POLYTECHNIK
Biomass Energy

Получение энергии из возобновляемых источников – это наша профессия



Некоторые из поставленных в Россию и Беларусь котельных установок "Политехник"

Алтайский край, ООО «Рубцовский ЛДК»: 2х4 МВт, 2011г.
Алтайский край, ООО «Каменский ЛДК»: 2х4 МВт, 2010г.
Архангельск, ЗАО «Лесозавод 25»: 2х2,5 МВт, 2004г.; перегретый пар 2х9,5 МВт + 3,3 МВт эл, 2012г.; 3х4 МВт, 2010г.; перегретый пар 2х7,5 МВт + 2,2 МВт эл, 2006г.; 2х8 МВт, 2016г.
Архангельская обл., Новодвинск, ЗАО "Архангельский фанерный завод", 1х22МВт, насыщенный пар, 2015г.
Братск, ООО «Сибэкология»: 2х4 МВт, 2004г.
Витебская область, РУП «Витебскэнерго»: термомасляная котельная 17 МВт + 3,25 МВт эл, 2013г.
Витебская область, ЧТУП "Поставский мебельный центр": 2х2,5 МВт, 2016г.
Вологодская область, Холдинг «Череповецлес», АО «Белозерский ЛПХ»: 5 МВт, 2016г.
Гомельская область, РУП «Гомельэнерго»: термомасляные котельные 2х12 МВт + 4,2 МВт эл, 2011г.
Иркутская область, «ТД Меридиан»: 2 МВт, 2001г.
Иркутская область, ООО «ТСПК»: 3 МВт, 2007г.
Иркутская область, ООО «ТСПК»: 2х10 МВт, 2008г.
Иркутская область, ООО «Ангара»: 4 МВт, 2008г.
Иркутская область, ООО «Лесресурс»: 3 МВт, 2016г.
Калининград, ООО «Лесобалт»: 3х6 МВт, 2004г.
Калужская область, ЗАО «Плитспичпром»: 2,5 МВт, 2016г.
Кировская область, ООО "Мурашинский фанерный завод": 2х7 МВт, насыщенный пар, 2017г.
Кировская область, ООО «Вятский фанерный комбинат»: насыщенный пар 2х8 МВт + термомасло 2х7 МВт, 2017г.
Костромская область, НАО «СВЕЗА Мантурово»: насыщенный пар 2х18 МВт + 4 МВт эл, 2017 г.
Красноярск, ЗАО «Краслесинвест»: 2х10 МВт; 2х1,5 МВт + 1 МВт, 2011г.
Красноярск, «Мекран»: 3х4 МВт, 2011г.
Ленинградская область, ООО «ФПГ «Росстро»: 2 МВт, 2010г.
Ленинградская область, ЗАО «ФИРО-О»: 3 МВт, 2017г.
Минский район, «ЖКХ Минского района»: 5 МВт, 2007г.
Московская область, ЗАО «Яхонт»: 0,8 МВт, 2000г.
Московская область, Мебельная фабрика «Артлио»: 2 МВт, 2013г.
Московская область, ЗАО «Этинар-Бройлер», 9 МВт, 13 т/ч, 13 бар, 187°С, 2011г.
Новгородская область, ООО «НПК Содружество»: 2,5 МВт, 2007г.
Пермский край, ЗАО «Лесинвест»: 2,5 МВт, 1999г.
Петриков, Беларусь, РЖКК: 7,5 МВт, 10 т/ч, 24 бар, 350°С, 1,1 МВт эл., 2007г.
Петрозаводск, ЗАО «Соломенский лесозавод»: 2х6 МВт, 2007г.
Петрозаводск, ООО «Соломенский лесозавод»: 8 МВт, 2016г.
Псковская область, ООО "Лесозавод "Судома": 2х3 МВт, 2015г.
Санкт-Петербург, ЗАО «Стайлерос»: 1 МВт, 2004г.
Свердловская область, НАО «СВЕЗА Верхняя Синячиха»: термомасло 2х7 МВт, 2017г.
Сыктывкар, ООО «Лузалес»: 2х3 МВт, 2011г.
Тюменская область, ЗАО «Загрос»: 2х2 МВт, 2010г.
Тюменская область, ЗАО «Загрос»: 4х5 МВт + 2х1 МВт, 2012г.
Тюменская область, ХМАО-Югра, АО «Югорский лесопромышленный холдинг»: 6х2,5 МВт; 2х3 МВт; 2х4,5 МВт, 2004г.; 5 МВт, 2013г.
Тульская область, «Марио Риволи»: 3 МВт, 2007г.
Хабаровский край, ООО «Амурская ЛК»: 2х18 МВт, насыщенный пар, 2011г.
Хабаровский край, ООО «Амурская ЛК»: 1х 18 МВт, насыщенный пар + 3,1 МВт эл., 2017г..
Хабаровский край, ООО «Амур Форест»: 2х6 МВт, 2008г.
Хабаровский край, ООО «Аркаим»: 2х10 МВт, 2008г.

КОТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ

на древесных отходах и биомассе от 300 кВт до 30.000 кВт производительностью отдельно взятой установки

ТЭЦ – ТЕПЛОЭЛЕКТРОЦЕНТРАЛИ

Австрия, A-2564 Weissenbach,
Hainfelderstrasse 69
Тел: 8-495-970-97-56,
Факс: +43-2672-890-13
Моб: +43-676-849-104-42
m.koroleva@polytechnik.at,
a.polyakov@polytechnik.at
www.polytechnik.com

ЛПИ №3 '2018 (133)

www.lesprominform.ru

Без возрастных ограничений
ISSN 1996-0883

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

WOODWORKING JOURNAL

№ 3 (133) 2018

ИмпэксТрансСервис

Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, д. 37, лит. А, офис А-314 +7 (812) 313-08-78
www.impextrans.ru

СОБЫТИЯ
UMIDS 2018

РАЗВИТИЕ
ДЯТЬКОВО

РЕГИОН НОМЕРА
ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ

ДЕРЕВООБРАБОТКА
СТОЙКОСТЬ ТВЕРДОСПЛАВНЫХ ПИЛ



Международные перевозки и таможенное оформление

THINK WEINIG

Концерн WEINIG:
станки и установки для обработки массивной древесины и древесных материалов

Инновационные высокие технологии, широкий спектр услуг и системных решений вплоть до производственных линий «под ключ»: концерн WEINIG — ваш надежный партнер в области прибыльной обработки массивной древесины и древесных материалов. Качество концерна WEINIG и экономическая эффективность его оборудования дают вам решающее преимущество в мировой конкуренции для предприятия любого размера.

МАССИВНАЯ ДРЕВЕСИНА	ДРЕВЕСНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
WEINIG	HOLZ-HER
Строгание, профилирование, инструменты, заточка	Облицовка кромок
Раскрой, сканирование, оптимизация, склеивание	Обработка с ЧПУ
Окна, двери, технология ЧПУ	Вертикальные и горизонтальные решения для раскроя
Сращивание на шип, форматирование, профилирование кромки	Автоматическая транспортировка плитных материалов

www.weinig.com

WEINIG ПРЕДЛАГАЕТ БОЛЬШЕ

Встретимся на выставке
Xylexpo
Милан(Италия), 8-12 мая 2018
Павильон 2, стенд R01 S10

Siempelkamp







Комплексные системы для производства древесных плит от одного производителя

Компания Siempelkamp проектирует и монтирует во всем мире заводы по производству древесных плит: ДСП, МДФ, изоляционных ДВП и ОСБ. Мы поставляем нашим клиентам весь спектр необходимых компонентов. Помимо проектирования, монтажа и пуска в эксплуатацию при участии наших первоклассных специалистов мы также обеспечиваем полное сервисное обслуживание.

Этот уникальный комплексный пакет услуг обеспечил нашей компании ведущую позицию на мировом рынке!

Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau GmbH
konstantin.putintsev@siempelkamp.com
Тел. +7 985 1632005

Leadership in Technology
www.siempelkamp.com

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ
ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

«Леспроминформ» № 3 (133) 2018
Специализированный информационно-аналитический журнал
ISSN 1996-0883

СОТРУДНИКИ РЕДАКЦИИ

УПРАВЛЕНИЕ
MANAGEMENT



Светлана ЯРОВАЯ
Генеральный директор
director@LesPromInform.ru
SVETLANA YAROVAYA
General Director



Андрей ЗАБЕЛИН
Исполнительный директор
az@LesPromInform.ru
ANDREY ZABELIN
Executive Director



Дмитрий БЕЛОВ
Руководитель IT направления
IT@LesPromInform.ru
DMITRI BELOV
IT Director

РЕДАКЦИЯ
EDITORIAL



Максим ПИРУС
Главный редактор
che@LesPromInform.ru
MAXIM PIRUS
Editor-in-Chief



Ефим ПРАВДИН
Выпускающий редактор
redaktor@LesPromInform.ru
EFIM PRAVDIN
Publishing editor



Александр УСТЕНКО
Дизайнер
design@LesPromInform.ru
ALEXANDR USTENKO
Designer

РЕКЛАМА И PR
ADVERTISING AND PR



Елена ШУМЕЙКО
Директор по маркетингу
pr@LesPromInform.ru
ELENA SHUMEYKO
International Marketing Director



Юлия ВАЛАЙНЕ
Ведущий менеджер по рекламе и спец. проектам
raspr@LesPromInform.ru
JULIA VALAINE
Marketing and special projects manager



Александра ТОДУА
Менеджер по работе с клиентами
fi@lesprominform.ru
ALEXANDRA TODUA
Client service manager

ЗА КАДРОМ
BEHIND THE SCENES

Александр РЕЧИЦКИЙ
литературный редактор

Анастасия ПАВЛОВА
дизайнер

Андрей ГРЯЗНОВ
редактор новостей

Марина ЗАХАРОВА
корректор

Елена ЗЛОКАЗОВА
корректор

Александр ВЛАСОВ
менеджер отдела распространения

Эдуард СТРАХОВ
менеджер отдела распространения

Андрей ЧИЧЕРИН
водитель

Ирина КРИГОУЗОВА
администратор сайта

«Пресса России»: 29486,
а также через альтернативные
и региональные подписные
агентства и на сайте
www.LesPromInform.ru

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
Санкт-Петербург,
Лиговский пр., д. 270Б, оф. 10
Тел./факс: +7 (812) 640-98-68
E-mail: lesprom@lesprominform.ru

ДЛЯ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ:
196084, Санкт-Петербург, а/я 49

EDITORIAL OFFICE:
196084, Russian Federation,
St. Petersburg, Ligovsky pr. 270B, of. 10
Phone/fax: +7 (812) 640-98-68
E-mail: lesprom@lespromінform.ru
(P.O. Box 49)

www.LesPromInform.ru

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

В. И. ОНЕГИН – почетный президент Санкт-Петербургского Государственного лесотехнического университета
В. В. ГРАЧЕВ – директор НП СРО «Лесной союз», член Общественного совета при Минприроды России
Н. Б. ПИНЯГИНА – GR-директор ОАО «Архангельский ЦБК»
А. Г. ЧЕРНЫХ – президент Ассоциации деревянного домостроения России
Ю. И. БЕЛЕНЬКИЙ – ректор СПбГЛТУ им. Кирова
В. Н. ПЕТРОВ – доктор экономических наук, профессор СПбГЛТУ
А. Н. ЧУБИНСКИЙ – доктор технических наук, профессор СПбГЛТУ



IMAL PAL GROUP

Выберите правильного партнера для производства высококачественной древесной продукции

посетите нас на выставке
Milano 8-12 maggio 50th
XYLEXPO 2018

PANEL ALLIANCE TEAM MEMBER



www.imalpal.com

СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

8 НОВОСТИ
NEWS

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ
IN FOCUS

22 **Экспорт леса: счетная палата выявила многочисленные нарушения**
Timber Export: Accounts Chamber Has Identified Multiple Violations

24 **Экспортный потенциал древесных плит. Часть 1**
Wood Board Potential Export Capacity. Part 1

30 **Число вакансий в российском ЛПК почти удвоилось**
Number of Vacancies in Russian Forest Industry Nearly Doubled

34 **Компромисс достигнут**
The Compromise Reached

РАЗВИТИЕ
DEVELOPMENT

36 **Хранители Мальцовских традиций**
Dyatkovo. Guardians of Maltsov's Traditions

РЕГИОН НОМЕРА: Хабаровский край
REGION IN FOCUS: The Khabarovsk Territory

46 **Хабаровскому краю в 2018 году исполняется 90 лет**
The Khabarovsk Territory Turns 90 in 2018

50 **Грозы и пожарные угрозы**
Thunderstorms and Fire Threats

52 **ЦБК как локомотив развития ЛПК**
Pulp & Paper Plant as the Engine of Forest Industry Development

56 **И экспорт, и переработка**
Both Export and Processing

58 **В центре Хабаровска вырастет небоскреб**
A Skyscraper Will Rise in the Centre of Khabarovsk

60 **Предприятия ЛПК Хабаровского края**
Forest Industry Enterprises of the Khabarovsk Territory

ОТРАСЛЬ
INDUSTRY

64 **Планирование на предприятиях ЛПК. Часть 1. Внутрипроизводственное планирование**
Planning at Forest Industry Enterprises. Part 1. In-process Planning

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО
FOREST MANAGEMENT

70 **Покинутые сельскохозяйственные земли: забросить нельзя лес вырастить**
Abandoned Farmlands

74 **Лесопожарным службам – готовность №1!**
Forestry Fire-Fighting Service: Maximum Alert

ЛЕСОЗАГОТОВКА
TIMBER-LOGGING

78 **Грузоперевозки в сфере ЛПК: работа с поставщиками вагонов**
Freight Traffic in Forest Industry: Work with Rail Car Suppliers

82 **Радиочастотная метка для учета древесины**
RFID Tags for Wood Accounting

84 **Надежность, проверенная временем**
Kwintmadi. Time-Tested Reliability

ЛЕСОПИЛЕНИЕ
WOOD-SAWING

86 **Конференция «Рынок леса и пиломатериалов»: высокий уровень организации и представительный состав участников**
"Timber & Sawn Wood Market" Conference: Well-Organized and Representative

90 **Европейский стиль для Сыктывкара**
Parma. European Style for Syktyvkar

92 **Эффективные контейнерные перегружатели от компании «Орион-Р»**
Orion-R's Efficient Container Loaders

ДЕРЕВООБРАБОТКА
WOODWORKING

94 **Стойкость твердосплавных пил – важный фактор успешности производства**
Carbide Saw Durability Is a Key Factor of Production Success



CamShift

Модульный окорочный станок

Модульный окорочный станок Camshift производства компании USNR может поставляться с одним оцилиндровочным ротором или без него, а также одним или двумя окорочными роторами в трех вариантах исполнения по значению величины просвета. Станок комплектуется одним окорочным ротором для работы на скоростях до 130 м/мин и двумя для значений скоростей подачи до 150 м/мин.

ВСЕ ДЛЯ ЛЕСОПИЛЕНИЯ. ПО ВСЕМУ МИРУ. | www.usnr.com

USNR

СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

МАТЕРИАЛЫ
MATERIALS

98 **Особенности клеенаносящих устройств**
Specific Features of Glue Applying Machines

103 **Kiilto: традиции качества и экологичности**
Kiilto: Traditions of Quality and Environmental Friendliness

ПРОИЗВОДСТВО ПЛИТ
BOARD PRODUCTION

104 **История фанеры. Часть 1. От Древнего Египта до середины XX века**
Plywood History. Part 1. From Ancient Egypt Through the Middle of 20th Century

114 **Egger HOME разработана для домашних мастеров**
Egger HOME - for Handymen

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ
WOODEN HOUSE BUILDING

116 **Кадровая проблема в сфере деревянного домостроения**
Workforce Problem in Wooden House Building

124 **«Грин Хауз»: путь к совершенству**
Green House: Way to Perfection

МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
FURNITURE PRODUCTION

132 **На годовом собрании АМДПР утверждено изменение структуры органов управления ассоциации**
Change in the Structure of Management Bodies of the Russian Furniture Association Has Been Approved

134 **Уютные кухни с берегов Невы**
DUET. Comfortable Kitchens from the Neva Shores

БИОЭНЕРГЕТИКА
BIOENERGY

138 **III Биотопливный конгресс: от конфронтации к взаимодействию**
III Biofuel Congress: from Confrontation to Cooperation

140 **Пеллеты на Лузе**
Pellets in Luza

142 **Будущее – за локомобилем!**
Future Belongs to Locomobile!

ЛЕСНАЯ НАУКА
FOREST SCIENCE

144 **Развитие лесного образования в Республике Саха (Якутия)**
Forest Education Development in the Republic of Sakha (Yakutia)

ЭКОЛАЙФ
ECOLIFE

146 **Малонарушенные лесные территории и устойчивое лесопользование**
Old-Growth Forest Areas and Sustainable Forest Management

СОБЫТИЯ
EVENTS

152 **UMIDS – это возможность позаботиться о своем бизнесе на год вперед**
UMIDS Is an Opportunity to Take Care of Business for a Year Ahead

166 **Xylexpo: полвека успешной истории**
Xylexpo: Semicentennial History of Success

168 **Nürnberg Messe успешно провела Holz-Handwerk 2018 и завоевала рынок Индии**
Nürnberg Messe Has Successfully Carried Out Holz-Handwerk 2018 and Won the Indian Market

ЭКСКЛЮЗИВ
EXCLUSIVE

170 **Применение пробки в архитектуре исторических зданий Санкт-Петербурга**
From the History of Nog Usage in the Architecture of Historical Buildings of St. Petersburg

172 ОТРАСЛЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
INDUSTRY EVENTS

176 РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
ADVERTISEMENT IN THE ISSUE



Госдума в первом чтении приняла законопроект о внесении изменений в Лесной кодекс

3 апреля 2018 года Государственная дума России в первом чтении приняла законопроект №381549-7 «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации в части совершенствования воспроизводства лесов» (так называемый закон о компенсационных лесах). Он подготовлен во исполнение поручения Президента Российской Федерации от 31 января 2017 года №Пр-173, п. 4 протокола третьего заседания Организационного комитета по проведению Года экологии от 25 апреля 2017 года №3 и направлен на обеспечение баланса площадей выбытия и восстановления лесов. Законопроект должен способствовать сохранению лесистости территории России, повышению качества работ по лесовосстановлению и лесоразведению.

Ежегодно в России заготовка древесины осуществляется в среднем на 950 тыс. га, и насаждения на этой площади восстанавливаются лицами, осуществившими заготовку. Вместе с тем ежегодно около 150 тыс. га лесов вырубается в процессе строительства инфраструктурных объектов и при переводе земель лесного фонда в земли иных категорий.

Законопроектом предлагается внести в Лесной кодекс Российской Федерации изменения, согласно которым все рубки, в том числе и связанные со строительством дорог, трубопроводов, линий электропередач, обязательно должны быть компенсированы посадками равных по площади компенсационных лесов. Таким образом, в законодательстве будет впервые зафиксирован непреложный принцип: на один гектар вырубок – один гектар лесовосстановления. А термин «безвозвратные потери леса» останется в прошлом.

Одним из условий реализации этой инициативы является создание компенсационных лесов в течение года на территории субъекта Российской Федерации, где осуществлялись указанные рубки или перевод земель лесного фонда в земли иных категорий. Важно отметить, что работы по лесовосстановлению или лесоразведению должны проводиться однократно и выполняться профессионалами с использованием качественного посадочного материала. Реализация законопроекта также потребует бóльшего числа мероприятий по мониторингу и контролю воспроизводства лесов.

rosleshoz.gov.ru

Изменен порядок утверждения типовых договоров аренды лесного участка

27 марта 2018 года Министерство юстиции России зарегистрировало приказ Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 20 декабря 2017 года №693 «Об утверждении типовых договоров аренды лесных участков».

Согласно действующей редакции Лесного кодекса РФ типовые договоры аренды для всех видов использования лесов теперь должен утверждать уполномоченный федеральный орган исполнительной власти – Минприроды России. Ранее эта обязанность была возложена на Правительство Российской Федерации.

rosleshoz.gov.ru

Суд обязал защищать земли от пожаров

Верховный суд Российской Федерации подтвердил обязанность всех владельцев земли, прилегающей к лесу, устраивать за свой счет минерализованную противопожарную полосу либо убирать мусор, сухую траву, валежник и тому подобное в период от схода снежного покрова до установления устойчивой дождливой осенней погоды. Эта обязанность закреплена в постановлении Правительства Российской Федерации №807 от 18 августа 2016 года.

rosleshoz.gov.ru

В Белоруссии – новый министр лесного хозяйства

Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко назначил Виталия Дрожжу новым министром лесного хозяйства республики.

Виталий Александрович Дрожжа родился в 1978 году в Гродненской области. В 2000 году окончил Белорусский государственный технологический университет, в 2011 году – Академию управления при Президенте Республики Беларусь.

Работал в лесхозе, в 2000–2001 годах служил в органах внутренних дел. В 2001–2006 годах – лесничий Логойского лесхоза. В 2006–2008 годах – главный инспектор отдела контрольно-ревизионной работы и государственного контроля за лесом Министерства лесного хозяйства. С 2008 по 2013 год руководил Бобруйским лесхозом. С 2013 года работал в должности генерального директора нацпарка «Браславские озера».

Минлесхоз Республики Беларусь



Корейские инвесторы создадут деревообрабатывающие производства на Дальнем Востоке

Эти проекты, в частности, в рамках прошедшего во Владивостоке «Дня корейского инвестора» были обсуждены с участием полпреда Президента РФ в ДФО Юрия Трутнева и министра по развитию Дальнего Востока Александра Галушки. Реализацией проектов планируют заняться две южнокорейские компании: Posco Daewoo Corporation и Sewon Mars. В ходе первого этапа проекта будет построен завод по производству обрезного пиломатериала и древесных пеллет в ТОР «Надеждинская» (Приморский край), в ходе второго – аналогичное производство в ТОР «Хабаровск» или ТОР «Комсомольск» (Хабаровский край).

Минвостокразвития

Фабрику деревянных игрушек на Дальнем Востоке модернизируют

Компания «Эко Тойс» планирует модернизацию и расширения производства деревянных игрушек в Приморском крае под брендом «Куби Дуби». Фабрика специализируется на выпуске детских конструкторов из натурального дерева, которые реализуются через «Детский мир», IQ Toy, «Бубль Гум» и другие торговые сети, а также идут на экспорт в Канаду, США, Южную Корею и Новую Зеландию.

«Нашему проекту два года. Благодаря его включению в госпрограмму мы планируем получить лесофонд для того, чтобы снизить стоимость игрушек», – рассказал владелец компании «Эко Тойс» Евгений Корж.

В расширение производства компания намерена вложить 342 млн руб. Проект планируется реализовать до конца 2020 года.

Минвостокразвития

Карельскую березу хотят выращивать в промышленных масштабах

В министерстве природы Республики Карелия состоялось заседание рабочей группы по разработке концепции выращивания искусственных насаждений карельской березы.

Документ предусматривает два варианта выращивания: с применением традиционных технологий (выращивание посадочного материала из гибридных семян) и с применением технологий ускоренного выращивания (с использованием технологий клонирования).

«Разрабатываемая концепция предполагает создание искусственных насаждений карельской березы, которые позволят сформировать ее запасы в промышленном масштабе», – отмечается в официальном заявлении минприроды республики.

По итогам совещания было решено до конца апреля разработать проект концепции с учетом предложений заинтересованных сторон.

Минприроды Карелии



Нововятский лесоперерабатывающий комбинат завершил приоритетный инвестпроект

Минпромторг признал завершенным приоритетный инвестиционный проект в области освоения лесов «Модернизация действующего производства АО "Нововятский лесоперерабатывающий комбинат"».

Реализация проекта по модернизации действующего производства АО «НЛК» началась в 2009 году. В правительстве Кировской области отметили, что все плановые показатели, заявленные в рамках концепции проекта, были достигнуты.

На сегодня в перечень приоритетных инвестпроектов региона в области освоения лесов включены 10 проектов, четыре из которых завершены (АО «Красный якорь», ООО «Вятский фанерный комбинат», ООО «Стройлес», АО «Нововятский лесоперерабатывающий комбинат»).

По словам зампреда правительства области Максима Кочеткова, в создание новых производственных мощностей, расширение и модернизацию производств по проектам запланировано к вложению около 10,2 млрд руб., уже инвестировано около 9,3 млрд руб.

Минпромторг

«Краслесинвест» планирует начать производство пеллет до конца года

Об этом представители компании заявили на 15 Красноярском экономическом форуме в ходе презентации своего приоритетного инвестпроекта в области освоения лесов.

АО «Краслесинвест», дочернее предприятие ГК «Внешэкономбанк», реализует на территории Красноярского края проект «Богучаны. Лесопромышленный комплекс. Лесопильное производство» в рамках государственной программы «Комплексное развитие Нижнего Приангарья». В проект уже вложено около 22 млрд руб., создано 867 новых рабочих мест. Ежегодно предприятие поставляет более 300 тыс. м³ лесопродукции в Китай, Бельгию, Италию, Великобританию, Турцию, Ливан, Японию, Германию.

Строительство нового пеллетного завода мощностью 105 тыс. т гранул в год уже началось. В ближайших планах АО «Краслесинвест» – создание эскизного проекта нового целлюлозного комбината (ежегодной мощностью 830 тыс. т готовой продукции), пуск которого запланирован на 2022 год.

«Пуск пеллетного и целлюлозного производств позволит ежегодно утилизировать 2,5 млн м³ отходов лесозаготовки, образующихся на территории Богучанского района», – заявил руководитель управления лесоперерабатывающего комплекса ГК «Внешэкономбанк» Павел Билибин.

Пресс-служба Красноярского экономического форума

Российско-австралийское предприятие по производству биодобавок из хвои

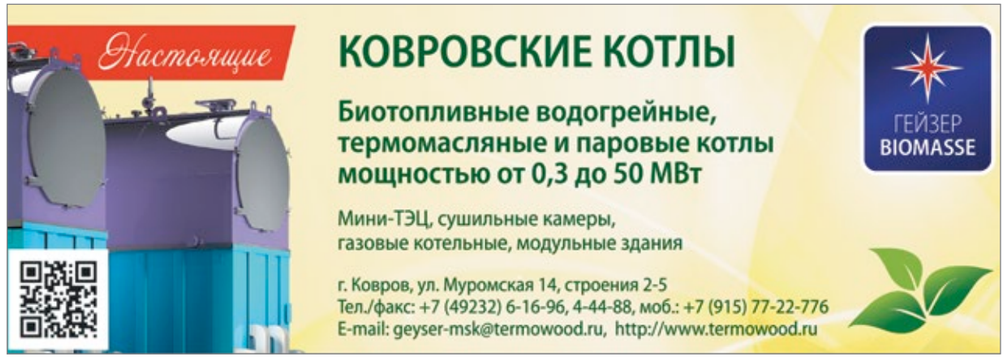
Австралийская компания Prenolica (Мельбурн) совместно с томскими предприятиями «Сологран Сан» и «Солагифт» намерена реализовать проект по созданию производства биологических субстанций из хвои, в том числе полипренолов – уникального продукта на мировом рынке.

Этот проект был обсужден на встрече вице-губернатора Томской области Андрея Кнорра с президентом компании Prenolica Вагифом Султановым. Проект был включен в программу инновационного развития «ИНО Томск».

«Вопросы биохимии в лесной отрасли становятся очень актуальными, поскольку дают возможность существенно повысить доходность от использования кубометра древесины. Мы готовы предложить австралийским партнерам сотрудничество по нескольким направлениям переработки природного сырья, а также надеемся на поддержку в международной коммерциализации этой продукции, доведении ее до стандартов потребления стран с перспективными рынками», – заявил Андрей Кнорр.

Потенциально выгодным также может стать сотрудничество в организации производства битулина из бересты, изотонических напитков из сибирских ягод и др. По итогам встречи принято решение составить «дорожную карту» развития совместных проектов по нескольким направлениям.

Администрация Томской области



Siempelkamp установит линию OSB Advanced на заводе ЗАО «Муром»

ЗАО «Муром» – один из старейших производителей древесных плит во Владимирской области – заказал полный комплект оборудования для производства OSB у компании Siempelkamp.

Технология OSB Advanced позволит российскому производителю начать выпуск OSB без формальдегида, спрос на которые с каждым годом растет.

Новая линия будет оснащена прессом ContiRoll Generation 9 длиной 30,4 м с приводом ContiRoll Ecodrive и сервомоторной системой, обеспечивающей от 7 до 14% энергосбережения.

Начало монтажа оборудования запланировано на IV квартал 2018 года, ввод новой линии в эксплуатацию состоится в конце 2019 года, а регулярное производство продукции начнется весной 2020 года.

Сегодня ЗАО «Муром» ежегодно производит 150 тыс. м³ фанеры и 120 тыс. м³ ДСП. Продукция завода экспортируется в 29 стран мира.

Siempelkamp

АО «Карелия ДСП» возобновит выпуск продукции к сентябрю 2018 года

В Петрозаводске состоялось очередное совещание рабочей группы, созданной при правительстве Республики Карелия для решения вопросов возобновления деятельности пострадавшего от пожара АО «Карелия ДСП».

На совещании обсуждался ход восстановления предприятия, в том числе график конкурсных процедур на закупку необходимого оборудования, восстановительно-монтажных, строительно-монтажных работ, а также пусконаладки.

Согласно обнародованным на встрече прогнозам, комбинат возобновит производство ДСП и ЛДСП уже к сентябрю 2018 года. Параллельно прорабатывается вопрос частичного перепрофилирования производства. По словам директора по развитию Segezha Group Олега Арминена, промышленную площадку обследовали представители немецких компаний Binos и Dieffenbacher.

«Мы рассматриваем конкретные предложения, которые лягут в основу развития обновленного предприятия», – заявил Олег Арминен.

Рабочая группа приняла решение о продлении режима вынужденного простоя предприятия до 30 июня с сохранением порядка выплат работникам двух третей средней заработной платы.

Пожар на предприятии произошел 6 декабря 2017 года в цехе ДСП. Причина – самовоспламенение древесной стружки. В результате частично выгорело здание главного корпуса, повреждено 18 единиц оборудования и продукция, находившаяся в цехе. Никто из сотрудников не пострадал, так как рабочая смена предприятия была своевременно эвакуирована.

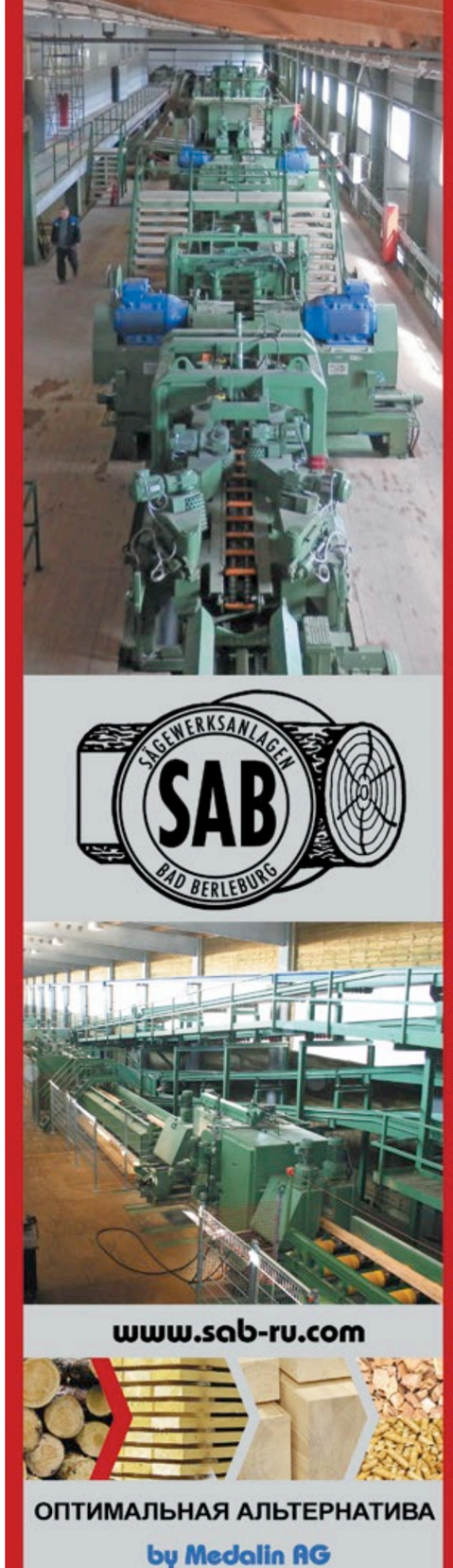
По материалам Segezha Group и ТАСС

ООО «ВуденПарк» будет производить быстровозводимые дома в Якутии

Производство готовых деревянных домокомплектов панельно-каркасного типа с использованием немецкой технологии быстровозводимых домов в ТОР «ИП Кангалассы» (Якутия) решило наладить ООО «ВуденПарк». Сегодня в Якутии нет компаний, которые выпускали бы аналогичную продукцию.

«Фрагменты дома монтируются наподобие сборки элементов конструктора, в строгом соответствии с технологией, что обеспечивает рекордно быстрые сроки строительства – около полутора месяцев, в зависимости от характеристик площади застройки. Заказчики будут получать полностью готовые к сборке конструкции. Рассчитываем выпускать 10 тыс. м² домокомплектов в год», – заявил генеральный директор ООО «ВуденПарк» Николай Андреев.

Минвостокразвития



ГК «Илим» увеличит объем выпуска продукции

В г. Чжэнчжоу (Китай, провинция Хэнань) прошла конференция ГК «Илим», посвященная увеличению поставок продукции в этот китайский регион. В мероприятии приняли участие топ-менеджеры компании и руководители 23 ведущих предприятий ЦБП провинции Хэнань общей мощностью производств 3,334 млн т в год, которые потребляют в год 1,257 млн т целлюлозы.

Группа «Илим» объявила о том, что планирует усилить присутствие на рынке провинции Хэнань и увеличить объемы поставок своей продукции в эту провинцию. В связи с активным ростом производства бумажной продукции в провинции растет спрос на сырье, прежде всего, на беленую лиственную целлюлозу и упаковочные материалы. Дистрибьютором продукции группы «Илим» в Хэнане выступит компания Henan Xinyu Pulp & Paper International.

Как сообщил заместитель генерального директора по стратегическому развитию и управлению продукцией ГК «Илим» Дмитрий Гречкин, на сегодня более 500 заводов в 20 регионах Китая являются потребителями продукции группы. Поставляемая в Китай целлюлоза используется для производства санитарно-гигиенической продукции, разных видов бумаги, включая офсетную, мелованную и другие. «В планах компании – в ближайшие пять лет увеличить общий объем выпуска продукции более чем на 500 тыс. т в год, при этом значительная часть дополнительных объемов хвойной, лиственной целлюлозы и картона будет поставляться на рынок Китая», – сообщил Дмитрий Гречкин.

ГК «Илим»

В ООО «Регион-лес» новое лесопильное предприятие и лесопитомник

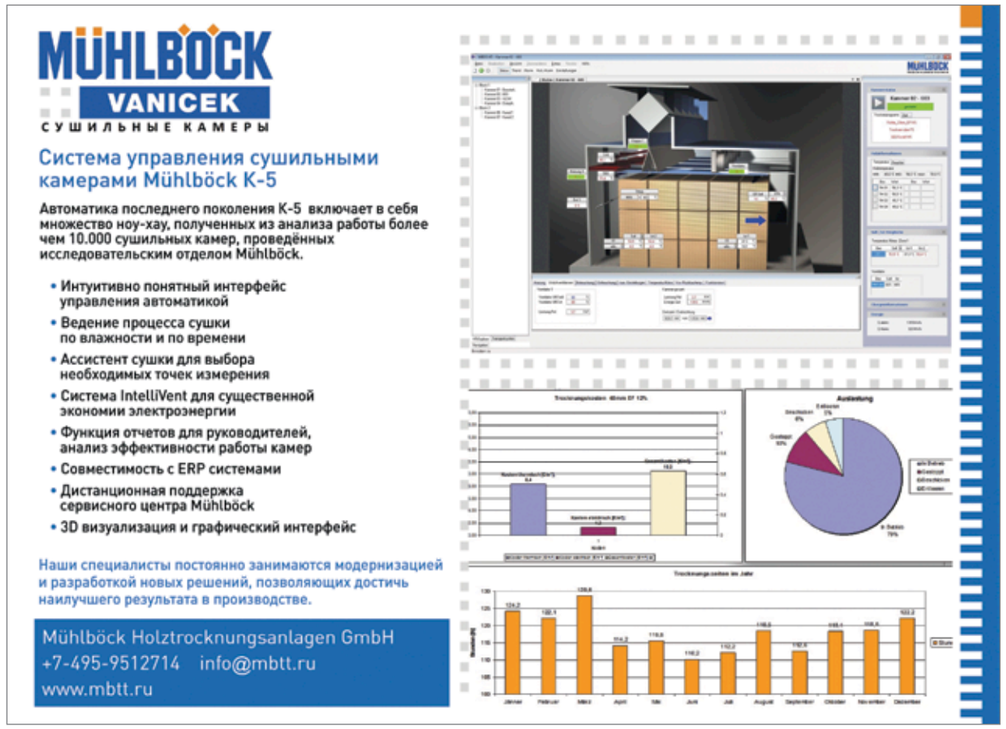
ООО «Регион-лес» ввело в эксплуатацию новое лесопильное предприятие и лесопитомник в Шенкурском районе Архангельской области. Инвестпроект, реализуемый на площадке, где ранее располагался деревообрабатывающий комбинат, был начат в 2016 году, объем инвестиций в него составил 190 млн руб.

Площадь цехов нового производства – 750 м^2, создано 80 рабочих мест.

Второй введенный объект – новый лесопитомник, в теплицах которого на площади 1 тыс. м^2 уже идет посев семян. Из них будут выращены 500 тыс. сеянцев первой ротации. Руководство предприятия намерено ежегодно производить до 1 млн шт. посадочного материала с закрытой корневой системой.

В ближайших планах компании – обустройство территории завода, строительство нового административного здания, а также организация пеллетного производства мощностью более 1 тыс. т/ч продукции.

Правительство Архангельской области



Рекомендации по использованию ЕГАИС при покупке древесины

В целях сохранения лесов и предотвращения незаконного оборота древесины Рослесхоз опубликовал на своем сайте рекомендации по использованию системы ЛесЕГАИС для покупателей древесины и пиломатериалов.

«При покупке пиломатериалов (доска, брусок, брус) в торговых сетях и на строительных рынках, а также при покупке необработанной древесины (бревна) каждый доброволец (волонтер) с помощью системы ЛесЕГАИС может принять участие в процессе сохранения лесов от незаконной вырубки», – говорится в сообщении ведомства.

Проверяя регистрацию сделки по продаже древесины, в том числе пиломатериалов, в ЛесЕГАИС, любой неравнодушный гражданин может самостоятельно выявить участника незаконной сделки с древесиной.

При покупке пиломатериалов и бревен выдаются товарный чек и накладная, в которых указан ИНН (индивидуальный номер налогоплательщика). Рослесхоз рекомендует зайти на сайт **lesegais.ru** во вкладку «Открытые данные», затем с помощью вкладки «Сделки с древесиной» через поиск ввести ИНН организации или индивидуального предпринимателя (ИП). Система ЛесЕГАИС выдаст список всех сделок с древесиной по запросу с указанием продавца.

Если в ЛесЕГАИС не зарегистрированы проверяемые организация или ИП, значит обнаружена древесина неизвестного происхождения и, возможно, она заготовлена с нарушением лесного законодательства.

В этом случае рекомендуется сфотографировать или скопировать товарный чек, имеющиеся документы на пиломатериалы или необработанную древесину, описать адрес и место покупки и поместить эту информацию на сайте Рослесхоза или на сайте lesegais.ru

Соб. инф.

ОАЭ заинтересованы в сотрудничестве с российскими предприятиями ЛПК

Об этом заявил директор Департамента торговли министерства экономики Объединенных Арабских Эмиратов Мохаммед Хамдан аль-Зааби на встрече с представителями российских деревообрабатывающих и мебельных компаний, экспонировавших свою продукцию на выставке Dubai WoodShow 2018.

С 12 по 14 марта в Дубае в выставочном центре Dubai World Trade Centre свою продукцию представили компании: «Ламинели», «СВЕЗА-лес», «Сегежа групп», «Русская усадьба», Торговый дом «Союз МСК», «Краслесинвест», Группа Компаний «УЛК», «Талион трейдинг». Объединенный российский стенд, организованный по инициативе Российского экспортного центра (РЭЦ), посетили более тысячи участников и гостей из трех десятков стран, в том числе государств Персидского залива, Индии, Юго-Восточной Азии, Европы и из США.

«Продукцию российских предприятий трудно не заметить даже на фоне сотен других участников. Чувствуем большой интерес и расположение зарубежных партнеров благодаря поддержке Минпромторга России», – сообщили представители АО «Краслесинвест». А по словам сотрудников компании «Алтайлес», интерес к стенду был так высок, что уже в первый день выставки у них закончились визитные карточки, и новые пришлось заказывать прямо на месте. Чтобы обсудить перспективы инвестиционного потенциала и экспорта российской продукции лесопромышленного комплекса, представители российских предприятий встретились с директором Департамента торговли министерства экономики ОАЭ Мохаммедом Хамдан аль-Зааби. В результате встречи стороны запланировали совместный круглый стол по инвестициям и визит партнеров на российские предприятия для детального изучения линеек продукции.

programlesprom.ru



АЦБК начинает производство гранулированной древесной золы

АО «Архангельский ЦБК» и ООО «Техносервис» (Новодвинск, Архангельская область) заключили договор, позволяющий начать производство гранулированной древесной золы с использованием отходов Архангельского ЦБК. В начале апреля была получена первая опытная выработка агрохимиката из переданных компании-изготовителю отходов золы от сжигания кородревесных отходов и осадков очистки сточных вод АЦБК.

По словам главного эколога комбината Евгении Москалюк, старт совместного проекта может позволить АЦБК существенно сократить объемы захоронения отходов на свалке и, соответственно, снизить негативное воздействие на окружающую среду.

Гранулированная древесная зола – экологически чистое комплексное удобрение пролонгированного действия. Зола ощелачивает и удобряет почву, создает благоприятные условия для жизни микроорганизмов, особенно азотфиксирующих бактерий, повышает жизнестойкость растений и благоприятнее влияет на урожай и качество, чем промышленные калийные удобрения, поскольку фактически не содержит хлора.

Пресс-служба АЦБК

«Форест» планирует получить первый на юге России сертификат FSC

Крупнейший арендатор адыгейских лесов – ЗАО «Форест» – планирует в первой половине текущего года получить сертификат FSC, став первым сертифицированным лесопользователем на Юге России.

В конце 2017 года ЗАО «Форест» прошло предварительный аудит по стандартам FSC, а подготовка к сертификации началась годом ранее.

Одним из каналов сбыта сертифицированной продукции станут компания IKEA, а также ее партнеры-производители.

ЗАО «Форест»

Утвержден регламент государственной экспертизы проектов освоения лесов

Официально опубликован приказ Минприроды, утверждающий административный регламент проведения госэкспертизы проектов освоения лесов.

Полное название документа: Приказ Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 15.02.2018 № 57 «Об утверждении Административного регламента предоставления органом государственной власти субъекта Российской Федерации в области лесных отношений государственной услуги по проведению государственной экспертизы проектов освоения лесов, расположенных на землях лесного фонда».

С текстом многостраничного документа можно ознакомиться на Официальном интернет-портале правовой информации.

Лесной форум Гринпис России



Два ПИП в области освоения лесов завершены в Вологодской области

Приказом Министерства промышленности и торговли России №707 от 7.03.2018 проект ООО «Новаторский ЛПК» и НАО «СВЕЗА Новатор» признаны завершенными.

Реализация инвестиционного проекта ООО «Новаторский ЛПК» «Производство домов из клееного профилированного бруса» началась в 2009 году. Цель проекта – создание современного производства по глубокой переработке древесины, направленного на комплексную переработку круглого леса, включая древесные отходы, – достигнута. Начальник Департамента лесного комплекса Вологодской области Роман Марков отметил: «Инвестор выполнил все мероприятия, предусмотренные концепцией проекта. Осуществлен весь комплекс работ по созданию объектов лесоперерабатывающей инфраструктуры. Инвестиции составили более 370 млн руб. За период реализации инвестиционного проекта – с 2009 по 2017 год – произведено около 1 тыс. домокомплектов, более 80 тыс. м³ погонажных изделий, более 200 тыс. м³ пиломатериалов, более 90 тыс. м³ технологической щепы. В бюджетную систему Российской Федерации направлено более 163 млн руб., трудоустроено 148 человек».

