВЦ «Пермская ярмарка» и ВО «РЕСТЭК»/ ВЦ «Пермская ярмарка»	(+7-812) 320-9684, 320-9694 wood@restec.ru, www.restec.ru/lpkexpo-perm (+7-342) 262-5833, 262-5847 fair@fair.perm.ru, www.fair.perm.ru
4–7 сентября	Сиблесопользование. Деревообработка	Иркутск	ОАО «СибэкспоЦентр»	(+7-3952) 35-3033, 35-4347 reklama@sibexpo.ru, www.sibexpo.ru
5–7 сентября	МЕБЕЛЬ ГОДА 2007. Деревообработка и столярные изделия 2007	Набережные Челны	ВП «ЭКСПО-КАМА»/ Спорткомплекс КамПИ	(+7-8552) 346-753, 359-243 info@expokama.ru, www.expokama.ru
6–8 сентября	Wood and Bioenergy	Ювяскюля, Финляндия	Juvaskyla Fair Ltd.	(+358-14) 334-0000, 610-272 info@jklmessut.fi, www.jklmessut.fi
11–14 сентября	WOOD-TEC 2007	Брно, Чехия	Trade Fairs Brno	(+420) 541153297, 541153054 akulisova@bvv.cz, www.wood-tec.cz
11–14 сентября	ТЕХНОДРЕВ Сибирь 2007	Красноярск	БК «Красноярская ярмарка», ВО «РЕСТЭК»/ Международный выставочно-деловой центр «Сибирь»	(+7-3912) 36-22-00 zarubin@krasfair.ru, www.krasfair.ru
18–21 сентября	Деревообработка 2007	Минск, Республика Беларусь	ЗАО «Минскэкспо»/ Футбольный манеж	(+375-17) 226-9193, 226-9192 derevo@minskexpo.com, www.minskexpo.com
19–22 сентября	ТЕХНОДРЕВ Юг 2007	Ростов-на-Дону	ВЦ «ВертолЭкспо», ВО «РЕСТЭК»/ павильоны ВЦ «ВертолЭкспо»	(+7-863) 292-43-20, 292-43-21 ugmebel@vertolexpo.ru, www.vertolexpo.ru

fair

JYVÄSKYLÄ
PAVILJONKI
MESSU- JA KOKKORASIKKARUUS

In the heart of Finland.
Right in the city centre.

Versatile centre of events.

Puu Wood
Bioenergia Bioenergy
Jyväskylä Paviljonki **6.-8.9.2007**
International Exhibition of **Woodworking**
• **Sawmill** industry • **Panel** industry • **Woodworking**
• **Structural timber** and **joinery** industry

International **Bioenergy** Conference
BIOENERGY 2007
International Exhibition of **Bioenergy**

Since 1989

10.
Juhlamessut

10th time of Wood Exhibition.

INFORMATION AND EXHIBITION RESERVATIONS
Jyväskylä Fair Ltd
P.O.Box 127, FIN-40101 Jyväskylä, Finland
Tel +358 14 334 0000
Fax +358 14 610 272
e-mail: info@jklmessut.fi
Preregistration:
www.jklpaviljonki.fi/puu2007

www.jklpaviljonki.fi/puu2007

2007

Ближайшие выставки
с участием ЛПИ

Дата	Название выставки	Город	Организатор/Место проведения	Контакты
25–29 сентября	Lisderevmash 2007	Киев, Украина	«Акко-Интернешнл»/ Международный выставочный центр	(+38044) 458-3804, 456-3808 acco@acco.kiev.ua, www.acco.ua
26–29 сентября	Деревообработка	Казань	ВЦ «Казанская ярмарка»	(+7-843) 570-51-11, 570-51-07 vico@tbit.ru, www.expokazan.ru
9–12 октября	IX Международный лесной форум	Санкт-Петербург	ООО «Рестэк Леспром», ООО «Лесинформконсалт»/ Таврический Дворец, гостиница «Прибалтийская», ВК «Ленэкспо» в Гавани	(+7-812) 303-98-74, 235-11-36, forum@lesinform.com, www.lesinform.com, www.restec.ru/forum
9–12 октября	Технодрев Северо-Запад 2007, Первичная деревообработка, Деревянное строительство, Транслес, Регионы России. Инвестиционный потенциал ЛПК, IFER	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК»/ Выставочный комплекс Ленэкспо в Гавани	(+7-812) 320-96-84, 320-96-94 tekhnodrev@restec.ru, www.restec.ru/lpkexpo, www.ipptf.com
10 –13 октября	Мебель. Деревообработка	Белгород	ВК «Белэкспо»/ Белэкспоцентр	(+7-472) 258-29-40, 258-29-41 belexpo@mail.ru, www.belexpocenter.ru
12–16 октября	БИОЭНЕРГЕТИКА-2007, 2-й Международный конгресс "БИОЭНЕРГЕТИКА-2007"	Москва	МВЦ «Крокус Экспо»	(+7-495) 748-37-59 bioenergetica@mail.ru, www.apkvvc.ru
16–20 октября	РАРЕХРО-2007	Москва	Выставочный холдинг МВК, РАО «Бумпром»/ ВЦ «Крокус Экспо»	(+7-495) 105-34-81, 268-76-05 info@papexpo.ru, www.papexpo.ru
Октябрь (даты уточняются)	Мебель Экспо. Деревообработка	Харьков, Украина	«Харьков ИнфоЭкспо»	(+38-057) 719-4834 fed@tns.org.ua, www.infoexpo.kharkov.ua
7–10 ноября	FIMMA-MADERALIA 2007	Валенсия, Испания	FeriaValencia	(+34-902) 74-7330, 74-7345 feriavalencia@feriavalencia.com, www.feriavalencia.com
7–10 ноября	Дом и офис - мебельный салон. Деревообработка	Челябинск	ЗАО ВЦ «Восточные ворота»	(+7-3512) 78-7605, 63-7512 expo@chelsi.ru, www.chelsi.ru
8–11 ноября	Деревянное Домостроение/ HOLZHAUS	Москва	Выставочный холдинг МВК/ МВЦ «Крокус Экспо»	(+7-495) 268-9511, 268-9914 rta@mvk.ru, www.holzhaus.ru
12–16 ноября	ZOW 2007	Москва	«Экспоцентр»/ ВО «РЕСТЭК»	(+7-812) 320-80-96, 303-88-65 www.zow.ru, development@restec.ru
4–8 декабря	Лестехпродукция/ Woodex 2007	Москва	Выставочный холдинг МВК/ МВЦ «Крокус Экспо»	(+7-495) 105-3413, 268-1407 v_v@mvk.ru, www.woodexpo.ru
5–7 декабря	Российский Лес 2007	Вологда	ВЦ «Русский Дом»	(+7-8172) 72-9297, 75-7709 rusdom@vologda.ru, www.rusdom.region35.ru

ВНИМАНИЕ!
Возможны изменения сроков проведения выставок.
Уточняйте у организаторов!

СМОТРИТЕ ПОЛНЫЙ СПИСОК ВЫСТАВОК НА 2007 ГОД
И ФОТООТЧЕТЫ С ВЫСТАВОК НА САЙТЕ www.LesPromInform.ru



Московский
Международный
Конгресс
Мебельной
Индустрии

12 – 15 ноября 2007
Москва
ЦВК "Экспоцентр"

Впервые вместе на одной площадке
с ZOW и "МЕБЕЛЬ-2007"

Организатор:

РЕСТЭК
Тел./факс: +7 812 320 8096
E-mail: interior@restec.ru



РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ

торговая марка (фирма)	стр.	торговая марка (фирма)	стр.
Baschild.....	35	Rudnick & Enners.....	102
Camozzi	4-я обл.	Schelling	123
Cathild Industrie.....	118	Singlis	50
Dry Master.....	49, 114-116	Storti.....	63
Fordaq.....	99	SYMOP	1
Global Edge.....	47	Valutec.....	59
Griggio	103	Wartsila.....	117
Hansa-flex.....	156	Weinig.....	30
Hekotek.....	2	Weima.....	156
High Point	45, 96, 100, 104	WoodEye.....	46
Husqvarna	5	ГМЗ.....	61
HSM	67	Гризли	117
Italmac		Дюкон.....	95
(группа компаний Интервесп)	43	Конференция	
John Deere	1-я обл., 72	Адама Смита	2-я обл.
KAMI Станкоагрегат.....	89, 91	Кринта	78
Laitex	156	Минитэкс Лес.....	64
Ledinek	41	ПИФ-Мастер.....	109
Leitz.....	11	Скандинавские технологии.....	71
Luca	119	ТехАрсенал.....	109
MAI	51	Уралдрев-инто	110-112, 119
Moco	156	Шервуд.....	108
MPM	109	Фанвик	113
Neva Lubricants.....	117	Экспо-Трейд.....	68
Nortec (Нероциант-инжиниринг)...	39	Элси.....	109