Объем инвестиций в инвестпроект НАО «СВЕЗА Новатор» по организации производства фанеры составил 700 млн руб. Компания выполнила обязательства по созданию лесоперерабатывающей инфраструктуры, предусмотренные планом реализации инвестиционного проекта. За время реализации проекта – с 2012 по 2017 год – произведено более 770 тыс. м³ клееной фанеры. В бюджетную систему Российской Федерации направлено около 1,7 млрд рублей.

Департамент лесного комплекса Вологодской области

Открылся новый завод компании Combilift

26 апреля 2018 года в окрестностях г. Монахан (Ирландия) открылся новый завод известного производителя многоходовых вилочных погрузчиков и решений для перевозки длинномерных грузов – компании Combilift. Знаменательное событие приурочено к празднованию 20-летия работы компании на мировом рынке и презентации нового ассортимента продукции.

Площадь завода – 46,5 тыс. м², инвестиции в строительство и оснащение составили около 44 млн евро. Сегодня компания Combilift, основанная в 1988 году, является мировым лидером проектирования и производства многоходовых погрузчиков.

Ввод в эксплуатацию нового завода позволит компании в течение пяти лет удвоить выпуск погрузчиков, а также создать около 200 дополнительных рабочих мест. Сейчас продукция компании экспортируется в 75 стран мира, где уже работают более 36 тыс. погрузчиков Combilift.

Combilift







International Paper Россия инвестирует в социальные проекты

International Paper Россия уделяет особое внимание развитию социальной инфраструктуры г. Светогорска (Ленинградская обл.), где расположен целлюлозно-бумажный комбинат компании. Каждые три года International Paper реализует комплексную социальную программу. Очередная началась в 2017 году и направлена на развитие учебных и дошкольных учреждений Светогорска.

В 2018 году International Paper Россия направит 30 млн руб. на проведение ремонтных работ в детском саду №2 и в дополнительном здании школы Светогорска. В здании детского сада, который посещают более 320 детей, будет проведена модернизация систем холодного и горячего водоснабжения, хозяйственно-бытовой канализации, а также заменено сантехническое оборудование. В здании школы продолжится модернизация систем отопления. В 2017 году компания направила более 33 млн руб. на выполнение масштабных работ в школе, в том числе на замену систем отопления, сетей холодного и горячего водоснабжения, систем освещения и электроснабжения. Модернизация инженерных систем позволила повысить безопасность эксплуатации этих систем и обеспечить оптимальный температурный режим в помещениях учебного заведения, в котором учатся 850 школьников.

International Paper

Новый JDLink для строительной и лесозаготовительной техники

Компания John Deere представила новый модуль телематической системы JDLink 4G LTE, созданный специально для строительной и лесозаготовительной техники. Этот модуль – ключевой компонент, обеспечивающий работу таких систем, как панель управления JDLink, систем удаленной диагностики и программирования, а также беспроводной передачи данных. Повышенная производительность и увеличенный срок службы нового модуля позволят оптимизировать работу оборудования и повысить эксплуатационную надежность парка техники. Устройство разработано по стандартам военного оборудования для бесперебойной работы в неблагоприятных условиях.

Новый модуль системы JDLink характеризуется повышенной вычислительной мощностью, снабжен дополнительной памятью, что снижает вероятность потери данных, кроме того, модуль можно подключать к мобильному устройству по сети Wi-Fi для передачи данных о состоянии оборудования в зонах со слабым сигналом сотовой сети.

Системы работают по современной технологии 4G LTE, что обеспечивает высокую скорость передачи данных и продолжительный срок службы. Новый модуль оснащен диагностическими светодиодными индикаторами, позволяющими устранять неполадки в работе MTG-модуля без необходимости его демонтажа, и модернизированной антенной повышенной мощности, обеспечивающей устойчивый прием сигнала и хорошую связь в разных регионах мира.

Deere.ru



ГК «Титан» в 2017 году построила более 810 км лесных дорог

За 2017 год лесозаготовительные предприятия группы компаний «Титан» построили 148,04 км дорог круглогодичного действия и около 663 км зимних дорог. Средняя стоимость строительства одного километра круглогодичных дорог составляет 1,5 млн руб., зимних – 500 тыс. руб. В текущем году объем строительства в физическом выражении будет увеличен на 20–25%. На сегодня дорожно-строительные участки всех лесозаготовительных предприятий ГК «Титан» укомплектованы новейшими образцами спецтехники Komatsu, Volvo, John Deere, Caterpillar и др.

ГК «Титан»

Грейдеры John Deere собирают в Подмосковье

80-й грейдер John Deere сошел со сборочной линии в Домодедове. В подмосковном городе осуществляется крупноузловая сборка трех моделей автогрейдеров John Deere: 672G, 772G и 872G. Машины получили широкое распространение в дорожном строительстве, а также при работах на угольных разрезах и в карьерах. Благодаря уникальным техническим характеристикам автогрейдеры John Deere могут решать самые сложные задачи. Высокую производительность грейдеров обеспечивают надежный двигатель Tier 2, разные варианты привода и простота сервисного обслуживания. Кроме того, все грейдеры John Deere легко оснащаются системой автоматического нивелирования от любого производителя.

«Многие наши клиенты, особенно крупные государственные организации, более трех лет ждали появления грейдеров John Deere российской сборки. С августа прошлого года более 60 грейдеров, собранных в Подмосковье, активно используются в дорожном строительстве. Они не уступают по качеству машинам, изготовленным в США», – сообщил менеджер по маркетингу John Deere Станислав Пак.

JohnDeere.com

«УЛК» заготовит 2,5 млн м³ леса

С учетом создания четвертого леспромхоза руководство ГК «УЛК» утвердило новый план лесозаготовки на 2018 год. Суммарно четыре леспромхоза должны заготовить и вывезти 2,515 млн м³ древесины, в т. ч.: Устьянский леспромхоз – 935 тыс. м³, Плесецкий ЛПХ – 1,012 млн м³, Лешуконский ЛПХ – 212 тыс. м³. Недавно созданный Виноградовский леспромхоз до конца текущего года должен заготовить 356 тыс. м³ древесины.

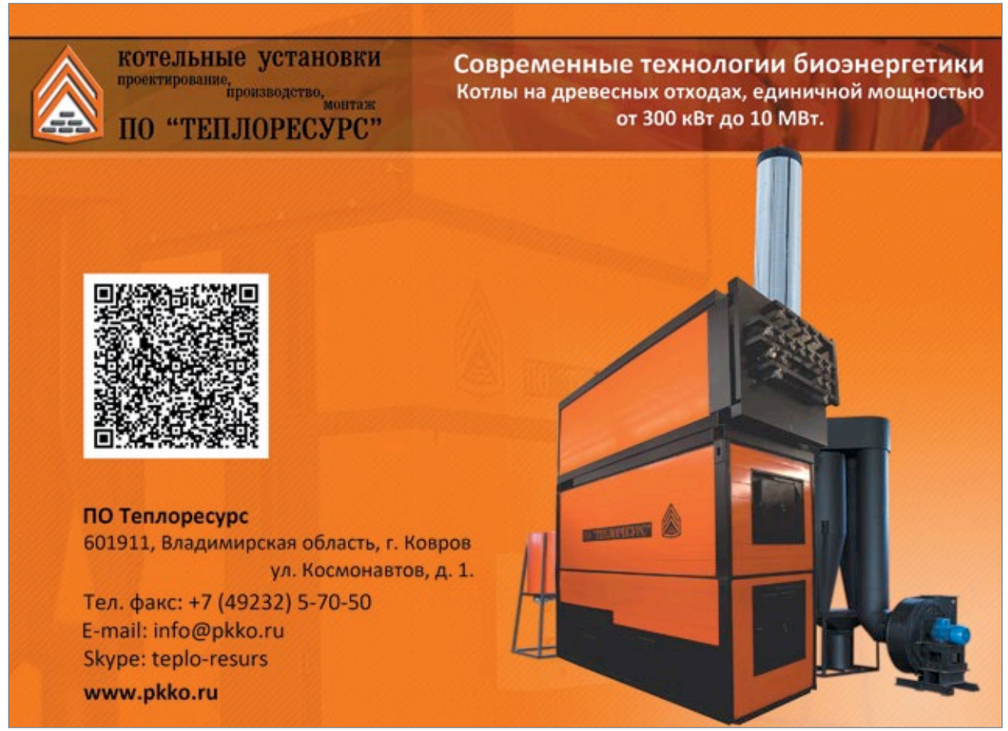
ГК «УЛК»

«Содружество» открыло второй брикетный цех

ХК «Алтайлес» ввела в эксплуатацию второй цех по изготовлению древесных брикетов на базе ООО «Содружество» (Алтайский край).

Предприятие закупило гидравлический брикетировочный пресс UMP Technika BP500A производительностью 450 кг/ч.

«Алтайлес»



Архангельская область и Биржа «Санкт-Петербург» договорились о взаимодействии

В Архангельске подписано соглашение о взаимодействии между правительством региона и АО «Биржа "Санкт-Петербург"» по организации и проведению биржевых торгов продукцией лесопромышленного, агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов. Соглашение направлено на использование биржевых механизмов в части организации транспарентного ценообразования по наиболее важным для экономики региона отраслям и недискриминационного доступа субъектов хозяйственной деятельности к биржевым торгам в этих отраслях, формированию ценовых индикаторов на продукцию лесоперерабатывающего и рыбохозяйственного комплексов.

АО «Биржа "Санкт-Петербург"»

Группа компаний IMAL-PAL на выставке Xylexpo 2018



Группа компаний IMAL-PAL – один из мировых лидеров в производстве деревообрабатывающего оборудования, технологий и комплектных линий для изготовления плит OSB, MDF и ДСП, изоляционной плиты, прессованных поддонов, кубиков для поддонов и линий по выпуску пеллет представит на выставке Xylexpo 2018 свои лучшие разработки и новинки.

Компания PAL покажет качающийся сортировщик HD с системой опоры («подвеса») сортирующего короба на гидростатических подушках, с очень низким коэффициентом трения. Конструкция новой версии очистной башни Cleaning Tower позволяет выводить из древесной массы загрязняющие включения, используя силу тяжести, и таким образом сократить число транспортеров. Оптоспектрографический классификатор Cyclops all in one, снабженный вентилятором и обнаружителем металлических примесей, также предназначен для удаления таких примесей, как пластик, резина, металлы и др.

Компания IMAL представит одну из своих ключевых технологий – систему осмоления высокого давления Hi-Jet для заводов по производству ДСП, OSB и MDF, использование которой позволяет экономить до 20% связующего. Последняя версия установки Dynasteam – системы прогрева ковра сухим паром, которая уже установлена более чем на 90 плитных фабриках во всем мире, – позволяет увеличить мощность производства почти на 30%. Успехом пользуется во всем мире дефектоскоп FBC200 (Full Bond / Blister Classifier) – уникальное инновационное устройство для определения пузырей или непроклеенных участков на 100% поверхности плиты

Фирма Globus, входящая в группу IMAL-PAL, представит Sharpening Room – эксклюзивную автоматическую роботизированную систему заточки ножей для ножекольцевых мельниц. Наряду с контролем заточки и регулировкой ножей Sharpening Room оснащена современной системой контроля износа компонентов мельницы Knife Ring, обеспечивая контроль качества вырабатываемой стружки. Globus также покажет самую мощную рубительную машину производительностью 160 т/ч щепы, которая сразу после выставки будет отправлена австралийскому заказчику.

Группа представит на выставке новые и усовершенствованные системы производства прессованных поддонов и кубиков для поддонов с высокой добавочной стоимостью, идеально подходящие для утилизации вторичной древесины и отходов.

Компаниями IMAL, PAL, GLOBUS, VYNCKE, TRASMEC и RECALOR была создана Panel Alliance – Ассоциация производителей оборудования для плитной индустрии, каждый из которых является экспертом в своей области, сформировав команду, готовую предоставить всё необходимое оборудование комплектного завода по выпуску плит ДСП, MDF и OSB.

Посетите нас на выставке «XYLEXPO 2018», Павильон 2, стенды L11-M12, L13-M14, L19-M20

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Борьбу с шелкопрядом профинансируют дополнительно

Федеральное агенство лесного хозяйства (Рослесхоз) принял решение о дополнительном выделении в текущем году из нераспределенного резерва субвенций 215,9 млн руб. для проведения мероприятий по ликвидации очагов сибирского шелкопряда в Сибири.

Сибирский шелкопряд – это подвид большого хвойного шелкопряда, в России широко распространен в хвойных лесах от Южного Урала до Сибири и Дальнего Востока, включая Сахалин и Курильские острова. Это насекомое способно нанести огромный ущерб лесам. Вспышки развития популяции сибирского шелкопряда чаще всего возникают после двух-трех вегетационных периодов в условиях засухи и приводят к усыханию насаждений, в отдельные годы площадь погибших древостоев достигала сотен тысяч гектаров. По многолетним данным (1977–2014 годы), средняя площадь очагов вредителя по Российской Федерации составляет 611,0 тыс. га.

В 2016 году в насаждениях Сибирского федерального округа отмечен лавинообразный рост численности и значительное увеличение площади очагов этого вредителя – за год больше чем в 21 раз (на 1281,9 тыс. га). Площадь действующих очагов на конец 2016 года составила 1345,3 тыс. га.

Мероприятия по ликвидации очагов сибирского шелкопряда в насаждениях Красноярского края, Томской, Кемеровской и Иркутской областей в 2017 году были проведены на общей площади более 1,4 млн га. Обработка труднодоступных лесных массивов выполнялась с воздуха. Несмотря на положительную эффективность обработок, предотвратить развитие очагов вредителя не удалось. Подавляющее большинство очагов возникли на необработанных участках лесного фонда, вместе с тем были отмечены случаи повторного заселения обработанных участков. Сейчас идет подготовка к проведению мероприятий по уничтожению или подавлению численности сибирского шелкопряда, заключаются контракты и договоры на проведение мероприятий по ликвидации очагов вредителя.

rosleshoz.gov.ru

Salvador собирается на Xylexpo 2018



Компания Salvador хорошо известна профессионалам отрасли как производитель высококачественных линий оптимизации для поперечного раскроя древесины в производстве окон, дверей и т. д. Небольшому коллективу из двух десятков сотрудников под руководством генерального директора Кристиана Сальвадора удалось достичь годового оборота почти в 6 млн евро. «Мы укрепили свои позиции на рынках многих стран: очень хорошие результаты у нас в Восточной Европе и на Балканах, отличные новости приходят с рынков Скандинавии и Северной Америки.

Одним из главных международных событий 2018 года, которому компания намерена уделить большое внимание, является международная выставка деревообрабатывающей промышленности и компонентов для мебельной промышленности Xylexpo 2018, которая пройдет в миланском выставочном центре Fiera Milano Rho. «В этом году у компании большой стенд, мы покажем четыре самых успешных машины: наш флагман Superangle 600 с функцией сверления, Superpush 250 и Superpush 200, а также Supercut 500», – рассказал Кристиан Сальвадор.

Salvador

197 млн рублей
получит Красноярский край из бюджета на борьбу с сибирским шелкопрядом

Китайцы построят пять пеллетных заводов на Дальнем Востоке

Китайская компания Beijing Zhonglian Ruihua New Energy Technologies летом 2018 г. планирует начать строительство пяти предприятий в Хабаровском и Приморском краях общей мощностью 100 тыс. т пеллет в год. Основными рынками сбыта станут Китай и Южная Корея. Инвестиции в каждый завод оцениваются в $4,8 млн.

Минвостокразвития

CMC TEXPAN участвовала в переговорах по проекту Green River Panels



В конце ноября 2017 года таиландская компания Green River Panels заказала у компании Siempelkamp полный комплект оборудования для крупнейшего в странах Азии завода по производству ДСП, который будет функционировать в Таиланде. CMC TEXPAN, итальянская дочерняя компания группы Siempelkamp, активно участвовала в предварительных встречах для определения объема поставки и технического исполнения оборудования и в переговорах для подписания заказа.

Председатель совета директоров компании CMC TEXPAN Паоло Гаттэско говорит с гордостью: «Конечно, наше участие внесло важный вклад в достижение положительного результата: все технические вопросы были решены на месте».

Следует подчеркнуть, что в соответствии с условиями этого проекта значительную часть оборудования для первичной обработки технологической щепы CMC TEXPAN будет поставлять в качестве прямого поставщика: системы разгрузки материала из силосов, роликовые сепараторы, пневмосепараторы, качающиеся сортировки для щепы и для сухой стружки, смесители смолы и бункеры-дозаторы стружки. Головное предприятие ГК поставит на завод в Таиланде четырехголовочную формирующую станцию с инновационной системой формирования наружного слоя стружечного ковра Ecoformer SL.

Компания CMC TEXPAN будет рада приветствовать посетителей выставки XYLEXPO (которая пройдет с 8 по 12 мая 2018 года в Милане, Италия) на стенде концерна Siempelkamp (павильон №2, стенд R01-S10).

Дополнительная информация о компании CMC TEXPAN и ее продукции доступна на www.cmc-texpan.com
info@cmc-texpan, контактное лицо – Паоло Гаттэско

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



В суперфинал конкурса «Королева леса» вышли 15 участниц



В Архангельске определены суперфиналистки конкурса «Королева леса», проводимого в рамках ежегодного чемпионата России «Лесоруб XXI века».

В этом году в заочном отборочном туре конкурса участвовали около 300 девушек, представляющих почти все регионы России и работающих на предприятиях лесной отрасли или учащихся в профильных образовательных учреждениях. Из 30 финалисток жюри конкурса для участия в суперфинале, который пройдет в рамках чемпионата «Лесоруб XXI века» с 8 по 11 августа 2018 года в Устьянском районе Архангельской области, выбрало 15 претенденток.

Конкурс «Королева леса» в этом году пройдет уже в четвертый раз.

Пресс-служба администрации Архангельской области

На Алексинской БКФ начнется строительство нового гофрозавода

На Алексинской бумажно-картонной фабрике (входит в состав холдинга SFT-Group) в рамках программы реконструкции и модернизации в 2018 году стартует проект строительства нового завода мощностью 310 млн м² гофроупаковки в год. Пуск предприятия позволит создать около 300 новых рабочих мест, общий объем инвестиций в проект составит 4 млрд руб.

Об этом было заявлено на Алексинской фабрике в присутствии замминистра промышленности и торговли РФ Виктора Евтухова, который принял участие в торжественном вводе в эксплуатацию модернизированной картоноделательной машины. Общий объем инвестиций в проект модернизации этой машины, который позволит в два раза увеличить объемы производства (с 60 до 120 тыс. т в год), составил 2,5 млрд руб.

АО «Алексинская БКФ»



На «СВЕЗА Мантурово» введена в эксплуатацию новая линия лущения

Объем инвестиций в реализацию проекта по установке линии лущения – около 100 млн руб. Новый промышленный объект торжественно открыли генеральный директор компании «СВЕЗА» Анатолий Фришман и заместитель губернатора Костромской области Алексей Смирнов.

Эксплуатация новой линии позволит снизить коэффициент расходного материала, сократить затраты на закупку древесины, существенно уменьшить процент дефектов при производстве шпона, что обеспечит повышение сортового состава готовой продукции формата 8×4×8. Экономический эффект, ожидаемый от реализации проекта, составит около 25,8 млн руб. в год.

«Установка линии лущения является частью масштабной инвестиционной программы компании "СВЕЗА". За последние пять лет в развитие производственных площадок Костромской области было вложено более 2,8 млрд руб. В текущем году компания продолжит курс на модернизацию оборудования. В общей сложности в 2018 году в развитие своих активов "СВЕЗА" планирует инвестировать 12,2 млрд руб.», – сказал Анатолий Фришман.

www.sveza.ru

На «СВЕЗА Новатор» модернизируют оборудование для наиболее рационального природопользования

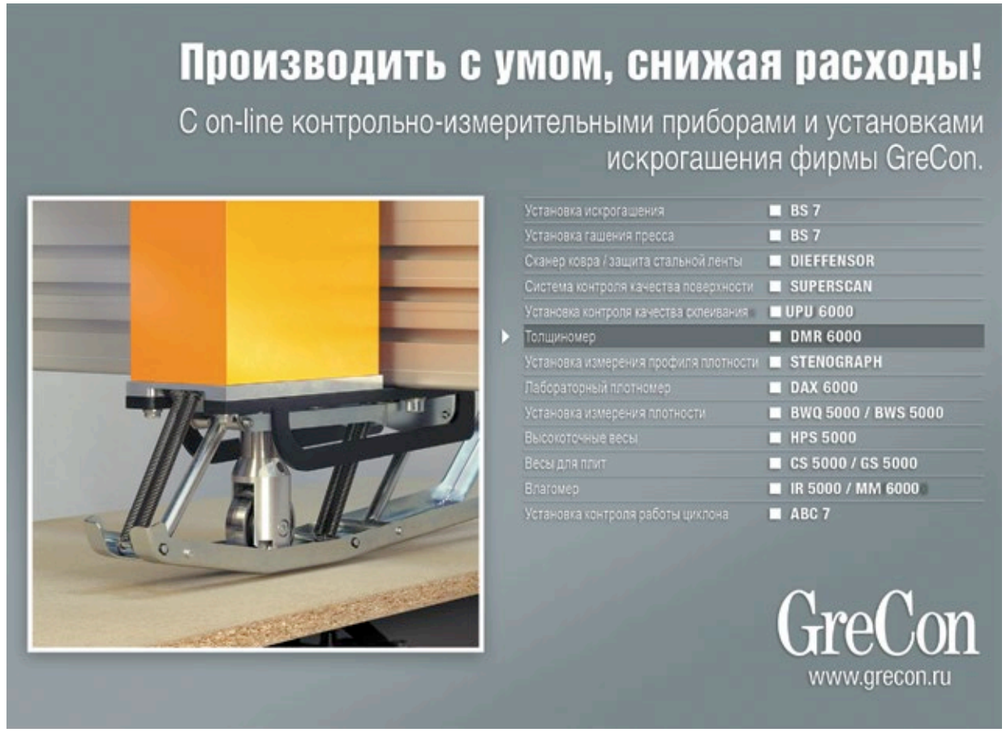
Комбинат «СВЕЗА Новатор», входящий в группу компаний «СВЕЗА», инвестирует в модернизацию оборудования для сокращения расхода древесины. В 2017 году коэффициент подачи сырья там снизился с 2,486 до 2,456.

«Защита лесных массивов базируется на двух принципах: восстановлении и рациональном использовании. Задача обрабатывающих предприятий – сократить расход сырья путем внедрения современных технологий бережливого производства, минимизировать объемы отходов, ослабив нагрузку на лесные фонды региона, – рассказывает Сергей Пошешулин, инженер-технолог производства шпона комбината “СВЕЗА Новатор”. – Польза от реализации этих мер очевидна: это и получение экономической выгоды предприятием, и обеспечение экологической безопасности близлежащих населенных пунктов; кроме того, это необходимое условие для успешного развития всей отрасли».

Задачи по рациональному использованию сырья решаются прежде всего за счет модернизации и замены оборудования, повышения контроля его работы. Так, ввод в эксплуатацию нового заточного станка, модернизация лущильного парка и ежедневный мониторинг работы ЦЗУ позволили значительно сократить расход древесины при производстве фанеры. Инвестиции компании в модернизацию линии лущения составили 88,5 млн руб.

Помимо реализации мероприятий по сокращению расхода древесины при изготовлении фанеры, на комбинате внедряется практика использования отходов, например, в качестве топлива для ТЭС комбината. Отходы производства также используются для обеспечения нужд жителей пос. Новатор в древесном топливе.

Пресс-служба «СВЕЗА»



ЭКСПОРТ ЛЕСА

СЧЕТНАЯ ПАЛАТА ВЫЯВИЛА МНОГОЧИСЛЕННЫЕ НАРУШЕНИЯ

ПО МАТЕРИАЛАМ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Коллегия Счетной палаты РФ рассмотрела отчет о результатах проверки таможенного контроля и тарифного регулирования и сбора таможенных платежей при экспорте леса в 2015–2017 годах. Результаты проверки неутешительны.



Если обобщить заявления экспертов СП, то таможенное оформление экспортируемого леса осуществляется с массой нарушений, система ЕГАИС работает неэффективно, идентификация лесоматериалов фактически не ведется, а бюджет теряет значительные суммы.

ЭКСПОРТ КРУГЛЯКА ПОЧТИ НЕ СНИЗИЛСЯ

Объектами проверки Счетной палаты стали Федеральная таможенная служба, Иркутская таможня Сибирского таможенного управления, Карельская таможня Северо-Западного таможенного управления и Минэкономразвития России.

По словам аудитора Счетной палаты Сергея Штогрина, проверка показала, что экспорт российских необработанных лесоматериалов, используемых в странах-импортерах как сырье для производства готовой продукции, по-прежнему продолжается в значительных объемах.

«В 2017 году доля экспорта обработанных лесоматериалов по отношению к необработанным по сравнению с уровнем 2015 года (48,5%) выросла незначительно и составила 53,2%», – заявил эксперт в ходе своего выступления на Коллегии.

КРУГЛЯК ИЗ ПРИМОРЬЯ ВЫВОЗИТСЯ ЧЕРЕЗ ПОДСТАВНЫЕ КОМПАНИИ

Об этом заявил врио губернатора Приморья Андрей Тарасенко, комментируя совещание по вопросу развития лесопромышленного комплекса Дальнего Востока, которое провел в Хабаровске полпред Президента РФ в ДФО Юрий Трутнев.

На совещании полпред озвучил ряд проблемных вопросов в лесном хозяйстве Дальнего Востока, в том числе неосвоение выделенных для заготовки лесосек и призвал участников совещания упорядочить работу по вырубке леса и его переработке.

В свою очередь, глава Приморья озвучил другую проблему – вывоз кругляка на экспорт.

«Кругляк активно вывозится, его сами у себя покупают компании, которые создали, например, предприятия в Гонконге. Покупают и вывозят в Китай уже совершенно по другой цене. Это раз. Второе, что происходит – все заинтересованы в вывозе кругляка, потому что это выгоднее для предприятий: затраты мизерные, рентабельность сразу же 16-20%. Надо продумать комплекс мер, чтобы кругляк у нас перерабатывался», – заявил Андрей Тарасенко.

Ранее на встрече с представителями лесопромышленного комплекса Приморья Андрей Тарасенко предлагал создать внутри края банк лесосырья для переработки.

Пресс-служба администрации Приморского края



ПРАВИТЕЛЬСТВО ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАЯВИЛО О СНИЖЕНИИ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ЛЕСОЗАГОТОВКИ

Зампред регионального правительства Виктор Кондрашов сообщил, что принятый в конце 2016 г. региональный закон «Об организации деятельности пунктов приема, переработки и отгрузки древесины», а также реализация на территории Приангарья пилотного проекта по маркировке заготавливаемого леса дают свои результаты: с августа 2017 г. по 1 апреля 2018 г. объем незаконной заготовки древесины снизился на 58% по сравнению с аналогичным периодом 2016–2017 гг.

Пресс-служба правительства Иркутской области

КОД, ДА НЕ ТОТ

В связи с решениями Совета Евразийской экономической комиссии об изменении кодов Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕЭС (ТН ВЭД ЕАЭС) федеральные органы исполнительной власти должны были обеспечить внесение соответствующих изменений в постановления Правительства РФ. Однако до 20 марта 2018 года актуализация кодов не была осуществлена, что привело к многочисленным нарушениям таможенного законодательства.

Так, в двух таможнях осуществлялось оформление экспортируемых товаров по 44 кодам, не действующим с 1 января 2017 г. За 2017 год в ходе выборочной проверки было установлено 398 случаев неправильной классификации товаров.

В большинстве таможен осуществлялось таможенное оформление по кодам ТН ВЭД ЕАЭС, а взимание экспортных пошлин – в размерах, установленных постановлением 2013 года, не содержащим данные коды. Общая сумма вывозной таможенной пошлины в отношении указанной категории оформленных товаров составила 12,8 млрд руб.

БЮДЖЕТНЫЕ ПОТЕРИ

Так, из 208 деклараций на товары, оформленных в период вывозная таможенная пошлина была взыскана в размере 3,2 млн руб., а по 184 – не взыскана в размере 31,8 млн руб.

По данным проверяющих, товары, оформленные в Иркутской таможне по 307 декларациям, не соответствовали товарам, поименованным в 3 лицензиях, выданных Минпромторгом России. В итоге в федеральный бюджет недопоступило 154,7 млн руб.

Сумма невозвращенной валютной выручки по экспортным контрактам на вывоз леса и лесоматериалов с 2015 года по 2017 год увеличилась в 3 раза и составила 7,8 млрд. руб.

«Анализ экспорта лесоматериалов показал отсутствие единого подхода со стороны таможенных органов при осуществлении контроля таможенной стоимости экспортируемых лесоматериалов, что в свою очередь может влиять на полноту уплаты таможенных платежей», – говорится в заявлении СП.

О ЧЕМ МОЛЧИТ ЕГАИС

В ходе проверки были также выявлены проблемные вопросы, связанные с использованием таможенными органами системы ЕГАИС, в том числе: отсутствие взаимодействия информационных систем ФТС России и ЕГАИС, отсутствие при декларировании древесины возможности при помощи портала ЕГАИС отслеживать объемы движения древесины применительно к объемам, указанным во внешнеторговом контракте.

Кроме того, в ЕГАИС отсутствуют сведения о сроках исполнения ется информация о заключенных «рамочных» контрактах, которые невозможно идентифицировать с конкретной товарной партией.

Таким образом, проверка показала невозможность обеспечения таможенными органами контроля источников происхождения экспортируемого леса на основании сведений, содержащихся в ЕГАИС.

НЕДОСТАТОК ПРИБОРОВ И ПОДГОТОВКИ

Кроме того, согласно выводам проверяющих, в таможенных органах отсутствуют современные приборы, позволяющие эффективно и быстро производить идентификацию лесоматериалов. Портативные приборы идентификации лесоматериалов лиственных и хвойных пород древесины (ППИ «Кедр» и «Кедр-М») при таможенных досмотрах на таможенных постах зачастую не применялись, в том числе по причине отсутствия у должностных лиц таможенных органов специальной подготовки для организации работы с прибором.

«Выявлены существенные технические недостатки указанных приборов, а их применение характеризуется низкой степенью эффективности», – говорится в официальном сообщении Счетной палаты.

Информация о неутешительных результатах проверки, согласно решению Коллегии, направлена в Правительство РФ и Минфин, соответствующие представления – в Федеральную таможенную службу и Карельскую таможню, и обращение – в Генпрокуратуру и Федеральную службу безопасности.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ

ЧАСТЬ 1



АВТОР
АРТЁМ ЛУКИЧЁВ

Может ли производство древесных плит стать одним из локомотивов отечественного ЛПК? Каковы текущие позиции российских изготовителей плитной продукции на мировом рынке? Об этом читайте в статье, которой мы открываем цикл, посвященный перспективам древесно-плитной промышленности в РФ.



В прошлом году произошли два крайне важных для развития лесопромышленного комплекса РФ события. Первое: некоторые виды товаров из древесины были включены в Перечень высокотехнологичной продукции Министерства промышленности и торговли РФ. При экспорте этой продукции производитель может рассчитывать на возмещение до 80% расходов на доставку товаров зарубежным покупателям. Среди указанных в документе видов продукции оказались древесностружечные плиты (ДСтП) и плиты с ориентированной стружкой (OSB), древесноволокнистые плиты (ДВП, MDF и HDF), фанера, цементно-стружечные плиты, столярные изделия, клееные деревянные конструкции, пеллеты. В случае с пеллетами такая компенсация совершенно меняет рентабельность производства, однако, и для изделий с более высокой ценой за тонну эффект получается весьма значительным. В частности, российские производители древесных плит благодаря более низкой, чем у зарубежных конкурентов, себестоимости производства могут оказаться конкурентоспособными на рынках Европы и Азии.

Вторым событием стала публикация проекта разработанной Минпромторгом Стратегии развития ЛПК до 2030 года. Этот документ, задающий ориентиры развития отечественного лесопромышленного комплекса, на момент написания статьи еще находился в статусе проекта, однако нет оснований считать, что он будет серьезно скорректирован до принятия, поэтому в дальнейшем в публикации мы будем называть его Стратегией. Увеличение производства древесных плит к 2030 году, согласно содержащимся в Стратегии прогнозам, составит: для ДСтП – 26–46%, MDF/HDF – 88–135%, OSB – 225–325%. При этом среднегодовые темпы роста внутреннего потребления до 2030 года будут составлять: для плит MDF, HDF и OSB – 3,5–4%, для ДСтП – 1,5%. То есть развитие российской плитной промышленности будет происходить в большой степени за счет производства продукции на экспорт. И в 2030 году, согласно прогнозу экспертов Министерства, доля экспорта плит будет составлять 25–45% в зависимости от вида.

Есть ли основания для таких оптимистичных прогнозов?

С сырьевым потенциалом все более или менее ясно. В стране наблюдается перепроизводство низкосортной лиственной древесины, и она зачастую очень дешевая. В то же время увеличение производства пиломатериалов и фанеры (а оно тоже предполагается Стратегией) потребует наращивания объемов заготовки леса, а значит объем третьесортного древесного сырья на рынке также будет увеличиваться, не говоря уже об отходах лесопильных и фанерных производств.

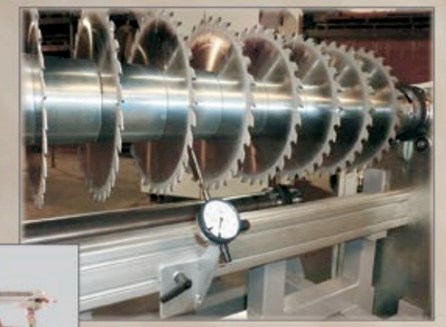
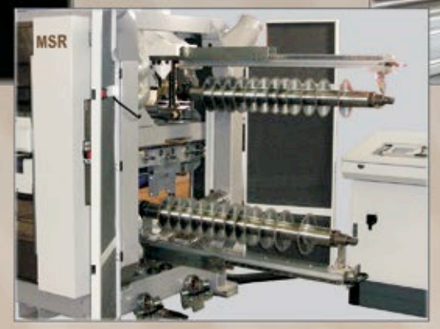
В таком случае любопытно узнать: какова динамика рынка древесных плит, каково текущее положение российских предприятий на нем и какое место им придется занять на этом рынке для достижения целей Стратегии.

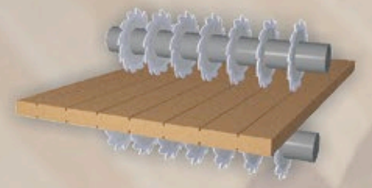
Наиболее динамично с 2007 по 2016 год в мире развивалось производство MDF и HDF: рост их объемов составил 75% (рис. 1). А суммарный объем выпуска сегодня составляет около 100 млн м³ в год.

[1] Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 23 июня 2017 г. №1993 «Об утверждении Перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики и перечня высокотехнологичной продукции».

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ПО РАЗМЕРУ
Двухвальные многопильные станки для раскроя плитных материалов



XYLEXPO
СТЕНД E21
ПАВ. 1



Серия MSR: Двухвальные многопильные станки с роликовой подачей для раскроя плитных материалов - рабочая ширина 70, 130 и 160 мм

ZAFFARONI
МАРИО ДЗАФФАРОНИ и ФИЛЬИ
Станки для обработки плитных материалов
ул.Сентро Индустриале Европео, д. 24 - 22078 г.Турате (Комо) ИТАЛИЯ
Тел. +39 02 9688453 Факс. +39 02 9682718
http://www.zaffaroni.com Эл. почта:info@zaffaroni.com

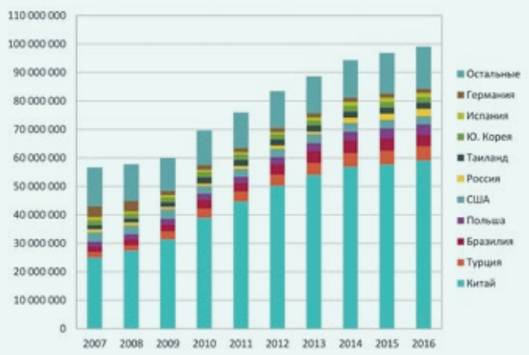
Причем китайские заводы довели свою долю на мировом рынке до 60%. Германия и США, еще недавно занимавшие второе и третье места среди стран-производителей, серьезно сдали свои позиции. Теперь на мировом рынке плит Соединенные Штаты Америки занимают пятое место – выпуск MDF и HDF за десять лет там сократился на 10%. Германия же потеряла около двух третей своих мощностей и теперь находится лишь на десятом месте. Зато впечатляющих результатов добились Турция, Бразилия, Польша и Россия. Турецкие предприятия нарастили выпуск в 2,5 раза, российские – в 2,25 раза, а бразильские и польские удвоили его. Отечественные заводы по выпуску плит MDF и HDF совершили рывок в последние четыре года. И, учитывая график реализации текущих и заявленных проектов, вполне можно предположить, что по результатам работы в 2017 и 2018 годы эта динамика сохранится, и объем выпуска будет увеличен. Доля отечественных предприятий в мировом производстве плит MDF и HDF в настоящее время составляет 2,6%. И если прогнозировать объем мирового производства к 2030 году исходя из среднегодовых темпов прироста 4%, как это делают разработчики Стратегии, то получится 171,5 млн м³. Согласно инерционному и инновационному сценариям Стратегии, в РФ в том же году будет выпущено соответственно 4,9 млн м³ или 6,1 млн м³ этих плит, что означает долю в мировом производстве 2,8 или 3,6%. Этот результат вполне может быть достигнут за счет дальнейшего падения объемов производства в Западной Европе и США и сохранения динамики развития отечественного производства этих плит.

Производство древесно-стружечных плит по сравнению с производством MDF и HDF росло куда более скромными темпами – лишь на 14% с 2007 по 2016 год, со спадом в середине этого периода. Китай здесь не имеет такого преимущества, как в индустрии плит MDF и HDF (рис. 2). Однако в течение рассматриваемого периода китайские предприятия нарастили мощности в три раза: их доля в мировом производстве ДСтП составляет теперь 27,7%. На втором месте сегодня Россия – рост выпуска этой продукции составил 19,5%, а доля в мировом производстве по состоянию на 2016 год была 7% (то есть чуть больше, чем в 2007 году). Однако десять лет назад наша страна занимала ччетвертую позицию по производству ДСтП в мире, после лидировавшей на тот момент Германии и занимавших соответственно второе и третье места Китая и США. С тех пор Германия и Соединенные Штаты сократили производство древесностружечных плит и даже импортируют этой продукции все меньше. Как, впрочем, и Франция. Считается, что ДСтП в развитых странах уступают место на рынке плитам MDF. Вероятно, с подобной тенденцией связаны и более высокие темпы роста производства плит MDF и HDF по сравнению с выпуском ДСтП в Китае – ведь китайская мебельная промышленность ориентирована преимущественно на американский рынок. Впрочем, в Румынии, видимо, придерживаются иного мнения о перспективах древесностружечных плит. Там с 2007 по 2016 год выпуск ДСтП вырос в 4,2 раза, почти до 3,3 млн м³ в год, и такими темпами Румыния в ближайшее время может обогнать не только Францию, но и Соединенные Штаты.

Стратегия предполагает увеличение производства ДСтП в России до 8,3–9,6 млн м³ в год в зависимости от сценария. Мировое производство этих плит к 2030 году при сохранении темпов роста периода 2007–2016 годов (около 1,3% в год) увеличится до 111,7 млн м³. Доля РФ в этом объеме будет составлять 7,4–8,6%. Объем экспорта древесностружечных плит достигнет 2,1–3,5 млн м³ в год в зависимости от сценария.

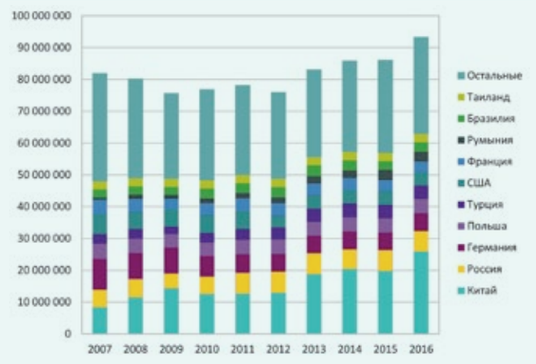
OSB по сей день остаются преимущественно североамериканским продуктом – даже в 2016 году 68% мирового производства было сосредоточено в США (12,3 млн м³) и Канаде (7,9 млн м³). Впрочем, в 2007 году доля этих стран была еще выше: 85,5%. За прошедшие

Рис. 1. Мировое производство MDF/HDF, м³



Источник: статистика ФАО ООН

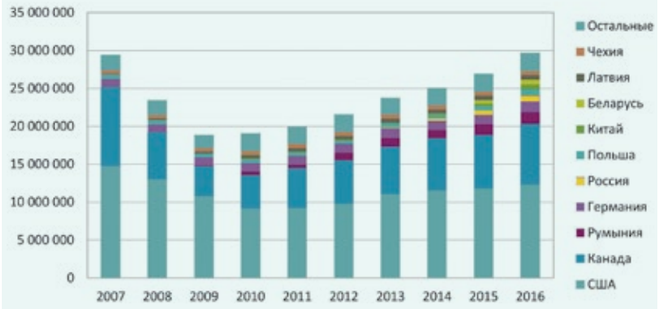
Рис. 2. Мировое производство ДСтП, м³



Источник: статистика ФАО ООН

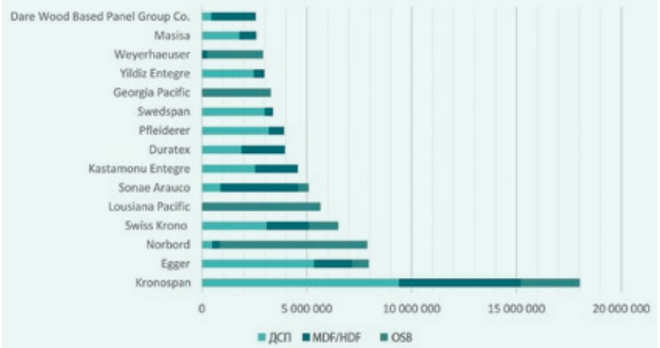
ТОЧНОСТЬ ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ
Обрабатывающие центры для фолдинг-технологии
XYLEXPO
СТЕНД E21
ПАВ. 1
Серия STM :
Обрабатывающие центры
для фолдинг-технологии –
рабочие размеры
до 3300 x 3300 мм
ZAFFARONI
МАРИО ДЗАФФАРОНИ и ФИЛЬИ
Станки для обработки плитных материалов
ул.Сентро Индустриале Европео, д. 24 - 22078 г.Турате (Комо) ИТАЛИЯ
Тел. +39 02 9688453 Факс. +39 02 9682718
http://www.zaffaroni.com Эл. почта:info@zaffaroni.com

Рис. 3. Мировое производство OSB, м³



Источник: статистика ФАО ООН

Рис. 4. ТОП-15 компаний – изготовителей древесных плит



Источник: данные компаний

годы производство плит из ориентированной стружки появилось в Румынии, России, Китае и Белоруссии. Заметно нарастили выпуск Германия, Латвия и Чехия. В то же время в Соединенных Штатах и Канаде производство сократилось, что можно объяснить пока еще не полным восстановлением американского строительного рынка. Вполне вероятно, что в ближайшие годы объем выпуска OSB в Северной Америке резко возрастет за счет загрузки имеющихся мощностей.

Россия в 2016 году с долей в мировом производстве 2,7% занимала пятую позицию среди стран – изготовителей OSB. Потребность внутреннего рынка в этом материале удовлетворялась за счет импорта на 36% – 419 тыс. м³. Стратегия предполагает не только сокращение импорта плит этого вида к 2030 году до 95 тыс. м³, но и рост экспорта в пределах 0,8–1,5 млн м³ в год. Объем производства составит 2,6–3,4 млн м³. Если предположить, что потребление OSB в мире будет увеличиваться примерно на 4% в год и к 2030 году превысит 51 млн м³, то, выходит, что доля РФ в мировом производстве этого вида плит, согласно Стратегии, должна составить 5–6,5%. Эта цель выглядит амбициозной, но вполне достижимой.

Развитию производства древесных плит в России и странах Восточной Европы немало способствует энергетическая политика стран Западной Европы, прежде всего Германии. Низкосортная древесина и отходы там потребляются многочисленными ТЭЦ и котельными, а также пеллетными заводами, что ведет к росту цен на сырье. Так, по данным Европейской ассоциации производителей древесных плит, с 2007 по 2014 год индекс цен на сырье поднялся со 160 до 205 ед., то есть рост составил 28%[2]. В отдельных случаях возникает настоящий дефицит сырья. В результате плитные предприятия вынуждены использовать в производстве продукции древесный утиль. Его доля в сырьевом портфеле плитных предприятий по состоянию на 2014 год составляла: во Франции – 30%, в Германии – 34%, в Великобритании – 51%, в Италии – 75%. Эти факторы не лучшим образом сказываются на конкурентоспособности плитных предприятий в Западной Европе.