IPPTF

International Pulp, Paper
& Tissue Forum – 2007

Международная конференция
по новым технологиям и разработкам
в целлюлозно-бумажной и тисью
промышленности
и Выставка технологий, оборудования и
обеспечения целлюлозно-бумажной
промышленности

www.IPPTF.com

В рамках
IX Международного
Лесного Форума



"ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ
КОМПЛЕКС РОССИИ XXI ВЕКА"

10–12 октября
2007

Санкт-Петербург,
Отель "Прибалтийская",
ул. Кораблестроителей, 14

Оргкомитет:

Тел.: (812) 320-9684,
320-9694

Факс: (812) 320-8090

E-mail: ipptf@restec.ru



РЕСТЭК
ВЫСТАВОЧНОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

БИОЭНЕРГЕТИКА



Организаторы:

- Минсельхоз России
- Правительство Москвы
- РАСХН
- Агропромышленный союз России
- ОАО «ГАО ВВЦ»

Патронаж:

- Торгово-промышленная палата РФ

Поддержка:

- ОАО «Росагролизинг»
- ОАО «Россельхозбанк»

Контакты:

Internet: www.apkvvc.ru
Тел./факс: +7 (495) 748-37-59
E-mail: bioenergetica@mail.ru
maximova@apkvvc.ru

в рамках 9-й Российской агропромышленной выставки

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

12 - 16 октября 2007, Москва, ВВЦ



Тематические разделы:

- Экономические и экологические аспекты развития биоэнергетики
- Производство топливного биоэтанола, биодизеля и биоводорода
- Производство биогаза. Установки на биогазе
- Производство топливных гранул (пеллет) и древесной щепы
- Котлы, горелки и камины на твердом топливе
- Технологии для производства сырья
- Хранение и транспортировка готовой продукции
- АЭС, контейнерные заправки и колонки для заправки техники, газонаполнительные компрессорные станции
- Программы регионов России по развитию биоэнергетики
- Проекты энергообеспечения ЖКХ и сельских территорий
- Финансирование проектов по биоэнергетике. Проекты для инвесторов
- Лизинг. Страхование. Аудит. Сертификация продукции и систем менеджмента качества
- Солнечная энергетика
- Энергия малых водотоков
- Энергия ветра
- Геотермальная энергетика и тепловые насосы

В программе выставки:
2-й международный конгресс
БИОЭНЕРГЕТИКА-2007

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Внимание! Заканчивается набор рекламы и информации в сборник РФР №2 2007. Крайний срок приема - 10 августа. Все, кому интересно проинформировать западное бизнес-сообщество о своем предприятии, его планах и перспективах, просим срочно связываться с редакцией журнала.

Сборник будет распространяться на крупнейших специализированных выставках, конгрессах и конференциях за рубежом и на тех мероприятиях в России, в которых активно принимают участие иностранные компании. Основной упор в распространении делается на страны – традиционные партнеры России в лесном секторе: США, Германию, Францию, Италию, Финляндию, Швецию, Китай, Японию и другие. Также сборник будет активно представлен в зарубежной прессе и в Интернете на сайте www.RussianForestryReview.ru (англоязычная версия – на www.RussianForestryReview.com) и крупнейших мировых отраслевых порталах. Вы или Ваши партнеры смогут подписаться и получить его по почте либо в электронном виде. Также в продаже есть последние экземпляры RFR №1 и его PDF-версия.

Все условия подписки и размещения рекламы смотрите на сайте www.RussianForestryReview.ru.

Предлагаем Вашему вниманию план выходов специальной выставочной газеты «ЛесПромФОРУМ» в 2007 году. «ЛесПромФОРУМ» – полноцветная газета формата А3 объемом 16-24 полос. Вывускается 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 статьи, 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!

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ГАЗЕТЕ «ЛесПромФОРУМ»

Размер, полоса		Размер, мм	Стоимость, руб. *			
			Сиблесопользование. Деревообработка	IX Международный лесопромышленный форум	Woodex/ Лестехпродукция – 2007	Российский лес – 2007
			Иркутск, 4.09 – 7.09	Санкт-Петербург, 9.10 – 12.10	Москва, 4.12 – 7.12	Вологда, 5.12-7.12
			6000 экз.	8000 экз.	10000 экз.	6000 экз.
1-я обложка – 1/2 А3		127х330	35 000	41 600	52 000	35 000
Последняя обложка – А3		302х430	48 000	54 280	68 000	48 000
Внутренний блок	полоса А3		302х430	46 000	57 500	34 000
	1/2	горизонтальный	262х187	20 000	26 000	20 000
		вертикальный	128х379			
	1/4	горизонтальный	262х91	15 000	20 000	15 000
		вертикальный	128х187			

* Все цены указаны без учета 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.