Россия на этом фоне обладает колоссальным конкурентным преимуществом в виде огромного предложения дешевого и довольно качественного лиственного сырья. Четыре из десяти ведущих мировых плитных компаний: Kronospan, Egger, Swiss Krono и Kastamonu – уже имеют свои производства в нашей стране. Еще одна крупная компания из топ-15 – Yildiz Entegre строит комбинат во Владимирской области.

Впрочем, есть и местные игроки, которые могут реализовывать капиталоемкие проекты. К примеру, компания «СВЕЗА» только в 2018 году намерена потратить на модернизацию своих фанерных комбинатов 12,2 млрд рублей! Российский ЛПК вполне созрел для крупных проектов. Бюджеты иных строящихся лесопильных и фанерных предприятий приближаются к 10 млрд руб., что вполне соответствует стоимости строительства завода древесных плит. Оптовые цены на ЛДСтП, плиты MDF и HDF соответствуют ценам на экспортные пиломатериалы. Отличие в том, что экспорт древесных плит теперь субсидируется государством ■

(Продолжение следует.)

[2] Wijnendaele K. Overview of the European Wood-Based Panels market with a focus on wood availability & recycling / European Recycling Workshop LIGNA, Hannover. 2015. 13 May.

SICAM®
2018
10°
МЕЖДУНАРОДНЫЙ САЛОН КОМПОНЕНТОВ, АКСЕССУАРОВ И ПОЛУФАБРИКАТОВ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
16-19 ОКТЯБРЯ 2018 г.
ФЬЕРА ДИ ПОРДЕНОНЕ
Exposicam srl
Tel: +39 02 86995712
info@exposicam.it
www.exposicam.it

ЧИСЛО ВАКАНСИЙ В РОССИЙСКОМ ЛПК ПОЧТИ УДВОИЛОСЬ



АВТОР
ИРИНА ЖИЛЬНИКОВА
руководитель пресс-службы HeadHunter в СЗФО

Пресс-служба HeadHunter по Северо-Западу РФ проанализировала рынок труда в сфере лесной промышленности и деревообработки в России и регионах Северо-Западного ФО в I квартале текущего года. По данным аналитики hh.ru, рынок вакансий активно растет.

Число предложений о работе в деревообрабатывающей и лесной промышленности в январе – марте текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в России увеличилось почти вдвое (на 92%).

Активность работодателей из Северо-Западного ФО и из Санкт-Петербурга в частности оказалась чуть ниже общего показателя, число вакансий в регионах прироcло на 43% и 51% соответственно. Если посмотреть на динамику вакансий за год, можно отметить интенсивное восстановление отрасли после кризисного периода 2014–2015 годов. Прирост предложений о работе наблюдался на протяжении всего 2017 года, эта тенденция сохраняется и в I квартале 2018 года.

МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ ЛИДИРУЮТ ПО ЧИСЛУ ВАКАНСИЙ И РЕЗЮМЕ

Столица традиционно лидирует по числу вакансий, размещенных для специалистов в области лесной промышленности и деревообработки. Доля московских предложений о работе в общей структуре рынка труда занимает 11%, чуть менее активны петербургские компании – 9%. В тройку лидеров по числу вакансий в первом квартале также вошли работодатели из Иркутской области – на них приходится 7% рынка. Велик шанс устроиться на работу и у соискателей из Московской области, Хабаровского края, Пермского края, Республики Татарстан, Томской области и Удмуртской Республики – число предложения от компаний, занятых в лесной промышленности в этих регионах, также существенно.

А вот распределение резюме по городам России выглядит иначе. Большая часть соискателей на hh.ru проживают в Северной столице (16% общего числа) и в Москве (15%), 7% и 4% – в Московской и Иркутской областях соответственно. Далее следуют Красноярский и Краснодарский края, Республика Татарстан, Нижегородская область, Республика Башкортостан и Вологодская область.

ТЕХНОЛОГИ И ИНЖЕНЕРЫ НА ПИКЕ СПРОСА

Что касается наиболее востребованных специалистов, наибольшей популярностью у петербургских работодателей пользуются технологи (21% вакансий общего числа предложений о работе в первом квартале текущего года), инженеры (17%) и конструкторы (12%). По 7% вакансий пришлось на вакансии мастеров и столяров, по 4% – механиков и операторов станков. В топ-10 спроса также вошли дизайнеры (5%) и маляры (3%).

СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА В СФЕРЕ ЛПК РФ – 45 ТЫС. РУБ.

Среднее зарплатное предложение в вакансиях на hh.ru в целом по России для специалистов в сфере лесной промышленности и деревообработки в первые три месяца 2018 года – 40 тыс. руб., однако соискатели рассчитывают на большее финансовое вознаграждение – 45 тыс. руб. Работодатели из регионов Северо-Запада (без Санкт-Петербурга) готовы предложить еще меньше – в среднем 35 тыс. руб. Ожидания кандидатов, судя по данным из резюме, традиционно оказались выше – 40 тыс. руб. Лишь в Петербурге средний уровень предлагаемых заработных плат совпал с ожидаемым и равнялся в первом квартале текущего года 50 тыс. руб.

Интересно, что за год в Северной столице размер оплаты труда, указанный в вакансиях, вырос почти на 6 тыс. руб., а компании из других регионов СЗФО, напротив, снизили зарплатное предложение с 40 тыс. руб. в первом квартале 2017 года до 35 тыс. руб. в соответствующем периоде текущего года.

Зарплатная аналитика во многом зависит и от региона проживания, и от уровня позиции, и от профессии специалиста. Например, в вакансиях для инженеров размер средней оплаты труда в Петербурге и Ленинградской области равнялся 52 тыс. руб., для конструкторов – 60 тыс. руб., менеджеров по продажам – 50 тыс. руб., технологов – 49 тыс. руб. Более скромное вознаграждение работодатели предлагали мастерам производств (37,5 тыс. руб.) и столярам (45 тыс. руб.). Наиболее очевидный разрыв между ожиданием и реальностью по заработным платам наблюдался у мастеров: на зарплатные запросы соискателей в размере 50 тыс. руб.

Рис. 1. Динамика вакансий в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» в РФ, СЗФО и Санкт-Петербурге в 2017 году и I квартале 2018 года, %

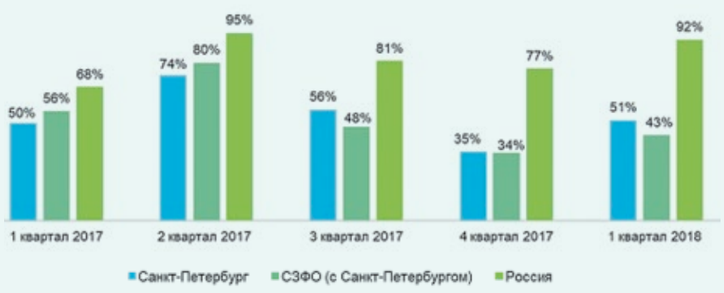


Рис. 2. Распределение вакансий в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» по регионам РФ в I квартале 2018 года, % общего числа

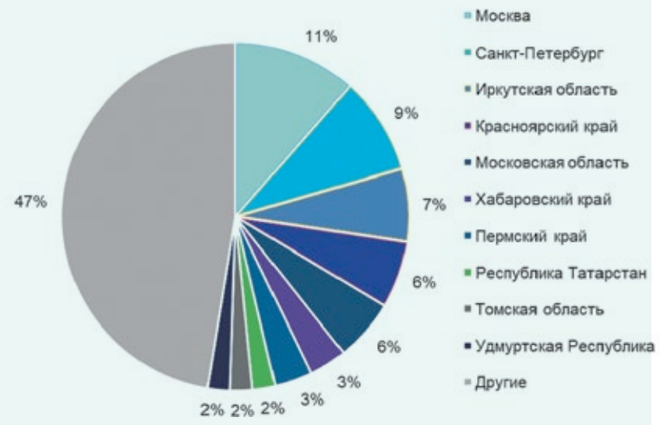


Рис. 3. Распределение резюме в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» по регионам РФ в I квартале 2018 года, % общего числа

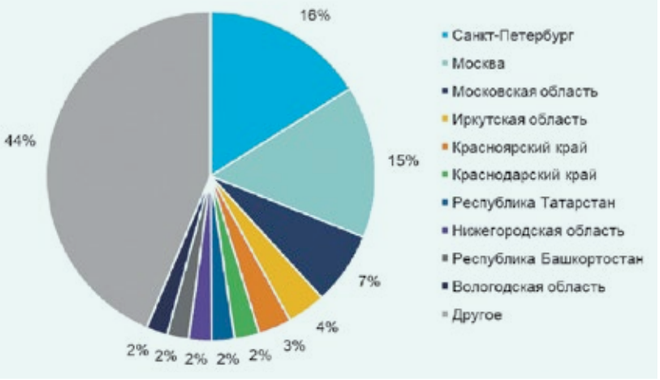


Рис. 4. Популярные профессии в сфере лесной промышленности и деревообработки на рынке труда Санкт-Петербурга в I квартале 2018 года, % общего числа вакансий

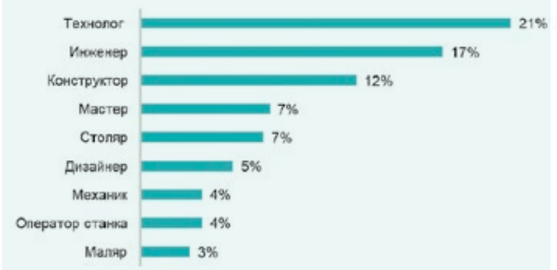


Рис. 5. Средний размер предлагаемой и ожидаемой заработной платы в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» в I квартале 2018 года, тыс. руб.



Рис. 6. Средний размер предлагаемой заработной платы в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» в СПб и СЗФО в I квартале 2017 и 2018 годов, тыс. руб.

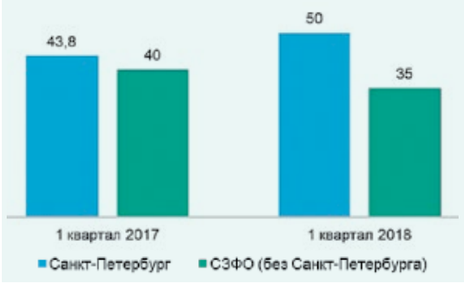


Рис. 7. hh.индекс в Санкт-Петербурге в марте 2018 года (число резюме на одну вакансию)

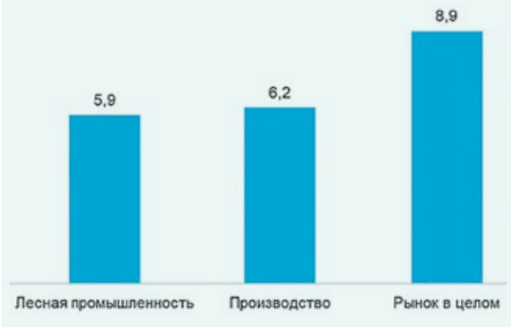


Рис. 8. Средний размер предлагаемой и ожидаемой заработной платы по популярным профессиям в сфере «Лесная промышленность, деревообработка» в СПб и СЗФО в I квартале 2018 года, тыс. руб.



работодатели отвечали 37,5 тыс. руб. Стоит отметить, что в описании некоторых вакансий уровень предлагаемой заработной платы не указывался, что может сказываться на данных аналитики.

УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ В НОРМЕ

Несколько слов об уровне конкуренции в сфере; на одну вакансию в профессиональной области лесной промышленности и деревообработки в Петербурге приходится шесть резюме соискателей, такой же показатель hh.индекса (число резюме на одну вакансию) наблюдается и в производственной сфере в целом. Правда, в регионах СЗФО конкурентная обстановка не столь напряженная – на одно предложение о работе претендует меньшее, чем в СПб, число кандидатов. Для справки: уровень конкуренции не более 6 п. считается нормой на рынке труда.

В ходе исследования были проанализированы 3023 вакансии в сфере лесной промышленности и деревообработки, созданные на портале hh.ru работодателями в лесной промышленности в России в период с 1 января 2018 года по 31 марта 2018 года. ■



УСТАНОВКИ ДЛЯ СУШКИ И ОБРАБОТКИ ДРЕВЕСИНЫ
www.termolegno.com
DRYING KILNS WITH HEART, FOR THE EARTH
TERMOLEGNO
Via del Sile, 4 - 33095 Rauscedo (PN) - Italy
Tel. +39 0427 94190 - Fax +39 0427 949900
info@termolegno.com
XYLEXPO Павильон 2, Стенд K09/L10
MADE IN ITALY

КОМПРОМИСС ДОСТИГНУТ

ЭКОЛОГИ И ЛЕСНОЙ БИЗНЕС СОГЛАСОВАЛИ ГРАНИЦЫ БУДУЩЕГО ДВИНСКО-ПИНЕЖСКОГО ЗАКАЗНИКА



АВТОР
АННА ПОРОХОВА
WWF РОССИИ

ФОТО:
АННА ПОРОХОВА, АНДРЕЙ ЩЕГОЛЕВ

19 апреля в правительстве Архангельской области состоялось совещание, на котором подписано соглашение между лесопромышленными компаниями, WWF России и Гринпис России о согласовании границ Двинско-Пинежского заказника и утвержден план действий по его созданию.

Это важный шаг на пути создания особо охраняемой природной территории в междуречье Северной Двины и Пинеги, где сохранился один из последних в Европе массивов первозданных таежных лесов. После нескольких раундов непростых переговоров по согласованию границ заказника, которые определены с учетом экологических, экономических и социальных аспектов, все заинтересованные стороны смогли прийти к консенсусу. Соглашением закреплены границы территории, на которой вводится мораторий на заготовку древесины и строительство лесовозных дорог, вплоть до момента создания заказника.

«Соглашение о сохранении 302 тыс. га уникальных лесов – результат долгих и трудных переговоров, компромисс, к которому мы шли несколько лет. Это важный вклад в сохранение последних участков нетронутой природы. История создания этого заказника должна войти в учебники по устойчивому лесопользованию как пример взаимодействия между природоохранными организациями и лесопромышленными компаниями в поиске решения чрезвычайно острого и конфликтного вопроса, – отметил директор по природоохранной политике WWF России Евгений Шварц. – WWF выступал модератором переговорного процесса и приложил немало усилий, чтобы все заинтересованные стороны сели за стол переговоров».



Совещание по согласованию границ Двинско-Пинежского заказника

Подписанное соглашение – это действительно серьезный компромисс, на который природоохранные организации и лесопромышленные компании пошли, чтобы сохранить наиболее ценную часть междуречья и чтобы в то же время не останавливать работу лесозаготовительных предприятий. Согласно проекту, который в 2013 году прошел государственную экологическую экспертизу и был включен в Лесной план и Схему территориального планирования Архангельской области, площадь особо охраняемой природной территории должна была составить почти 500 тыс. га. Исходя из социально-экономических причин была достигнута договоренность о том, что площадь заказника составит 302 тыс. га. Подписи под документом поставили представители WWF России и Гринпис России, а также руководители крупнейших лесопромышленных компаний региона – арендаторов лесов междуречья Северной Двины и Пинеги: ГК «Титан», АО «Архангельский ЦБК», ЗАО «Лесозавод 25», ГК «УЛК», ООО «Двинлеспром», ООО «Ваеньгский ЛПХ», ООО «Лесные специалисты».



Малонарушенный лесной массив в междуречье Двины и Пинеги

Директор по лесному хозяйству и взаимодействию с органами власти ГК «Титан» Юрий Трубин отметил, что экономические расчеты лесозаготовительных предприятий выполнены с учетом ответственности перед жителями районов, в которых компания ведет свою хозяйственную деятельность. «ГК "Титан" – социально и экологически ответственная компания, на протяжении нескольких лет мы последовательно поддерживали создание заказника. Сегодня мы подтверждаем свой вклад в заказник – это более 170 тыс. га. Площадь лесов, которые войдут в состав заказника благодаря доброй воле нашей компании, Архангельского ЦБК и "Лесозавода 25" превысит половину общей площади заказника», – подчеркнул Юрий Трубин.

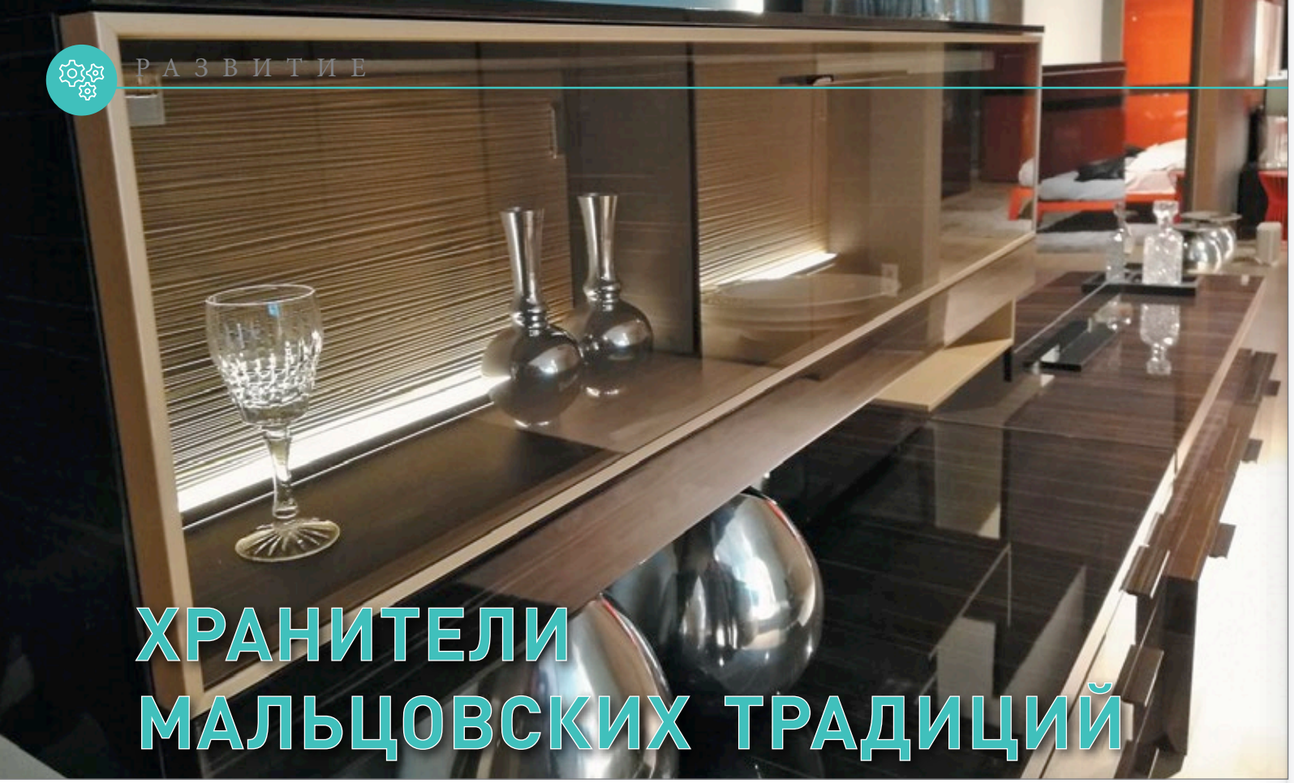
Сделан серьезный шаг, но до дня официального создания заказника пройдет еще не менее года. За это время должен быть проведен ряд важных мероприятий. На совещании руководство природоохранных организаций и министерства природных ресурсов и ЛПК Архангельской области подписали протокол, в котором подробно расписан план действий по созданию заказника.

«На весну и лето текущего года запланированы натурные исследования, цель которых – подтвердить целесообразность взятия под охрану включенных в мораторное соглашение участков тайги и определить окончательные границы заказника, – отметил министр природных ресурсов и ЛПК Архангельской области Александр Ерулик. – Обязательно будут проведены общественные слушания в населенных пунктах, граничащих с будущим заказником». По словам Александра Ерулика, проект ООПТ уже этой осенью планируется направить на экологическую экспертизу, а затем – в Министерство природных ресурсов Российской Федерации. Таким образом, утверждение Положения о заказнике должно состояться в конце 2018 года либо в начале 2019 года.

WWF подчеркивает, что при подготовке положения о заказнике необходимо избежать избыточных запретов. Заказник создается для того, чтобы ограничить промышленные рубки. В положении о нем не должно быть запретов на охоту, рыбалку, сбор грибов и ягод, экологический туризм. Природоохранные организации также считают, что острая ситуация, сложившаяся вокруг создания заказника, – итог серьезного истощения лесных ресурсов Архангельской области в результате десятилетий неправильного лесопользования. Поэтому, помимо сохранения оставшихся ценных лесных территорий, важно развивать правильное, экологически устойчивое и экономически эффективное лесное хозяйство на уже освоенных территориях.

В ЧЕМ ЦЕННОСТЬ БУДУЩЕГО ЗАКАЗНИКА?

В Архангельской области в междуречье Северной Двины и Пинеги сохранился крупнейший в Европе массив нетронутых тысячелетних лесов – эталон дикой северной тайги. Эти леса играют важную роль в обеспечении качества окружающей среды: поддерживают благоприятный климат, защищают от наводнений и разрушения почвы, предотвращают обмеление рек. Здесь живут такие краснокнижные обитатели тайги, как дикий лесной северный олень, орлан-белохвост, беркут, филин и многие другие представители фауны. В чистых таежных реках нерестится семга. Жители лесных поселков активно используют для своих нужд недревесную продукцию лесов, занимаясь охотой, рыбалкой, сбором грибов, ягод, лекарственных растений. При этом, Двинско-Пинежский массив – важный ресурс для предприятий лесного сектора региона. Без создания заказника леса на этой территории будут полностью вырублены через 10–15 лет. ■



ХРАНИТЕЛИ МАЛЬЦОВСКИХ ТРАДИЦИЙ

АВТОР **АРТЁМ ЛУКИЧЁВ**

ФОТО:
АРТЁМ ЛУКИЧЁВ,
МК «КАТЮША»

В конце февраля по приглашению руководства мебельного концерна «Катюша» автор оказался в Дятьково. О мебельном концерне «Катюша» наш журнал уже писал в 2010 году. В этот раз поводом для посещения предприятия стал запуск нового оборудования от группы SCM, и мы воспользовались возможностью подробнее изучить производственный процесс.

У Дятьково очень интересная история, о которой нельзя не рассказать – поскольку она имеет самое непосредственное отношение к предмету нашего повествования. В 1790 году, когда на месте города еще была деревня, дворянка Мария Мальцова основала здесь стекольно-хрустальный завод, продукция которого быстро завоевала признание. Ее дело продолжил сын Иван, и в начале XIX века в его владениях, кроме завода, изготавливавшего хрустальную посуду, было еще шесть заводов, выпускавших оконное стекло и бутылки. Затем к ним добавились сахароваренный, чугунолитейные и железоделательные заводы. Во второй половине XIX века, уже при Сергее Мальцове, отставном генерале, а также талантливом инженере и предпринимателе, семейный бизнес



вырос в настоящую промышленную империю. Мальцовский промышленный округ, который современники называли «Русской Америкой», включал десятки предприятий различных отраслевых групп, расположенных на землях Калужской, Орловской и Смоленской губерний. Численность работающих достигала 100 тысяч человек! В ходу были собственные деньги; полиция, телеграф, образовательные учреждения тоже были свои. Здесь была построена первая в России частная железная дорога в 202 версты, связывавшая предприятия. По реке ходили свои пароходы, изготовленные, как и подвижной состав железной дороги, на мальцовских предприятиях. И столицей этого «государства в государстве» было село Дятьково.

В 1926 году, уже при советской власти, в Дятьково начинается строительство крупного деревообрабатывающего завода (ДОЗ), который объединил все существовавшие на тот момент предприятия по переработке леса, основанные еще династией Мальцовых. С 1960 года ДОЗ был ориентирован на производство мебели. В 1986 году на заводе установили комплект оборудования для производства древесностружечных плит (дополненный затем участком ламинирования), а в 1992 году – комплект итальянского оборудования для производства декоративной бумаги.

Однако переход к рыночной экономике дался предприятию нелегко, и к 1996 году оно находилось в глубоком кризисе. Мебельный цех не приносил прибыли, а производство плит было загружено лишь на 20% своей мощности. В этот сложный период ДОЗ возглавил Сергей Александрович Авдеев. Как он сам вспоминает, мебель, выпускаемая тогда предприятием, не радовала ни качеством, ни дизайном. Не хватало необходимого оборудования, люди работали по старинке. Поэтому было принято непростое решение: закрыть мебельный цех, сократив 350 человек, и сосредоточиться на выпуске древесностружечных плит. Эта стратегия принесла свои плоды, и уже через полтора года ДОЗ располагал парой миллионов долларов, чтобы снова запустить мебельное производство, но уже на современном оборудовании.

Годом рождения МК «Катюша» считается 2003-й, когда была приобретена площадка одного из разорившихся соседних заводов и в течение полутора лет создана одна из ведущих мебельных фабрик России. Инвестиции составили 40 млн евро – даже сегодня мало кто в российской мебельной индустрии может сравниться с этим предприятием по оснащению.

В настоящее время концерн представляет собой вертикально интегрированную структуру, контролирующую всю цепочку, начиная с лесопользования и заготовки сырья и заканчивая производством готовой продукции. Объем заготовки леса составляет 200 тыс. м³ в год, при этом компания ежегодно высаживает не менее 1 млн саженцев, для выращивания которых создан собственный лесопитомник.

В 2013 году был заявлен проект строительства на новой площадке завода ДСтП и ЛДСтП мощностью 250 тыс. м³ в год, призванного заменить существующее плитное производство. В рамках этого же проекта предполагалось увеличение объема заготовок до 450 тыс. м³ и мощности питомника до 10 млн саженцев в год. К сожалению, на ход реализации этого проекта повлияли политические события: банк-оператор оказался под зарубежными санкциями, и для финансирования покупки немецкого оборудования пришлось искать другого партнера. Нет сомнений, что в итоге проект будет реализован, однако пока сроки его реализации приходится корректировать.

На сегодня все производство размещено на трех основных площадках в Дятьково. Площадка «Дятьково-ДОЗ» является старейшей, здесь выпускают древесные плиты, синтетическую смолу, декоративную пленку, действует цех мебельных компонентов. На второй площадке расположены основное мебельное производство, головной офис и шоу-рум. Изготовление мебели с отделкой лакокрасочными материалами сосредоточено на третьей площадке.

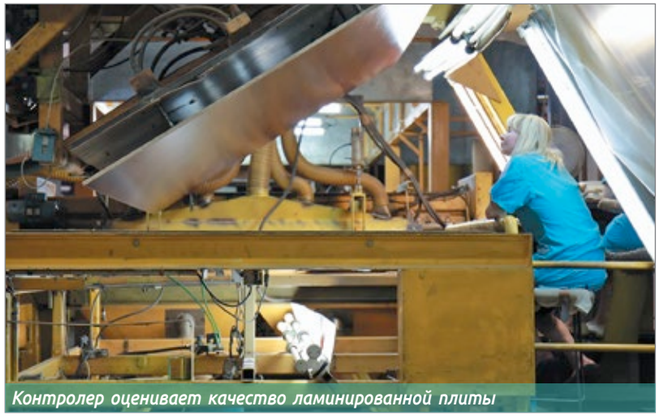
ДЯТЬКОВО-ДОЗ

Для производства древесностружечных плит используется лиственная и хвойная древесина (объем переработки около 200 тыс. м³ в год). Основные породы: осина, береза, ель, сосна, используются также ольха, липа и дуб. Из этого сырья предприятие, проектная мощность которого составляет 100 тыс. м³ в год, стабильно производит около 120 тыс. м³ плит. Этот факт говорит не только о том, что оборудование поддерживается в хорошем состоянии, но и об отличной работе технологов, способных найти способы интенсификации производственного процесса. Плиты изготавливают формата 1750×3500 мм, толщиной 10, 16 и 22 мм, класс эмиссии E1.

Основная часть сырья поступает в виде круглого леса,



Башенные краны на бирже сырья


Контролер оценивает качество ламинированной плиты


Ковер осмоленной стружки на выходе из фор-машины

доставляемого автотранспортом или по железной дороге, однако предприятие также принимает щепу. На складе круглого леса работают четыре башенных крана. В штабелях может храниться до 50 тыс. м³ сырья. Бревна подают на раскатной стол, с которого они поступают на слешерную установку, делящую их на короткие чураки. Эти чураки распределяют на три конвейера, подающих сырье в цех, каждый к отдельному стружечному станку. Затем стружка поступает в сушильные барабаны, где высушивается до влажности 1,5–3%, просеивается на вибрационной установке (сите) с разделением на крупную фракцию, которая пойдет во внутренний слой, и мелкую фракцию, которая будет использована на наружные слои. Каждая фракция поступает в свой бункер, откуда дозируется в клеесмеситель, затем – в определенную головку формующей машины. Первая по ходу конвейера головка наносит на поддон ровным слоем определенное количество фракции наружного слоя, следующая – стружку внутреннего слоя, третья головка снова насыпает мелкую фракцию наружного слоя, завершая формирование ковра. Поддон со слоями стружки транспортером загружается в пресс (производства Днепропетровского завода прессов) для подпрессовки, затем системой конвейеров перемещается в загрузочную этажерку 20-пролетного пресса Rauma-Repola. После пресса полученная плита отделяется от поддона и укладывается в штабель, а поддон, прежде чем отправиться на новый круг по линии, поступает на механизированный склад для остывания. Следующие операции – шлифование и обрезка плит – также выполняются на оборудовании Rauma-Repola.

Затем большая часть плит ламинируется на двух линиях ламинирования. Декоративная пленка подается на плиту снизу и сверху, после чего материал отправляется в горячий пресс, и там меламиновая смола в пленке отверждается, создавая прочное покрытие и одновременно приклеивая пленку к плите. Выходящая из пресса плита автоматически обрезается по формату, затем контролер ОТК под яркими лампами внимательно оценивает обе пласти на отсутствие дефектов. Пакет с готовыми плитами выезжает с линии на роликовый конвейер, откуда его перемещают на склад для выдержки перед отгрузкой.

В качестве связующего для плит используется карбамидная смола, которую варят на самом ДОЗе. Декоративная пленка – также собственного производства. Ее изготавливают на двух линиях импрегнирования – Rauma-Repola и итальянской Tocchio. Кроме пленки для ламинирования плит, здесь выпускают пленку для окутывания профильных деталей и кромочный пластик. Всего в ассортименте – более 100 декоров. Для импрегнирования используют декоративные бумаги как собственного изготовления, так и поставляемые от внешних поставщиков. Имеется собственный цех печати текстурной бумаги. Смолы для импрегнирования – тоже собственного производства.


Подача профилированных плит из стопы на окутывание


Филенки с глубоким тиснением

Предприятия концерна потребляют не более 30% производимых на ДОЗе плит. Остальной объем ДСтП и ЛДСтП, а также 20 тыс. т синтетической смолы и приблизительно 16 млн м² декоративной пленки и кромочного пластика реализуются как товарная продукция.

На площадке ДОЗа расположен цех профилирования и облицовывания. Здесь, в частности, изготавливают мебельные детали, облицованные шпоном ценных древесных пород. Рабочие раскраивают материал, используя однопильные станки Langzauner, затем подбирают рубашки по рисунку и соединяют в лист с использованием реброскleивающего станка Kuper. Плиты облицовывают шпоном в одном из горячих прессов. В другом прессе выполняют глубокое тиснение. Для этого тиснения в качестве облицовочного материала плиты используют специальную толстую пленку, которая в горячем прессе не только приклеивается к основе, но и принимает необходимый рельеф. Фасады с таким необычным тиснением в нашей стране изготавливает только «Катюша».

Основная специализация цеха – производство облицованных деталей мебели с профилированными кромками. В цехе имеются круглопильный станок Panhans для раскроя плит и линия двустороннего шлифования Viet – для подготовки поверхностей древесностружечных плит к облицовыванию пленками. На линии SCM Stefani Evolution выполняется обработка кромок фрезерованием, на линии PZ – окутывание широких профилей пленкой. Кроме того, в цехе работают кромкооблицовочная линия Homag, сверлильно-присадочные станки Weeke и Biesse. Часть полученных деталей поставляются на другие мебельные участки «Катюши», другие – отгружаются в виде готовых комплектов мебели, для чего в цехе имеется упаковочная линия.

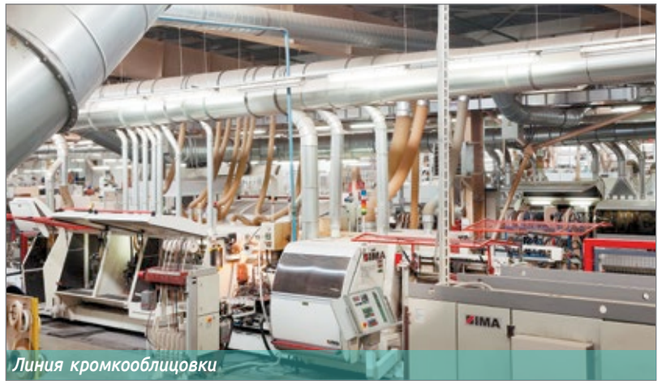

Головной офис располагается в старом здании, измененном до неузнаваемости


Линия раскроя и форматирования плит

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА

Глядя на фасад административного корпуса и гуляя по его коридорам, никак не можешь поверить, что это старое здание: стеклянные двери в кабинеты, ровные оштукаренные стены, светлый минималистичный интерьер вызывают ассоциацию, скорее, с современными офисами немецких компаний.

Ну, а в шоу-руме легко можно потеряться на целый день. Здесь в формате комплексных интерьерных решений представлено лучшее из того, что сегодня предлагается покупателям. Это корпусная мебель «Дятьково» для гостиных, спален, детских и молодежных комнат и


Линия кромкооблицовки

прихожих, в разработке которой приняли участие дизайнеры из Германии и Италии, и коллекции «Дятьково Кухни», созданные в сотрудничестве с итальянским дизайнерским бюро Zengiaro Design. С 2013 года «Катюша» совместно с бюро Zanutel Progettisti Associate предлагает услугу комплексного оформления интерьеров.

Многие детали мебели имеют глянцевое эмалевое или лаковое покрытие; под лаком обычно скрывается шпон ценных пород, например, эбенового дерева. Фасады кухонь изготавливают в том числе и из массива ясеня, причем эти детали могут быть покрыты… эмалью. Это многое говорит о подходе «Катюши» к изготовлению мебели – на качестве здесь не экономят. Ведь ясень лучше сопротивляется выдергиванию шурупов, чем MDF, а значит, мебель будет дольше служить.

В составе каждой коллекции – различные модули и отдельные изделия. Гарнитур собирается индивидуально для каждого клиента с учетом его потребностей и размеров помещения. Это дает «Катюше» конкурентное преимущество на рынке, но зато делает нелегкой жизнь технологов – ведь им необходимо организовать изготовление мелкими партиями большого количества разных деталей. Причем ассортимент холдинга расширяется, а значит, и номенклатура деталей пополняется новыми позициями. «Мы любим ставить перед ними непростые задачи», – смеясь, говорит о производственниках Сергей Авдеев.

Экскурсию по фабрике провел главный технолог «Катюши» Роман Пульгуев – один из тех, кто отвечает за успешную работу этого сложного производства. Площадь цеха составляет более 20 тыс. м². Почти столько же, 18 тыс. м², занимает склад материалов и готовой продукции. Отгрузка продукции со склада осуществляется погрузчиками через двенадцать ворот.

Фабрика изготавливает в среднем 6 тыс. мебельных деталей в смену. Процесс производства начинается с раскроя ламинированных древесностружечных плит. Пакет плит погрузчиком загружают на приемный конвейер одной из двух линий раскроя и форматирования Schelling Evolution. К этому моменту на пульт оператора уже поступило задание в виде программ раскроя. Стопка плит сталкивается упором с пакета на роликовый стол, затем захватом подается в зону раскроя. Пильный агрегат оснащен поворотным столом, что позволяет оптимизировать раскрой плит. Выходящие с линии заготовки укладываются в стопу, которая затем передается на механизированный склад. Стопы постепенно продвигаются по напольным рольгангам и распределяются по производственным линиям. Для перемещения по ширине цеха и с рольганга на рольганг служат поперечные рельсовые тележки.

На участке обработки и облицовки кромок работают две линии IMA, одна линия SCM Stefani, а также несколько отдельно стоящих станков для одно- и двусторонней облицовки кромок. Участок сверлильно-присадочных работ укомплектован пятью станками Biesse. На этом высокопроизводительном оборудовании изготавливают основную часть деталей при больших партиях, но ему не хватает гибкости и поэтому недавно в цех был приобретен станок SCM Morbidelli Powerflex S – его пуско-наладка как раз происходила во время нашего визита на предприятие. Это мощный сверлильно-присадочный центр нового поколения, в котором сочетаются производительность проходного сверлильного станка и гибкость станка с полным ЧПУ управлением. Перенастройка на любую карту занимает от 10 до 30 секунд и не требует никакого вмешательства оператора, включая выбор программы, которая происходит по считыванию штрих-кода на этикетке, нанесенной заранее на заготовку. «Нам нравится то, что этот станок – наверное, первый в России с такими функциями – дает нам большую



Широколенточный шлифовальный станок SCM DMC



Заточный станок Vollmer




Робот для нанесения покрытий распылением

гибкость в производстве: каждая последующая деталь может быть другой без потерь времени на перенастройку оборудования, – говорит Сергей Авдеев. – Это очень важно. Раньше, 15 лет назад, такого оборудования просто не существовало. Мы подходим к нашим покупателям индивидуально, и нам требуется большое количество разных деталей, чтобы выполнять эту индивидуализацию. Такое оборудование здорово в этом помогает». В цехе также установлены обрабатывающие центры с ЧПУ Homag и IMA, которые позволяют выполнять фрезерование и изготавливать детали криволинейной формы.

Комплекты мебели упаковывают на двух автоматических линиях производства Германии. На этом участке рабочие проводят финальный контроль качества деталей, устраняют загрязнения.

Для раскроя плит и обработки заготовок применяется инструмент Leitz, Leuco и других ведущих изготовителей. Подготовка инструмента выполняется на оборудовании Vollmer.

Система аспирации немецкой фирмы Höcker Polytechnik обеспечивает очистку и возврат в цех 400 тыс. м^3 воздуха в час.

УЧАСТОК ЛАКИРОВАННОЙ МЕБЕЛИ

В 2012 году на отдельной площадке было создано производство мебели класса «премиум» с многослойной отделкой лаками и эмалями. Детали, облицованные шпоном, поставляются сюда с ДОЗа, прочие – с главной фабрики. Кроме того, для производства кухонь привозят готовые элементы из массива ясеня из Италии – фасады, резные детали.

Эти заготовки накапливают на буферных складах, с которых распределяют по участкам.

Предварительное и межслойное шлифование плоских деталей, в том числе перед полировкой, производят на станке SCM DMC (пласти) и станке Tonelli (кромки), профилированные поверхности обрабатывают ручным шлифовальным инструментом.

Участок отделки герметично изолирован от других участков – здесь работает система вентиляции, обеспечивающая, с одной стороны, отсутствие пыли, а с другой – удаление паров растворителей. Для отделки плоских деталей используется гибкая комбинированная линия SCM Superfici, которая объединяет в себе два различных типа отделки: отделка плоских высокоглянцевых фасадов с прямыми торцами методом лаконалива и отделка плоских матовых и полуматовых фасадов с фрезеровкой по плоскости и торцам методом распыления.

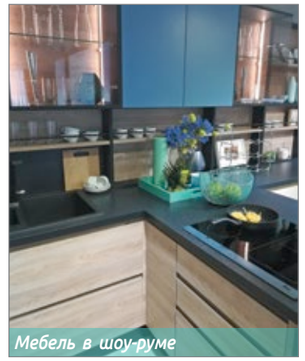
В работах по отделке первого типа задействованы следующие элементы линии: щеточный станок для удаления пыли (как с плоских, так и с фрезерованных деталей) вальцовый станок Valtorta для нанесения адгезионного грунта на ЛДСП, блок УФ-сушки Selecure для частичного отверждения изолятора и последующего покрытия его глянцевыми эмалями УФ-отверждения на установленной за ней лаконаливной машине Valtorta. После детали поступают в многоэтажную печь с различными температурными зонами для выхода разбавителя, программируемыми в зависимости от требований поставщика ЛКМ, последним этапом служит УФ-отверждение установкой Poliedra, позволяющая сушить не только плоские детали, но и фрезерованные с различными типами торцов.

Для отделки методом распыления также требуется обеспыливание щетками, после чего детали поступают в роботизированную установку Bravorobot для грунтования в проходном режиме, окраски или лакирования всего заказа в режиме робота с точно выверенным расходом ЛКМ, что обеспечивает стабильный высококачественный результат от заказа к заказу. Отверждение лакокрасочного покрытия происходит в многоэтажной печи, подачу воздуха в которую обеспечивает отдельная приточная установка с многоступенчатой фильтрацией. Установленные после печи лампы Poliedra позволяют использовать УФ-отверждаемые материалы.

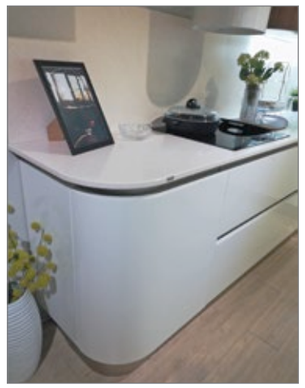
Таким образом, производство позволяет применять любые известные способы нанесения различных лакокрасочных материалов. Выходящие с линии детали укладывают на стеллаж для окончательной сушки, затем отправляют на промежуточное шлифование, после которого возвращают на участок отделки или отправляют на полирование. Детали и узлы сложной формы отделывают в кабинах с избыточным давлением итальянской фирмы Ardesia.

После нанесения финишного слоя лака или эмали детали отправляют на участок полировки, где их обрабатывают вручную на специальных стендах или на щеточном полировальном станке. Готовые детали упаковывают и отправляют для комплектации кухонь или же собирают в готовые корпусные изделия, для чего используются сборочные стенды. С вводом этого участка «Катюша» получила возможность изготавливать мебель, не уступающую лучшим европейским образцам.

Любопытно, что в период спада в экономике и снижения доходов потребителей компания развивает производство весьма недешевой мебели. Впрочем, такая стратегия приносит свои плоды. «Если оценивать ситуацию с 2014 года, – говорит Сергей Авдеев, – многие компании на рынке потеряли до 30% объема продаж. Мы же сумели сохранить свои показатели. Наши покупатели – люди с определенным статусом и достатком, которые на мебели не экономят».


Мебель в шоу-руме

Мебель под марками «Дятьково» и «Дятьково Кухни» продается сегодня более чем в 400 фирменных магазинах не только во множестве городов России, но и в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, Казахстане и Литве. Однако текущий курс рубля позволяет задуматься и о поставках в дальнее зарубежье. «Ноябрьская выставка “Мебель-2017” показала, что появились сети из Германии и Австрии, которые хотели бы взять нашу продукцию, – говорит руководитель “Катюши”. – Мы провели целую серию переговоров. В январе принимали участие в выставке IMM в Кёльне – в ней также участвовало 6–7 наших российских компаний, чего до этого никогда не было. Нам помогает Министерство промышленности, берет на себя часть издержек на участие в выставках. Если сохранится эта государственная поддержка при выходе на внешний рынок и не будут меняться тарифы на газ и электроэнергию внутри страны, то при низком курсе рубля европейцы будут заинтересованы в нашей продукции. Да, сначала это будет более дешевая мебель, поскольку, к сожалению, репутация российских мебельщиков такова, что дорогие вещи мы делать не можем. Но со временем все должно измениться. А в сегменте бюджетной мебели процесс уже пошел. И это отрадно».



БОЛЬШАЯ СТРОЙКА

Для размещения нового плитного производства приобретена площадка бывшего завода железобетонных изделий. Ее расположение на въезде в Дятьково позволит избавить улицы города от большегрузного транспорта. За прошедшие годы собственные инвестиции концерна в площадку превысили полмиллиарда рублей. Причем работы, выполненные под контролем собственных специалистов, обошлись дешевле, чем было заложено в первоначальной смете. Это позволило снизить общий бюджет проекта, но главное – уменьшить размер необходимого инвестиционного кредита.

В качестве комплексного поставщика оборудования выбрана немецкая компания Dieffenbacher. Новый завод за счет высокой автоматизации процессов позволит повысить производительность труда в 14 раз. Это даст снижение себестоимости. Будет выпускаться плита класса эмиссии E1 и E0,5, в диапазоне толщин от 6 до 44 мм, форматом 1830×2440 мм и 1830×2800 мм. Это европейский формат, а, соответственно, ввод нового завода даст возможность поставлять плитную продукцию на экспорт, тем более что географическое положение к тому располагает.

С вводом нового завода производство плит на «Дятьково-ДОЗ» будет остановлено. Цеха смол, печати бумаг и производства пленки будут модернизированы, и их мощность увеличится. Но часть

HÖCKER® POLYTECHNIK
Always one idea ahead



ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ЭКСПЕРТОВ

- АСПИРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
- БРИКЕТИРУЮЩИЕ ПРЕССЫ
- СТЕНКИ СЕПАРАЦИИ ЛАКОКРАСОЧНОГО ТУМАНА
- ШРЕДЕРЫ
- ШЛИФОВАЛЬНЫЕ СТОЛЫ
- КОТЛЫ НА БИОТОПЛИВЕ
- ПРИТОЧНАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ

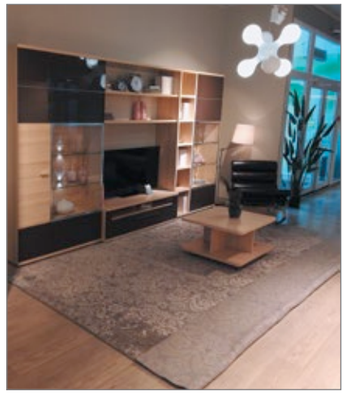


www.hoecker.ru
contact@hoecker.ru
Тел/факс:
+7 (495) 78-063-23
+7 (495) 63-201-63
ООО «Хёкер Политехник и Престо Прессен»
Россия, 129344, г. Москва, ул. Енисейская, д. 1





Интерьер фирменного бутика хрусталя





персонала из цехов ДСтП и ЛДСтП высвободится, поскольку люди не будут востребованы на новом плитном производстве. Руководство «Катюши» планирует трудоустроить их на мебельных участках, которые будут развиваться в ближайшие годы.

В настоящее время компания фактически является районообразующим предприятием, обеспечивающим 72% налоговых поступлений в бюджет Дятьковского района. И разумеется, крупнейшим работодателем – на предприятиях концерна трудятся 3000 человек. Действующих предприятий в районе осталось немного. С одной стороны, это дает постоянный приток рабочей силы. С другой, много людей уезжает в областной центр или столицу, удержать молодежь становится все труднее. Но надежда есть, и с этим связана еще одна история.

Еще в 2013 году Сергей Авдеев стал владельцем Дятьковского хрустального завода (ДХЗ). Это была единственная возможность спасти уникальное предприятие народноых художественных промыслов. Производство пришлось создавать фактически заново – инвестиции составили свыше 200 млн рублей. Но главное – удалось сохранить костяк коллектива, уникальных мастеров-стеклодувов. Подход владельца «Катюши» к производству хрусталя – такой же основательный, как к изготовлению мебели. Для разработки новых изделий пригласили известного французского дизайнера Жана-Марка Гади. Для повышения мастерства стекольщиков приглашают специалистов из Европы, в том числе из Венеции, отправляют своих специалистов на стажировки за рубеж. Разработаны фирменный стиль и концепция фирменных магазинов. В прошлом году при ДХЗ был открыт фирменный бутик хрусталя. Здесь представлены коллекции, воссозданные по старинным эскизам, и модели совершенно нового, современного дизайна: столовая посуда, вазы, светильники, сувенирная продукция, декор, авторские изделия по уникальным проектам. Осенью 2017 года линейка хрусталя была впервые представлена на выставке Maison & Objet в Париже, которая задает тенденции мировой интерьерной моды на ближайшие несколько лет.

Но это еще не все. Сергей Авдеев выступил с инициативой строительства туристско-рекреационного кластера «Хрустальный город», в которой хрустальному заводу отведена центральная роль. Всего в кластер войдут 27 объектов, включая сам завод, спортивные объекты, торгово-развлекательный центр с многозальным кинотеатром и т. д. Одним из объектов является уже установленный в Дятьково хрустальный Поклонный крест у храма Неопалимая Купина, воздвигнутый на средства мебельного концерна. Предполагается, что проект «Хрустальный город» даст толчок развитию бизнеса в городе и районе, однако в первую очередь он направлен на то, чтобы сделать Дятьково привлекательным для его жителей. ■

Россия | Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

UMIDS

22-я Международная выставка
мебели, материалов, комплектующих
и оборудования для деревообрабатывающего
и мебельного производства

МЕБЕЛЬ



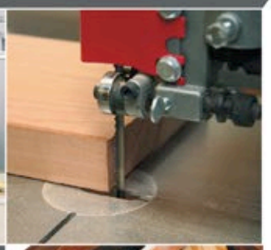


12+

ОБОРУДОВАНИЕ

3-6 апреля 2019





КОМПЛЕКТУЮЩИЕ





www.umids.ru

Организатор
Выставочная компания
«КраснодарЭКСПО»

+7 (861) 200-12-39
+7 (861) 200-12-34
mebel@krasnodarexpo.ru

Генеральный информационный партнер
ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

Одновременно с выставкой предметов интерьера и декора
INDECOR Krasnodar

ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ В 2018 ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 90 ЛЕТ

ПОДГОТОВИЛА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВА

Хабаровский край входит в состав Дальневосточного федерального округа Российской Федерации. В этом году региону исполняется 90 лет – он был образован 20 октября 1938 года указом Президиума Верховного Совета СССР «О разделении Дальневосточного края на Хабаровский и Приморский края».

Освоение дальневосточных земель началось в XVII веке, когда русские первопроходцы двинулись на восток в поисках Даурской земли, новых природных богатств и торговых связей. Первые экспедиции снаряжали казаки из Томска и Якутии, но в результате конфликта с Китаем и заключения Нерчинского договора русские оставили земли вблизи Амура почти на 150 лет. Освоение этих земель возобновилось в середине XIX века, толчок этому процессу дала Крымская война, в ходе которой англо-французский флот пытался завоевать российские поселения на берегу Тихого океана.

К этому же времени относится высказывание императора Николая I: «Где раз поднят русский флаг, он уже спускаться не должен».

ГЕОГРАФИЯ И КЛИМАТ

Площадь Хабаровского края составляет 787,6 тыс. км², по этому показателю регион уступает в РФ только Якутии и Красноярскому краю. Административная столица – Хабаровск. Расстояние до Москвы по прямой – 6102 км, а по автомобильным дорогам – 8,4 тыс. км. Разница часовых поясов со столицей страны – семь часов.

Хабаровский край граничит на севере с Магаданской областью и Республикой Саха (Якутия), на западе – с Амурской областью, на юго-западе – с Еврейской автономной областью, а также Китаем, на юго-востоке – с Приморским краем. Протяженность региона с юга на север составляет 1780 км, с запада на восток – 750 км.

Как указано на официальном сайте региона, северная точка края находится всего в 430 км от полярного круга, а южная – на параллели, проходящей севернее острова Хоккайдо (Япония), г. Портленд (США) и немного южнее Ростова-на-Дону. Длина морской береговой линии – 2,5 тыс. км. Край омывается Охотским и Японским морями, от острова Сахалин он отделен проливами Татарский и Невельского. Помимо континентальной части, в состав края входят несколько островов, самые крупные из них – Шантарские.

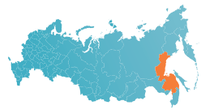
Климатические условия в крае меняются с севера на юг, а также сильно зависят от близости к морю и рельефа местности. Холодный период длится в среднем шесть месяцев, в это время температура воздуха на севере региона может достигать –50°С. Средняя температура июля составляет +20°С на юге и +15°С на севере. Часть Хабаровского края по условиям труда и климатическим характеристикам приравнена к районам Крайнего Севера.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ УСТРОЙСТВО И НАСЕЛЕНИЕ

Согласно официальным данным правительства Хабаровского края, на январь 2017 года население региона составляет 1 333,3 тыс. человек, плотность – 1,69 чел./км², при этом более 80% населения проживает в городах края. Численность трудоспособного населения составляет

//регион. Статистика
Хабаровский край





Площадь региона 788 600 км²

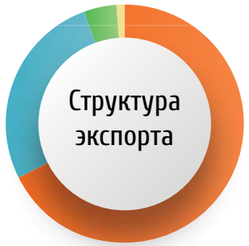
Крупнейшие предприятия Хабаровского края

- Аркаим, СП, ООО
- Логистик Лес, ООО
- Амурская Лесопромышленная Компания, ООО (входит в «РФП Групп»)
- Азия Лес, ООО (входит в BM Group)
- Леспром ДВ, ООО
- Римбунан Хиджау МДФ, ООО
- РФП Групп, УК, ООО





- Хвойные породы 77%
- Лиственные породы 16%
- Кустарниковые заросли 7%



- Круглый лес 68%
- Пиломатериалы 26,1%
- Плитная и листовая продукция 4,4%
- Топливные гранулы 1,5%

Инвестиционные проекты 2015-2017

Привлечено в развитие отрасли 6,8 млрд руб. инвестиций

Производство пиломатериалов	18,5% к 2015 г.
Шпон	в 2,3 раза к 2015 г.
Топливные гранулы	в 1,3 раза к 2015 г.
Доля переработки древесины	46,1% к 2015 г.
Объем отгруженной продукции	16,4% к 2015 г.
Сумма уплаты налогов	в 1,3 раза до 1 162,0 млн руб к 2015 г.

Экспорт лесопродукции

До 90% производимой в крае лесопродукции направляется на экспорт. Сумма контрактов за поставки на внешние рынки составляет около 500 млн $

- Япония 5,3%
- Китай 83,8%
- Республика Корея 10,4%
- Другие страны 0,5%

- Первое место по заготовке древесины в ДФО: до 50%
- Аренда лесных участков с ежегодным отпуском: 7 016 тыс. м³
- Магистральных лесовозных дорог: 4 600 км
- Среднее расстояние вывозки древесины: 160 - 170 км
- Транспортировка древесины ж/д транспортом: 55%
- Транспортировка древесины морским и речным транспортом: 33% и 11%

779,8 тыс. человек, в экономике занято 693,9 тыс. человек.

Столица региона – Хабаровск – с мая 2000 года является центром Дальневосточного федерального округа. Второй по величине город – Комсомольск-на-Амуре. Всего в крае шесть городов краевого значения, один город районного значения, 17 муниципальных районов и 233 муниципальных образования.

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

Главная водная артерия региона – река Амур и его водный бассейн, а также воды Охотского и Японского морей обеспечивают необходимый ресурс поверхностных вод и дают возможность добывать биоресурсы: рыбу, водоросли, кальмаров и креветок.

Лесные ресурсы – важная часть природных богатств Хабаровского края. Согласно официальным данным, общая площадь лесного фонда края составляет около 75 млн га, из которых 70% приходится на покрытые лесом земли. С лесом тесно связаны охотничьи ресурсы, основным промысловым видом в крае является соболь.

«Общий запас древесины на корню в крае превышает 5 млрд м³, в том числе в спелых и перестойных насаждениях свыше 3 млрд м³, – сообщили в правительстве региона. – Основными лесообразующими породами являются лиственница даурская и ель аянская. В лесах края растет более половины всех дальневосточных ельников. Наибольшую площадь (63% покрытых лесом земель) занимают лиственничные леса».

В недрах региона залегают десятая часть дальневосточных запасов золота, четверть запасов платины, половина запасов меди, 20% олова и без малого 8% угля.

Как говорится на официальном сайте региона, Хабаровский край – единственный субъект Российской Федерации, где разрабатываются оловорудные месторождения. Есть перспективы добычи углеводородного сырья на материковой части края и прилегающем шельфе.

В настоящее время в крае ведется добыча драгоценных и цветных металлов, каменного и бурого углей, подземных питьевых и минеральных вод, строительных материалов. Разрабатываются месторождения рудного и россыпного золота, россыпной платины, олова, каменного и бурого углей, минеральных вод и строительных материалов.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

У промышленного комплекса Хабаровского края большой потенциал: здесь активно работают предприятия машиностроения, включая оборонные, авиа- (базовые – филиалы ПАО «Компания "Сухой"») и судостроительные (базовые – Амурский и Хабаровский судостроительные заводы), а также металлургии.

«В промышленном производстве доля обрабатывающих секторов более 64%, – сообщили в министерстве экономического развития Хабаровского края. – Основными отраслями специализации промышленности являются: машиностроительный комплекс (33,7% отгруженной продукции), топливно-энергетический комплекс (29,4%), добыча металлических руд (12,7%), производство пищевых продуктов (7,0%), металлургическое производство (3,3%).

В число лидеров промышленного сектора края входят АО «Дальэнергомаш» (производство и сервисное обслуживание компрессорного и энергетического оборудования), ООО «Торэкс-Хабаровск» – единственный на Дальнем Востоке электрометаллургический комплекс, специализирующийся на производстве широкого сортамента продукции из лома черных металлов, ОАО «Дальхимфарм» – одно из крупнейших фармацевтических предприятий Дальнего Востока.

ДОРОГИ И ТРАНСПОРТ

Протяженность автомобильных дорог федерального значения – 454,4 км, в том числе: регионального или межмуниципального значения – 3980,60 км, большая часть (2306,80 км) – с гравийно-щебеночным и грунтовым покрытием. Протяженность дорог местного значения, находящихся в собственности муниципальных образований, – 5 954 км. В крае активно используются зимники, их объявленная протяженность – 248,70 км.

Краевые власти признают, что состояние автомобильных дорог не соответствует среднему уровню по РФ: «Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в Хабаровском крае составляет 12 км на 1000 км² территории, при среднем показателе по России 62 км».

В Хабаровском крае шесть морских портов: Охотск, Николаевск-на-Амуре, мыс Лазарев, Ванино, Советская Гавань, Де-Кастри и один речной порт – ОАО «Хабаровский речной торговый порт». Протяженность внутренних водных путей составляет 1830 км. Навигация длится с мая по октябрь. Регулярные пассажирские перевозки на речном транспорте осуществляют ЗАО «Амурские пассажирские перевозки» и ООО «КомПасс», их работу правительство края частично субсидирует.

Авиаперевозки в Хабаровском крае выполняются на 14 социально значимых маршрутах, в том числе на вертолетах Ми-8 – из Николаевска-на-Амуре в села Тугур, Тором, Чумикан, Удское, а также из Хабаровска в село Новокуровка и поселок Победа в периоды распутицы в апреле и ноябре. В Хабаровском крае до сих пор используются самолеты Ан-24, Ан-26, которые перестали выпускать еще в 1980-е годы, сейчас рассматривается возможность их замены на Ил-114-300, начало серийного производства которых намечено на 2022 год.

Протяженность железных дорог в крае составляет 2150 км, в пригородном сообщении – 177 км. С целью увеличения пропускной и провозной способностей Транссибирской и Байкало-Амурской магистралей начата модернизация их инфраструктуры, инвестиционный проект утвержден распоряжением Правительства РФ, срок его реализации – 2017–2019 годы. ■

СЕНТЯБРЬ SEPTEMBER 4-7 2018 КРАСНОЯРСК KRASNOYARSK

XX МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ExpoDrev Russia KRASNOYARSK '18

INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION

• ТЕХНИКА • ОБОРУДОВАНИЕ • ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ, ДЕРЕВООБРАБОТКИ, МЕБЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

В программе:

- Демоплощадка лесной техники и оборудования
- Площадка инвестиционных проектов лесной отрасли
- Красноярский лесопромышленный форум
- Семинар для специалистов мебельной отрасли
- Конкурс для операторов гидроманипулятора



ИТОГИ ВЫСТАВКИ 2017:

147 участников, из них 37 зарубежных компаний из 15 стран мира

Организатор: СИБЭКСПО КЯ

Официальная поддержка: Красноярский край Администрация

Генеральный информационный партнер: ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

0+

ул. Авиаторов, 19, тел.: +7 (391) 22-88-513, 22-88-611
expodrev@krasfair.ru, www.krasfair.ru

ГРОЗЫ И ПОЖАРНЫЕ УГРОЗЫ

ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ ГОТОВ К ПОЖАРООПАСНОМУ СЕЗОНУ

ПОДГОТОВИЛА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВА

В Хабаровском крае официально начался пожароопасный сезон. В начале апреля два очага возгорания общей площадью 87 га были зарегистрированы в районе имени Лазо.



Первый в этом сезоне лесной пожар потушили на территории Уликанского лесничества

379 лесных пожаров произошло в 2017 году в Хабаровском крае, из них 356 на землях лесного фонда

«Пожары возникли вблизи населенных пунктов Дурмин и Бичевая, – рассказал начальник отдела охраны и защиты лесного фонда управления лесами правительства края Сергей Бутин. – Горели в основном болотистые участки, не покрытые лесом. Предположительно, возгорания возникли по вине местного населения. Оба очага были полностью ликвидированы».

По прогнозу г-на Бутина, только в апреле в Хабаровском крае ожидается не менее 30 пожаров. «В целом пожароопасный сезон 2018 года по погодным условиям следует считать периодом высоких рисков: осадков выпадет мало – на 100 мм меньше нормы, – считает специалист. – В мае будет сухая погода. Дожди пройдут в основном во второй половине лета».

Сначала в повышенную готовность привели лесные хозяйства южных районов края. На севере из-за сохранения снежного покрова пожароопасный сезон в середине апреля еще не был открыт. Однако, как сообщили в региональной администрации, готовиться к нему начали еще осенью прошлого года, сразу после завершения пожароопасного сезона 2017 года, о чем было объявлено 24 ноября 2017 года.

Говоря об итогах прошлогоднего сезона, в правительстве Хабаровского края подчеркнули: «Благодаря оперативно принятым мерам в течение первых двух суток на землях лесного фонда, расположенных в зоне активного тушения, было потушено 88% лесных пожаров. Средняя площадь одного пожара составила 144,5 га, что в 2,8 раза меньше средних показателей за последние десять лет, доля крупных лесных пожаров уменьшилась в 2,6 раза. Не было случаев гибели людей, уничтожения населенных пунктов, социальных и инженерных объектов инфраструктуры».

Стоит напомнить, что 20 лет назад, в 1998 году, по разным данным, в Хабаровском крае огнем было уничтожено от 1,6 до 2,5 млн га, в том числе особо ценных лесов. Ущерб региона от лесных пожаров оценивался почти в 4 млрд рублей.

Так же, как и в большинстве регионов РФ, основной причиной возникновения пожаров в Хабаровском крае является человеческий фактор. По данным начальника управления лесами правительства региона Сергея Андриенко, 52% возгораний происходит по вине населения. На втором месте в перечне причин возникновения огненной стихии – грозовые разряды. Так, в прошлом году в наиболее горимых районах – Верхнебуреинском, Амурском, районе имени Лазо – 97% пожаров возникли вследствие пресловутого человеческого фактора. И речь не только о сельскохозяйственных палах, отсутствии искрогасителей на тепловозах, которые тянут грузы по железной дороге, и кострах, разведенных в лесу.

«Водители автомобилей, проезжающих по трассе Хабаровск – Комсомольск, выбрасывают в окна непогашенные окурки, которые зачастую и становятся причиной возгораний на обочинах дорог», – сказал глава региона Вячеслав Шпорт и предложил усилить противопожарную агитацию с помощью информационных стендов, устанавливаемых на обочинах дорог. Он отметил эффективность подобных плакатов с детскими рисунками на тему охраны лесов от пожаров, которые размешены на рекламных стендах вдоль федеральных и региональных трасс в некоторых регионах России.

Для тушения пожаров в 2018 году лесная служба края подготовила 17 авиаотделений, 23 пожарно-химических станции. В ближайшее время к уже имеющейся лесопожарной технике добавятся передвижные штабы на базе автомобилей высокой проходимости, предназначенные для организации работ по тушению крупных лесных пожаров. Общая численность противопожарных сил в регионе, по данным заместителя начальника Главного управления МЧС России по Хабаровскому краю Ивана Колонтая, составляет 1800 ед. техники и 11 тыс. человек. Им готовы помогать члены 221 добровольной пожарной команды.

Основной проблемой в борьбе с лесными пожарами остается недофинансирование противопожарных мероприятий. Так, по данным Сергея Андриенко, в 2017 году объем субсидий из федерального бюджета на эти цели для Хабаровского края составил 32,6 млн руб., в то время как объем фактических затрат – 101 млн руб. И хотя поступило 36,3 млн руб. из дополнительных средств Рослесхоза, общая кредиторская задолженность края по этой статье расходов оказалась около 30 млн руб. Многолетняя практика показывает, что среднегодовые затраты в Хабаровском крае на борьбу с лесными пожарами составляют 131,3 млн руб. Получается, что государство выделяет на эти цели не больше 25% необходимых средств. А ведь в 2018 году, в соответствии с прогнозами цикличности, ожидается высокая горимость лесов...

Большинство арендаторов, как и региональные власти, к сезону лесных пожаров готовы. Из 213 лесозаготовительных компаний лишь у 24 (11% проверенных компаний) нашли нарушения: недоукомплектованы пункты противопожарного инвентаря, не готова техника, не созданы запасы горюче-смазочных материалов. Если предписания контролирующих органов не будут выполнены, к этим компаниям могут применить самые суровые меры, вплоть до расторжения договоров аренды.

Основным способом контроля лесопожарной обстановки в крупных лесных регионах становится дистанционное наблюдение, и Хабаровский край не исключение. Так, в 2017 году там было опробовано и признано перспективным видеонаблюдение с помощью квадрокоптеров, в 2018 году эта практика будет продолжена. Также в прошлом году в регионе внедрили систему дистанционного мониторинга лесных пожаров «Лесохранитель», в которую входят системы видеонаблюдения, серверная платформа, средства обеспечения безопасности и каналы передачи данных. Использование системы позволяет в режиме реального времени контролировать пожарную опасность в лесах Хабаровского края на площади более 4,5 млн га, то есть свыше 14% охраняемой территории. В 2018 году к «Лесохранителю» планируется подключить еще 30 камер, тогда площадь территории, контролируемой этой системой, достигнет 6 млн гектаров.

«Таким образом, за счет экономии затрат на патрулирование мы сэкономим около 5 млн руб. бюджетных средств в год, – считает г-н Андриенко. – Кроме того, мы пришли к выводу, что выгодно заключать договоры аренды на использование самолетов для наблюдения за состоянием лесов с воздуха. В 2017 году за счет аренды двух воздушных судов мы сэкономили 4,5 млн рублей».

Проблемой, которую не решить на уровне региона, остается статус лесного пожарного. Как рассказал начальник управления лесами, к сотрудникам противопожарной службы лесные пожарные не приравнены ни по размеру заработной платы, ни по уровню социальных гарантий. Недавно краевые власти в очередной раз направили в Совет Федерации свои предложения, касающиеся повышения статуса лесных пожарных и предоставления им дополнительного (по сравнению с существующим) пакета льгот. Но когда эта инициатива будет рассмотрена, пока неизвестно… ■

ЦБК КАК ЛОКОМОТИВ РАЗВИТИЯ ЛПК КРАЯ

ВЛАСТИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ ХОТЯТ ДОВЕСТИ ДОЛЮ ПЕРЕРАБОТКИ ДРЕВЕСИНЫ В РЕГИОНЕ К 2020 ГОДУ ДО 80% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЗАГОТОВЛЕННОЙ ДРЕВЕСИНЫ

ПОДГОТОВИЛА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВА

Доля экспорта продукции лесного хозяйства и деревообрабатывающей промышленности общего объема заготовленной древесины в Хабаровском крае в настоящее время составляет около 50%. По мнению профильных чиновников, к 2020 году в результате реализации региональной государственной программы «Развитие лесного хозяйства в Хабаровском крае» основную часть продукции ЛПК будут составлять товары с высокой добавленной стоимостью. Пути достижения этой цели обсуждали в конце марта 2018 года на расширенном заседании правительства Хабаровского края.

Можно ли в регионе существенно увеличить долю перерабатываемой древесины? По мнению заместителя председателя правительства – министра природных ресурсов Хабаровского края Александра Ермолина, ответ на этот вопрос главы региона Вячеслава Шпорта можно будет получить после создания в крае целлюлозно-бумажного производства.

Документ, содержащий планы развития ЛПК региона, был принят в 2015 году как составная часть Стратегии социально-экономического развития Хабаровского края до 2020 года. В качестве конкурентного преимущества региона, которое может служить основой его экономики, в программе «Развитие лесного хозяйства в Хабаровском крае» определено наличие значительных запасов лесных ресурсов.

«В Хабаровском крае сосредоточено более 25% запасов древесины Дальнего Востока, – указано в программе. – Площадь земель лесного фонда края, по данным государственного учета, составляет 73,7 млн га (93,6% территории края), из которых на лесные земли приходится 57,9 млн га (78,6% лесного фонда). Общий запас древесины в крае составляет 5,1 млрд м³».

Г-н Ермолин напомнил, что в Хабаровском крае заготовкой древесины занимаются более 120 предприятий, лесные участки, арендуемые ими, дают возможность ежегодно заготавливать 10,4 млн м³ древесины на площади 12,76 млн га. Наибольшие объемы лесозаготовок обеспечивают пять крупных холдинговых компаний, которым лесные участки предоставлены в аренду с ежегодным отпуском древесины в объеме 7,016 млн м³ (67,5% общего объема лесного фонда, переданного в аренду).

На эти пять компаний власти Хабаровского края и возлагают основные надежды в ЛПК. В настоящее время в регионе реализуются шесть инвестиционных проектов, которые признаны приоритетными Министерством промышленности и торговли РФ, два проекта завершены в прошлом году. Крупнейший лесопромышленный холдинг Дальнего Востока – компания RFP – начал в г. Амурске производство пиломатериалов, ежегодная мощность предприятия – 230 тыс. м³. Старт новому производству дистанционно дал президент РФ Владимир Путин в рамках Восточного экономического форума. В прошлом году рекордный объем производства шпона в компании составил 200 тыс. м³, в 2018 году RFP планирует поставить очередной рекорд и выпустить 220 тыс. м³ шпона.

«В этом году мы начинаем строительство нового завода по производству пеллет, ориентированного преимущественно на рынок Японии, – рассказал CEO холдинга RFP Константин Лашкевич. – Суммарные инвестиции в наш проект составят около $300 млн».

По мнению г-на Лашкевича, основное ограничение для холдинга в настоящее время – это высокая кредитная нагрузка, поэтому развитие возможно с привлечением внешних, по большей части иностранных, инвесторов. А для них горизонт планирования, который сейчас существует в РФ, слишком мал. «Нужно планировать перспективы развития ЛПК на следующие 50 лет, – предлагает представитель компании RFP. – В ближайшие годдва необходимо выработать подобную стратегию».



В прошлом году в церемонии пуска пеллетного производства проекта «Азия лес» компании «Бизнес-маркетинг», которая проходила во время Дней Дальнего Востока в Москве, дистанционно принял участие глава Правительства России Дмитрий Медведев. Как рассказал генеральный директор ООО «Бизнес- маркетинг» Константин Безносюк, сейчас компания реализует два проекта в пос. Березовый Солнечного р-на. Проект «Азия лес» рассчитан на выпуск 290 тыс. м³ сухих пиломатериалов в год, а также 30 тыс. м³ строганых и такого же объема профилированных пиломатериалов. Отходы производства будут использованы для изготовления пеллет. В компании говорят, что за последние полгода в ее офисе перебывали представители всех крупных торговых домов Японии.

«Сейчас смонтировано 90% оборудования, мы сотрудничаем с лучшими мировыми производителями: Springer, Söderhamn, BRUKS, Microtech, – рассказал г-н Безносюк. – К концу апреля по адресам иностранных партнеров “Бизнес-маркетинга” будут сделаны первые поставки».

В текущем году проект «Азия лес» по производству пеллет должен выйти на проектную мощность. Кроме того, завершается монтаж оборудования цеха генерации электроэнергии (построенного в январе 2018 года), а также строительство сушильного комплекса и цеха по окончательной доработке пиломатериалов, который будет оснащен строгальным и профилирующим оборудованием.

Что касается второго проекта ООО «Бизнес-маркетинг» – «Логистик лес», то он стартовал в том же пос. Березовый в 2017 году как логическое продолжение проекта «Азия лес» в части увеличения объема производства пиломатериалов и пеллет. Сейчас компания заключает договоры аренды на лесные участки, которые будут обеспечивать лесопромышленный комплекс сырьем. Общий объем инвестиций в проект оценивается в 3,4 млрд руб.

Наиболее ожидаемым событием 2018 года в сфере ЛПК должен стать проект Восточной торговой компании (ВТК). В пос. Хор района имени Лазо она строит комплексное деревообрабатывающее производство по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью: фанеры (15 тыс. м³ в год), шпона (5,7 тыс. м³), технической щепы (9,32 тыс. м³), древесного угля (4,8 тыс. м³), пиломатериалов сухих лиственных (13,33 тыс. м³). Завод в пос. Хор уже выпустил пробную партию: 10 тыс. м³ пиломатериалов и 1 тыс. м³ шпона. Кроме того, для обеспечения производством экологических требований «БМ» построит в Хоре комплекс гидротехнических очистных сооружений.

Еще один завод ВТК будет введен в эксплуатацию в г. Советская Гавань, его планируемые годовые мощности: сухие хвойные пиломатериалы – 100 тыс. м³, щепа – 59 тыс. м³, дрова для населения – 7 тыс. м³. Для этого предприятия будет создан режим наибольшего благоприятствования по транспортному обеспечению.

«Правительством России уже одобрен и внесен в Государственную думу законопроект о расширении территории свободного порта Владивосток на Советско-Гаванский муниципальный район Хабаровского края, – рассказал представитель компании “Бизнес-маркетинг”, – что позволит минимизировать затраты на логистику при отправке на экспорт готовой продукции».

Также планируется, что малазийская компания «Римбунан Хиджау МДФ» возобновит производство плит MDF в Хабаровском крае. В нашей стране компания работает с 1998 года, сейчас у нее четыре предприятия, общая производственная мощность которых около 1 млн м³ готовой продукции в год. Завод для выпуска MDF в поселке Хор компания построила в 2011 году. Однако



кризис 2012 года и геополитические события 2014–2015 годов привели к тому, что стоимость плит упала почти в два раза. Производство было остановлено, а руководство компании приняло решение создать собственное лесопильное производство для сокращения издержек.

«Возможности линии лесопиления и сушильного комплекса в поселке Хор позволяют выпускать 100 тыс. м³ пиломатериалов в год, линия в поселке Сизиман – 80 тыс. м³, – рассказала главный бухгалтер ООО "Римбунан Хиджау МДФ" Оксана Гердаускене. – Шеф-монтаж второй линии производства пиломатериалов в поселке Хор мощностью 280 тыс. м³ будет завершен в июле, пуск состоится в августе текущего года. Выход комплекса на проектную мощность – 469 тыс. м³ пиломатериалов в год – запланирован на 2020 год».

Пути решения проблем завода по выпуску плит MDF руководство «Римбунан Хиджау МДФ» тоже наметило: проведены выгодные переговоры с поставщиками клея, а открытие железнодорожной станции Хор для контейнерных перевозок позволит снизить затраты на логистику.

Общий объем инвестиций в вышеописанные проекты, по словам г-на Ермолина, превышает $500 млн.

«С 2008 года благодаря мерам государственной поддержки приоритетных инвестиционных проектов нам удалось утроить региональные мощности по переработке древесины, сейчас этот показатель составляет 3,7 млн м³ в год, – отметил региональный министр природных ресурсов. – В том числе перерабатывается 1,2 млн м³ низкотоварной древесины».

По словам Александра Ермолина, в 2018 году ожидается рост всех производственных показателей в сфере ЛПК. Доля экспорта продуктов переработки в общем объеме экспорта древесины сейчас достигает 24%, доля экспорта пиломатериалов, шпона, круглого леса, пеллет – около 76%. А 96% экспорта осуществляется в КНР. И в связи с этим у главы региона возник вопрос: ради чего компании наращивают объемы экспорта, при том, что



развитие их производств обеспечивается за счет мер государственной поддержки: снижения налогового бремени, предоставления льготной аренды лесных участков?..

«Если из нашего шпона они (иностранные производители. – *Прим. ред.*) делают изделия, которые потом нам же и продают, то, может быть, не надо поставлять им шпон в таких объемах?» – высказал свою точку зрения Вячеслав Шпорт. По мнению краевого губернатора, наращивание объемов экспорта было необходимым решением на стадии завоевания экспортного рынка. «Теперь от этого надо уходить. Экспорт ради экспорта никому не нужен. Он должен приносить свою долю в копилку края», – считает руководитель региона.

Развитию местного производства должно помочь изменение пошлин на экспорт круглого леса. Напомним, оно будет поэтапным и разнонаправленным: для компаний-экспортеров пошлина будет последовательно повышаться с 25 до 80%, а для производителей – понижаться с сегодняшних 25 до 6,5%. Решение вполне объяснимое: за счет экспорта бизнес получит средства, которые сможет инвестировать в развитие промышленных площадей.

«Производство пиломатериалов по отношению к 2015 году увеличилось на 18,5%, объемы выпуска шпона выросли в 2,3 раза, топливных гранул – в 1,3 раза, доля перерабатываемой древесины в общем объеме заготовки в крае выросла с 37,3 до 46,1%», – рассказал г-н Ермолин на заседании правительства региона.

«Можно ли довести уровень переработки древесины в регионе до 100%?» – поинтересовался глава края. В краевом министерстве природных ресурсов считают, что можно, но при условии реализации проекта строительства целлюлозно-бумажного производства. Пока для него определено только место в г. Амурске (ТОСЭР «Комсомольск») и разработана модель обеспечения сырьем. По предварительным подсчетам, строительство займет пять лет, проект должен окупиться за 10 лет. Общий объем инвестиций составит $1,1 млрд. Планируется, что комбинат будет выпускать до 500 тыс. т целлюлозы в год.

«К 2020 году мы планируем перерабатывать на этом предприятии около 2 млн м³ древесного сырья, довести уровень переработки до 80–90%, создать 1850 новых рабочих мест», – сказал региональный министр.

В прошлом году интерес к проекту проявила китайская компания China Paper. Меморандум о взаимопонимании по реализации проекта строительства целлюлозно-бумажного комбината был подписан в ноябре 2017 года.

«Мы ставим перед собой задачу создать современное производство, которое будет отвечать всем требованиям экологической безопасности, – отметил при подписании этого документа Вячеслав Шпорт. – Серьезная работа будет проведена с целью обеспечения комбината ресурсами и инфраструктурой. Мы заинтересованы в развитии лесопереработки на территории региона и работаем в этом направлении, что уже принесло ощутимый результат. Так, с 2008 года инвесторы вложили в отрасль около 50 млрд руб., благодаря чему в крае созданы мощности для ежегодной переработки 3,7 млн м³ древесины, что позволило почти в два раза повысить налоговые отчисления в бюджеты всех уровней». ■

WOOD PROCESSING MACHINERY
www.woodmachineryistanbul.com
AIMSAD
31-ая международная выставка деревообрабатывающих машин, ручных и режущих инструментов
13 - 17 октября 2018
СТАМБУЛ - ТУРЦИЯ
MAKSDER
İNTERMOB
www.intermobistanbul.com
21-ая международная выставка комплектующих, фурнитуры и материалов для производства мебели
СПЕЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ ВЫСТАВКИ «PROMATT» ОБОРУДОВАНИЕ, МАТЕРИАЛЫ И ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МАТРАСОВ
ПОСЕЩЕНИЕ ВЫСТАВОК
tuyapmoscow@tuyap.com.tr;
ladamaksimova@tuyap.com.tr
(+7 495) 775-3145, 775-3147
ufi
KOSGEB
TÜYAP İSTANBUL
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükçekmece, İstanbul / Turkey
Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174.

И ЭКСПОРТ, И ПЕРЕРАБОТКА

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКАМ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НУЖЕН ПОРТ ВАНИНО

БЕСЕДОВАЛА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВА

Согласно официальным данным, по итогам 2017 года объем обработки древесины и производства изделий из нее вырос в Хабаровском крае на 12,3% по сравнению с предыдущим годом, объем отгруженных товаров собственного производства оценивается в 10,3 млрд руб. Регион находится на первом месте в Дальневосточном федеральном округе по объемам заготовки древесины. С президентом Дальневосточной торгово-промышленной палаты Игорем Востриковым мы поговорили о болевых точках бизнеса в сфере ЛПК Хабаровского края.

– Игорь Юрьевич, как давно существует Дальневосточная торгово-промышленная палата?

– Если считать ее правопреемницей Хабаровское отделение ТПП СССР, то с 1970 года. Основная наша миссия, как у любой ТПП, – помощь предпринимателям, развитие экономики региона и оказание предприятиям и организациям разных услуг по сопровождению бизнеса.

– А за какими услугами чаще всего обращаются лесопромышленники?

– Бывают вопросы, связанные с поиском партнеров, просьбы о содействии в продвижении инвестиционных проектов. Обращаются за помощью с экспертизой, за другими услугами. Но у наших лесопромышленников есть еще и довольно мощные отраслевые ассоциации, решающие многие вопросы этих организаций.

– То есть вашей ТПП заниматься проблемами ЛПК особенно не приходится?

– В нашем крае лесная отрасль традиционно входит в тройку самых важных. Хабаровский край – промышленно развитий регион на Дальнем Востоке. Мы всегда в курсе ситуации в ЛПК региона. Членами нашей палаты являются две профильные ассоциации: «Дальэкспортлес» и Ассоциация лесопромышленников и лесоэкспортеров Хабаровского края. В крае работает холдинг Russian Forest Production (RFP) и одно из предприятий холдинга – производственное объединение «Дальлеспром», которое также давно является членом палаты. Мы сотрудничаем уже довольно долго, организуем участие членов палаты в разного рода мероприятиях, в том числе международного уровня.



Например, Хабаровский край выступил инициатором создания Дальневосточного форума предпринимателей. Сначала форум был событием регионального масштаба, но в этом году мероприятие выходит на международный уровень. И речь там пойдет именно о том, как чувствует себя бизнес в Дальневосточном федеральном округе. Будем обсуждать возможности и пути выхода регионального бизнеса на внешние рынки.

– Как бы вы оценили бизнес-климат в регионе в целом?

– Хабаровский край, будучи одной из самых больших и экономически развитых территорий Дальнего Востока, как и весь регион, сейчас начинает работать в новых условиях. Нужно стимулировать приток инвестиций в край, с этой целью введены новые экономические режимы, применяются новые инструменты работы.

Сейчас в крае сформированы три территории опережающего развития (ТОР), режим свободного порта Владивосток распространяется на ряд населенных пунктов Хабаровского края. Эти социально-экономические режимы предполагают льготные условия для ведения бизнеса. В крае реализован проект по внедрению инвестиционного стандарта – это определенные положения в региональном законодательстве, которые должны улучшить инвестиционный климат. Большая работа ведется по внедрению целевых показателей для улучшения инвестиционно-делового климата, идет реформа контрольно-надзорной деятельности, разрешительных процедур, сокращается их число. В целом можно сказать, что инвестиционно-деловой климат в крае скорее благоприятный.

– Организация ТОР, свободный статус порта Владивосток – эти решения приняты на федеральном уровне. А что можно сказать о взаимодействии бизнеса и местной власти: краевой, районной, муниципальной?

– В последние годы в крае сформировалась довольно эффективная система коммуникации региональной власти и бизнеса. Мы всегда знаем, какие решения планирует принимать власть, особенно когда речь заходит о регулировании нормативно-правовой базы, которая в некоторых случаях тормозит развитие бизнес-процессов. Есть много площадок, на которых предприниматели могут говорить о своих проблемах и доносить свою позицию до органов власти, чтобы совместно искать пути решения этих проблем. Это, например, Совет по предпринимательству, который возглавляет губернатор Хабаровского края. Совет собирается два-три раза в год для обсуждения насущных проблем, кроме того, постоянно работают отраслевые комитеты и президиум этого совета. Есть общественные советы при каждом министерстве, они проводят большую работу, чтобы отладить пресловутое межотраслевое взаимодействие. К сожалению, до сих пор часто бывает так, что одно министерство отвечает за развитие малого и среднего предпринимательства, а другие профильные департаменты не считают работу в этом направлении важной. Но ситуация меняется, и улучшению делового климата способствуют деятельность проектного офиса, работа по формированию экспертного сообщества предпринимателей. Без оценки бизнеса и диалога с ним сейчас никакие масштабные решения не принимаются.

Но этого, конечно, недостаточно. Надо не только сформулировать проблему, но и убедить чиновников, что тот или иной поднятый нами вопрос действительно требует решения. Ведь органы власти зачастую спешат рапортовать, что все благополучно, а предприниматели сигнализируют, что это не так. Например, это касается проверок, реализации на местах тех решений, о которых говорится на уровне властей. Много еще формального подхода, и не всегда предприниматели и власть говорят на одном языке, но сейчас уже можно сказать, что их диалог налаживается.

– Какие вопросы на этот диалог выносят предприятия лесной промышленности?

– Предприниматели ждут от администрации края выполнения обязательств по поддержке бизнеса, в числе которых создание льготных условий деятельности предприятий, решение вопросов развития бизнеса на федеральном уровне. Например, экспорт леса в нашем регионе идет в основном по морскому пути. Но если мы говорим «порт», то чаще всего имеем в виду порт Владивосток. Хотя для Хабаровска экспорт интереснее вести через северное направление – через порт Ванино в Охотском море. Но сейчас этот порт служит в основном для перевалки угля. А если не работать над созданием мощностей по перевалке леса и портовой инфраструктуры, то бизнес уйдет на юг Дальнего Востока, в Приморский край. Конечно, оба эти порта российские, но, с точки зрения интересов нашего региона, Хабаровскому краю выгоднее, чтобы перевалка грузов велась в Ванино.

– Какова доля экспорта в объеме производимой продукции регионального ЛПК?

– Доля экспорта сейчас около 50%. Задача ближайшего будущего – довести ее до 70%. Один из основных проектов, которые должны способствовать достижению этой цели, – создание целлюлозного производства в крае.

– Какие из приоритетных инвестиционных проектов реализуются в крае в сфере ЛПК?

– Это крупные проекты, которые работают и на промышленное развитие самих предприятий, и на создание новых рабочих мест, и на приток инвестиций. В Амурском районе создается Дальневосточный центр глубокой переработки древесины, в поселке Березовый Солнечного района идет строительство деревообрабатывающего предприятия компании «Логистик лес». В числе приоритетных инвестиционных проектов есть и международные. Например, малазийская компания ООО «Римбунан Хиджао МДФ», которая ведет строительство деревоперерабатывающего завода в поселке Хор, в районе имени Лазо, будет производить пиломатериалы, шпон и топливные гранулы. Подобная продукция пользуется довольно большим спросом в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Хочу также подчеркнуть: очень важно понимать, что ни один крупный инвестиционный проект сейчас невозможно реализовать без учета экологических требований к производству.

– Сегодня много говорят об экспансии китайского бизнеса на Дальнем Востоке...

– Китайский рынок сложный. В него, к примеру, очень трудно войти. Сейчас конъюнктура совсем иная, чем 5–10 лет назад. Интерес к российским товарам, продуктам питания вырос, активно развивается туризм. Соседство с огромным китайским рынком сбыта объясняет, почему большая доля продукции, произведенной в крае, идет на экспорт. ■

В ЦЕНТРЕ ХАБАРОВСКА ВЫРАСТЕТ НЕБОСКРЕБ

КРУПНЫЙ ЛЕСОЭКСПОРТЕР НАМЕРЕН СМЕНИТЬ СФЕРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПОДГОТОВИЛА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВА

Хабаровский край входит в число субъектов РФ, где лесопромышленный комплекс развивается по нарастающей и является одним из ведущих экспортеров круглого леса. Однако введение заградительных пошлин на этот вид экспорта в свое время сильно повлияло на деятельность регионального бизнеса в сфере ЛПК.



Генеральный директор экспортной компании «Смена Трейдинг» Александр Сидоренко рассказал корреспонденту журнала «ЛесПромИнформ» о том, почему продает свой бизнес, но готов работать на посту председателя некоммерческой отраслевой ассоциации «Дальэкспортлес».

– Александр Николаевич, как давно вы занимаетесь экспортом леса?

– Компания была основана в 1991 году. Я к тому моменту закончил техникум, отслужил в армии, закончил институт, отработал в тресте инженером-проектировщиком. Подступиться к экспорту леса в тот период было одновременно и легко – рынок только формировался, и очень трудно, потому что до распада Советского Союза всеми вопросами международной торговли занималось государство. Но мы смогли выйти на международный рынок и через 15 лет «Смена Трейдинг» стала самым крупным экспортером лесоматериалов в Российской Федерации.

– А сейчас вы намерены отойти от этого бизнеса?