Стоимость размещения рекламной информации в журнале «ЛесПромИнформ»/LesPromInform price list

Место размещения рекламного макета Place for an Ad.			Размер (полоса) Size (page)	Размер (мм) Size (mm)	Стоимость (руб.) Price (rubles)	Стоимость (EURO) Price (EURO)
Обложка Cover	Первая обложка	Face cover	1/1	215x245	148 780	4375
	Вторая обложка	The 2 nd cover + A4	2/1	430x285	162 146	4770
	Вторая обложка	The 2 nd cover	1/1	215x285	94 940	2792
	Третья обложка	The 3 rd cover	1/1	215x285	85 757	2522
	Четвертая обложка	The 4 th cover	1/1	215x285	126 437	3720
Внутренний блок Pages inside	Спецместо: – 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)	1/1	215x285	72 267	2125
	Разворот	Two pages A4	2/1	430x285	64 316	1890
	Модуль в VIP-блоке (на первых 30 страницах)	Place in VIP-block (first 30 pages)	1/1	215x285	49 000	1440
			1/2 вертикальный	83x285	41 654	1225
			1/2 горизонтальный	162x118	30 627	900
	Модуль на внутренних страницах	Page A4	1/1	215x285	37 111	1090
			1/2 вертикальный	83x285	32 096	945
			1/2 горизонтальный	162x118	21 390	630
			1/4	78x118; 162x57	12 220	360
	Таблица предложений	One line	1 строка	19x190	3838	110

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

Отдел подписки не несет ответственности за пропажу журнала из почтового ящика, и в этом случае досылка не осуществляется.

ИЗВЕЩЕНИЕ

ООО "ЭКОЛАЙН"

(наименование получателя платежа)

7820301907407028107230000002275

(ИФН получателя платежа)(номер счета получателя платежа)

в ОАО "БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ" г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

(наименование банка получателя платежа)

БИК 044030790 № 30101810900000000790

(номер кор/с банка получателя платежа)

Платательщик: _____

ИНН _____ Адрес и телефон: _____

Назначение платежа: Подписка на журнал "ЛесПромИнформ"

Сумма платежа: 2 242 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги (0%) _____ руб. _____ коп.

Итого: 2 242 руб. 00 коп.

Платательщик: _____ (подпись) _____ Дата _____

Кассир _____

КВИТАНЦИЯ

ООО "ЭКОЛАЙН"

(наименование получателя платежа)

7820301907407028107230000002275

(ИФН получателя платежа)(номер счета получателя платежа)

в ОАО "БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ" г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

(наименование банка получателя платежа)

БИК 044030790 № 30101810900000000790

(номер кор/с банка получателя платежа)

Платательщик: _____

ИНН _____ Адрес и телефон: _____

Назначение платежа: Подписка на журнал "ЛесПромИнформ"

Сумма платежа: 2 242 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги (0%) _____ руб. _____ коп.

Итого: 2 242 руб. _____ коп.

Платательщик: _____ (подпись) _____ Дата _____

Кассир _____

ПРОДАЕТСЯ
БИЗНЕС
ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ
ПРОИЗВОДСТВО
С ПОЛНЫМ ЗАМКНУТЫМ ЦИКЛОМ

от распиловки леса,
сушки пиломатериалов
до изготовления столярных изделий
(евроокон, дверей, клееного бруса,
погонажа и т. д.)

расположено в Нижегородской области
автоматизированная
технологическая линия
«Michael Weinig AG» (Германия)
с сушкой древесины
в многофункциональных камерах
«NARDI» (Италия)

имеются все необходимые коммуникации, ж/д ветка

info 8-915- info
933-33-46

Продается
деревообрабатывающая установка
модели УДС Канадской технологии

Предназначена для обработки бревен
срубов деревянных домов,
собираемых в «обло» /в чашу/.

Завод-изготовитель «Уралмаш».

Выполняет операции:
- оцилиндровка бревен;
- выборка продольного желоба;
- выпиливание двух чаш /поперечных пазов/ и т.д.

Габаритные размеры: 12м x 2,5м x 1,7м. Вес: 10 тонн.