– Крупнейшим покупателем нашей древесины раньше была Япония, которая закупала в России около 4 млн м³ леса в год. А в прошлом году объем закупок древесины японскими компаниями составил всего около 615 тыс. м³, то есть сократился почти в 7 раз. В первую очередь это связано со значительным увеличением размера пошлин на экспорт круглого леса. Когда правительство РФ приняло это решение, повышение было поэтапным. Но японцы не стали дожидаться верхней планки и переориентировали свои деревообрабатывающие заводы на сырье из Северной Америки. Поэтому в настоящее время на японском рынке мы действуем ограниченно, требуется время для восстановления работы в прежних объемах.

Впрочем, ситуация постепенно меняется. В 2017 году правительство РФ приняло решение о новом поэтапном увеличении экспортных пошлин на круглый лес с действующих 25% до 80% в 2021 году – но только для тех компаний, кто не занимается переработкой сырья. Для тех же, кто осуществляет глубокую переработку древесины, пошлина составит всего 6,5%. Поэтому, думаю, активы, которые принадлежат компании «Смена Трейдинг», продолжат развиваться. Но я намерен сосредоточиться на других проектах.

– Насколько нам известно, в вашей компании использовалось уникальное программное обеспечение для лесной промышленности, позволяющее в режиме онлайн отслеживать все протекающие бизнес-процессы. Как вы намерены распорядиться этой интеллектуальной собственностью?

– Компания как работала, так и будет работать с этим программным обеспечением, аналогов которому в России нет. Это ПО было создано на базе 1С, но мы существенно дополнили его возможности, потратив немало лет на разработку такой конфигурации продукта, которая позволяет без труда пользоваться ПО в самых отдаленных поселках, где у операторов ПК невысокая квалификация.

Сейчас мы можем вводить в базу данных любые сведения, связанные с лесом, – площадь лесных участков, конфигурацию рельефов местности, информацию о бонитетах древесины и рыночной стоимости 1 м³ древесного сырья, а также выполнять автоматические расчеты себестоимости строительства лесных дорог, операций по лесозаготовке с учетом уклонов местности и выработки на моточас бульдозеров, лесозаготовительных комплексов, других машин и механизмов. При разработке планов освоения определенных участков лесного фонда мы вносим в программу информацию о кварталах и делянках, – и программа (с учетом особенностей рельефа местности, сведений о запасе древесины и структуре насаждений по породам) моментально выдает прогноз себестоимости по всем фазам производственного процесса. А также сортиментную программу, которая легко определяема, исходя из заложенной в «память» ПК программы описания квартала. На основе рыночных цен на сырье, логистических расходов, пошлин и т. п. определяется цена 1 м³ древесины на нижнем складе. Фактически мы с высокой степенью вероятности прогнозируем конечный экономический эффект от каждого нашего шага в тайге в увязке с текущей рыночной ситуацией.

Программа четко расписывает нормированное число необходимых механизмов, наработку ими моточасов, а также человеко-часов по каждой специальности с учетом фонда заработной платы, расхода ГСМ и запчастей – на основе норм, заложенных в ПО, которые сформированы в результате многолетнего анализа производственного процесса. Кроме того, программа позволяет прогнозировать изменения на мировых лесных рынках на продолжительный период.

– На чем теперь планируете сосредоточиться?

– Сейчас мы заканчиваем в Хабаровске проектирование небоскреба. Проект получил название «Бриллиант чистой воды». По московским меркам он будет не таким уж грандиозным – «всего-то» 235 м и 62 этажа. Но для Хабаровского края (да для Дальнего Востока и Сибири в целом) подобное строительство – это прорывная технология: наше здание будет первой супер-высоткой по эту сторону Уральских гор. Мне интересен этот проект именно как попытка создать нечто новое, то, чего еще не было. Многие мои знакомые строят деревообрабатывающие заводы, но у меня нет для этого экономических оснований. Я построю небоскреб.

Здание будет мультифункциональным. В нем будут размещены гостиница, относящаяся к международной сети Radison Hotel Group (она займет 20 этажей), и жилые апартаменты для тех, кто приезжает в Хабаровск работать семьями по контракту на длительный период. Кроме того, там будут торговые зоны, велнес-центр и бизнес-центр, а также подземный паркинг на 1900 машиномест и двухполосный автомобильный тоннель длиной 700 м из подземного пространства в сторону Южного микрорайона. Общая площадь здания – 192 тыс. м², при этом 52% конструкции будет расположено под землей.

В 2012 году «Смена Трейдинг» построила фитнес-клуб Global, он до сих пор остается в крае самым современным и хорошо оснащенным в Хабаровске. Проект этот, как ни странно, стал итогом моих многочисленных командировок по отдаленным леспромхозам, где я проводил довольно длительное время и жалел, что там нет никаких условий для отдыха.

– Итак, ваши ближайшие планы не связаны с лесной промышленностью. Значит ли это, что вы покинете пост председателя ассоциации «Дальэкспортлес»?

– Это выборная должность. Впервые я был избран председателем ассоциации «Дальэкспортлес» в 2005 году. Сейчас я сокращаю свое участие в лесном бизнесе, но если члены ассоциации сочтут, что я достоин доверия, то с большой ответственностью и отдачей продолжу работу в «Дальэкспортлес». Моя специализация – анализ международного рынка, и свои знания я готов употребить на благо членов ассоциации. ■

АДМИНИСТРАЦИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Губернатор
Шпорт Вячеслав Иванович
680000, г. Хабаровск,
ул. Карла Маркса, д. 56
Тел. (4212) 32-51-21
Факс (4212) 32-87-56
vopros@adm.khv.ru
www.khabkrai.ru

Министерство экономического развития
Министр
Калашников Виктор Дмитриевич
680002, г. Хабаровск,
ул. Муравьева-Амурского, д. 19
Тел. (4212) 32-97-39
Факс (4212) 32-41-53
econ@adm.khv.ru
minec.khabkrai.ru

Министерство финансов
Министр
Кацуба Александр Станиславович
680002, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, д. 72
Тел. (4212) 40-23-00
minfin@adm.khv.ru
minfin.khabkrai.ru

Министерство международного и межрегионального сотрудничества
Министр
Дианов Вячеслав Анатольевич
680000, г. Хабаровск, ул. Карла Маркса, д. 56
Тел. (4212) 40-21-70
Факс (4212) 30-57-27
mic@adm.khv.ru
minmms.khabkrai.ru

ОТРАСЛЕВЫЕ НАУЧНЫЕ, ПРОЕКТНЫЕ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тихоокеанский государственный университет
Ректор
Иванченко Сергей Николаевич
680035, г. Хабаровск,
ул. Тихоокеанская, д. 136
Тел.: (4212) 37-51-86, 72-06-84
Факс (4212) 72-06-84
sni@mail.khstu.ru
www.pnu.edu.ru

Дальневосточный научно-исследовательский институт сельского хозяйства
Директор
Асеева Татьяна Александровна
680521, Хабаровский край,
с. Восточное, ул. Клубная, д. 13
Тел. (4212) 49-71-66
Факс (4212) 49-75-23
dvniish@mail.kht.ru
www.dvniish.ru

Дальневосточный научно-исследовательский институт лесного хозяйства
И. о. директора
Алексеенко Александр Юрьевич
680030, г. Хабаровск,
ул. Волочаевская, д. 71
Тел./факс (4212) 21-67-98
dvniilh@gmail.com
www.dalniilh.ru

ПРЕДПРИЯТИЯ ЛПК ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Наименование	Род деятельности	Адрес	Контакты
101 Дом, ООО	Деревянное домостроение: каркасно-панельные дома, дома из клееного бруса, оцилиндрованного бревна	680000, г. Хабаровск, ул. Карла Маркса, д. 144Г, корп. 2, оф. 225	Тел.: (4212) 78-41-24, 24-15-99 101_dom@mail.ru www.101domdv.ru
Can-Style (Нефедов А. О., ИП)	Производство корпусной мебели, кухни	680000, г. Хабаровск, ул. Комсомольская, д. 38, оф. 1	Тел. (4212) 66-74-74 can-style@mail.ru, www.can-style.ru
PineLine (Сосновая Линия, ООО)	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж	680031, г. Хабаровск, ул. Данчука, д. 7А, оф. 163	Тел.: (4212) 33-60-06, 33-55-36, 65-42-65 order@pine-line.com, www.pine-line.com
VIRTA (Вирта, ООО)	Производство мебели: кухни	680000, г. Хабаровск, пер. Спортивный, д. 4, оф. 212	Тел.: (4212) 77-22-88, 77-22-30 servis@virtamebel.ru, www.virtamebel.ru
Woodmaster (Сысоев С. П.)	Деревянное домостроение: дома из строганного бревна, лафета	680031, г. Хабаровск, ул. Ишимская, д. 69	Тел. (924) 118-37-98 sysoev.carpenter@mail.ru, woodmaster.dvexpert.ru
Абком, ООО	Лесопиление: пиломатериалы. Деревянное домостроение: дома из массивного бруса	680023, г. Хабаровск, ул. Краснореченская, д. 139А	Тел. (4212) 55-51-51 info@abcom27.ru www.abcom27.ru
Авенир, ООО	Производство мебели: мягкая мебель	680001, г. Хабаровск, ул. Строительная, д. 20	Тел.: (4212) 50-82-40, 53-80-85, 25-11-64 info@mebel-avenir.ru, www.mebel-avenir.ru
Азия Лес, ООО (входит в BM Group)	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы. Биоэнергетика: пеллеты	680030, г. Хабаровск, пер. Облачный, д. 78А, оф. 11	Тел.: (4212) 23-33-24, 23-28-66 bm@groupbm.ru, mail@groupbm.ru, www.groupbm.ru
АльтерноСтрой, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, дома из клееного бруса	680042, г. Хабаровск, ул. П. Морозова, д. 84, оф. 28	Тел.: (4212) 63-00-44, 63-85-16 info@dv-karkas.ru, www.dv-karkas.ru
АльфаМодуль-Строй, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, срубы, бани	680001, г. Хабаровск, ул. Строительная, д. 24У	Тел. (914) 315-63-52 shashkovda@mail.ru
Амурская Лесопромышленная Компания, ООО (входит в РФП Групп)	Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: фанера, шпон	682640, г. Амурск, ш. Машиностроителей, д. 6	Тел. (42142) 2-19-92 alk@rfpgroup.ru, www.rfpgroup.ru
Амур-Транс-Лес, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680000, г. Хабаровск, ул. Ленина, д.18А, оф. 6	Тел.: (4212) 42-09-16, 31-62-48, 42-10-59 amurtransles@yandex.ru

ИНФОРМАЦИЯ АКТУАЛЬНА НА МОМЕНТ СДАЧИ НОМЕРА В ПЕЧАТЬ

Наименование	Род деятельности	Адрес	Контакты
Аркаим, СП, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы, строганные изделия. Д/о: ДСтП, клееный брус. Биоэнергетика: древесные пеллеты	682860, Ванинский р-н, пос. Ванино, ул. Молодежная, д. 14	Тел.: (42137) 6-01-01, 6-01-03, 7-61-93 info@arkaim.ru
Артвуд, ООО	Д/о: дверные блоки, лестницы, элементы лестниц, предметы интерьера. Производство мебели из массива	680014, г. Хабаровск, пер. Гаражный, д. 4/3	Тел.: (4212) 94-42-00, 93-60-46 artwood.post@gmail.com, www.artwood-pro.ru
Артстрой, ООО	Д/о: оконные и дверные блоки. Производство мебели из массива. Деревянное домостроение: каркасно-панельные дома	680007, г. Хабаровск, ул. Шевчука, д. 18	Тел.(4212) 41-77-11 artstroi-877@mail.ru
Базальтстрой-ДВ (Тун Е. Ж., ИП)	Лесопиление: пиломатериалы	680018, г. Хабаровск, ул. Архиповская падь, д. 9А	Тел. (914) 541-55-55 sofiatun@mail.ru, bazaltstroydv.ru
Бетонно-растворный узел, ДВ ПСК, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680009, г. Хабаровск, ул. Краснодарская, д. 102А	Тел.: (4212) 24-00-71, 28-30-04 unveronika@mail.ru
Бикин, ООО	Лесозаготовка	680022, г. Хабаровск, ул. Лазо, д. 3	Тел. (924) 315-98-99 lphb@mail.ru
Бикинская лесная компания, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	682973, г. Бикин, ул. Октябрьская, д. 3А	Тел.: (42155) 23-0-13, 21-8-21 bikinlk@mail.ru
Буджак, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680001, г. Хабаровск, ул. Нагорная, д. 1А	Тел. (4212) 50-82-38 4212508238@mail.ru
Вагонка ДВ (Пичуев О. М., ИП)	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж. Д/о: дверные блоки, лестницы, паркет, мебельный щит	680032, г. Хабаровск, ул. Зеленая, д. 1	Тел. (4212) 93-29-42 piloservis27@yandex.ru, www.vagonkadv.ru
Венец, ООО	Деревянное домостроение: каркасно-панельные дома	680509, Хабаровский р-н, с. Ильинка, ул. Совхозная, д. 7Б	Тел.: (4212) 60–23–71, 29-28-10, 60-23-71 venetz@mail.ru, www.venetz27.ru
Вуд Экспорт, ПКФ, ООО	Лесозаготовка. Биоэнергетика: древесные пеллеты	680013, г. Хабаровск, пер. Донской, д. 9, оф. 117А	Тел. (4212) 45-71-00 irina_b@mail.ru, vudexport@list.ru
ВудЛайнКомпани, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680000, г. Хабаровск, ул. Дзержинского, д. 61, оф. 7	Тел. (4212) 60-75-65 inwoodline@mail.ru
Вудхолл, ООО	Д/о: лестницы, элементы лестниц, дверные блоки. Производство мебели: мебель из массива	680006, г. Хабаровск, ул. Урицкого, д. 21	Тел. (4212) 25–50–50 woodhall@bk.ru, www.woodhall.ru
Гермес ЛТД, Фирма, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы	682800, г. Советская Гавань, ул. Знаменская, д. 21	Тел.: (42138) 4-49-91, 4-41-55 germesoptторg@bk.ru, germes_ltd@list.ru
Гринвуд, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	680009, г. Хабаровск, ул. Промышленная, д. 20	Тел. (914) 418-50-42 vgavrish@expo-trade.ru
Гроссмастер, ООО	Деревянное домостроение: дома из оцидиндрованного бревна, срубы, бани	680042, г. Хабаровск, ул. Кузнечная, д. 49, оф. 176	Тел.: (924) 216-11-21, (924) 305-54-55 gross1st@yandex.ru, www.гроссмастер27.рф
Дальавтотранс, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680015, г. Хабаровск, ул. Суворова, д. 84А, лит. Б	Тел.: (4212) 94-33-30, 60-22-17 dalavtotrans@yandex.ru
Дальлесстрой, ОАО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	680030, г. Хабаровск, ул. Шеронова, д. 10	Тел.: (4212) 41-80-82, 41-80-21, 41-80-54 tls.05@mail.ru, www.dls-khv.ru
Дальстрой, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, дома из профилированного, клееного бруса	680000, г. Хабаровск, ул. Окружная, д. 19А	Тел. (4212) 69-33-22 dv-stm@mail.ru, www.dv-stm.ru
Дальупак, ООО	ЦБП: гофрокартон, гофротара, гофролисты	680051, г. Хабаровск, ул. Малиновского, д. 38	Тел.: (4212) 51-01-77, 51-15-81 korobkakhv@mail.ru, www.korobkakhv.ru
ДВ-Атлантпартнер, ООО	Д/о: столярные работы	680033, г. Хабаровск, ул. Руднева, д. 15, оф. 3	Тел.: (914) 613-51-59, (924) 349-59-49, dvatlanta@mail.ru, www.dvatlanta.ru
ДВ-Двери, Мастерская мебели	Д/о: дверные блоки, лестницы	680003, г. Хабаровск, ул. Свирская, д. 35А	Тел.: (4112) 54-33-30, 60-36-36 vladimir_bovs@mail.ru, www.dvdveri.turdv.ru
ДВ-Максимум Плюс, ООО	Лесопиление: пиломатериалы.	680021, г. Хабаровск, ул. Ленинградская, д. 53, корп. 1, оф. 314	Тел. (4212) 27-41-26 dv-maksimum@mail.ru
ДВ-Массив, ООО	Лесопиление: погонаж. Д/о: оконные, дверные блоки, лестницы.	680000, г. Хабаровск, пер. Гаражный, д. 12А	Тел.: (4212) 24-30-56 dv-massiv@mail.ru, www.dv-massiv.com
Деменок, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680042, г. Хабаровск, ул. Воронежская, д. 138В	Тел. (4212) 76–26–36 demenok-1@bk.ru, www.demenok.com
Дерево-Маркет, ООО	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж	680015, г. Хабаровск, пр. 60-летия Октября, д. 12, стр. 2	Тел.: (4212) 93-32-36, 93-35-32 kostyaples@mail.ru, www.derevo27.ru
Династия, МК, ООО	Производство мебели: корпусная мебель, кухни	680026, г. Хабаровск, ул. Двойная, д. 2А	Тел.: (4212) 47-97-17, 47-97-27 info@dynasty-dv.ru, www.dynasty-dv.ru
Дружба, Предприятие, ООО	Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы из массива. Производство корпусной мебели, мебель из массива	680000, г. Хабаровск, ул. Московская, д. 9	Тел.: (4212) 28-69-22, 21-11-98, 21-08-95 drg25@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ АКТУАЛЬНА НА МОМЕНТ СДАЧИ НОМЕРА В ПЕЧАТЬ

Наименование	Род деятельности	Адрес	Контакты
Европа, салон мебели (Фортуна, ООО)	Производство корпусной мебели, кухни	680023, г. Хабаровск, ул. П. Морозова, д. 113	Тел.: (4212) 25-66-99,47-74-77 europa27@mail.ru, www.europa27.ru
Исправительная колония №3, ФКУ	Лесопиление: пиломатериалы	680032, г. Хабаровск, ул. Целинная, д. 33А	Тел.: (4212) 70-98-06, 70-97-80 fbu257-3@mail.ru
Караван 888, ТЭК, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680032, г. Хабаровск, ул. Автономная, д. 7Б	Тел. (924) 404-48-88 kasam-888@yandex.ru, www.karavan-888.ru
Кевлар, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	680030, г. Хабаровск, ул. Гамарника, д. 15, оф. 3	Тел. (4212) 32-55-43 kevlar2005@yandex.ru
Кедр, ООО	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж	680026, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 73А	Тел.: (4212) 94-24-19, 63-69-16, 76-70-15 artemovaelena@mail.ru
Кенадалес, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680031, г. Хабаровск, ул. Оборская, д. 11Б, лит. А, оф. 1	Тел. (4212) 40-82-49 kenada@mail.ru
Купава Трейлер, ПП, ООО	Деревянное домостроение: каркасно-панельныедома	680006, г. Хабаровск, ул. Урицкого, д. 21	Тел.: (4212) 46-47-16, 46-47-15 kupava_trailer@list.ru, www.kupava-trailer.ru
ЛамАрт, (Соколов Д. С., ИП)	Производство корпусной мебели	680031, г. Хабаровск, ул. Оборская, д. 3Б	Тел.: (4212) 20-22-44, 25-77-55, 25-80-55 lamdv@yandex.ru, www.lamart.ru
Лес ДВ (Волков А. И., ИП)	Лесопиление: пиломатериалы	680014, г. Хабаровск, ул. Пермская, д. 7	Тел. (929) 400-04-20 anvo15@mail.ru
Лесозаводский ЛПК, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы, погонаж. Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы. Производство мебели: мебель из массива: столы, стулья	680007, г. Хабаровск, пер. Спортивный, д. 4, оф. 121	Тел.: (4212) 61-23-16, 47-66-76 lpkdv@mail.ru, zakaz@llpkdv.ru, llpkdv.ru
Леспром ДВ, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: шпон. Биоэнергетика: древесные пеллеты	680009, г. Хабаровск, ул. Хабаровская, д. 8, оф. 107	Тел.: (4212) 47-97-77, 47-87-77, 47-67-77 info@lespromdv.ru, gd@lespromdv.ru, www.lespromdv.ru
Леспромстрой, ООО	Лесопиление: пиломатериалы. Деревянное домостроение: бани	680032, г. Хабаровск, ул. Промывочная, д. 44Б	Тел. (4212) 93-78-93, les.prom.stroi@bk.ru
Лестранском-ДВ, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	682851, Ванинский р-н, пос. Токи, Лесозавод	Тел. (42137) 2-71-61
Логистик Лес, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	682738, Солнечный р-н, пос. Березовый, Тугурский мкр., д. 1, оф. 5	Тел. (962) 679-54-99 000230@groupbm.ru
Мега-Строй, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, из оцилиндрованного бревна, клееного бруса	680000, г. Хабаровск, ул. Запарина, д. 53, оф. 41	Тел.: (4212) 41-28-28, 75-51-85 info@mega-stroi.ru, www.mega-stroi.ru
Миромакс, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, дома из оцилиндрованного бревна	680040, г. Хабаровск, пер. Снежный, д. 2	Тел. (914) 406-06-06 wap.gena27@mail.ru
Нанайское Лесное Хозяйство, КГСАУ	Лесопиление: пиломатериалы	682350, Нанайский р-н, с. Троицкое, ул. 40 лет Победы, д. 59	Тел. (42156) 4-19-99 nanayleshoz@mail.ru
Ника-Амур ДВ, ООО	Производство мебели: мебель из массива. Д/о: черенки, шканты, швабры. Деревянное домостроение: малые архитектурные строения	680021, г. Хабаровск, ул. Батуевская ветка, д. 18 , лит. А	Тел.: (4212) 38-35-79, 30-97-98 nika-amur@mail.ru, www.nika-amurdv.ru
Нова-Ди, МФ (Родионов К. В., ИП)	Производство мебели: мягкая мебель	680015, г. Хабаровск , пр. 60-летия Октября, оф. 206	Тел.: (4212) 62-60-18, 45-94-64 nova-divan@mail.ru, www.nova-nova.ru
Олди, МФ (Поток, ООО)	Производство мебели: корпусная мебель: шкафы-купе, мебель для кухни	680009, г. Хабаровск, ул. Промышленная, д. 20	Тел.: (4212) 45-05-63, 45-05-33 mebel@oldi-dv.ru, www.олди-дв.рф
Олеман, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680015, г. Хабаровск, пр. 60-летия Октября, д. 14А	Тел. (4212) 25-05-67 andreipilmat@mail.ru
Олимп МФ, ООО	Производство мебели: корпусная, мягкая мебель	681000, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Кирова, д. 46, лит. И1, оф. 1	Тел. (4217) 30-10-22 shop@mebel-olimp.ru, www.mebel-olimp.ru
Опора Маркет, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома	680510, Хабаровский р-н, с. Тополево, ул. Кузнечная, д. 1	Тел.: (4212) 94-16-15, 94-16-17 krov1@list.ru, www.1k27.ru
Оптима, ООО	Лесозаготовка, Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: опоры ЛЭП. Деревянное домостроение: дома из окоренного бревна	680030, г. Хабаровск, ул. Павловича, д. 13	Тел. (4212) 93–33–01 dvtaiga@mail.ru, www.dvtaiga.ru
Партнер, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, дома из SIP-панелей, клееного бруса	680023, г. Хабаровск, ул. Тимирязева, д. 5	Тел.: (4212) 36-40-07, 25-71-38, 62-39-42 partner1992@bk.ru, www.partner-khv.ru
Проект Строй Сервис, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	680052, г. Хабаровск, ул. Жуковского, д. 24	Тел.: (4212) 77-11-79 sto.2019@mail.ru
Профиль ДВ, ООО	Деревянное домостроение: дома из оцилиндрованного бревна, срубы, беседки	680033, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 218В	Тел.: (4212) 72-40-21, 75-01-85, 73-47-10 72-40-21@mail.ru, 724021@bk.ru, www.profildv.ru

ИНФОРМАЦИЯ АКТУАЛЬНА НА МОМЕНТ СДАЧИ НОМЕРА В ПЕЧАТЬ

Наименование	Род деятельности	Адрес	Контакты
Ридэко (Видяйкин И. В., ИП)	Производство корпусной мебели	680033, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 204	Тел. (4212) 24-29-11 ridmebel@mail.ru, www.ridmebel.ru
Римбунан Хиджау МДФ, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: MDF, HDF	680000, г. Хабаровск, ул. Дзержинского, д. 4, а/я 235	Тел.: (4212) 75-55-66, 75-55-70, 75-55-74 office@rhrussia.com, www.rhrussia.com
Рос-ДВ, ООО	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж	680000, г. Хабаровск, ул. Московская, д. 9	Тел.: (4212) 31-42-55, 31-42-54, 31-42-60 rosdv@mail.ru
РФП Групп, УК, ООО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: шпон лущеный	680000, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 23А, каб. 315	Тел.: (4212) 40-05-00, 40-06-62 rfpgroup@rfpgroup.ru, www.rfpgroup.ru
РФП Лесозаготовка, ООО	Лесозаготовка	680000, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 23А	Тел. (4212) 40-05-18 rabota@rfpgroup.ru, www.rfpgroup.ru
Синдинское лесозаготовительное предприятие, ООО	Лесозаготовка	680023, г. Хабаровск, ул. Шевчука, д. 42, оф. 602	Тел.: (4212) 45-12-51, 45-12-47 alexey_shapenkov@mail.ru
Скандинавия, ООО	Деревянное домостроение: каркасные дома, дома из клееного бруса	680000, г. Хабаровск, ул. Радищева, д. 3	Тел.: (4212) 77-22-26, (914) 544-22-26 alex_krasnov@mail.ru
Советсклесхоз, КГАУ	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	682841, г. Советская Гавань, ул. П. Морозова, д. 14	Тел.: (42138) 6-94-18, 6-94-20 SovetskLeshoz@yandex.ru
Стройдом, ООО	Деревянное домостроение: каркасно-панельные дома	680021, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 15	Тел. (4212) 77-55-85 sed.khv@gmail.com
Стройторг, ООО	Лесопиление: пиломатериалы, погонаж. Производство мебели: мебель из массива. Деревянное домостроение: бани, дачные домики	680052, г. Хабаровск, Производственный пер., д. 7	Тел. (4212) 67-71-71 stroytorg2013@yandex.ru www.пиломатериалы-хабаровск.рф
Тандем, ООО	Лесопиление: погонаж. Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы, клееный брус	680000, г. Хабаровск, ул. П. Морозова, д. 56	Тел.: (4212) 54-00-55, 62-38-82 tandem@magma.kht.ru www.tandem.mebel27.ru
Тапир, ООО	Лесозаготовка	681007, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Радищева, д. 1	Тел. (4217) 25–30–27 tapir.kms@mail.ru
Терем, Компания, ООО	Производство мебели: корпусная мебель	680007, г. Хабаровск, пер. Спортивный, д.4, оф. 206	Тел.: (4212) 25-43-34, 45-09-80 terem-dv@rambler.ru, www.terem-khv.ru
Технология (Аболончик Д. В., ИП)	Лесопиление: пиломатериалы	680000, г. Хабаровск, ул. Ленина, д. 4	Тел. (4212) 47-47-24, abolonchik@helden.biz, merzlyakova@helden.biz
Токинский лесопильный завод, ООО	Лесопиление: пиломатериалы	682851, Ванинский р-н, пос. Токи, ул. Магистральная, д. 2, стр. 1, оф. 15	Тел. (914) 416-33-36 agulenko@mail.ru
Уликанский ЛЗК, ЗАО	Лесозаготовка	680000, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 23А	Тел. (4212) 40-05-00 rfpgroup@rfpgroup.ru, www.rfpgroup.ru
Фарт, ООО	Лесозаготовка	682880, г. Советская Гавань, ул. Пионерская, д. 28, оф. 17	Тел. (421) 384-71-90 Fart95@mail.ru
Фасет, ООО	Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы. Производство мебели: мебель из массива	680054, г. Хабаровск, ул. Трехгорная, д. 6	Тел.: (4212) 74-46-60, 74-52-22 father61@mail.ru
Флора, ОАО	Лесозаготовка. Лесопиление: пиломатериалы	680000, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 23, лит. А	Тел.: (4212) 40-05-55, 40-06-00 rfpgroup@rfpgroup.ru, www.rfpgroup.ru
Форест ДВ, ООО	Лесозаготовка	680020, г. Хабаровск, ул. Постышева, д. 22А, оф. 810	Тел. (4212) 79-37-21 vostoktranzit@mail.ru
ФористСтарма, ЗАО	Лесозаготовка	681000, г. Комсомольск-на-Амуре, Аллея Труда, д.1	Тел. (421) 754-12-61
Хабаровский шпон, ООО	Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: ДВП, ДСтП, фанера	680030, г. Хабаровск, ул. Павловича, д. 13, оф. 224	Тел.: (4212) 24-00-09, 25-02-59 dion224@mail.ru
Харпи, АО	Лесозаготовка	680000, г. Хабаровск, ул. Пушкина, д. 23А, оф. 401	Тел. (4212) 78-33-67 4212783367@mail.ru
Чуин, НО, ООО	Лесозаготовка	680000, г. Хабаровск, ул. Целинная, д. 2Б	Тел.: (4212) 59-06-58, 59-06-61 chuin@mail.kht.ru
Шелеховский КЛПХ, АО	Лесозаготовка	681087, Комсомольский р-н, пос. Ягодный, ул. Набережная, д. 7	Тел.: (4217) 56-23-03, 56-22-37 klpx@mail.ru, www.klph.ru
Эврика, СФ, ООО	Д/о: лестницы, оконные и дверные блоки. Производство мебели: мебель из массива	681000, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Кирова, д. 54, оф. 205	Тел.: (4217) 30-66-30, (909) 845-74-52 ruslest@yandex.ru, www.sf-evrika.ru
ЭкоСтройТехнологии, ООО	Д/о: клееный брус. Деревянное домостроение: дома из клееного бруса	680000, г. Хабаровск, пр. 60-летия Октября, д. 204, оф. 24	Тел. (4212) 25-77-22 est.27@mail.ru, www.ooo-est.ru
Эксклюзив, ООО	Лесопиление: пиломатериалы. Д/о: оконные и дверные блоки, лестницы. Производство мебели: мебель из массива. Деревянное домостроение: бани	680038, г. Хабаровск, Амурский б-р, д. 9	Тел.: (4212) 30-24-07 mebelexclusive@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ АКТУАЛЬНА НА МОМЕНТ СДАЧИ НОМЕРА В ПЕЧАТЬ

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛПК

ЧАСТЬ 1. ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ, ПОКАЗАТЕЛИ

АВТОР ВЛАДИМИР МОСЯГИН

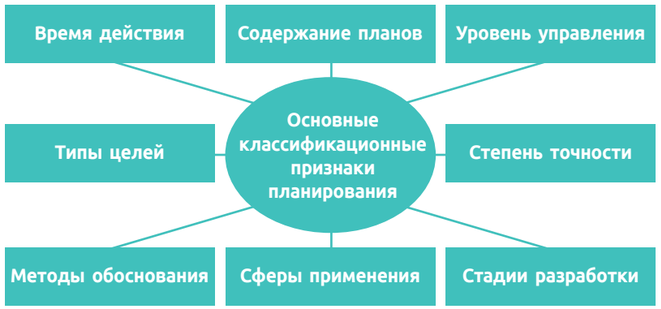
д-р экон. наук,
профессор СПбГЛТУ

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся свободными рыночными отношениями, планирование деятельности предприятий нуждается в научном обосновании задач, которые входят в планы компаний (долгосрочные, текущие и оперативные).

Нельзя сказать, что переход к рынку повысил значимость планирования. Получилось как раз наоборот. В перестроечное время даже термин «планирование» почти не встречался в экономической литературе. Считалось, что планирование противоречит рыночной системе. Однако практика и зарубежный опыт показали, что это не так. Ведь любая деятельность, вне зависимости от уклада хозяйства, малоэффективна без предварительного планирования. Рынок не отвергает планирования. Наоборот, в конкурентной борьбе выходить на рынок без продуманного плана рискованно. Причем, чем лучше будет разработан план с учетом всех вероятных ситуаций, тем эффективнее результат. А если речь идет о деятельности предприятия, то здесь без планирования просто не обойтись. Ведь в процессе деятельности каждое предприятие должно принять ряд важных решений: какую продукцию выпускать и в каком объеме; на какие рынки выходить и как укреплять свои позиции; как оптимизировать технологию производства; какие материалы приобретать и как их использовать; каких показателей предприятие должно достигнуть. Решение этих и многих других вопросов – это приоритеты плановой работы. Неслучайно в рыночной системе планирование рассматривается как важнейшая функция управления.

Планирование на уровне предприятия может быть систематизировано по ряду классификационных признаков (рис. 1). По временному признаку предприятия ЛПК, действующие в рыночной среде, осуществляют деятельность, как правило, с помощью трехуровневого планирования, которое включает долгосрочные (долговременные), текущие и оперативные планы (рис. 2).

Рис. 1. Систематизация планирования по основным типологическим признакам

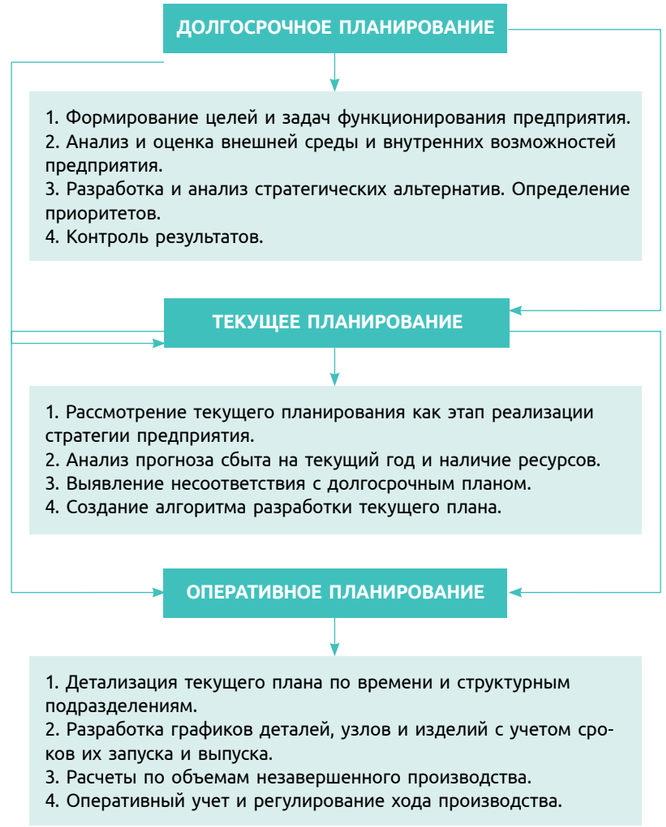


В долговременных планах формируются цели предприятия на перспективу и общая стратегия достижения поставленных целей. Долгосрочные решения определяют производственные границы текущего планирования. Последнее позволяет предприятиям обосновать наиболее рациональный путь достижения запланированных долгосрочных показателей, связанных единой системой внутрихозяйственных планов на всех уровнях управления производством. Оперативное планирование представляет собой перечень мероприятий, отражающих пути развития предприятия. На этом этапе планирования устанавливаются производственные задания отдельным цехам, участкам и рабочим местам. Поэтому у оперативного планирования узкая направленность и высокая степень детализации. Оно уточняет задания текущего годового плана на короткие отрезки времени (месяц, декаду, смену, час).

Остановимся на долгосрочном планировании, которое является основой разработки всех планов предприятия. При составлении перспективного плана решаются стратегические вопросы, связанные с выбором вида и ассортимента выпускаемой продукции, используемых ресурсов, производственных процессов и оборудования. Кроме того, в ходе долгосрочного планирования учитываются возможные варианты ситуаций на рынке, поведение и цели конкурентов, политика сбыта, финансовые результаты, объемы инвестиций и т. д. Таким образом, основная задача долгосрочного планирования состоит в обосновании важнейших целей и выработке правильной стратегии на долгосрочный период. Цели и задачи перспективного плана должны отражать уровень, на который необходимо вывести деятельность предприятия в долгосрочном периоде. Несмотря на ситуационность в выборе целей, можно указать ряд направлений, в рамках которых предприятия ЛПК могут устанавливать свои цели. К ним следует отнести:

- рост доходов предприятия по разным направлениям (повышение потребительских свойств лесопродукции, утилизация вторичных древесных ресурсов, интенсификация производственных процессов и др.);
- повышение эффективности производства (рост производительности труда, сокращение издержек, расходов сырья и топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции и др.);
- повышение производственной мощности предприятия за счет реконструкции и нового строительства;
- организационные изменения на предприятии (обоснование норм и нормативов, совершенствование технического нормирования труда, организации заработной платы и системы материального поощрения, улучшение условий труда);
- охрана окружающей среды (разработка малоотходных и безотходных производств, сокращение производственных сбросов и выбросов (особенно для ЦБК)).

Рис. 2. Стадии планирования на предприятиях ЛПК



Разработка долгосрочных планов на предприятиях ЛПК происходит обычно в несколько этапов (рис. 2). Это формирование целей и задач, анализ внешней среды и внутренней структуры, разработка стратегических альтернатив, контроль результатов.

Цели и задачи планирования в первую очередь должны отражать уровень, на который необходимо вывести деятельность предприятия

по обслуживанию потребителей, удовлетворению рыночного спроса. К целям должны предъявляться определенные требования, прежде всего достижимость (реальность), конкретность, гибкость (возможность корректировки), измеримость.

Перспективы развития предприятия в значительной степени определяются в результате изучения как внешнего окружения, так и внутреннего потенциала предприятия с учетом разных рыночных обстоятельств. Анализ внешней среды включает в себя изучение влияния на предприятие таких компонентов среды, как состояние экономики отдельных регионов и страны, правовое регулирование и разного рода политические процессы, природные ресурсы и охрана окружающей среды и др. Анализ внутреннего потенциала предприятия необходим для определения его внутренних возможностей, которые позволяют конкурировать в процессе достижения поставленных целей. Сердцевиной долгосрочного планирования являются разработка и анализ стратегических альтернатив. В процессе работы могут рассматриваться разные стороны деятельности, которые следует включить в планы. Например, ускорение роста производства товаров, пользующихся спросом на рынке, или повышение цен на них; направление инвестиций на социальные нужды или природоохранную деятельность; утилизация вторичных ресурсов или внедрение в производство безотходных технологий и т. д. Разумеется, чтобы сделать эффективный стратегический выбор, руководитель внешнего уровня должен иметь четкую концепцию развития предприятия. Поэтому стратегический выбор должен быть обоснованным, максимально отвечающим потребностям предприятия. Важный этап долгосрочного планирования – контроль и оценка основных результатов, корректировка выбранной стратегии и способов ее реализации.

Долгосрочные планы разрабатываются под непосредственным руководством высшего управленческого звена предприятия и согласуются со всеми его подразделениями. Плановые службы предлагают каждому производству варианты первоначальных показателей валовой и чистой прибыли на долгосрочный период. После их рассмотрения подразделения выдвигают свои предложения, тем самым создаются предпосылки для выработки общих целей долгосрочного планирования. На малых предприятиях ЛПК обычно нет строгого разделения управленческих функций, руководители сами организуют процесс планирования.

Средством реализации долгосрочных планов является текущее планирование. Если основная цель долгосрочного плана заключается в определении результатов, которых предприятие хочет добиться в перспективе, то текущее планирование отвечает на вопрос: как предприятие может достичь этих результатов. Текущее планирование на предприятии является продолжением долгосрочного планирования и составляет с ним единое целое. Вместе с тем разработка текущего плана имеет ряд особенностей: детализация долгосрочных планов и (при необходимости) их корректировка, более серьезная, чем предусмотренная долгосрочными планами, объективность в принятии решений, наличие системы конкретных плановых показателей, более высокая значимость нормативной базы и др.

Рис. 3. Возможные цели и задачи текущего планирования



Исходным материалом для разработки текущего плана служит долгосрочный план, а также информация структурных подразделений предприятия о наличии ресурсов, достаточных для решения перспективных задач. Плановый отдел анализирует эти данные и выявляет несоответствие объема требуемых ресурсов целям перспективного планирования, которое может быть вызвано общей экономической нестабильностью, изменением ценовой политики государства, неустойчивым равновесием рынка и другими форс-мажорными обстоятельствами. Подобные ситуации приводят к тому, что потребность в ресурсах превосходит возможности предприятия, тогда приходится пересматривать цели и задачи перспективного плана, и в первую очередь прогноз сбыта, то есть корректировать ту основу, на которой строятся доходы предприятия. Основные цели текущего планирования могут быть разными: с одной стороны, сбыт и прибыль, зафиксированные в перспективном плане, а с другой – меры, принимаемые для сохранения существующего положения предприятия на рынке или обеспечения выживания при нестабильности финансового состояния (рис. 3). Представлена структура текущего планирования (рис. 4).

Рис. 4. Структурная схема текущего планирования на предприятии



Завершающей стадией планирования на предприятии является разработка оперативного плана, который уточняет задания текущего годового плана на короткие отрезки времени по отдельным производственным подразделениям. Оперативное планирование призвано обеспечить своевременное и качественное выполнение годовых заданий, служить средством обеспечения ритмичного выпуска продукции, равномерной работы предприятия, способствовать повышению эффективности использования его потенциала. Большая роль в оперативном планировании отводится рациональной загрузке технологического оборудования, производственных мощностей и рабочих мест, экономному расходованию ресурсов и снижению производственного брака, охране труда работников и окружающей природной среды, непрерывному контролю выполнения планов-графиков производства.

Основные функции оперативного планирования: разработка производственной программы по критериям объемов выпуска, качества продукции, сроков выполнения заказов и затрат; составление календарных графиков изготовления и выпуска продукции и сметно-суточных планов; организация оперативного учета процессов производства, контроль и регулирование хода производства (диспетчирование).

Итак, долгосрочный, текущий и оперативный планы внутрихозяйственной деятельности предприятия представляют собой согласованные и комплексные программы. Их разработкой занимаются руководители всех уровней управления, инженеры-экономисты и специалисты-менеджеры. Разумеется, подобная ответственная работа должна выполняться профессионально, при строгом соблюдении основополагающих требований и принципов (рис. 5), без которых успешная плановая работа просто невозможна.

Все бóльшее значение приобретает принцип научности планирования, который предполагает познание и использование основных законов рыночной экономики. К сожалению, многие вопросы рынка все еще решаются путем проб и ошибок. Отечественным предприятиям пора переходить к научно обоснованному составлению оптимальных планов. Важными принципами планирования являются непрерывность и комплексность. На каждом предприятии положения планов должны охватывать и объединять все сферы деятельности предприятия и его структурных подразделений и реализовываться безостановочно. Кроме того, непрерывность планирования означает постоянный переход от долговременных планов к текущим, а от них – к оперативным. Справедливости ради надо признать, что на большинстве предприятий ЛПК в условиях рынка действуют в основном текущие (годовые) планы.

С непрерывностью планирования тесно связан принцип гибкости планов, который предполагает возможность корректировки

Рис. 5. Принципы и методы внутрипроизводственного планирования



установленных показателей и координации планово-экономической деятельности предприятия. Постоянные изменения техники, технологий и организации производства приводят обычно к сокращению расхода запланированных ресурсов и необходимости уточнения первоначальных планов. В условиях рынка возможны также колебания спроса, изменения действующих цен и тарифов, которые также обуславливают корректировку планов. Поэтому во всех планах предприятий должны быть предусмотрены определенные резервы ресурсов (как это принято в мировой практике).

Предприятия должны удовлетворять рыночный спрос, поскольку спрос рождает предложение. Получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию, которая реализуется, то есть удовлетворяет рыночный спрос. Невозможно получить прибыль, не изучив спрос на рынке и не производя тот продукт, который соответствует требованиям покупателей. Понимая это, предприниматель стремится продать товар и удовлетворить желание покупателя приобрести его. Задача эта непростая, поскольку рыночный спрос обуславливается множеством факторов. При планировании предприятие должно учитывать их и ориентироваться на требования рынка.

Принцип реальности планирования говорит сам за себя: недопустимо выдавать желаемое за действительное. Во всем, что касается планирования, необходим трезвый, объективный и реальный подход. Ведь в современных условиях хозяйствования руководство предприятия свободно в своих действиях; ограничено только рамками закона, оно не является исполнителем чьих-то указаний и не подчиняется «вышестоящим организациям». Недопустимы всякого рода неточности и ошибки в расчетах. Лучше исправить оплошность сразу, чем потом многое или почти все переделывать.

Важный принцип планирования – строгое следование экономической политике государства. Необходимо понимать, что меры воздействия государства направлены на стабильное развитие экономической системы и достижение определенных социальных результатов. И установлен жесткий порядок экономических и других санкций за нарушение государственной политики.

Реализация основных принципов планирования осуществляется методами планирования – приемами и техническими способами разработки планов. В современном планировании производства широко распространены разные методы (рис. 5).

Метод экономического анализа. Как правило, применяется на исходной стадии планирования. Используется при проверке выполнения плановых заданий, выявлении резервов и определении путей их использования. У этого метода есть специфические методы изучения: детализация (детальное рассмотрение разных сторон производственно-экономических процессов); группировка (распределение анализируемых явлений по однородным признакам); сравнение (сопоставление изучаемых данных с другими аналитическими показателями); элиминирование (исключение ряда признаков и выделение какого-либо одного признака, являющегося объектом изучения). Метод экономического анализа позволяет выявлять резервы производства и использовать их при планировании.

Балансовый метод является основным методом планирования текущей и перспективной деятельности предприятия. Суть его в увязке потребностей предприятия в ресурсах и наличия ресурсов для достижения эффективного результата.

Балансовые расчеты позволяют установить необходимые пропорции в развитии определенных структурных подразделений. В практике планирования балансы классифицируются по ряду признаков: по виду – материальные, трудовые, стоимостные; по характеру использования – плановые, отчетные; по сфере действия – программные (целевые), отраслевые, территориальные. Материальные балансы обычно оформляют в виде таблицы, состоящей из двух частей: в первой части указываются объем производства и источники поступления определенного продукта, во второй – направления и объемы использования этого продукта. Материальные балансы обычно разрабатываются по приведенной в таблице форме.

Баланс производства и распределения пиломатериалов, тыс. м³

Ресурсы	Распределение
Всего 90,0 В том числе: • производство – 87,0 • импорт – 0 • прочие поступления – 1,0 • остаток на начало года – 2,0	**Всего 90,0** В том числе: • на производственно-эксплуатационные нужды – 70,0 • на капитальное строительство – 1,5 • на экспорт – 17,0 • остаток на конец года – 1,5

Экономико-математические методы – один из важных способов совершенствования планирования. Они позволяют в математической форме выражать количественные взаимосвязи планируемых показателей развития предприятия и его структурных подразделений и находить оптимальные варианты решения поставленных хозяйственных задач.

На основе экономико-математических методов и современных средств вычислительной техники был создан получивший широкое распространение метод оптимизации плановых решений. В этом случае строится экономико-математическая модель, на основе которой определяется возможное число вариантов решения той или иной производственной задачи, и с помощью вычислительной техники определяется самый выгодный.

Аналитический (факторный) метод применяется в планировании себестоимости продукции, роста производительности труда по следующим факторам: повышению технического уровня производства, улучшению организации производства и труда, совершенствованию структуры производства. Суть метода состоит в определении плановых показателей на основе достигнутых с учетом влияния перечисленных выше факторов.

Программно-целевой метод планирования применяется для разработки целевых комплексных программ, которые предусматривают решение важнейших технических и социальных проблем. Программы являются составной частью планов предприятия и отдельных территорий. Для них определяются необходимые ресурсы, увязываются сроки выполнения работ. Реализация планов обеспечивает одновременно достижение поставленных целей в программе, которая отличается от плана тем, что срок ее выполнения может превышать пять лет.

Сетевой метод планирования – это одна из форм графического выражения содержания работ и сроков выполнения плановых заданий. Сетевые графики служат не только для планирования работ, но и для их координации руководителями. Сетевое планирование может успешно применяться в разных сферах производственной деятельности (при проведении маркетинговых исследований, проектирования опытно-конструкторских работ, ремонте технологического оборудования, разработке бизнес-плана, управлении инновационной деятельностью и т. п.). Сетевое планирование способствует разработке наиболее рациональных вариантов по сути всех видов планов развития предприятия.

Нормативный метод, система норм и нормативов – это основа планирования на предприятии, поскольку она определяет рациональное использование всех производственных ресурсов. Норма – это максимально допустимый абсолютный расход сырья, материалов, топлива, энергии и других ресурсов на производство единицы продукции. Например, расход пиловочника (м³) на 1 м³ пиломатериалов; потребление электроэнергии (кВт•ч) на производство 1 т целлюлозы; расход топлива (т) на выработку 1 ГДж тепла, запас древесного сырья на складе (объем) и т. д. К нормативам обычно относят величины, характеризующие меру потребления ресурсов. Например, норматив собственных оборотных средств (тыс. руб.), штатный норматив (чел.), коэффициент использования вторичных ресурсов и др. Нормативы служат мерилом эффективности производства, своего рода стандартом развития техники, технологий и организации производства. Особое значение плановые нормы и нормативы приобретают в современных рыночных отношениях. В условиях рынка сокращение расхода ресурсов, трудовых, материальных и других затрат на производство продукции становится необходимым экономическим требованием планирования, организации и управления производством. При прочих равных условиях выигрывает тот производитель, который экономно использует ограниченные ресурсы и добивается их минимального расхода на единицу выпускаемой продукции – это в полной мере относится к предприятиям ЛПК. Однако следует признать, что в лесопромышленном комплексе (впрочем, как и в других отраслях промышленности) слабая и редко обновляемая система норм и нормативов. Руководству предприятий необходимо обратить особое внимание на это обстоятельство. Как показывает зарубежный опыт, планирование и управление производством предполагает необходимость использования всесторонне обоснованной и систематически обновляемой нормативной базы. ■

ПОКИНУТЫЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗЕМЛИ:
ЗАБРОСИТЬ НЕЛЬЗЯ ЛЕС ВЫРАСТИТЬ

АВТОРЫ:



НИКОЛАЙ ШМАТКОВ
WWF РОССИИ



КРИСТИНА ТУГОВА
WWF РОССИИ

ФОТО **АНАСТАСИЯ ГУЛЬБЕ**

Рассуждая о том, как наилучшим образом использовать заброшенные и уже заросшие лесом земли сельскохозяйственного назначения, важно понимать, что их перевод в лесной фонд – не оптимальное решение. Тому есть причины: долгосрочные инвестиции, необходимые для интенсивного лесовыращивания, могут быть эффективнее защищены именно на землях, находящихся в частной собственности.

К сожалению, использование заброшенных земель для лесовыращивания – это экономически выгодное для экономики России решение – пока не реализуется, и миллионы «заброшенных» гектаров по-прежнему прозябают...

По разным оценкам, в России сегодня насчитывается от 30 до 70 млн га полей, зарастающих древесно-кустарниковой растительностью. Многие из этих земель сельхозназначения были заброшены четверть столетия назад, а некоторые еще раньше, и за это время на них успел сформироваться полноценный лес. Возвращаться к выращиванию сельскохозяйственных культур на этих полях сейчас просто невыгодно. Сельхозпредприятия уже оставили эти пашни и пастбища и вряд ли вернутся – из-за высоких затрат, которых потребует возобновление деятельности на таких площадях.

А что же лес? Лес здесь уже растет. За ним остается лишь ухаживать, дожидаясь спелости и доходов от последующей продажи. Неплохой бизнес-план, часть которого начала реализовывать во многих регионах страны сама природа. Но проблема в том, что выращивать на этих землях лес запрещено законом. Собственника такой земли могут оштрафовать и заставить выкорчевать уже окрепший лес, который через несколько лет мог бы стать источником экономически выгодной древесины. В итоге, при нехватке экономически доступного сырья, наблюдаемой во многих регионах страны и зачастую создающей угрозу для экологических ценных малонарушенных лесов, эти разбросанные по всей России сельхозземли, которые уже вряд ли когда-либо будут использоваться по прямому назначению и на которых лес уже растет, продолжают простаивать – фактически забытые и никем не управляемые. Конечно, многие бывшие поля, сенокосы и пашни заросли ивой и ольхой, но примерно на четверти площадей формируются довольно продуктивные сосняки, березняки и ельники.

Если бы государство разрешило владельцам этих земель выращивать на них лес на законных основаниях, это не просто помогло самым быстрым и эффективным из доступных способов получить прибыль от заброшенных земель, но и поспособствовало выходу всей лесной отрасли из сырьевого кризиса. Более того, подобное решение создало бы в стране прецедент владения частными землями, на которых произрастает лес, а управление лесом регулировалось бы новыми нормативами, а не существующими.

Подобное положение позволило бы владельцам внедрять на этих землях эффективные подходы и методы интенсивного лесного хозяйства и наконец перейти на долгосрочное планирование, пока еще малопопулярное в нашей стране. Почему же органы власти не примут решение, которое поможет привлечь дополнительные инвестиции в развитие лесной отрасли? Ведь эти инвестиции и экономические стимулы для инвесторов сейчас очень нужны российским лесопромышленным компаниям, особенно тем, которые делают ставку на долгосрочную перспективу, грамотно и ответственно ведут лесопользование, сберегая тем самым оставшиеся нетронутые участки экологически ценных лесов. Эти экономические стимулы нужны и фермерским хозяйствам, которые могли бы заниматься выращиванием леса на землях, уже непригодных для другого использования.

Сегодня компании, заботящиеся о будущем своих лесных участков и проводящие рубки ухода в молодняках, не получают от государства никаких субсидий. Они вкладывают собственные средства в лесохозяйственные мероприятия, реальный эффект и прибыль от которых смогут получить лишь в долгосрочной перспективе, да еще и при условии, что именно они останутся арендаторами этих земель, когда подойдет срок пожинать плоды грамотного лесоуправления. В итоге отсутствие каких-либо экономических стимулов снижает у лесопромышленников интерес к ведению грамотного лесопользования и долгосрочному планированию и вынуждает их разрабатывать стратегию лишь на ближайшие 5–10 лет и ориентироваться только на получение быстрой выгоды, на которую они хотя бы могут рассчитывать.

Один из возможных способов решения проблемы ощутимой нехватки долгосрочных инвестиций в лесовыращивание – снятие запрета на лесовыращивание на заброшенных сельхозземлях, находящихся в частном владении, где лесопромышленники смогут вести эффективное и интенсивное лесопользование, несмотря на бюрократические механизмы и несовершенную правовую базу, регулирующие деятельность на землях лесного фонда. Более того, этот шаг позволит гарантировать окупаемость и прибыльность долгосрочных инвестиций – отобрать частные земли у владельцев сложнее, чем не продлить или расторгнуть договор аренды на формальных основаниях.







КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

В начале 1990-х годов для сельского хозяйства в России наступили



тяжелые времена: из-за экономического кризиса многие пастбища, пашни и сенокосы были заброшены. Речь идет о довольно больших территориях, общая площадь только покинутых пашен, по официальным оценкам, к 2010 году превысила 31,5 млн га. Что стало с этими землями за почти три десятка лет? Согласно результатам глобального мониторинга лесного покрова, полученных с помощью данных Landsat, большинство этих заброшенных участков заросли полноценным лесом. По оценке экспертов, наиболее масштабно и интенсивно зарастание сельхозземель древесной растительностью происходит в нечерноземной зоне европейской части России. Это обусловлено целым рядом экономических и социальных факторов: недостатком финансирования сельского хозяйства государством, снижением плодородия почв, сокращением населения и другими.

Однако точными данными о масштабах зарастания сельскохозяйственных земель и составе формирующихся на них лесных насаждений, к сожалению, сейчас никто не располагает. Ведение учета осложняется рядом проблем, в числе которых пространственная неоднородность зарастания, мелкоконтурность зарастающих лесом участков, отсутствие актуальных материалов лесоустройства и границ колхозных лесов на старых лесных картах, а также недостаточно высокое пространственное разрешение космических снимков и небольшой выбор материалов космической съемки в начальный период зарастания. Но самая главная причина – это нежелание органов государственной власти и управления получить правдивую информацию о площади бездарно используемой земли.

Получается странная картина: почти все лесопромышленные компании задыхаются от нехватки лесных ресурсов, активно лоббируют снижение возраста рубки на землях лесного фонда и компенсацию строительства дорог в неосвоенные пока леса за счет налогоплательщиков, а органы государственной власти и управления запрещают использовать земли, расположенные вблизи остро нуждающихся в рабочих местах деревень, давно построенных дорог и в благоприятных климатических зонах для плантационного лесовыращивания.

ЧТО ДЕЛАТЬ И С ЧЕГО НАЧАТЬ

Грамотный подход к решению проблем в любой сфере промышленности предполагает первичный анализ, который помогает выработать подходящую, наиболее эффективную стратегию. Инвентаризация заросших лесом сельскохозяйственных земель с применением дистанционных и картографических методов, а также наземных обследований на ключевых участках могла бы помочь при определении лесохозяйственного и природоохранного значения вновь образовавшихся лесов, а также сформировать обоснование для проведения хозяйственных мероприятий на этих землях. В последнее время подобные работы уже проводятся в отдельных регионах, и опыт сочетания дистанционных и наземных методов оценки можно считать вполне успешным. В качестве примера можно привести совместное исследование, проведенное недавно WWF России и Институтом лесоведения РАН в Угличском районе* Ярославской области.

Не дожидаясь результатов исследований, можно заниматься разработкой необходимой нормативной базы, ее внедрением и популяризацией новых возможностей, открывающихся для лесного бизнеса и фермерских хозяйств. На этом этапе, как и в случае с землями лесного фонда, необходимо помнить о сбалансированном подходе: интенсификация лесопользования даже на бывших сельскохозяйственных землях должна включать мероприятия по квалифицированному уходу за насаждениями, выделению и сохранению участков новых лесов, которые стали, например, важными рекреационными объектами для местного населения. Вся эта работа может обеспечить существенную экономическую отдачу от пока не используемых земель, стать еще одним источником поступлений в казну государства и регионов в долгосрочной перспективе и снизить нагрузку на экологически ценные, малонарушенные лесные массивы и защитные леса. ■

*На фото показаны зарастающие сельхозземли Угличского района.



ЛЕСОПОЖАРНЫМ СЛУЖБАМ – ГОТОВНОСТЬ №1!

ФЕДЕРАЛЬНАЯ АВИАЛЕСООХРАНА РАЗРАБОТАЛА ПРОГНОЗ РИСКОВ ЧС В ЛЕСАХ РОССИИ НА АПРЕЛЬ – ОКТЯБРЬ 2018 ГОДА

WWW.AVIALES.RU

В связи со сходом снежного покрова и установлением устойчивой положительной температуры воздуха в лесах 13 регионов России открыт пожароопасный сезон. Вот эти регионы: Республика Калмыкия, Республика Крым, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Кабардино-Балкарская Республика, Астраханская и Псковская области, Республика Северная Осетия – Алания, Забайкальский край (Акшинский, Александро-Заводской, Борзинский, Кыринский и Калганский районы), Приморский край (Владивостокское, Уссурийское, Серегеевское, Кавалеровское лесничества), Еврейская АО, Калининградская область.

Сход снега и теплая погода значительно повышают риск возникновения лесных пожаров в результате нарушений правил пожарной безопасности, т. к. погодный фактор является определяющим в распространении огня, возникающего от выжиганий сухой травы, незатушенных костров на лесных территориях.

Лесопожарные службы приведены в режим повышенной готовности. По информации региональных диспетчерских служб лесного хозяйства, на 30 марта 2018 года в России лесопожарными службами и привлеченными лицами ликвидировано 58 лесных пожаров на площади около 3,7 тыс. га в Забайкальском, Приморском, Краснодарском краях, Томской области, Республике Крым, Еврейской автономной области.

Все лесные пожары возникли в результате перехода в лес огня самовольных выжиганий сухой травы на землях сельхозназначения, госземзапаса и земель иных категорий, а также неосторожного обращения с огнем в лесу.

ЦЕЛИ И МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗА

В целях упреждающего реагирования региональных лесных ведомств и лесопожарных служб, органов власти различного уровня и заинтересованных ведомств Федеральной Авиалесоохраной разработан долгосрочный прогноз пожарной опасности в лесах России на апрель – октябрь 2018 года.

Этот прогноз – уникальный продукт, его разработка проводилась с целью установления взаимосвязи между данными Росгидромета о запасах снежного покрова на март, долгосрочного прогноза погоды и многолетних данных Авиалесоохраны о горимости лесов. Важно отметить, что при равных погодных условиях пожарная опасность разных типов лесов, например сосняков и ельников, возникает с разной скоростью, что также учитывалось при разработке прогноза.

Прогнозируемый высокий риск возникновения лесных пожаров не означает, что в регионе обязательно возникнет ЧС. Все зависит от соблюдения населением правил пожарной безопасности, ведь 100% пожаров весеннего и осеннего периода возникают по причине пресловутого человеческого фактора. А в летний период свою долю в возникновение пожаров в лесах добавляют грозы.

Очень важна роль раннего обнаружения пожаров, для чего лесопожарные службы проводят наземный и авиационный мониторинг, а также устанавливают в лесах системы видеонаблюдения. Тушение пожаров проводится лесопожарными службами и привлеченными лицами как вручную, так и с применением наземной и авиационной лесопожарной техники.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ

В соответствии с долгосрочным прогнозом, риск повышенного возникновения лесных пожаров, превышающий среднемноголетние значения, ожидается в следующие периоды:

АПРЕЛЬ



В Центральном ФО (в западной части Орловской области, на всей территории Смоленской, Брянской, Курской и Белгородской областей); в Южном ФО (в южной и центральной частях Волгоградской области, восточной части Республики Калмыкия, на всей территории Астраханской области); в Приволжском ФО (в восточной части Саратовской области, на юге Самарской области, на всей территории Оренбургской области и южных районов Республики Башкортостан); в Уральском ФО (на всей территории Челябинской области и на западе Курганской области); в Сибирском ФО (в равнинных районах Республики Тыва, в юго-западной части Иркутской области, южной части Республики Бурятия, западной, центральной и южной частях Забайкальского края); в Дальневосточном ФО (в южной части Амурской области, на всей территории Еврейской автономной области, в приграничных районах Хабаровского края, на юге Приморского края).

МАЙ



В Северо-Западном ФО (на всей территории Калининградской области); в Приволжском ФО (в восточной части Оренбургской области, восточной части Республики Башкортостан); в Уральском ФО (в южной и восточной частях Свердловской области, на всей территории Челябинской, Курганской и Тюменской областей); в Сибирском ФО (на всей территории Омской и Новосибирской областей, в северной части Алтайского края, в западной, южной и центральной частях Томской области, в восточной части Республики Тыва, в западной и южной частях Иркутской области, в юго-восточной части Красноярского края, на всей территории Забайкальского края); в Дальневосточном ФО (в западной части Амурской области).

ИЮНЬ



В Приволжском ФО (в восточной части Саратовской области, на всей территории Пензенской, Самарской, Оренбургской областей, в южной части Кировской области, на всей территории Республики Чувашия, Республики Татарстан, Республики Удмуртия, в западной части Республики Башкортостан, на всей территории Пермского края); в Уральском ФО (в северной части Свердловской области, северной части Тюменской области, в западной, центральной и южной частях Ханты-Мансийского автономного округа, в южной части Ямало-Ненецкого автономного округа); в Сибирском ФО (в восточной части Томской области, южной части Красноярского края, в северной и центральной частях Иркутской области, в северо-западной части Республики Бурятия, в восточной части Забайкальского края); в Дальневосточном ФО (в южной части Республики Саха (Якутия), в западной, южной, северной и центральной частях Амурской области).

ИЮЛЬ



В Центральном ФО (в восточной части Ивановской и Ярославской областей, на всей территории Костромской области); в Приволжском ФО (на всей территории Нижегородской области, всей территории Кировской области, Республики Чувашия, Республики Татарстан,

Республики Удмуртия и Пермского края); в Уральском ФО (в северной части Свердловской области, восточной части Ханты-Мансийского автономного округа, в южной части Ямало-Ненецкого автономного округа); в Сибирском ФО (в северной части Омской области, западной части Томской области, в западной, центральной и восточной частях Красноярского края, в северной части Иркутской области); в Дальневосточном ФО (в южной и центральной частях Магаданской области).

АВГУСТ



В Северо-Западном ФО (в восточной части Вологодской области, в южной части Республики Коми); в Центральном ФО (на всей территории Воронежской и Тамбовской областей); в Приволжском ФО (на всей территории Нижегородской и Кировской областей, на всей территории Республики Марий Эл и Чувашской Республики, в северной части Республики Татарстан, в восточных частях Республики Мордовия и Пензенской области, в северной части Саратовской области, на всей территории Ульяновской области, в западной части Пермского края); в Сибирском ФО (в центральной и восточной частях Красноярского края, в северной и центральной частях Иркутской области, в северной части Республики Бурятия, в центральной и восточной частях Забайкальского края); в Дальневосточном ФО (в западной и центральной частях Республики Саха (Якутия), западной и центральной частях Амурской области).

СЕНТЯБРЬ

В Северо-Западном ФО (в южной части Республики Карелия, в западной части Архангельской области, в восточной части Вологодской области); в Южном ФО (на всей территории Волгоградской области, в северной



части Республики Калмыкия, в северной части Астраханской области); в Приволжском ФО (в восточной части Республики Мордовия, на всей территорий Пензенской, Саратовской, Самарской областей, в западной части Оренбургской области, в западной части Республики Башкортостан); в Сибирском ФО (в центральной и южной частях Иркутской области); в Дальневосточном ФО (на всей территории Амурской области и Еврейской автономной области, в юго-западной части Хабаровского края, в северной и центральной частях Приморского края, в южной части Камчатского края).

ОКТЯБРЬ



В Южном ФО (на всей территории Республики Крым, в северо-западной части Краснодарского края); в Сибирском ФО (в южной части Республики Бурятия и южной части Республики Тыва); в Дальневосточном ФО (в юго-восточной части Амурской области, на всей территории Еврейской автономной области, в восточной части Хабаровского края, в центральной и южной частях Сахалинской области). ■

ПРЯМАЯ ЛИНИЯ ЛЕСНОЙ ОХРАНЫ
8-800-100-94-00

Екатеринбург
18-21 сентября 2018



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ
Deutsche Messe

LESPROM-URAL
Международная специализированная выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

НЕДЕЛЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК
GRAND EXPO URAL
300 компаний-участниц, более 15 стран мира, 8000 профессиональных посетителей
grandexpoural.com



Международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства
ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В СФЕРЕ ЛПК

РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ ВАГОНОВ

АВТОР ДМИТРИЙ РЯБОВ

коммерческий директор
АО «ТФМ-Транс»

В самом конце текущего или начале каждого следующего года грузоотправители, компании-экспедиторы и собственники вагонов вынуждены вести переговоры с грузоперевозчиками о стоимости оказываемых услуг на следующий период совместной работы. На этот же период приходится пора индексации тарифов и сборов на услуги государственных монополий (в случае с грузовыми перевозками по железной дороге, на услуги ОАО «РЖД»). С этой проблемой так или иначе сталкиваются все крупные и не очень компании, работающие в сфере ЛПК. Таким образом, расходы на транспортировку продукции для грузоотправителя изменяются в зависимости от роста регулируемой государством тарифной составляющей и от успехов переговорного процесса с транспортными и экспедиторскими компаниями, услуги которых не попадают под госрегулирование. В рамках небольшой статьи попробуем обобщить предпосылки и цели участников переговорного процесса.

В прошлом году государственные органы до последнего держали интригу со сроками и величиной индексации железнодорожного тарифа, в конце декабря 2017 года и начале января 2018 года в отрасли обсуждались самые разнообразные комбинации цифр. В итоге только к середине января 2018 года был опубликован Приказ ФАС РФ со схемой «2% + 1,44%», что в целом соответствует официальной статистике по инфляции за прошлый год. При этом надо отметить, что на значительную часть востребованных товаров и услуг инфляция была выше, чем данные официальной статистики в среднем за год по стране.

В сегменте железнодорожных перевозок надо выделить два аспекта, влияющих на индексацию размера стоимости услуг транспортных компаний. Во-первых, расходы на содержание парка вагонов выросли и теперь их значение существенно больше уровня инфляции и уровня индексации тарифов. К подобным расходам в первую очередь относится стоимость текущего и планового ремонта вагонов (включая стоимость запчастей) и покупки новых вагонов для обновления парка. Во-вторых, транспортный рынок последние два года, после введенного в январе 2016 года государственного запрета на продление срока службы вагонов находится на подъеме. Этому подъему предшествовали значительный спад уровня доходности и продолжительный период стагнации, который привел к уходу с рынка части игроков, не выдержавших конкуренции, и к укрупнению транспортных компаний.

Понимая цикличность процессов на рынке, его участники пытаются обеспечить максимальную эффективность работы парка вагонов в заданном периоде, чтобы накопить запас на будущее, на сложные периоды. Насколько такое поведение ускоряет приближение этих сложных периодов – это тема для большого исследования, в котором надо учесть, что спекулятивный рост уровня доходности вагонов ведет за собой рост стоимости работ по обслуживанию вагонов, рост стоимости запчастей и стоимости нового вагона.

Возможным выходом из складывающегося замкнутого круга может оказаться подписание долгосрочного – хотя бы на два-три года – договора, включающего в себя обязательства сторон по объемам и стоимости услуг. Подобная практика довольно давно используется в массовых сегментах транспортного рынка – при перевозках нефтепродуктов, угля, руд и металлов. Конечно, в рамках подобных договоров стороны оперируют величинами, за которыми тысячи вагонов и миллионы тонн груза. Стоит признать, что подобную практику уже можно встречать и в сегменте менее массовых перевозок – ее начали применять и производители бумаги, плит ДСП и MDF, фанеры.

В рамках поиска решения по повышению эффективности отгрузки готовой продукции необходимо определиться с критерием, по которому будет осуществляться отбор поставщика, или с комбинацией подобных критериев. Каждый участник рынка может сформировать уникальные требования к своим поставщикам, я перечислю здесь лишь некоторые, которые по опыту работы встречаются наиболее часто.

- ***Чем дешевле, тем лучше.*** Руководствуясь этим принципом, грузоотправители рискуют потерять в качестве предоставляемых услуг и, в конечном счете, получить рост сопутствующих расходов (на подаче-уборке, подготовке вагонов и др.) наряду с риском неисполнения своих планов по отгрузке продукции. Есть расхожее выражение «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке», поэтому крайне важно найти баланс цены и качества, учитывающий все расходы, и в соответствии с ним привлекать поставщиков.
- ***Зависимость стоимости услуг от объема заказа.*** В данном случае очень многое зависит от региона, в котором находится грузоотправитель. Для части предприятий подобный подход позволит снизить стоимость предоставляемых услуг, а для части – наоборот, повысить, т. к. для исполнения своих обязательств поставщик вагонов будет вынужден больше тратить на подсыл вагонов под погрузку. Для использования этого принципа необходимо хорошо понимать, насколько предложение по погрузке вагонов в вашей локации интересно для грузовладельца и какие у него есть альтернативы.
- ***Работа напрямую с компаниями-операторами вагонов или с компаниями-посредниками.*** Здесь следует учитывать фактор содержания собственного персонала в отделе отгрузки и логистики, для выполнения той части работы, которую можно передать на аутсорсинг посреднику/экспедитору. С другой стороны, для руководства компаний-операторов довольно важным показателем эффективности работы менеджмента является наличие прямых контрактов с грузоотправителями. Учитывая этот факт, необходимо стремиться к работе напрямую с пулом компаний, которые могут обеспечить потребности предприятия в подвижном составе.
- ***Ряд критериев, касающихся платежной дисциплины и штрафов за неисполнение обязательств сторон.*** Важно понимать, что заключая договор и начиная работать с надежной компанией, выстраивающей долгосрочные отношения со своими клиентами, нужно идти на компромисс, проверять, насколько требования по отсрочке платежа и по включению «драконовских» штрафов за неподачу или несвоевременную подачу вагонов действительно отвечают долгосрочным интересам бизнеса. Понятно, что менеджмент по логистике и закупкам может красиво отчитываться перед руководством компании о том, что за услуги по предоставлению транспорта они платят с отсрочкой 15–20–45 дней. Вот только для значительного числа крупных компаний, являющихся теми самыми поставщиками, ситуация обратная, когда руководство и собственники требуют максимальной финансовой эффективности и зачастую отсутствия дебиторской задолженности у клиентов. Для себя я выработал два принципа: компания не внушает доверия, если подписывает наш типовой договор без правок либо настаивает на подписании своего типового договора, не принимая разумных изменений в нем.

Подводя итог, нужно сказать, что интересы обеих сторон в процессе переговоров на самом деле очень близки: собственник вагонов должен предоставлять их под погрузку и зарабатывать на этом, а грузоотправители должны вагоны грузить, чтобы реализовывать свою продукцию. А значит, нет никаких сомнений, что существуют компромиссные решения, в значительной степени отвечающие интересам обеих сторон. Успешных переговоров! ■



СПРАВКА

Транспортно-экспедиторская компания АО «ТФМ-Транс» оказывает клиентам комплекс услуг по предоставлению крытого подвижного состава и оплате железнодорожного тарифа на территориях РФ, стран СНГ и Балтии. Входит в ТОП-5 компаний по размеру парка крытых вагонов в РФ, причем, вагоны, входящие в этот парк, – одни из самых новых. В числе партнеров «ТФМ-Транс» такие компании как ООО «Кроношпан», АО «Монди СЛПК», ООО «Финтранс ГЛ», ООО «СФЗ», ООО «Грейс».

ПЕРЕВОЗКИ ЛЕСНЫХ ГРУЗОВ

НА РЫНКЕ ФИКСИРУЕТСЯ РОСТ ДЕФИЦИТА ВАГОНОВ

WWW.IPEM.RU

6 апреля 2018 года в рамках III Международной конференции «Рынок леса и пиломатериалов» Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ) совместно с MAXConference провел опрос представителей отрасли о проблемах перевозки лесных грузов. Как показали результаты опроса, на рынке ожидается существенный рост объемов погрузки лесных грузов, но при этом отмечается ухудшение ситуации с дефицитом грузовых вагонов.

Структура участников опроса следующая: 42% опрошенных составили представители грузоотправителей, 21% – логистические компании, 5% – операторы вагонов, 5% – представители экспертного сообщества, 26% – представители других сфер деятельности. Большая часть опрошенных указали, что занимаются перевозкой круглых лесоматериалов (41,4% респондентов) и пиломатериалов (27,6%). Что касается видов транспорта, используемых для перевозки лесных грузов, то 46% респондентов отметили, что пользуются автомобильным транспортом, 43% – железнодорожным, 11% – речным. Результаты опроса показали существенное улучшение ситуации с потерями и хищением грузов в пути следования (по сравнению с данными опроса прошлого года показатели потерь и хищений сократились почти в два раза – с 44 до 26,7%).

Ключевыми мерами по повышению конкурентоспособности железнодорожного транспорта респонденты назвали: снижение сроков доставки груза (27,6% респондентов; в 2017 году эту меру указывали 18,4% участников опроса), упрощение процедуры оформления документов на перевозку груза (20,7%; в 2017 году 21,1%) и использование гибкого ценообразования (20,7%; в 2017 году 34,2%). В качестве мер по повышению конкурентоспособности автомобильного транспорта респонденты указали: развитие инфраструктуры (22,2%; в 2017 году 33,3%), упрощение процедуры оформления документов на перевозку грузов (22,2%; в 2017 году 11%) и снижение сроков доставки грузов (22,2%; в 2017 году 5,6%).

В числе основных мер по повышению конкурентоспособности внутреннего водного транспорта были отмечены: развитие инфраструктуры (37,5%; в 2017 году 45,5%), сокращение сроков доставки грузов (25%; в 2017 году 18,2%) и упрощение процедуры оформления документов на перевозку груза (12,5%; в 2017 году 9,1%).

Подавляющее большинство участников опроса (91%) отметили рост ставок на предоставление грузовых вагонов. Результаты опроса показали, что участники рынка перевозок лесных грузов в среднем считают уровень ставок за полувагон свыше 1800 руб./сутки критическим для ведения хозяйственной деятельности.

Участники опроса отметили, что по лесным грузам существенно обострился дефицит подвижного состава: 92% участников (78% в 2017 году) указывают наличие дефицита, а 82% фиксируют ухудшение ситуации в последнее время. Наиболее острой оказалась проблема дефицита платформ (на нее указали 43% респондентов) и полувагонов (39%). Также 73% опрошенных отметили потребность в вагонах с повышенной нагрузкой на ось (25 т и больше), а 78% указали на потребность в разработке нового специализированного вагона для перевозок лесоматериалов.

Рост объемов перевозок грузов железнодорожным транспортом спрогнозировали 88% участников опроса, по их мнению, этот рост составит 4,4% по сравнению с текущим показателем, 78% респондентов ожидают увеличения объемов перевозок лесных грузов на 3,7%. ■



TIGERCAT ИЩЕТ **НОВЫХ ДИЛЕРОВ**

Tigercat Industries Inc. достиг исключительного успеха и роста за последние 25 лет, в результате чего было произведено больше 20 000 единиц техники с момента создания компании в 1992 году.

Tigercat продолжает инвестировать значительные средства в разработку полной линейки колесных харвестеров, форвардеров и харвестерных головок.

Чтобы удовлетворить растущий спрос и улучшить нашу дистрибуторскую сеть в России, мы ищем новых дилеров в регионах Красноярска, Томска, и регионах Северо-Запада: Архангельска, Карелии, Коми, Вологды и Санкт-Петербурга.

За дополнительной информацией обращайтесь к Артему Шилову ashilov@tigercat.com или 982-490-1555.

www.tigercat.ru

Tigercat®

РАДИОЧАСТОТНАЯ МЕТКА ДЛЯ УЧЕТА ДРЕВЕСИНЫ

АВТОРЫ:
ВЛАДИМИР БОГДАНОВ
ДМИТРИЙ БЛУДОВ
ПЕТР ВИХЛЯНЦЕВ
НИКОЛАЙ СЕРДЮКОВ

АО «ЦентрИнформ»

Электронному учету древесины в последнее время в нашей стране уделяется все больше внимания. С 2014 года вступили в силу изменения в Лесной кодекс РФ, касающиеся создания ЕГАИС учета древесины, новых правил учета и маркировки древесины, а также требований к транспортировке древесины. Разработка средств маркировки представляет собой одну из важнейших задач создания системы учета древесины.

Известные технологии маркировки древесины условно можно разделить на две группы: первая основана на использовании специальных меток (бирок) с визуальной и машиночитаемой информацией, вторая предусматривает использование радиочастотных меток. Примером использования бирок может служить пилотный проект по маркировке древесины в Краснодарском крае в 2008 году, когда пластиковые бирки забивались в торцы кряжей специальным молотком.

Бирки как носители идентификационной информации более или менее надежны. Однако полнота и точность считывания записей в значительной мере зависят от освещенности и/или загрязненности бирки. Визуальное и инструментальное считывание бирок в темное время суток и на удалении одного-двух метров почти невозможно.

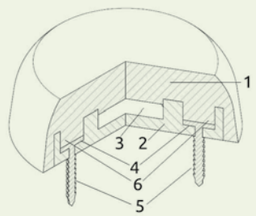
Важным преимуществом радиочастотных меток перед бирками является возможность их считывания на удалении и в движении, а также независимо от освещенности. При разработке радиочастотных меток актуальной задачей является обеспечение надежности их крепления к бревну, влагозащищенности и устойчивости к боковым ударам во время погрузо-разгрузочных работ и транспортировки. Наибольшую практическую значимость представляет собой разработка радиопрозрачного фиксатора (корпуса) радиочастотной метки, который обеспечивает ее работоспособность при выпадении осадков (дождя, снега), появлении наледи, загрязнений, а также надежно защищает от механического воздействия (ударов).

Известны радиочастотные метки в виде радиопрозрачных гвоздей, забиваемых в торец бревна. Благодаря погружению в древесину подобные метки устойчивы к механическим ударам. Однако из-за потерь энергии радиоволн во влажной среде древесины они могут работать лишь в низко- или высокочастотном диапазоне (LF или HF) с дальностью считывания всего 2–5 сантиметров.

В техническом решении, предложенном АО «ЦентрИнформ» (патент RU 175050), фиксатор радиочастотной метки (рис. 1) состоит из корпуса (верхняя радиопрозрачная часть) и нижней неэлектропроводной части, между которыми в центральной зоне есть полость для установки радиочастотного инлея (вкладыша).

Обе части корпуса – осесимметричные детали. В нижней части выполнены углубления со сквозными отверстиями, в которые заранее вставлены стержни гвоздей, а в верхней части сделаны

Рис. 1. Фиксатор RFID-метки (аксонометрическая проекция с частичным вырезом)



1 – корпус (верхняя радиопрозрачная часть);
2 – нижняя неэлектропроводная часть;
3 – полость для установки радиочастотного инлея;
4 – углубления со сквозными отверстиями;
5 – ершеные гвозди;
6 – ответные выступы

ответные выступы, которые в рабочем положении вставлены с натягом в углубления до упора в шляпки гвоздей.

У гвоздей, которые расположены на равных угловых расстояниях, заершенная поверхность. Их должно быть не менее двух, предпочтительно три или больше. Форма фиксатора в плане может быть разной: круглой, треугольной или звездообразной (рис. 2).

С точки зрения технологичности и прочности желательно, чтобы фиксатор был круглый (рис. 2, а).

Представлены изображения нижней и верхней частей фиксатора, изготовленные на 3D-принтере (рис. 3) и фиксатора в сборе (рис. 4).

Торец верхней части фиксатора обычно плоский, что облегчает его приколачивание с помещенным в полость радиочастотным инлеем к поверхности маркируемого объекта. Детали фиксатора могут быть склеены с помощью однокомпонентных цианакрилатных клеев или двухкомпонентных эпоксидных смол.

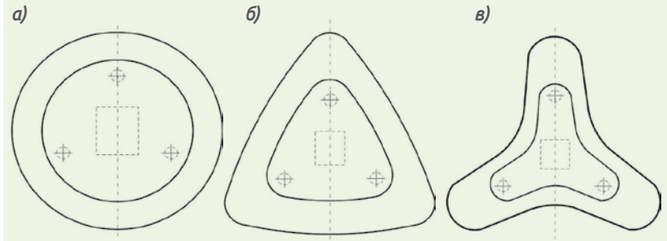
Образующая боковой поверхности фиксатора – гладкая кривая, плавно огибающая верхнюю часть корпуса, что уменьшает вероятность отрыва фиксатора от бревна при скользящих боковых ударах.

Габариты фиксатора зависят от габаритов устанавливаемого инлея. В настоящее время разработаны фиксаторы диаметром 110 мм (для установки инлея TwinTag, 54×31 мм) и 75 мм (для установки инлея TwinTag mini, 32×12 мм). В общем случае есть прямая зависимость между габаритами инлея и дальностью регистрации метки.

Для изготовления корпуса фиксатора пригодны ударостойкие неэлектропроводные и радиопрозрачные термопласты из карбоцепных полимеров. В частности, могут быть использованы термопластичные полимеры, выбранные из группы, состоящей из полипропилена, поликарбоната и сополимера стирола и бутадиена.

Предложенная конструкция фиксатора обеспечивает: во-первых, повышенную устойчивость радиочастотных меток к ударным нагрузкам при перевалке бревен и иных маркируемых объектов, поскольку этим

Рис. 2. Возможные формы фиксатора (в плане)



а – круглая; б – треугольная; в – звездообразная

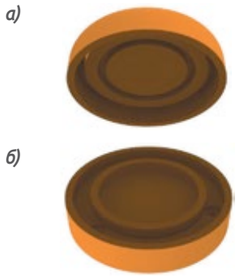
нагрузкам противостоит весь корпус; во-вторых, простую и быструю установку радиочастотных меток на выбранную поверхность с использованием для забивки гвоздей даже подручных «инструментов», например подобранных на лесосеке обрубков крупных веток или гладких камней; в-третьих, вынос радиочастотного инлея на удаление от поверхности бревна, позволяющий увеличить дальность считывания до нескольких метров.

При необходимости на плоскость внешней поверхности метки может быть нанесена вспомогательная информация, например: сведения о месте и дате изготовления фиксатора и его индивидуальный учетный номер; товарный знак изготовителя фиксаторов и/или знак обслуживания уполномоченного учреждения-контролера; кодированная идентификационная информация, дублирующая по меньшей мере часть записи в радиочастотной метке.

Описанный выше фиксатор используется для маркировки бревен и отслеживания их перемещения, для чего радиочастотные метки устанавливаются в полости фиксаторов в процессе их сборки, а контрольная информация индивидуально вносится на каждую метку ридером либо заблаговременно, либо после установки фиксатора на маркируемое бревно. Содержание контрольной информации выбирают исходя из требований учетной системы.

Считывание контрольной информации возможно как с каждой радиочастотной метки отдельно, так и одновременно с нескольких меток. ■

Рис. 3. Внешний вид частей фиксатора, изготовленных на 3D-принтере

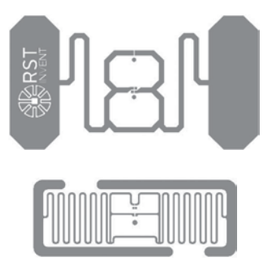


а – верхней; б – нижней

Рис. 4. Фиксатор в сборе



Рис. 5. Инлей TwinTag (а) и TwinTag mini (б)



НАДЕЖНОСТЬ, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

Подробную информацию вы можете получить на сайте **www.kwintmadi.ru**

Телефон **8-800-333-56-63**


Выгрузка бревен с лесовоза перегружателем Sennebogen 735MHD

«Квинтмади» – официальный дилер Sennebogen, старейшей частной компании, производящей грузоподъемное и перевалочное оборудование в Германии. Все три сборочных завода Sennebogen расположены в ФРГ, все модели машин выпускаются с использованием металлоконструкций собственного производства и комплектующих от мировых производителей (Kessler, Bosch-Rexroth, Cummins, ZF, Siemens), что является гарантией стабильно высокого качества выпускаемой продукции. Линейка производимой перевалочной техники весьма обширна и позволяет подобрать оптимальное оборудование для решения любой задачи.

Для удобства и простоты обслуживания в системе управления перегружателей Sennebogen используется прямое гидравлическое сервоуправление без «лишней» электроники. Это, во-первых, обеспечивает небольшое число отказов и простоев техники, а во-вторых, делает обслуживание машин простым и комфортным. Все сервисные отсеки расположены в легко доступных и безопасных зонах. Лестницы и перила надежно закреплены в наиболее удобных местах. Комфортабельная кабина со сдвижной дверью типа «купе» и съемной огражденной площадкой рядом для входа/выхода обеспечивает комфорт, безопасность и экономию пространства.

Запас прочности – еще одна особенность всего семейства перегружателей Sennebogen, ее обеспечивают: массивные элементы крепления стрелы и гидроцилиндров, рама шасси с интегрированным (не наваренным сверху) основанием для поворотного круга, стрела и рукоять коробчатого сечения большого размера, усиленные поворотный круг большого диаметра и подшипники.

Отдельно следует упомянуть машины для лесной и целлюлозно-бумажной отрасли, особенно две модели – 730MHD и 735MHD. Они предназначены для перевалки и перевозки леса по площадке в грейфере. Подобная машина может выгрузить лес из автолесовоза в штабель или взять пачку леса, перевезти и подать ее на раскатной стол. Большинство предприятий работает со штабелями высотой до 9 м, и конструкции обеих моделей позволяют складывать лес в штабели такой высоты. Главное различие между моделями – размер грейфера. Если 730 модель может взять за один захват около 6 плотн. м³ леса, то ее «старший брат» – 735 комплектуется грейферами, позволяющими оперировать пачками объемом от 10 до 14 плотн. м³. Крупная машина экономически более выгодна в том случае, если обеспечить необходимый объем работы. Для крупных лесопильных предприятий, всех плитных производств (по выпуску фанеры, ДСП, плит OSB и т. д.), а также для подразделений логистики всех ЦБК отличным решением является транспортно-перевалочная машина 735MHD. В лесной отрасли перегружатели выполняют ряд специфических функций, главные из них – это погрузка/выгрузка транспорта и обслуживание стационарных агрегатов на бирже сырья. При локальной перевалке леса (например, разгрузке транспорта) производительность 735MHD составляет около 1000 м³/ч. При обслуживании стационарных агрегатов необходимо перевозить лес в грейфере, и производительность зависит от дистанции перевозки. Например, производительность раскатного стола составляет 200 м³/ч. Эту производительность перегружатель 735MHD обеспечит при среднем пробеге до 200 м. При этом 100 м³/ч можно перемещать со средним пробегом около 430 м. Этот перегружатель может работать со штабелями высотой до 9 м. Ресурс машины составляет не менее 60 000 моточасов. На многих предприятиях России есть машины, работающие с наработкой 70 000 моточасов и более.

Плюсы эксплуатации перегружателей Sennebogen по достоинству оценили многие компании российского ЛПК. ■

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



КОНФЕРЕНЦИЯ «РЫНОК ЛЕСА И ПИЛОМАТЕРИАЛОВ»:

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЙ СОСТАВ УЧАСТНИКОВ



ПОДГОТОВИЛ
АРТЁМ ЛУКИЧЁВ

6 апреля в московском отеле InterContinental прошла конференция «Рынок леса и пиломатериалов», организованная компанией MAXConference. Среди участников мероприятия были представители крупнейших лесопромышленных холдингов и ассоциаций, консалтинговых компаний, государственных организаций, компаний из сферы логистики, изготовителей техники и оборудования для ЛПК.