Электропотребление: 50 кВт

Диаметр обработанных бревен: от 140 мм до 240 мм

Производительность
сменая: 15 м³
оцилиндрованного
бревна диаметром
180 мм.

570 000
рублей

Установка находится в
Краснодарском крае
(г. Алуштеронск).
Посмотреть аналогичные
установки можно
в г. Пскове.

Тел. (812) 447-98-68; Тел./Факс: (812) 703-38-44, -45
e-mail: raspr@lesprom.spb.ru

ТАБЛИЦА ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Фирма	Специализация	Адрес	Телефон	Интернет
 Zerkleinerungstechnik	ШРЕДЕРЫ для измельчения любых отходов древесины: щепы, поддонов, бруса, обрезков, ДСП, МДФ, картона, бумаги. БРИКЕТИРОВОЧНЫЕ ПРЕССЫ для получения брикетов из древесной стружки и пыли.	WEIMA Maschinenbau	Москва: (495) 797-12-77 775-27-12 746-56-12 Германия: +49 (7062) 95-70-20	www.weima.ru www.weima.com info@weima.ru
 ООО «Ханза-Флекс»	ГИДРАВЛИКА. Изготовление, поставка. Шланги низкого, среднего, высокого давления. Всасывающие и обратные шланги. Шланги для газосварки. Кулпунги, фитинги, гайки, ниппеля, кольца, переходники из стали, латуни, нерж. стали. Гидроцилиндры, гидростанции, гидрораспределители и т.д. Манометры, эл. магнитные вентили, шаровые краны и т.д.	193312, Санкт-Петербург, ул. Кржижановского, 12/1	(812) 336-47-00 336-47-01 336-47-02 327-25-66	www.hansa-flex.ru info@hansa-flex.ru
 MOCO	Мосо - покупает пиломатериалы ель / сиб. лиственницу/ сосну - производит и поставляет высококачественные строганные продукты, а также поверхности обработанные.	J. A. Molfenter GmbH & Co. KG Blaubeurer Str. 82, 89077 Ulm, Germany	Германия: т. +49 731 165 295 ф. +49 731 165269	e-mail tatjana.becker@moco.de www.moco.de
Покупаем	на постоянной основе по высоким ценам пиловочник еловый, сосновый в объеме вагонной поставки. Заинтересованы в привлечении новых поставщиков.	Станция назначения г. Выборг Ленинградской области	т. (812) 327-90-05, +7 901 315-43-39	
 LAITEX conveying solutions	КОНВЕЙЕРЫ (ленточные, цепные, скребковые, шнековые), РОТОРНЫЕ ШЛЮЗОВЫЕ ЗАТВОРЫ , механические транспортные системы всех видов для различных материалов. ДРОБИЛКИ И ШРЕДЕРЫ для измельчения древесных, минеральных, пластических и прочих отходов.	LAITEX OY 199178, Санкт-Петербург, Средний пр. В. О., 48	Санкт-Петербург: (812) 335 1132 ф. (812) 335 1135 Финляндия: +358 201613330	www.laitex.ru www.laitex.fi info@laitex.ru

 **www.MVK.ru** **(495) 995-05-95**

2007 РОССИЯ, МОСКВА, ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КРОКУС ЭКСПО»

 **WOODEX**
Лестехпродукция **4-7 декабря**



Оборудование
Технологии
Лесопродукция

Выставка проводится под патронатом
Европейской федерации производителей
деревообрабатывающего оборудования



9-я Международная специализированная выставка-ярмарка
лесопродукции, машин, оборудования и материалов для лесной,
целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности

Ведущая выставка по деревообработке в России!

Выставка WOODEX/Лестехпродукция – первая и единственная в России выставка
деревообрабатывающей тематики, прошедшая независимый аудит по правилам FKM

Телефоны: (495) 105-34-13, 268-14-07; факс: (495) 268-08-91; e-mail: avn@mvk.ru, v_v@mvk.ru

Региональные представительства ЗАО «МВК»:
МВК СЕВЕРО-ЗАПАД: +7 (812) 332-15-24 МВК УРАЛ: +7 (343) 371-24-76 МВК ВОЛГА: +7 (843) 291-75-89 МВК СИБИРЬ: +7 (383) 226-53-17 МВК ЮГ: +7 (863) 234-52-45

ОРГАНИЗАТОР: ЗАО «МВК»  ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Министерства промышленности и энергетики РФ, Федерального агентства лесного хозяйства, Министерства природных ресурсов РФ, Московский торговно-промышленный кластер, Московской Конфедерации промышленников и предпринимателей (областных)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА: 