Выступление директора по маркетингу Segezha Group Надежды Рязанцевой, прозвучавшее в начале мероприятия, было посвящено текущему состоянию производства хвойных пиломатериалов в России. Мировой рынок этой продукции растет в последние годы в среднем на 1,44%, и эти темпы, согласно прогнозу, должны сохраниться до 2022 года. При этом рынок Соединенных Штатов, крупнейшего потребителя хвойных пиломатериалов, будет расти на 2,1% в год, а рынок Китая, второй после американского, – на 3,5%. Однако реализации прогноза может помешать дефицит предложения, поскольку производство хвойных пиломатериалов в ближайшие годы будет расти в среднем на 1,1% в год. Основные страны-изготовители не имеют ресурсов для увеличения производства темпами, пропорциональными темпам роста спроса. Россия является третьим по рангу изготовителем хвойных пиломатериалов, после США и Канады, занимающих соответственно первое и второе места. При этом основная часть изготавливаемых в стране хвойных пиломатериалов поставляется на экспорт – примерно 2/3 объема. Доля поставок на внутренний рынок серьезно снизилась в 2014–2017 годах в связи с ослаблением рубля и уменьшением платежеспособного спроса. За 12 месяцев прошлого года на экспорт был поставлен рекордный объем хвойных пиломатериалов – 26 млн. м³, это на 8% больше, чем в 2016 году. Прирост обеспечили поставки в Китай, который стал основным рынком сбыта для российской пилопродукции – в эту страну было направлено более 60% экспортных хвойных пиломатериалов. При этом по итогам 2017 года средняя цена на хвойную пилопродукцию, поставляемую из РФ за границу, выросла на 13% к уровню предыдущего года. Холдинг Segezha Group по итогам 2017 года стал ведущим российским экспортером хвойных пиломатериалов – 887 тыс. м³. В то же время, по опыту Segezha Group, поставлять пилопродукцию на внутренний рынок предприятиям группы невыгодно, поскольку в стране практически отсутствуют квалифицированные потребители, готовые платить за качественные пиломатериалы. В связи с этим холдинг предлагает ряд мер по формированию и развитию цивилизованного рынка пилопродукции в России, в числе которых обязательная сертификация применяемых в строительстве пиломатериалов.

Ярно Сеппяля из международной консалтинговой компании Indufor в своем выступлении рассказал об экспортных возможностях, которые открывает перед российскими лесопромышленниками бурное развитие деревянного высотного строительства за рубежом. Действительно, за последние десять лет в мире построен ряд высотных зданий из деревянных конструкций, главным образом, из панелей CLT, и тенденция строительства таких объектов давно вышла за пределы Европы: построены первые здания в Австралии и Канаде, на стадиях проектирования и строительства множество объектов в США, а в Японии компания Sumitomo Forestry объявила о намерении построить небоскреб высотой 350 м из деревянных и металлических конструкций. Эти проекты хорошо демонстрируют возможности современных технологий деревянного строительства, однако, разумеется, основной объем таких конструкций используется для строительства зданий небольшой этажности. В результате, мировое производство CLT в этом году, согласно прогнозам, превысит 1 млн. м³. Кроме того, по мнению спикера, перспективными материалами для деревянного строительства являются балки LVL и такой новый продукт как MPP – массивные панели из фанеры (Mass Plywood Panels). В настоящее время такие панели производит только американская компания Freres Lumber. По данным этой компании, по прочности панели MPP превосходят CLT на 20%, что несколько компенсирует их более высокую стоимость. Как считает господин Сеппяля, российские предприятия могли бы поставлять на мировой рынок все эти материалы, наращивая таким образом долю продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта ЛПК.

Другой представитель Indufor (и одновременно с этим руководитель проекта Forest2Market для стран Прибалтики и России) Василиса Хеннинен рассказала участникам конференции об этом проекте, представляющем собой платформу для бенчмаркинга. Forest2Market предоставляет оперативную информацию о ценах на различные виды круглых лесоматериалов и щепу в конкретных регионах, но, в отличие от других подобных проектов, индексы рассчитываются на основе не опросов, а данных о реальных транзакциях, причем в цену включена стоимость доставки до определенного пункта. Эта информация позволяет покупателям не переплачивать за сырье, а заготовителям не продавать его по цене ниже рыночной. Попутно докладчица рассказала о негативных факторах, ведущих к росту стоимости деловой древесины в России. Прежде всего, это господствующая модель экстенсивного лесоуправления, которая предполагает восстановление лесов естественным образом. Это уже привело к тому, что в лесном фонде слишком велика доля осины, а выход востребованных на рынке лесоматериалов (хвойного пиловочника и балансов, а также березового фанерного кряжа) недостаточно высок. На эти ликвидные сортименты переносится основная часть затрат лесозаготовителей. Другим фактором является растущая доля затрат на доставку круглого леса потребителям. Так, в стоимости хвойных балансов не менее 50% приходится именно на транспортные расходы, тогда как, к примеру, в Швеции и Финляндии этот показатель не превышает 20%. Третьим фактором является недостаточный уровень развития дорожной сети, что делает лесной бизнес в России крайне уязвимым для капризов погоды. Так, в последнем квартале 2017 года в стране произошел резкий скачок цен на хвойные

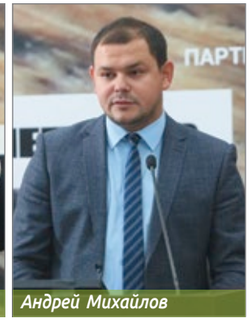


Слева направо: Ярно Сеппяля (Indufor), Надежда Рязанцева (Segezha Group), Василиса Хеннинен (Indufor, Forest2Market), Алевтина Кириллова (РЭЦ), Ли Джафенг (CTWPDA)


Алевтина Кириллова


Алексей Бесчастнов


Алексей Рыжиков


Андрей Михайлов

балансы, тогда как в Финляндии, где наблюдалась аналогичная погодная аномалия, цены оставались на прежнем уровне. И главным негативным фактором, по мнению г-жи Хеннинен, является короткий горизонт планирования в российском лесном бизнесе – обычно он составляет 1–3 года, реже до 5 лет. В результате у отечественного лесопромышленного комплекса больше нет преимущества в виде дешевого сырья: например, уровень цен на те же хвойные балансы в России уже превысил показатель Прибалтики и приближается к уровню Юго-Востока и Северо-Запада США, Швеции и Финляндии.

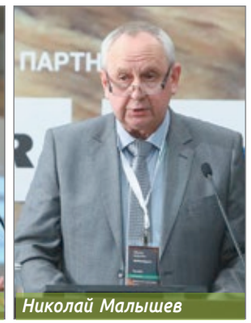
Выступление вице-президента и генерального секретаря Китайской ассоциации торговли лесом и лесопродукцией (China Timber & Wood Products Distribution Association) Ли Джафенга было посвящено состоянию российско-китайской торговли древесиной. Китайская промышленность, торговля и строительный сектор ежегодно потребляют огромный объем древесины в виде круглого леса и пиломатериалов. В связи с введенными правительством Китая ограничениями на использование собственного лесного фонда, все большие объемы сырья импортируются. При этом, если десять лет назад импортировался, главным образом, круглый лес, то в 2017 году объемы поставок круглого леса и пиломатериалов сравнялись как по хвойным, так и по лиственным породам. Ведущим поставщиком хвойного круглого леса в Китай остается Новая Зеландия – она лидирует с большим отрывом, второе место занимает Россия, затем идут США, Австралия, Канада. Довольно значительный объем леса поставляется в Китай из Японии. Причем все страны, кроме РФ, в прошлом году нарастили объем экспорта хвойного леса в Китай. В то же время Россия увеличила объем поставок хвойных пиломатериалов и укрепила свои позиции лидера по экспорту данной продукции на китайский рынок – наша страна поставляет в Поднебесную пилопродукции больше, чем все остальные страны вместе взятые. Начиная с 2015 года, объем импорта пиломатериалов из РФ в Китай превышает объем импорта круглого леса, и с каждым годом пропорция все больше меняется в пользу пилопродукции. Логистика поставок древесины в Китай постоянно совершенствуется. В настоящее время действуют три железнодорожных маршрута между Китаем и Европой, и один из них полностью пролегает по территории РФ. В последующие годы, как прогнозируется, объем импорта древесины в Китай будет только нарастать.

Региональный менеджер по закупкам сырья компании «СвезаЛес» Наталья Марченкова в своем докладе рассмотрела проблемы, связанные с обеспечением фанерных предприятий сырьем. Не секрет, что в стране наблюдается дефицит фанерного кряжа, обусловленный одновременным развитием производства березовой фанеры и наращиванием экспорта кряжа. При этом отечественный потребитель сырья зачастую оказывается в дискриминационном положении по отношению к перекупщикам-экспортерам, например,


Олег Масленников


Василиса Хеннинен


Иван Советников


Николай Малышев





он подвергается прессингу налоговой службы и вынужден предъявлять определенные требования к поставщикам сырья. В связи с этим производители фанеры предлагают: 1) ввести квоты на экспорт березового фанерного сырья, 2) предусмотреть возможность приоритетной реализации сырья на биржевых торгах внутри страны, 3) снизить административный прессинг на фанерные предприятия в части проверки контрагентов, 4) оказать поддержку лесозаготовителям для того, чтобы они могли наращивать объемы производства лесоматериалов.



Управляющий директор Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржи (СПбМТСБ) Алексей Рыжиков рассказал о перспективах развития торговли лесоматериалами на бирже. По итогам 2017 года было реализовано 932,37 тыс. м³ лесоматериалов на общую сумму 870,42 млн рублей (на 131% выше, чем в 2016 году) в рамках 559 договоров. По состоянию на 2 апреля текущего года на торговлю лесоматериалами приходилось 14% от всего объема торгов на СПбМТСБ. В настоящий момент в торгах принимают участие предприятия лесной отрасли Пермского края, Иркутской области, Кировской области, Новгородской области, с конца марта подключилась Удмуртская республика. В течение 2018 года биржа планирует подписать соглашения о сотрудничестве в области торговли лесоматериалами с правительствами ряда других регионов России. Алексей Рыжиков также рассказал о совместной работе с Минпромторгом, Минэкономразвития и ФАС над вопросом организации торгов на экспорт. Механизм биржевых торгов, когда после некоторого числа сессий на бирже невостребованная на внутреннем рынке партия делового леса может быть реализована зарубежному покупателю, позволит защитить интересы лесозаготовителей при квотировании государством экспорта хвойного пиловочного и березового фанерного сырья. Таким образом, данное выступление органично дополнило доклад представительницы холдинга «СВЕЗА».

Первым регионом, внедрившим торговлю лесоматериалами на СПбМТСБ, была Иркутская область, которая на сегодня лидирует по объему торгов этой продукцией на бирже. Президент ассоциации лесхозов Иркутской области Юрий Бакун поделился с присутствующими опытом организации таких торгов. В частности, внедрение биржевой торговли привело к повышению стоимости лесоматериалов, а значит, к росту доходов лесохозяйственных и лесозаготовительных организаций области.

В докладе председателя Комитета лесного хозяйства Московской области Ивана Советникова были рассмотрены изменения лесного законодательства, касающиеся оборота древесины. В частности, внедрение ЕГАИС и перспективы его распространения на другие группы лесопродукции.

Доклад представителя консалтинговой компании Рёугу Алексея Бесчастнова был посвящен рынку пиломатериалов Китая и позициям российских экспортеров на этом рынке. Прежде всего, спикер отметил сходство проблем в оценке объемов производства пиломатериалов в России и Китае – в обоих случаях в отрасли присутствует «серый» сектор, ориентированный на внутренний рынок, и реальный объем производства приходится вычислять по данным отраслей-потребителей пилопродукции. И эти расчеты показывают, что китайская лесопильная промышленность производит больше хвойных пиломатериалов, чем российская: 50 млн. м³ в год против 36 млн. м³*. Тем не менее, Китай уже стал основным покупателем пиломатериалов из России. В целом, китайский рынок пиломатериалов сегодня является своего рода «черной дырой», в которой исчезают любые объемы пилопродукции, поставляемой со всего мира. В числе факторов, которые будут влиять в дальнейшем на развитие этого рынка, г-н Бесчастнов назвал рост объемов строительства в Китае, перспективу частичного замещения пиломатериалов плитами OSB в строительстве, а также ресурсные ограничения (наращивать производство становится все сложнее) стран-изготовителей пиломатериалов.

Директор концерна «Беллесэкспорт» Николай Малышев рассказал о тех видах лесопромышленной продукции, которые сегодня экспортирует Республика Беларусь. Прекращены всяческие поставки за рубеж круглых лесоматериалов, даже лиственные балансы и технологическое сырье теперь используются внутри страны. Основными статьями лесного экспорта республики сегодня являются пиломатериалы, топливная щепа, брикеты и пеллеты, а основным покупателем – Польша, на которую приходится 36% зарубежных поставок «Беллесэкспорта». Все 93 лесхоза Беларуси имеют сертификат лесоуправления FSC, что открывает белорусской лесопродукции доступ на европейский рынок. Сотрудничество с РФ в настоящее время минимально, и с недавнего времени Беларусь даже не имеет возможности поставлять в Россию лесопосадочный материал. ■

* Таким образом, методика Рёугу дает совершенно иной рейтинг стран по выпуску хвойных пиломатериалов, чем был приведен в докладе представительницы Segezha Group

ЕВРОПЕЙСКИЙ СТИЛЬ ДЛЯ СЫКТЫВКАРА

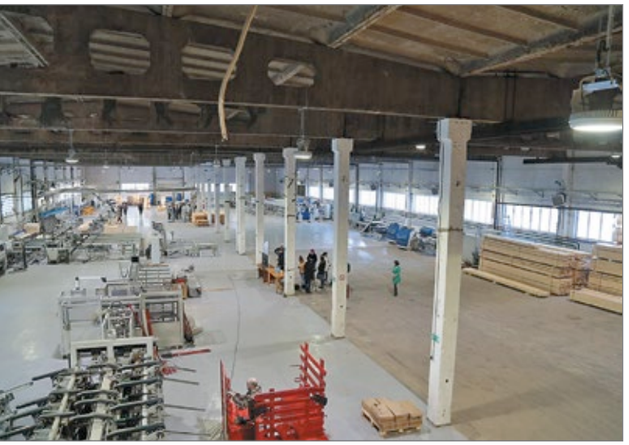
АВТОР АННА ПОТЕХИНА
ФОТО ИВАН ШЕЛЕГОВ

Калининградский лесопромышленник перебрался в пригород столицы Коми, где надеется сделать свою компанию одним из европейских лидеров в производстве клееного оконного бруса.

В середине 1990-х в селе Зеленец Сыктывдинского района, неподалеку от Сыктывкара, открылось лесопромышленное предприятие «Парма ПЭВ», занимавшееся в основном оптовой и розничной торговлей пиломатериалами. В августе прошлого года вполне рядовая для лесного региона компания поменяла владельца и заявила об амбициозных планах по завоеванию иностранных рынков. «Парма ПЭВ» приобрело калининградское ООО «Нафтапромгрупп». Директор и владелец этой компании Анатолий Якимов интересовался покупкой домостроительного бизнеса в Пермском крае, но в результате его выбор пал на Коми. Сейчас, по словам Анатолия Якимова, компания «Нафтапромгрупп» уже официально сменила калининградскую прописку на прописку в Сыктывдинском районе Коми Республики.

За полгода после покупки предприятие заметно изменило привычный профиль работы, сосредоточившись на выпуске экспортной продукции – оконного бруса, стоимость кубометра которого, по словам директора компании, составляет 600 евро, в то время как обычная оконная доска ценится в шесть раз дешевле.

«Инвестиции в “Парма ПЭВ” уже составили более 150 млн руб., нами приобретено самое современное оборудование, я думаю, при удачном стечении обстоятельств и поддержке со стороны республиканских властей этот завод имеет все шансы стать одним из лучших предприятий по производству клееного оконного бруса в Европе, – заявил Анатолий Якимов. – Планы у нас амбициозные, древесина в Коми исключительно хорошая, и опыт работы строительства подобных заводов у нас тоже имеется. Текущий спрос на наш продукт превышает предложение в 15 раз. Сейчас мы за месяц изготавливаем в среднем 700 м³ бруска, а заказов у нас более чем на 12 тыс. м³. Продукция у нас экспортная, поставки мы осуществляем в множество стран Европы – Германию, Францию, страны Скандинавии, Балтии.





В производство планируем инвестировать еще около 200 млн руб.».

Благодаря современному импортному оборудованию, закупленному владельцами «Парма ПЭВ», из цехов этого предприятия может выходить до двух вагонов продукции в смену, при этом для ее производства задействуется минимум сотрудников. Новая линия производства концерна Weinig (Германия) – высокоавтоматизированная, оснащена сканерами, которые проверяют сырье и определяют, как его лучше раскроить, чтобы ни миллиметра не пропало. В результате, если на обычных лесопильных производствах балансовая составляющая, то есть объем древесины, которая идет в отходы, может составлять до 60% изначального объема сырья, то здесь наоборот – в производстве задействовано 60–70% древесного сырья.

«Сегодня надо работать в русле мирового тренда “Индустрия 4.0”, иначе мы не выживем в борьбе технологий, которая сейчас идет в лесной отрасли, – считает директор предприятия. – Отходы, которые образуются у нас, – опилки, щепу, – отправляем на “Монди СЛПК”. Возможно, в будущем, при увеличении объемов производства начнем изготавливать топливные брикеты».

Руководителю региона Сергею Гапликову, который посетил с визитом предприятие, показали готовую продукцию, ждущую отправки покупателям, но глава Коми обратил внимание и на лежавший в стороне брак – бруски с небольшими пятнышками. Сергей Гапликов отметил, что если европейские потребители так придирчивы даже к внешнему виду продукции, то наши потребители такие бруски с удовольствием купят по приемлемой цене.

По словам Анатолия Якимова, предприятие может значительно нарастить объем выпуска продукции, но рискует при этом столкнуться с нехваткой сырья. Надежные поставщики древесины достались компании «в наследство» от прежних владельцев, но объемы сырья, которые они могут обеспечить, в десять раз ниже тех, что может переработать сегодня «Парма ПЭВ».



С подобной проблемой хорошо знакомы многие небольшие лесоперерабатывающие компании Коми: леса в регионе более чем достаточно, а сырье получить затруднительно, поскольку аренду участков перебивают крупные предприятия, которые порой берут лесные участки с запасом, не выпиливая лес полностью. А выгодная покупка древесины на аукционах – вопрос везения. ■

Системы высокотемпературного технологического нагрева
CAW
Industrial Combustion and Heat Transfer
Поставщик комплексных решений. Ваш надежный партнёр!
Индивидуальное проектирование, изготовление и поставка источников тепловой энергии – от одиночных компонентов до монтажа энергетических центров «под ключ» – в соответствии с наивысшими требованиями по качеству, надежности и защите окружающей среды от вредных выбросов.
Приглашаем посетить наш стенд на выставке:
22-25 октября 2018
ЦВК «Экспоцентр», Москва
www.caw-wiesloch.de

• Трёхходовые по ходу газов термомасляные нагреватели KONTAKTOMAT®
• Вертикально-факельная трубчатая печь для НПЗ типа Wärmetechnik Biermann
• Рекуператоры с теплообменниками из гладких и ребристых труб
• Парофазные нагреватели
• Установки для сжигания жидких и газообразных отходов производства
• Применение расплавов солей в качестве теплоносителей
• ORC-технологии для распеределенной электрогенерации
• Модернизация, модификация и восстановление систем
sales@caw-wiesloch.de

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ ОТ КОМПАНИИ «ОРИОН-Р»

Компания «Орион-Р» (входит в холдинг «Рунако», объединяющий предприятия в сфере проектирования, производства и сервисного обслуживания оборудования для нефтедобывающей промышленности) разработала серию контейнерных горизонтальных перегружателей (КГП).

КГП-У разработан для высокоскоростной загрузки 20- и 40-футовых морских контейнеров. Одно из основных достоинств новинки – контейнер не надо снимать с шасси трейлера для загрузки. Алгоритм операций КГП-У исключает риск повреждения контейнера и его содержимого, связанный с соприкосновением груза со стенками и крышей контейнера, так как усиленная загрузочная платформа принимает на себя основную нагрузку до начала и во время укладки отправления в контейнер.

Контейнерный перегружатель не требует стационарной установки и может перемещаться между точками перегрузки стандартным автотягачом. Комплекс управляется как с переносного, так и со стационарного пультов. Площадь рабочей зоны КГП не превышает 300 м² (включая место для безопасного подъезда вилочных погрузчиков).

Весовой контроль обеспечивается шестью независимыми усиленными тензодатчиками. Индикатор веса установлен как на панели управления, так и на выносной мачте. Выносной дисплей хорошо виден оператору погрузочной техники и может быть повернут так, как необходимо оператору. Точность этой надежной системы весового контроля, которая прошла сертификацию в Российском морском регистре судоходства и полностью соответствует требованиям о подтверждении веса контейнера (сертификаты VGM), – ±1%. Постоянный весовой контроль во время погрузки, фиксация веса загружаемого содержимого, помещенного в контейнер, и сертификация в Морском регистре этих типов тензодатчиков позволяют грузоотправителю выпускать собственные сертификаты веса (VGM) и экономить значительные средства. К достоинствам погрузчика относятся его функциональность и возможность вариантов комплектации и доработки конструкции в зависимости от требований заказчика, а также оптимальная стоимость. ■

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ





СТОЙКОСТЬ ТВЕРДОСПЛАВНЫХ ПИЛ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР УСПЕШНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

ПОДГОТОВИЛ **ВЛАДИМИР ПАДЕРИН**

Информации о проблемах, связанных со стойкостью режущего инструмента*, о ее влиянии на производительность технологического оборудования и себестоимость продукции довольно много и в специальной литературе, и в интернете. Но, как показывает опыт общения автора с производственниками, службами сервиса и отделами по снабжению, ее все же недостаточно, и у производственников часто возникают разные вопросы.



Какой максимальный объем хвойных пиломатериалов можно распилить на таком-то или таком-то бревнопильном (делительном, обрезном или другом) станке? Какова стойкость пилы и срок ее «жизни» до перепайки твердосплавных пластин? Эти вопросы возникают потому, что специалистам определенных служб предприятий нужно планировать работу, эффективно использовать финансовые ресурсы и вовремя заказывать необходимый режущий инструмент.

К сожалению, на последний вопрос мало кто может ответить правильно. Для того чтобы рассчитать или определить параметры пил в данных производственных условиях, кроме основных характеристик оборудования, сырья и режущего инструмента, необходимо учесть целый ряд нюансов, от которых зависит стойкость твердосплавной пилы и срок ее активной эксплуатации. Необходимо помнить, что твердосплавные лесопильные пилы из-за особенностей конструкции, в отличие, например, от пил для раскроя плитных материалов (т. н. мебельных), ремонтируют с полной заменой всех режущих элементов (зубьев), и притом неоднократно. А точат исключительно по передней грани (за редким исключением по двум граням), чтобы при частых переточках не изменить угловые и линейные параметры корпуса.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОЙКОСТЬ

Длительность периода стойкости пилы зависит от материала корпуса и режущих элементов (зубьев из твердосплавных пластин), геометрии (угловых и линейных параметров) и профиля зубьев и корпуса, вида распиливаемого сырья (его влажности, твердости и плотности), основных параметров режимов резания, своевременности сервисного обслуживания технологического оборудования и режущего инструмента и многих других факторов.

Наибольшее влияние на период стойкости инструмента оказывают скорость резания и скорость подачи, которые, в свою очередь, зависят от выбранных оптимальных угловых и линейных параметров пилы, агрегатного состояния распиливаемой древесины (сырая, сухая, мерзлая), ее загрязненности, состояния оборудования и условий его эксплуатации, планово-предупредительного ремонта основного и вспомогательного оборудования и качества обслуживания и ремонта пил, а также от квалификации производственного и обслуживающего персонала.

Рассмотрим эти факторы подробнее на примере пил, диаметр которых не превышает 800 миллиметров.

Использование специальной, разной по структуре и качеству, инструментальной стали для корпусов пил, выбор оптимальной толщины корпуса пилы (1/120–1/140D), применение разных режимов термообработки, правки, вальцовки при прочих равных условиях позволяют повысить срок службы корпуса в несколько (5–10) раз при правильной эксплуатации пилы и выполнении всех необходимых процедур ремонта, но одновременно повышают стоимость инструмента.

Правильный подбор состава твердосплавных пластин (К10–К30) в зависимости от погодных условий (зима – лето), а также выбор инструментов с верными конструктивными характеристиками корпуса и зубьев, особенно угловых параметров (в частности, переднего и заднего угла) и лимитированным уширением на сторону (0,5–1,0 мм), наличие на корпусе прорезей и мультаксов обеспечивает повышение стойкости пил. Кроме того, зубья «летних» пил должны быть тверже зубьев пил, предназначенных для работы в зимних условиях.

На продолжительность периода стойкости пил оказывают влияние агрегатное состояние лесопильного сырья (зима/лето), порода и плотность древесины, ее загрязненность, сроки заготовки и хранения. Имеет значение, были ли бревна обработаны на окорочном оборудовании и смывалась ли грязь с торцов в весенне-осенний период. Наличие грязи, песка, льда на пиловочном сырье отрицательно и нелинейно сказывается на стойкости пил. И даже окорка в этом случае не выручит, если инструмент используется для раскроя пиловочного сырья с загрязненными торцами.

Нарушение рекомендуемых и расчетных технологических параметров пиления древесины – повышение или снижение скорости резания, особенно скорости подачи (в т. ч. подачи на зуб, например, с превышением или понижением относительно оптимальных режимов 0,3–2,0 мм) приводит к интенсивному износу режущих элементов зуба (лезвию и кромок зуба) и, как следствие, к снижению стойкости инструмента.

Правильная эксплуатация основного и вспомогательного технологического оборудования в соответствии с рекомендациями завода-изготовителя, с учетом состояния оборудования и своевременного проведения ППР, соблюдения сменности работы оборудования, своевременная уборка цеха, отсутствие запыленности воздуха в зонах работы режущего инструмента способствуют увеличению периода стойкости пил.

Важное условие сохранения и повышения стойкости режущего инструмента лесопильной линии – его своевременная замена. На предприятиях, которые давно действуют и перерабатывают более 100 тыс. м^3 сырья в год, замена режущего инструмента, как правило, регламентирована и нормирована (в часах работы потока до замены пил) в зависимости от производительности сменного потока, состояния

*Стойкостью или периодом стойкости режущего инструмента называется время резания новым или восстановленным режущим инструментом от начала резания до отказа (полного его износа).

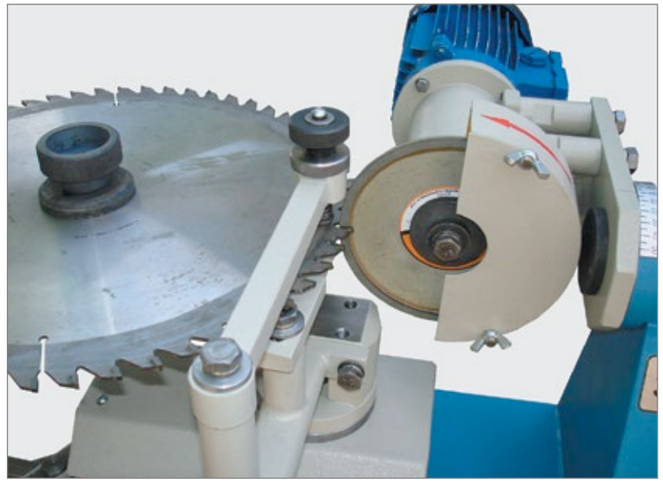


и породы сырья, высоты пропила, качества требуемых пиломатериалов. Даже в случае простоев или низкой производительности лесопильного потока, отличной от регламентированной, инструмент следует менять, поскольку в этом случае из-за частых заточек и минимального съема в процессе заточки стойкость (срок замены режущих пластин) повышается, что положительно сказывается на экономике предприятия.

Иногда на предприятиях с низкой культурой производства инструмент эксплуатируют до тех пор, пока, как говорится, дым не пойдет, в результате чего увеличивается расход инструмента, снижается качество получаемых пиломатериалов.

Новообразованным и введенным в эксплуатацию предприятиям можно рекомендовать не использовать чужие регламенты замены режущего инструмента, а создавать свои путем наработки статистики примерно в течение года, учитывать особенности пиловочного сырья (плотность, например) и характеристики технологического оборудования, нюансы режимов резания, качество поставляемого режущего инструмента.

Организация собственного заточного участка на лесопильном производстве при наличии необходимого правильного технологического оборудования и обученного персонала также поможет повысить стойкость режущего инструмента. Понятно, что создать подобный участок могут позволить себе далеко не все лесопильные заводы, а только крупные либо удаленные от сервисных центров. Но следует учесть, что заточка инструмента в сторонних сервисных организациях не способствует обеспечению длительного срока службы пил.



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЗАВОДСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ ЗАМЕНЫ ПИЛ

Когда речь заходит о режущих инструментах, операторам лесопильных линий и технологам производства зачастую приходится делать непростой выбор между максимальной стойкостью режущего инструмента и повышением производительности потока. Но такого выбора быть не должно. При понимании и соблюдении ряда основных правил можно добиться баланса между стойкостью и высокой производительностью инструмента на головном оборудовании, определяющем производительность всего лесопильного потока.

Для каждой пилы лесопильного потока (продольного или поперечного пиления) нужно разработать регламент замены инструмента с учетом сменности работы, продолжительности перерывов и загруженности пилы, сезонности заготовки, климатических условий эксплуатации. Следует иметь в виду, что пилы с небольшой высотой пропила, например ступенчатые в ФБЛ и ФПС, пилы обрезных станков и торцовочные можно менять значительно реже, чем основные пилы станков первого и второго ряда. Кроме того, стойкость пил существенно снижают инородные включения в древесине (металл, песок, камни и т. п.), крупномерные сучья в пиловочнике, засмоленность пиловочной древесины, которая вызывает аварийный износ – вырыв зубьев, разрыв и «отпуск» корпуса, что приводит к списанию пил.

Для расчета годового запаса режущего инструмента (особенно специального) необходимо держать на складе предприятия как минимум два комплекта инструмента, а на складах лесозаводов, оснащенных скоростными лесопильными линиями, – по два летних и зимних комплекта, возможно, и с учетом аварийного износа инструмента (K = 1,3).

Продолжительность жизни пилы без аварийных ситуаций можно рассчитать на примере пилы 500 × 5.8 / 4.0 × 140 Z = 54 + 2 + 2, у которой изначальная толщина твердосплавной пластинки 4,0 мм. При полной загрузке потока в две смены и качественном сырье необходимо для увеличения срока эксплуатации инструмента точить его не реже чем через две смены, в этом случае пилу надо точить только по передней грани, со съемом за каждую заточку 0,05–0,08 мм, если точить реже, съем будет больше. Сколько же дней (суток) пила проживет до полной замены зубьев? При толщине остатка твердосплавной пластинки на пиле менее 1 мм зубья надо менять; величина зоны переточки в данном случае будет 3 мм. Получаем: 3 мм : 0,05 мм (величина съема) = 60 переточек. А при съеме 0,08 мм: 3 мм : 0,08 мм = 37 переточек. Зная средний объем распиливаемого сырья в смену или за сутки, можно подсчитать, сколько кубометров пила переработает без замены. Однако это теория, а на практике все может быть иначе, ведь следует учитывать нюансы работы пил и оборудования. Число перепаек на пиле тоже может быть разным, но при соблюдении всех правил эксплуатации и правильном обслуживании их в зависимости от сорта и качества стали корпуса пилы не должно быть меньше пяти.

При разработке регламентов замены режущего инструмента:

– корректируйте скорость подачи постепенно, в пределах рекомендуемого диапазона

Скорость подачи является самым значимым фактором стойкости инструмента: чем она выше, тем меньше срок его службы. К сожалению, операторы линий, желая повысить производительность, часто делают ошибку: повышают скорость подачи и могут даже перегрузить станок, работая на скорости, превышающей допустимое значение на 20–30%. Производительность потока может вырасти, однако стойкость инструмента резко снизится. Лучше всего выдерживать скорость подачи в пределах диапазона, рекомендованного для инструмента, осторожно корректируя ее в процессе работы, что позволит достичь максимума, при котором станет возможным как увеличение срока службы инструмента, так и повышение производительности работы.

– используйте высокую скорость подачи для максимальной реализации ресурса твердосплавных пластин

Работа на высокой скорости подачи с использованием заточенного инструмента при обеспечении желаемого качества получаемых пиломатериалов позволяет сократить продолжительность распиловки сырья и повысить производительность потока. Однако нужно иметь в виду, что со временем из-за затупления режущей кромки зубьев необходимо плавно снижать скорость подачи в течение смены, например через каждый час.

– экспериментируйте

Одним из лучших способов балансировки влияния факторов, определяющих стойкость инструмента и его производительность, является изучение поведения инструмента во время работы. Через каждый час работы рекомендуется останавливать линию и снимать инструмент, чтобы рассмотреть износ режущей кромки под микроскопом (можно сделать фото мобильным телефоном с максимальным увеличением и рассмотреть его на мониторе компьютера). Подобный тщательный осмотр позволит понять, что происходит с пластиной, каково ее состояние, и на основании этого отрегулировать скорость подачи или переточить некоторые углы зуба пилы (например, задний – с 12–15 до 7–8°) и т. д.

Самый главный совет: используйте пилу, оснащенную пластинкой твердого сплава, на рекомендуемых производителем скоростях резания и подачи. Соблюдая их, можно увеличить ресурс инструмента. ■



ОСОБЕННОСТИ КЛЕЕНАНОСЯЩИХ УСТРОЙСТВ

АВТОР **МИХАИЛ ТАРАСЕНКО**

Pro-kleim.ucoz.ru

Скорость, качество, комфорт, выгода. Пожалуй, именно эти цели являются определяющими при принятии производителем решения об автоматизации процесса клеенанесения.

Автоматизация клеенанесения при производстве клееных деревянных конструкций и элементов призвана ускорить работу конвейера: быстрее клеить, быстрее прессовать, поскольку зачастую сокращение времени сборки ведет к сокращению времени прессования, в том числе за счет использования скоростных клеевых систем. Результат – увеличение выпуска готовой продукции, которое обеспечивает снижение ее себестоимости. Однако есть ряд немаловажных но. Любое автоматическое оборудование требует обслуживания. Чем выше скорость работы клеенаносящего оборудования, тем строже надо следить за обеспечением непрерывности его эксплуатации, регулярно проводить технические регламентные работы. Резиновые элементы и магистрали очень быстро приходят в негодность, возникают засоры и запыление в электронных системах, неизбежны износ и усталость металла при простоях. Поэтому при выборе оборудования важно правильно рассчитать его необходимую производительность, иначе внезапные и регулярные простои вследствие проведения внепланового ремонта клеенаносящей техники обеспечены. Оборудование должно работать, и чем чаще и равномернее – тем лучше.

При использовании клеевых материалов (КМ) подручными средствами очень сложно добиться равномерности клеенанесения. В основе качественной склейки всегда лежат технические рекомендации производителей клеевых систем по достаточному количеству клеевого материала, а также нормативным ограничениям времени, отводимым на сборку и прессование; и других технологических параметров. Автоматизация клеенанесения означает исключение человеческого фактора из этой операции, и обеспечивает повышение качества выпускаемой продукции. Естественно, параметры клеенанесения требуется регулярно проверять. Вибрация и износ оборудования могут со временем стать причиной изменения предустановленных настроек. Техника требует постоянного контроля и регулировки.

Чаще всего емкости с клеем напрямую присоединяют к клеенаносящим машинам, что исключает попадание в магистрали подачи инородных предметов и веществ, ошибки при работе с клеевыми материалами и разливы клеевого материала, загрязняющие цех. При работе с многокомпонентными системами необходимо еще и отслеживать правильность дозирования химических составов. Но всегда следует помнить, что за оборудованием надо ухаживать: мыть, проверять и своевременно менять магистрали, обслуживать согласно регламенту, иначе однажды могут возникнуть более серьезные проблемы, чем уборка рабочего места.

Клеенаносящий станок HÖFER LAD 1500 (Германия)



РОЛИКОВЫЕ (ВАЛЬЦОВЫЕ) КЛЕЕНАНОСЯЩИЕ УСТРОЙСТВА

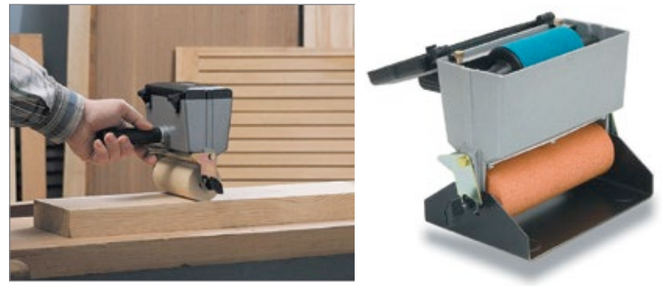
К вальцовым машинам относят линии, различающиеся как по задачам, так и по принципу использования. У этого класса машин есть только две общие для всех машин и классов оборудования черты: наличие вала (ролика), при помощи которого выполняется клеенанесение, и возможность использования любых клеевых систем на водной основе, включая многокомпонентные реактивные смолы, а также расплавов. Устройства этого класса не годятся для работы с жидкими полиуретанами.

Принцип действия роликовых устройств: на клеенаносящий вал подается клей, заготовка перемещается через вал клеенанесения, благодаря чему клей попадает на основу в том количестве, которое определяется геометрической насечкой вала (пазами поверхности).

Важно понимать, чем выше плотность и вязкость КМ, тем больше его наносится одними и теми же приспособлениями.

При необходимости нанесения клея в крайне малом (до 30 г/м^2) количестве возможно применение абсолютно гладких валов – как обрезиненных, так и хромированных. Один из плюсов использования вальцовых клеенамазов – возможность клеенанесения сразу на несколько заготовок, если их общая ширина меньше длины вальцов: заготовки пропускаются через ролики параллельно. Несмотря на единый принцип работы вальцовых клеенамазов, детали и узлы их комплектации, а также технологические процессы клеенанесения сильно различаются.

Клеенаносящее приспособление Virutex EM125T (Испания)



РУЧНАЯ ВАЛЬЦОВАЯ КЛЕЕНАМАЗКА

Самые примитивные устройства для нанесения простых водорастворимых клеев – это так называемые ручные клеенамазки. Их производят многие компании, а продают все станкоторговые фирмы. Клеенамазка представляет собой небольшую (обычно на 1–2 кг клея) емкость. Снизу емкости присутствует прорезь, через которую клей попадает на клеенаносящий валик. В емкости расположен металлический дозирующий вал. Конструкция снабжена ручкой, благодаря которой устройство и перемещается оператором по заготовке. В зависимости от силы прижатия клеенамазки к заготовке, клеенаносящий валик приподнимает в емкости дозирующий вал, таким образом регулируя количество подаваемого клея.

Клеенамазки выпускаются шириной от 80 до 180 мм. Выбор ручного клеенаносящего устройства зависит от производственных задач: чем шире заготовки, тем более широкий необходим клеенамаз. Обычно клеенамазки комплектуются двумя типами полиуретановых валиков для клеенанесения: жестким (серого цвета) – для расхода клея 35–60 г/м^2 и мягким (оранжевого цвета) – для расхода 80–150 г/м^2. Также опционально поставляется подставка из металла. Ручные вальцовые клеенамазки – оптимальное решение для небольших производств: дешевые, много места не занимают, моются просто, технического обслуживания не требуют. Как ни странно, о существовании подобных «машинок» многие деревообработчики просто не знают.

Они подходят для работы с любыми жидкими клеями. После работы клеенамаз обязательно нужно промыть водой, и особенно тщательно – мягкий клеенаносящий валик: чем лучше он будет промыт, тем дольше прослужит.

ВАЛЬЦОВЫЙ КЛЕЕНАМАЗ С РАКЕЛЕМ ДЛЯ ЖИДКИХ КЛЕЕВ

Основа самой простой установки этого класса – приводной вал, частично погруженный в емкость. Клей заливается в емкость вручную. Оператору необходимо провести прижатой заготовкой по валу. За счет имеющейся на валу насечки происходит перенос клея на заготовку. Скорость подачи установки – 15–20 м/мин. У этого типа станков множество минусов – от невозможности контроля количества нанесенного клея и крайне низкой скорости до невозможности встраивания в конвейер. Без оператора машина не может работать. Плюс у этой установки единственный: низкая цена. Промывка машины после использования обязательна. Аналогичное устройство используется для клеенанесения при полуавтоматическом сращивании заготовок после шипореза. Отличие лишь насечка на валу, соответствующая размеру шипа на шипорезном станке. Оператор берет заготовку с нарезанными шипами, вручную прислоняет шипы к клеенаносящему валу, затем вручную подает заготовку на пресс линии сращивания. Пожалуй, это единственное разумное применение клеенаносящей установки подобной конфигурации.

У чуть более удобного варианта подобной установки для склеивания по пласти аналогичная конструкция, но верхнее расположение клеенаносящего вала. Кроме того,

Станок OSAMA S2R клеенаносящий двухсторонний с автоматической подачей (Италия)



есть возможность перемещения вала в вертикальной плоскости. Клеенаносящий вал может быть приводным, в этом случае под ним располагается так называемый разгонный вал – хромированный или ровный обрезиненный вал с приводом от двигателя. Клеенаносящий вал оборудован емкостью для клея – ракелем. Клей подается вручную. Количество наносимого на заготовку клея регулируется насечками на валу и степенью прижима ракеля к поверхности клеенаносящего вала. Бортиком ракель снимает с проходящего мимо него клеенаносящего вала излишки клея, одновременно заполняя насечку клеем. Клей из насечки вала переносится на поверхность заготовки при ее прохождении через установку. Скорость подачи – от 15 до 28 м/мин, обычно с возможностью электронной регулировки. Промывка машины после использования обязательна. Минус ракельных машин – большие застойные зоны в углах ракелей, где отсутствует циркуляция клея в процессе работы. Особенно важно учитывать этот нюанс при длительной работе с многокомпонентными клеями, поскольку в этих зонах возможно отверждение клеевой смеси.

Еще один вариант комплектации устройства может использоваться для двухстороннего клеенанесения, в этом случае оба вала – нижний (он же приводной) и верхний – оборудованы ракелями и на них есть насечки. Клей наносится на заготовку сверху и снизу. При таком варианте после клеенамаза устанавливается приемный рольганг не с роликами, а с дисками, что позволяет протягивать заготовку с минимальными потерями нанесенного клея. Недостаток клеенанесения нижним валом – невозможность контроля качества нанесения и количества наносимого клея. Вальцовые клеенаносящие установки с ракелем выпускаются шириной от 200 до 600 мм (для работы с деревянными ламелями при изготовлении клееного щита или бруса) и 1200–1450 мм (для облицовки плитных материалов).

Компактная линия для каширования Unimac GS 140-C («КАМИ»)



ВАЛЬЦОВЫЕ КЛЕЕНАМАЗЫ НА ЛИНИЯХ СРАЩИВАНИЯ

Технологии клеенанесения, подобные описанным выше, используются на автоматических и полуавтоматических линиях сращивания. Клеенаносящий ролик, обычно сделанный из фторопласта или капролона, полностью погружен в емкость с клеем. Заготовки с нарезанными шипами по одной либо пакетом подаются в зону клеенанесения. Ролик поднимается из ракеля и наносит клей на зафиксированные в установке заготовки. Для обеспечения качественного клеенанесения следует контролировать степень износа валика, давление прижима заготовок, а также качество заточки фрез на шипорезном узле – если оно неудовлетворительное, происходит вырыв массива древесины, который приводит к браку на сращивании, поскольку даже самый лучший клей не может восполнить потерю части шипа. После окончания работы вал необходимо промыть. При работе с многокомпонентными клеями, емкость также необходимо промывать.

ВАЛЬЦОВЫЕ КЛЕЕНАМАЗЫ НА КРОМКООБЛИЦОВКЕ

Тот же принцип переноса, но уже для клея-расплава используется на 98% линий кромкооблицовки в мебельной промышленности. Этот тип клеенаносящих узлов подходит для клеев-расплавов на основе ЭВА, полиолефинов и АПАО, но не подходит для реактивных термоплавких полиуретанов.

На линии кромкооблицовки размещается клеянка, в которой находится клей-расплав. Внутри клеянки установлены термоэлементы, поддерживающие необходимую для работы температуру клея. Рабочая температура указывается производителями клеев, обычно – от 120 до 230°С. Емкость клеянки обычно небольшая: 1–3 кг. Клей оператор засыпает вручную. Подача гранул клея может быть автоматизирована. В таком случае узел оснащается системой пневмоподачи клея из промежуточного бункера, куда он предварительно засыпается в большом объеме – от 25 до 100 кг. Подача необходимого количества клея происходит автоматически по датчику уровня, что позволяет непрерывно работать на линиях с высокой скоростью обработки заготовок – не приходится делать техническую остановку для расплавления свежей порции гранул клея.

Нанесение клея на заготовки производится расположенным вертикально у клеянки металлическим валом с ромбовидной насечкой глубиной 1 мм. Вал вращается непрерывно, забирая на свою поверхность клей-расплав, натекающий из клеянки сквозь вертикальную прорезь высотой, равной высоте вала. Вал плотно прижат к прорези, поэтому в отсутствие заготовок для клеенанесения излишки клея из клеянки не вытекают. При длительной работе линии вхолостую рекомендуется понижать температуру в клеянке на 20% от рабочей – тогда клей-расплав становится более вязким, что препятствует его протечке из клеянки.

Принцип устройства клеевых узлов не зависит от типа линий кромкооблицовки и скорости их работы. Но вал может быть оснащен тэном нагрева. В таком случае на нем устанавливается температура на 5°С выше, чем в клеянке, для равномерного нанесения клея на поверхность заготовки.

Регулярно требуется промывать узел клеенанесения, поскольку постепенно на корпусе клеянки и тэна нагрева скапливается нагар, препятствующий корректной работе как тэнов, так и датчиков температуры и уровня. В отличие от установок для жидких клеев, здесь применяется специальный промывочный ЭВА расплав ярко-синего или ярко-красного цвета. Использовать промывочный расплав можно многократно, пока за счет количества вымываемого нагара он не потеряет цвет. В наиболее сложных, аварийных случаях приходится использовать специальные активные жидкие моющие средства, но не часто, поскольку они весьма агрессивны и разъедают не только скопившийся в клеянке нагар, но и корпус самой клеянки. Третий способ очистки – демонтаж узла и его механическая очистка.

ВАЛЬЦОВЫЕ КЛЕЕНАМАЗЫ С ДОЗИРУЮЩИМ ВАЛОМ ДЛЯ ЖИДКИХ КЛЕЕВ

Эффективным усовершенствованием конструкции вальцовых клеенаносящих установок на пласть стала замена ракелей дозирующими валами. Эти приводные ровные валы всегда вращаются навстречу клеенаносящим валам с насечкой. Клей находится между валами и постоянно перемешивается. Таким образом, даже при длительной работе вхолостую не происходит предотверждения КМ. Опционально именно этот тип вальцовых станков оснащается устройствами автоматической подачи клея или клеевой смеси (при работе с многокомпонентными системами), работающими от датчиков уровня клея на валах. Также машины, которые используются для нанесения многокомпонентных клеевых систем, могут оснащаться системами охлаждения смеси, что продлевает время жизни клеевых систем. В этом случае между валами устанавливаются змеевики (трубки) с охлаждающей жидкостью температурой 8–12°С, поступающей от холодильной установки. Эта опция позволяет увеличить время действия смеси в 1,5–2 раза, а также сократить число необходимых промывок оборудования. Очень важная опция для обеспечения бесперебойной работы вальцовых машин, особенно шириной более одного метра, – автоматическая система промывки.

При промывке необходимо тщательно отмыть четыре вала: два клеенаносящих и два дозирующих. На выполнение этой работы вручную потребуется от 30 до 60 мин, при автоматической промывке – не более 10 мин. При оснащении линий склейки автоматической системой, необходимо подключение станка к магистральной системе подачи воды. На многих предприятиях к этой магистрали подсоединяют бойлер. Теплая вода (20–40°С) гораздо быстрее, чем холодная, вымывает любой клей на водной основе. Кипятком мыть станки категорически запрещено – горячая вода может спровоцировать мгновенное отверждение остатков клея. При заказе опции автоматической промывки на клеевую машину следует обратить внимание на размер щеток системы автопромывки. К сожалению, иногда в комплектации встречаются маленькие щетки, которыми невозможно хорошо промыть валы. Большие щетки обеспечат быструю и хорошую промывку валов. Также для качественной промывки, особенно при работе с многокомпонентными клеевыми системами, можно использовать 10%-ный раствор мочевины. Скорость и качество промывки заметно повысятся.

Расход клея регулируется установкой определенного расстояния между дозирующим и клеенаносящим валом: чем меньше зазор – тем меньше наносится клея. Вальцовые клеенаносящие установки с дозирующими валами считаются самыми эффективными системами в своем классе, поэтому производители изготавливают множество отличающихся размерами моделей, предназначенных для использования в разных сферах деревообработки и мебельной промышленности.

Вальцовые клеенаносящие установки шириной от 250 до 650 мм применяются при производстве мебельного щита, оконного бруса (при работе с ПВА-клеями); при производстве стенового бруса (с клеевыми системами ЭПИ и ММФ); при изготовлении паркетной и инженерной доски (с ПВА-, ЭПИ- и КФ-системами). Скорость подачи

Автоматический клеенаносящий станок Osama с дозирующими валами



на этих агрегатах в зависимости от задач варьирует от 20 до 80 м/мин и обычно регулируется электроникой.

Установки шириной от 1000 до 3000 мм обычно используются для облицовки древесных плит как листовыми, так и рулонными материалами. Кроме того, они могут применяться для изготовления дверных полотен, паркетной и инженерной доски, столярной и CLT-плиты, тамбурата (при работе с клеями ПВА, КФ и ММФ, также возможно использование дисперсии полиуретана при нанесении на гладкую поверхность).

Однако у вышеописанных установок есть сильные «конкуренты». Для выполнения тех же задач, которые были перечислены, применяются еще более совершенные вальцовые машины, работающие в паре с каландровыми прессами, что позволяет максимально ускорить процесс склейки. Речь идет о вальцовых клеенаносящих установках с двойным комплектом валов и возможностью промежуточной сушки при использовании многокомпонентных жидких клеев.

Эти установки обычно работают на линии именно с каландровыми прессами, реже с многопролетными проходными горизонтальными прессами и используются исключительно для нанесения карбамидформальдегидных клеевых систем с раздельным нанесением клея и отвердителя. Они обязательно оснащаются двумя вальцовыми установками с дозирующими валами. На первой установке, у которой все валы гладкие, на поверхность плиты наносится жидкий кислотный отвердитель. Гладкие валы применяются для обеспечения малого расхода отвердителя – от 5 до 30 г/м^2. После нанесения отвердителя плита поступает в зону нагрева, оснащенную УФ-лампами. Сушка отвердителя необходима для исключения попадания жидкого отвердителя в следующие валы нанесения клея, в противном случае образовавшаяся смесь затвердевает, причем стремительно, а это самое страшное, что может произойти с клеенаносящей установкой, деревообработчики называют это «закозлить валы». Тогда неизбежна замена дорогостоящих клеенаносящих валов, поскольку затвердевший КФ-клей можно удалить только механическим способом – путем фрезеровки и обрезинивания валов.

Устройство второй пары валов, наносящих клей, ничем не отличается от обычной клеенаносящей установки с дозирующими валами. Несущественное различие в том, что обычно клей и отвердитель подаются при помощи насосов не на валы, а в промежуточные емкости, находящиеся под валами, а уже оттуда с помощью дополнительного насоса на валы, поскольку компоненты клеевой системы не перемешиваются. Таким образом достигается циркуляция и постепенное обновление большого объема клея, что гарантирует стабильное и прогнозируемое поведение высокопроизводительной клеевой системы. В конце рабочей смены установку нужно обязательно промыть водой или специальными моющими средствами, содержащими мочевину. Обычно установка оснащена автоматической системой промывки. Особую осторожность следует соблюдать при промывке вальцов отвердителя, поскольку повреждение их поверхности может привести к излишней подаче отвердителя и, как следствие, браку готовой продукции, а также отверждению клея на валах клеенанесения, что гораздо хуже.

Еще один вариант клеенаносящих вальцовых установок – агрегаты с горячими валами для облицовывания плит с использованием реактивного термоплавкого полиуретана. Этот клей-расплав поставляется в цилиндрических гильзах емкостью 2, 20 и 200 кг. Так как он отверждается при взаимодействии с влагой, содержащейся в воздухе, работа с ним требует особого внимания. Прежде всего, перед нанесением этот полиуретановый клей необходимо расплавить и поддерживать в горячем состоянии. В этих установках также две пары валов. В начале линии расположены горячие гладкие клеенаносящие валы, температура поверхности которых от 110 до 150°С (в зависимости от рекомендаций производителя клея). Валы находятся под защитным кожухом, обеспечивающим защиту операторов участка клеенанесения от паров изоционата, появляющихся при нагреве клея. Твердые гильзы укладываются оператором непосредственно на валы и в процессе их вращения происходит постепенное расплавление клея. Опционально установка может быть оснащена плавителем, с помощью которого предварительно расплавляют клей (в случае его поставки в крупной таре), а затем подают на валы расплав по подогреваемой магистрали. В такой конфигурации оборудование может работать непрерывно, без остановок на расплавление новой партии клея.

Расплавленный клей наносится на заготовку, расход 35–65 г/м^2, что обусловлено техническими параметрами производимой продукции. Затем заготовка с нанесенным клеем поступает на открытый стол, где на нее укладывается облицовочный материал. Далее заготовка проходит через холодный вальцовый пресс, где выполняются прессование и прикатка облицовки. На выходе получают готовую продукцию, которую можно сразу упаковывать.

На подобных установках изготавливают плиты, облицованные разными пластиками, тамбурат, выполняют переклейку плит и другие работы, в ходе которых на сборку деталей требуется до трех минут. После работы ежедневно выполняется промывка клеенаносящих валов специальным порошковым расплавом. В случае отверждения реактивного полиуретана очистка возможна только механическим путем, то есть, по сути, необходима замена клеенаносящей установки.

Основные плюсы роликовых клеенаносящих устройств – простота конструкции и эксплуатации, довольно низкая цена. Основной минус – необходимость контроля оператором параметров склейки и работы машины. Также требуется регулярный аудит клеенаносящих валов, поскольку при их износе резко снижается качество клеенанесения, а также невозможна точная и гарантированная дозировка клея. ■

KIILTO: ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧНОСТИ

В прошлом году в России была утверждена «Стратегия экологической безопасности РФ на период до 2025 года». Этот основополагающий документ не только формирует направления экологического развития страны на ближайшие годы, но и окончательно закрепляет приоритетность эко повестки в государственной политике.

Согласно данным последних исследований, спрос на экологически безопасные продукты и решения будет одним из определяющих трендов развития потребительских рынков в ближайшее десятилетие. В полной мере это относится и к индивидуальному строительству: по мнению многих экспертов, для российских потребителей все более значимым становится фактор экологической безопасности строительных и отделочных материалов. Можно с уверенностью сказать, что тенденция, ранее характерная в основном для Европы, становится актуальной и в России. Поэтому все чаще в качестве основного строительного материала будущие домовладельцы выбирают клееную древесину. Клееную древесину необходимо рассматривать исключительно как систему «древесина + клей». Высокие экологические показатели каждого элемента позволяют судить о безопасности всей системы – клееного бруса для домостроения. С другой стороны, запросы рынка таковы, что экологическая безопасность материала не должна негативно влиять на качество склеивания – требования к клеевому шву остаются неизменно высокими.

Одним из наиболее эффективных клеевых решений для производства бруса являются двухкомпонентные EPI-системы. Этот тип клея представляет собой полимерную эмульсию в комбинации с изоцианатным отвердителем, которые обеспечивают клеевому шву исключительные физико-механические свойства. Ведущим экспертом в разработке подобных систем является финский концерн Kiilto, обладающий колоссальным опытом производства и серьезной экспертизы в этой области. Именно в Финляндии клееный брус как строительный материал сформировался в том виде, в котором сейчас существует, поэтому наработки Kiilto являются одними из наиболее передовых в мире. Непревзойденная эффективность склеивания – с одной стороны, и абсолютная экологическая безопасность – с другой, являются отличительными чертами систем Kestokol.

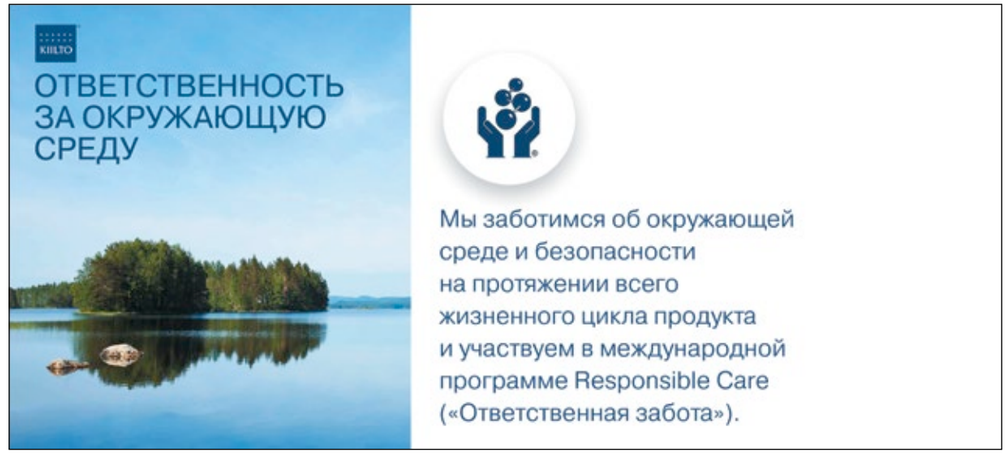
Сегодня в ассортиментном портфеле компании полноценная линейка EPI-систем, включающая в себя как проверенные временем Kestokol WR05, WR11, WR 125, так и новинки – M11 и M610. Соответствие систем Kestokol строжайшим японским стандартам JAS 111 MAFF и JIS K 6806 является в определенном смысле знаком качества и показателем высоких возможностей этих систем. Необходимо отметить, что использование EPI-систем позволяет кардинально решить вопрос эмиссии формальдегида – брус склеенный с использованием EPI, полностью безопасен с этой точки зрения.

Вести разработку новых, отвечающих самым актуальным требованиям рынка продуктов, позволяют возможности нашего научно-исследовательского центра (одного из крупнейших в Скандинавии) и квалификация команды научных сотрудников. Помимо непрерывной научно-исследовательской работы, для наших клиентов центр оказывает услуги по тестированию склеенных образцов на соответствие требованиям разных европейских стандартов и норм.

Руководствуясь нашим основным принципом в работе «Клиент – король», мы стараемся превзойти ожидания клиентов и улучшить производственный процесс.

Kiilto обеспечивает лучшее ценностное предложение на основе своего опыта, индивидуального подхода, технической поддержки и непревзойденного уровня сервиса.

WWW.KIILTO.RU



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ИСТОРИЯ ФАНЕРЫ

ЧАСТЬ 1.
ОТ ДРЕВНЕГО ЕГИПТА ДО СЕРЕДИНЫ XX ВЕКА

АВТОР АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВИЧ

Фанера была известна людям еще на заре цивилизации. Самый старый, полуистлевший кусок фанеры, относящийся примерно к 2600 г. до н. э., найден в Египте в одной из усыпальниц члена семьи фараона третьей династии Джосера. Алебастровый саркофаг был обшит изнутри шестислойной фанерой. Слои древесины толщиной 4 мм скреплялись деревянными гвоздиками и чрезвычайно плотно прилегали друг к другу. Как и в современной фанере, расположение слоев было взаимно перпендикулярным!

Судя по найденным в Египте артефактам, начиная с 1750 года до н. э. технология фанерования получила широкое распространение. В Египте того времени не было ни больших лесов, ни высоких деревьев. Местные акация, можжевельник, платан и деревья других пород с древесиной в основном низкого качества могли распиливаться только на небольшие доски. Ценимое египтянами черное дерево ввозились из Восточной Африки, а кедр и сосна – из Ливана. Стоимость древесины была очень высокой, именно это в конечном счете и заставило древних мастеров использовать технологию фанерования. Производство было очень трудоемким – слои фанеры изготавливались вручную путем продольной распиловки стволов тонкими (0,5–1,5 мм толщиной) медными пилами с треугольными зубьями. В найденных произведениях искусства египетских краснодеревщиков толщина слоев древесины составляла менее 3 мм, и они уже были соединены клеем. Этот клей изготавливался из содержащих желатин продуктов животного происхождения: костей, кож, сухожилий и хрящей.

Впоследствии метод фанерования стали использовать в Древнем Риме и Греции. Известно, что и древние китайцы применяли подобную технику при производстве мебели. В этих странах так же, как и в Египте, постоянно ощущался дефицит древесины ценных пород. Она завозилась издалека и была очень дорогой.

Значительно позже технологию производства фанеры освоили в Европе. Мебель, изготовленная французскими мастерами в XV–XVI веках для украшения королевских и дворянских замков, очень часто фанеровалась тонкими дощечками из ценных и редких пород красного и черного дерева. Подобная мебель стоила немало, но все-таки была дешевле изготовленной из цельной древесины, поэтому пользовалась большим спросом и была доступна среднему классу нарождающейся буржуазии. Со временем появилась необходимость в совершенствовании технологии и оборудования производства фанеры, так как вплоть до конца XVIII века шпон изготавливали вручную, а потому цена фанеры была высокой, а ее качество оставляло желать лучшего.

Попытки механизировать процесс производства шпона предпринимались еще в начале XVIII века. Первый английский патент, относящийся к производству шпона, был предоставлен в 1635 году Саре Джером и Уильяму Уэббу, за «двигатель для резки древесины в тонкие чешуйки» для изготовления бандажей, ножен для мечей и т. п.

Однако, несмотря на то что производство фанерованной мебели значительно выросло и требовалось все больше качественного шпона, период с 1700 по 1830 год был временем расцвета ручного пиления и использования ручного резака для получения шпона.

Ларец из гробницы Тутанхамона. Египет, 1332 год до н. э.

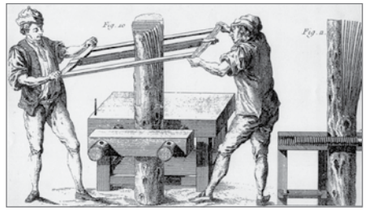


Растущий спрос на декоративную мебель состоятельных аристократов, среднего класса и священнослужителей крупных городов в XIX веке привел к изменениям в технике для изготовления шпона.

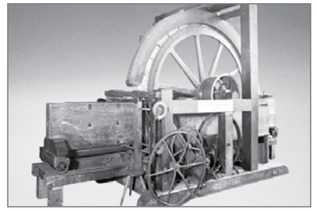
В Вене того времени было много богачей, которые хотели обставить свои дома мебелью, изготовленной из шпона ценных пород древесины, и австрийцы Алоис и Мартин Мундинг еще в 1800 году стали использовать машину для резки шпона. Этот деревообрабатывающий «бегемот» имел длину 6 м и высоту более 3 м. Двое рабочих управляли им с помощью педалей. При изготовлении шпона на таком станке древесная стружка и опилки составляли четверть или даже половину первоначального объема распиливаемой заготовки.

В 1806 году выдающийся английский инженер французского происхождения Марк Исамбард Брунель получил британский патент на строгальный станок с ручным приводом. Этот станок стал прообразом современных строгальных станков с горизонтально движущимся ножом. Станок хорошо резал прямослойную древесину красного дерева, но при строгании плотного палисандра потерпел полное фиаско. В дальнейшем Брунель отказался от принципа изготовления шпона строганием, сосредоточившись на создании станка для раскроя древесины с помощью циркулярной пилы сегментного типа. Разработанный им станок, оснащенный паровой машиной мощностью 16 л. с., позволял распиливать доски из красного дерева и палисандра на шпон толщиной всего 1/16 дюйма (1,6 мм). Станки Брунеля успешно использовались на заводах по производству шпона по всей Великобритании. На некоторых заводах было установлено больше десятка станков с пилами от 7 до 17 футов в диаметре! Производительность подобного оборудования была невысокой, так как скорость подачи не превышала четверти фута в секунду.

К идее изготовления шпона способом горизонтального строгания в 1875 году вернулся французский изобретатель Арбей. Разработанные им станки позволяли изготавливать шпон толщиной 1/100 дюйма, качество поверхности было таким высоким, что шлифование не требовалось.



Изготовление шпона пилением. Европа, начало XVII века

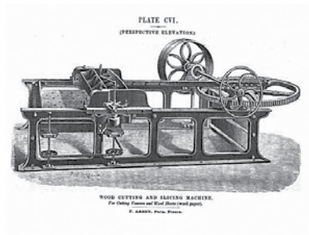


Станок братьев Мундинг для изготовления шпона пилением. Австрия, 1800 год

Однако настоящий прорыв в технологии производства фанеры был сделан только после изобретения технологии резания вращающегося бревна (чурака) ножом, движущимся поступательно к оси вращения. Общепризнанный приоритет технологии роторной резки шпона или лущения – за российскими инженерами начала XIX века. В отчете, опубликованном в Великобритании в 1817 году, было сказано, что российский изобретатель в Санкт-Петербурге сделал станок, который производит «листы фанеры около ста футов в длину и четыре, пять или даже больше в ширину».

Похожую машину в Англии в 1818 году запатентовал Генри Фаверир. О практическом применении машины Фаверира ничего не известно. Через некоторое время подобный станок был разработан в США и как «улучшенный роторный резак шпона, приводимый в движение паром», использовался промышленником Ричардсоном в Филадельфии в 1825 году.

Горизонтальный строгальный станок Арбея. Франция, 1875 год

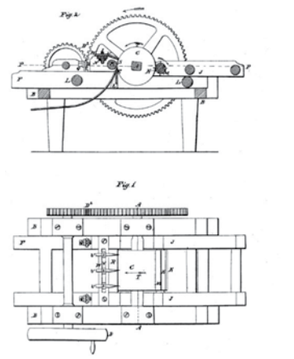


Интересно, что конструкция и узлы современных лущильных станков по сути идентичны конструкции и узлам станков, разработанных еще в середине XIX века. Например, на рисунке к патенту, выданному в 1842 году Генри Хамфри, можно видеть подвижный суппорт с закрепленным ножом, обжимной и поддерживающий ролики, подрезные ножи и т. д.

В 1843 году в энциклопедической статье (Penny Cyclopedia, 1843) резка шпона описывалась так: «В России с помощью строгальной машины изготавливают шпон, который настолько тонок, что может использоваться для книжных переплетов, причем лента шпона сто футов в длину была нарезана этой машиной в течение трех минут».

Лондонский журнал Mechanic's magazine в статье, опубликованной в 1848 году, отмечал значительное преимущество роторной резки по производительности перед другими способами изготовления шпона. В статье описывалась машина,

Лущильный станок, разработанный Генри Хамфри. США, 1842 год





Стол из фанеры, облицованной шпоном махагони. Франция, XIX век

которая могла нарезать рулон кленового шпона длиной 300 футов и шириной 3 фута из бревна диаметром 20 дюймов.

Однако технология роторной резки шпона получила признание не сразу. Автор словаря производств Джордж Додд в 1860 году писал: «Хотя при изготовлении шпона в Англии пилами Брунеля расходуется больше древесины, этот способ дает более качественный шпон, чем роторный метод, получивший распространение на континенте».

Повышению качества шпона роторной резки способствовало внедрение предварительного замачивания бревен для смягчения древесины. Вероятным новатором был француз Гаранд, придумавший этот метод в 1860 году. Вскоре замачивание, в том числе и в горячей воде, стало применяться повсеместно, хотя и влияло на цвет шпона.

Споры о качества шпона, получаемого различными способами, продолжались во второй половине XIX века. Известный английский инженер Чарльз Хольцзаффель предположил, что шпон, полученный роторной резкой, будет скручиваться и расщепляться. С другой стороны, корреспондент издания Universal Decorator отмечал, что шпон, полученный лущением, вызовет настоящий бум производства мебели.

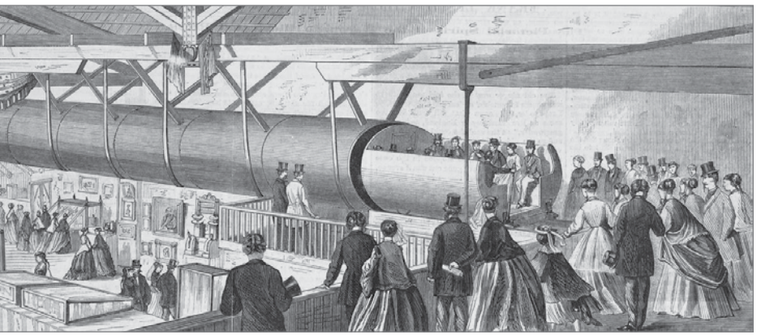
Считается, что первый патент на фанеру в том виде, в каком она выпускается сегодня, был выдан Джону К. Майо в 1865 году. Однако сделанное им изобретение кануло в Лету, так как Майо не пытался получить коммерческую выгоду от его использования.

Машинное производство шпона позволило значительно снизить стоимость фанеры, многократно повысить качество материала, которое существенно превосходило качество фанеры ручного изготовления и выпускать мебель по доступным ценам.

Хотя в те времена фанера использовалась преимущественно для изготовления мебели, были и попытки применять ее в весьма необычных проектах. Так, удивительно смелая даже по нынешним временам идея построить в Нью-Йорке пневматический надземный метрополитен пришла в голову богатому бизнесмену и изобретателю Альфреду Эли Бичу, своего рода Илону Маску того времени. Он планировал протянуть подвесную дорогу по всему городу на столбчатых опорах либо прикреплять ее к стенам зданий. Прототип дороги длиной 107 футов в виде формованной фанерной трубы был продемонстрирован в 1867 году в большом выставочном зале американского института в Нью-Йорке. Установленные на обоих концах трубы гигантские вентиляторы создавали напор воздуха достаточный для того, чтобы посетители выставки могли ездить внутри трубы в цилиндрических вагончиках, также изготовленных из фанеры и вмещающих десять человек, туда и обратно.

Несмотря на очевидные достижения как в области оборудования и технологии производства, так и в применении, популярным строительным материалом фанера стала только в начале 1900-х годов, чему в немалой степени способствовала всемирная выставка 1905 года в американском Портленде. В этом городе был один из первых фанерных заводов США Portland Manufacturing. Владелец завода Густав Карлсон изготовил несколько образцов фанеры из местных хвойных пород, используя для нанесения клея малярные кисти, а для прессования автомобильные домкраты. Новый материал вызвал большой интерес у производителей дверей, легковых автомобилей и грузовиков, строителей. Заказы потекли рекой. К 1907 году компания установила станок для нанесения клея и ручной пресс. Производство выросло до 420 листов фанеры в день.

Наиболее технологически значимой сферой применения фанеры с 1910 по 1945 год стало самолетостроение. Прочность и легкость материала позволили проектировать и изготавливать принципиально новые, прогрессивные для того времени конструкции самолетов.



Прототип подвесной железной дороги Альфреда Эли Бича, изготовленный из фанеры. США, 1867 год
слева – общий вид;
снизу – вагон, вмещающий 10 пассажиров



Еще в начале 1910 годов новаторские эксперименты с формованной фанерой позволили построить первый закрытый, обтекаемый фюзеляж самолета – монокок (от фр. monocoque, означает «единая оболочка»), ставший тогда стандартом в конструировании самолетов.

Фюзеляж, сделанный по принципу монокока, состоял из внешней оболочки, изготовленной из фанеры, форма которой удерживалась несколькими внутренними поперечными переборками. Революционный по тому времени монокок, конструкция которого была несущей, имел гладкую обтекаемую форму, отличался прочностью, жесткостью и легкостью. Французский инженер Луис Бекеро в 1911 году впервые использовал фанерную монококовую конструкцию в фюзеляже гоночного моноплана Deperdussion.

Позже конструкцию фюзеляжа в виде монокока из фанеры использовали авиастроители при создании самых известных и скоростных истребителей Первой мировой войны Bleriot-SPAD, Albatross D-III.

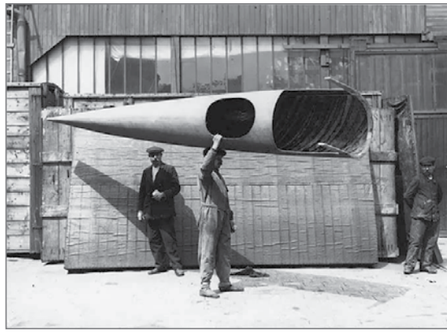
В 1930-е годы в СССР, испытывавшем острый недостаток алюминия, фанера также широко использовалась в авиастроении. Отечественные инженеры создавали из фанеры самолеты оригинальных, новаторских конструкций.

В 1928 году в Ленинградском институте путей сообщения, в студенческом самолетном кружке, возглавляемом В. Ф. Рентелем, возникла мысль построить опытный самолет из фанеры. Широкое применение фанеры в конструкции с обусловило второе название самолета: «Фанера-2». Построенные небольшой серией эти самолеты успешно эксплуатировались на местных линиях Аэрофлота, в Арктике и на Дальнем Востоке.

Фанера широко использовалась при создании боевых самолетов времен Второй мировой войны. У британского de Havilland Mosquito (DH-98), одного из самых известных самолетов того времени, был формованный фанерный фюзеляж-монокок – легкий и обтекаемый. Поэтому даже с довольно маломощными моторами он был настолько быстрым, что летал без оборонительного вооружения. Немецкие истребители ПВО просто не могли его догнать.

Интересно, что министерство авиации Великобритании хотело, чтобы на вооружение поступил самолет, изготовленный из металла, и первоначально отвергло проект. Однако конструкторы фирмы De Havilland доказали, что можно создать технологичный и дешевый самолет из фанеры, используя неквалифицированный труд работников мебельных и деревообрабатывающих заводов в Великобритании, Австралии и Канаде.

Самым ярким примером использования фанеры в самолетостроении является транспортная летающая лодка Hughes H-4 Hercules, разработанная американской фирмой Hughes Aircraft под руководством Говарда Хьюза в 1947 году. Этот гигантский 136-тонный



Фюзеляж истребителя SPAD-Deperdussin представлял собой конструкцию в виде монокока, выклеенного из фанеры, и настолько легкую, что его мог спокойно переносить один рабочий. Франция, 1913 год



Самолет «Фанера-2», изготовленный почти целиком из фанеры. СССР, 1933 год

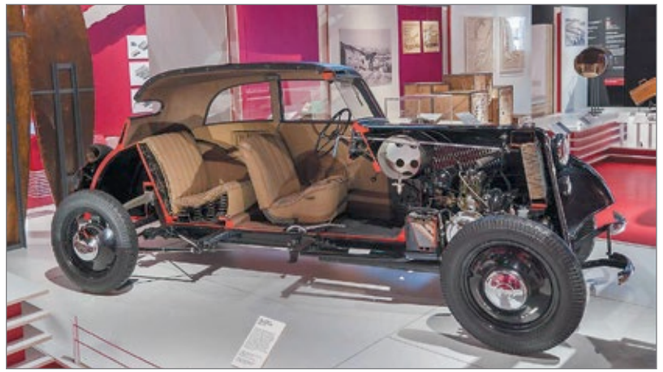
Самолет de Havilland Mosquito (DH-98). Великобритания
а – фюзеляж-монокок из фанеры на стапеле в процессе реставрации;
б – самолет в полете





Изготовленная из фанеры гигантская летающая лодка Hughes H-4 Hercules. США, 1947 год





Разрез автомобиля марки DKW (модель F7) с кузовом из фанеры. Германия, 1938 год

самолет первоначально получил прозвище Spruce Goose (дословно «Еловый гусь»). Несмотря на «хвойное» название, самолет был почти полностью построен из выклеенной по шаблону березовой фанеры. Н-4 – самая большая из когда-либо построенных летающих лодок, размах ее крыла – 98 м оставался рекордным для самолетов до 2017 года. Для сравнения: у ультрасовременного Airbus A380 размах крыла «всего» 80 м.

В начале XX века конструкторы и инженеры экспериментировали с фанерой и как с материалом для производства автомобилей. Из прочной, легкой и эластичной фанеры изготавливали части кузовов автомобилей, колясок и фургонов. На использование фанеры в автомобилестроении оказали влияние разработки в технологии производства самолетов и лодок, ряд компаний работали с фанерой в нескольких областях.

Гоночный автомобиль Hispano Suiza H6C Tulipwood с кузовом из авиационной фанеры. Франция, 1924 год



Изумительный по красоте гоночный автомобиль Hispano Suiza H6C Tulipwood с открытым кузовом сигарообразной формы, мотором объемом 7982 см³ и мощностью 200 л. с. был выпущен в 1924 году. Кузов, изготовленный по авиационной технологии, с оклейкой каркаса 3-миллиметровой авиационной фанерой произвела французская авиастроительная компания Nieuport, известная своими боевыми истребителями времен Первой мировой войны.

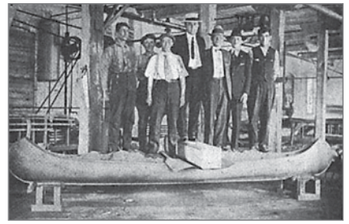
Особенно часто фанера применялась при производстве недорогих автомобилей. Немецкая компания DKW использовала формованную и плоскую фанеру для изготовления кузовов семейных автомобилей. В борьбе с предубеждением о ненадежности фанеры по сравнению с металлом в DKW продемонстрировали прочность фанеры, опубликовав рекламные фотоснимки работников фабрики, которые стояли на крыше одного из серийных автомобилей. После Второй мировой войны много подобных автомобилей попало в СССР, и отечественные острословы шутливо расшифровывали аббревиатуру DKW «Дерево, клей, вода».

После войны аналог модели F7 под маркой IFA выпускался в ГДР, пока ее не сменил знаменитый Trabant.

У используемых в те времена для склеивания фанеры клеев животного и растительного происхождения, таких как костный и рыбий, казеин и альбумин, водостойкость была ограниченной. Многочисленные исследования для разработки рецептуры клеев, устойчивых к воде, не давали результата, поэтому требовалось защищать фанеру лаком, наносимым в несколько слоев, иногда даже пять и более. Каждый слой лака необходимо было высушить, что сильно сказывалось на производительности и делало невозможным конвейерное производство. К тому же лаки того времени не обладали высокой атмосферостойкостью. Под действием погодных условий рано или поздно слои лака начинали шелушиться и растрескиваться. В результате фанера, из которой изготавливались детали кузова, под действием воды начинала расслаиваться, что заставило автомобилестроителей отказаться от фанеры в пользу штампованного металла.

Этот отказ стал сильным ударом для фанерной промышленности того времени и сигналом о том, что в производстве фанеры назрела фундаментальная проблема. Отсутствие водостойкого клея, который обеспечивал бы фанере высокую атмосферостойкость, постепенно подорвало доверие к ней и привело к банкротству многих производителей фанеры во время Великой депрессии в США 1929–1933 годов.

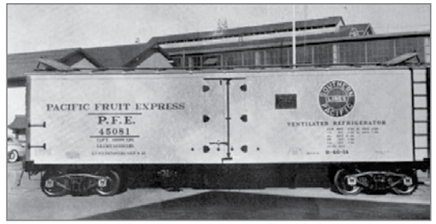
Настоящий технологический прорыв в производстве фанеры произошел в 1934 году. Американский инженер-химик из Harbour Plywood Corporation Джеймс Невин предложил для склеивания фанеры использовать водорастворимые альдегидные смолы. Разработанный им водостойкий клей позволил значительно расширить области применения фанеры, сделав ее абсолютно устойчивой к внешним атмосферным воздействиям. Интересно, что продолжались и попытки сделать водостойкие клеи на природной основе, например из рыбной муки, – сырье для подобных клеев производилось в больших объемах, а синтез фенолформальдегидных и других



Каноэ, изготовленное из фанеры в компании Haskell Boat Company. США, 1917 год



Десантный катер LCPV фирмы Higgins Boat, построенный из фанеры. США, 1943–1945 годы



Рефрижератор для фруктов производства компании Pacific Car and Foundry Company. США, 1941 год

альдегидных смол был довольно новой технологией.

Прогресс в технологии производства фанеры, связанный с изобретением водостойких клеев, был настолько очевидным, что фанеру, изготовленную с использованием этих клеев, стали выпускать в США под отдельной торговой маркой Weldwood. Как следует из рекламных буклетов тех лет, фанера Weldwood годилась для производства сайдинга, рекламных щитов и дорожных знаков, сельскохозяйственных зданий, кузовов грузовиков, прицепов, фасадов магазинов, панелей для подвальных помещений, строительства лодок – словом, во всех областях, где до этого обычная фанера применялась ограниченно.

Изобретение Джеймса Невина дало мощный толчок использованию фанеры в судостроении. Если до появления водостойких клеев из нее в ограниченных количествах изготавливались небольшие каноэ и прогулочные лодки, то с появлением новой технологии фанеру стали применять для производства спасательных шлюпок, катеров, яхт, гоночных лодок и даже боевых судов – десантных, патрульных и торпедных катеров.

Одним из ярких примеров использования фанеры в малоразмерном судостроении были каноэ, которые в 1920-х годах изготавливала американская фирма Haskell. Каноэ были сделаны путем наборки и горячего прессования фанеры в фигурной пресс-форме с использованием альбуминового клея, который был разработан владельцем фирмы Генри Л. Хаскеллом. Каноэ были невероятно легкими – до 27 кг (60 фунтов), очень прочными и долговечными. На рекламном фото видно, что каноэ выдерживает вес семи взрослых мужчин, стоящих на нем. Позже компания Haskell использовала свой опыт работы с фигурным прессованием фанеры в пресс-формах с водостойкими клеями в производстве фанерных самолетов и транспортных средств.

После вступления во Вторую мировую войну в США возник острый дефицит металлов, особенно алюминия, вызванный повышенным спросом судостроителей и производителей самолетов. Армии и флоту потребовались конструкции боевой техники и учебного оборудования, которые могли быть изготовлены из фанеры. Инвестиции в заводы по выпуску Weldwood сразу начали расти. Фанера стала стратегически важным материалом, почти весь производимый объем уходил на нужды промышленности, поставленной на военные рельсы.

В громадных объемах из фанеры строились суда, активно используемые американцами во время десантных операций на Тихом океане. Во время высадки в Нормандии союзные войска переправлялись через Ла-Манш на судах, построенных в США и Великобритании из фанеры. Только компанией Higgins Boat было построено около 20 тыс. катеров LCVP длиной 36 футов и вместимостью 36 человек.

Кстати, на одном из построенных из фанеры в годы Второй мировой войны патрульных торпедных катеров PT-109 служил будущий президент Соединенных Штатов Джон Ф. Кеннеди.

В СССР также в больших количествах выпускались аналогичные суда. У одного из серийных образцов торпедного катера проекта 183-А наружная обшивка была изготовлена из арктилита. Этот материал изготавливался из слоев березового шпона, чередующихся со слоями ткани типа миткаля и сеткой из тонкой стальной проволоки. Слои пропитывались или покрывались спиртовым раствором фенолформальдегидной смолы и после просушивания прессовались при высокой температуре. Арктилит хотя и обладал высокой прочностью, большого распространения не получил.

В 1930–1950-х годах фанера широко использовалась в производстве пассажирских и грузовых вагонов, рефрижераторов. Одной только фирмой Pacific Car and Foundry Company за четыре месяца 1941 года было выпущено более 1 тыс. рефрижераторов для перевозки фруктов. Каждые 40 минут за ворота завода выходил новенький рефрижератор, на изготовление которого уходило около 280 м² фанеры. Использование фанеры позволило значительно упростить сборку, исключив из конструкции дефицитный металл.

В США в 1940 годах была разработана и широко применялась фанера, облицованная с одной или двух сторон нержавеющей сталью

Дизель-электропоезд Zephyr с панелями корпуса из материала Armorply. США, 1935 год






Изделия из фанеры
а – корпус радиоаппаратуры, радиоприемник ZENITH S-127, США, 1936 год; б – коробки, чемоданы



Кресло, спроектированное Алваром Аалто. Финляндия, 1932 год

и получившая товарное название Armorply. Толщина фанеры была 1/4–3/4 дюйма (от 6,5 до 20 мм), толщина стали – 0,0156 дюйма (0,4 мм). Перед облицовыванием фанера пропитывалась антипиренами.

Armorply использовалась для изготовления панелей корпуса легендарного в США скоростного дизель-электропоезда Zephyr, названного «Марк Твен».

В производстве упаковки фанеру начали использовать в начале XX века, чему невольно поспособствовал Эрнест Шеклтон. Знаменитый исследователь Антарктики заказал более 2500 фанерных ящиков для хранения и перевозки провианта и приборов. Шеклтон очень тщательно относился к подготовке экспедиции, и фанера была выбрана им из-за ее прочности и легкости. После экспедиции уцелевшие фанерные ящики использовались для изготовления мебели и даже в качестве переплета книги «Аврора Австралис», написанной Шеклтоном об экспедиции.

Из фанеры изготавливали ящики для оборудования, фруктов, инструмента, чемоданы, корпуса радиоприемников, швейных машинок и т. д.

С распространением стиля модернизм в 1920-х годах архитекторы и дизайнеры начали применять фанеру для изготовления изделий причудливо изогнутой формы. Фанера хорошо подходила для массового производства, а используемая технология символизировала новый век технического прогресса.

В тот период появились изделия, которые и в наше время восхищают изяществом форм, простотой и гениальностью технических и дизайнерских решений.

Вот, например кресло, спроектированное финским архитектором Алваром Аалто. Тонкое гнутое сиденье подвешено между двумя узкими замкнутыми рамами и словно парит в воздухе. Мебель, созданная Аалто, экспортировалась в Великобританию и США, где это революционное дизайнерское решение использования фанеры оказало значительное влияние на других дизайнеров.

Возможности фанеры наглядно продемонстрировали американские дизайнеры Чарльз и Рэй Эймсы, экспериментировавшие с фанерой во время Второй мировой войны при разработке методов формования сложных изогнутых форм.

Спроектированный ими стул с трехмерным формованным сиденьем был одним из самых известных стульев второй половины XX века. Стул был скопирован, и миллионы экземпляров появились по всему миру. Выдающийся английский промышленный дизайнер Робин Дей сказал о том времени расцвета дизайнерской мысли: «У каждого дизайнера, которого я знал, была фотография стула Эймса, прикрепленная к чертежной доске».

Справедливости ради надо отметить, что замечательные дизайнеры Чарльз и Рэй Эймсы не были пионерами в использовании гнутоклееной фанеры. Еще в викторианскую эпоху гнутоклееная фанера применялась при изготовлении мебели. Тем не менее они были самыми влиятельными дизайнерами мебели и сумели раскрыть



Изделия из фанеры
а – знаменитый стул Рэя Эймса. США, 1950 год;
б – вешалка Бруно Пауля. Германия, 1930 год

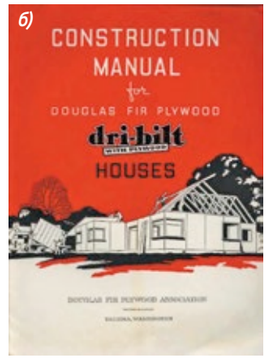


Мебель фабрики А. М. Лютера. Сиденье и спинки из цельного листа гнутоклееной фанеры. Россия, 1890 год



Использование фанеры в домостроении
а – полномасштабный быстровозводимый дом, построенный в г. Мэдисон в 1936 году; б – разработанное FPL руководство по сборке домов из стандартных фанерных конструкций. США, 1937 год





всю красоту природного материала – древесины, придав ей причудливые и вместе с тем лаконичные формы. После их успеха появилась целая плеяда молодых дизайнеров, которые стали использовать фанеру в своих работах.

В строительстве фанера нашла широкое применение только с конца 1930 годов. Из нее изготавливали двери, перегородки, использовали для внутренней отделки жилых помещений. По-настоящему революционный прорыв в применении этого материала в домостроении произошел после появления атмосферостойкой фанеры. Из фанеры в США стали изготавливать не только стены, несущие конструкции и прочие строительные элементы, но и дома целиком.

Строительство подобных недорогих домов процветало в Соединенных Штатах в 1930-х годах, что объяснялось безработицей, невысокими доходами основной части населения и острой нехваткой дешевого жилья в Великую депрессию. Конструкции домов позволяли быстро изготавливать домокомплекты и легко собирать дома. Фанера отлично годилась для стандартных облегченных панельных систем, которые могли быть изготовлены на заводе и собраны на месте.

Лаборатория лесных товаров США (FPL) опубликовала схемы сборки экспериментального дома «Все из фанеры» с использованием стандартных фанерных панелей; его можно было бы производить на заводе, а затем быстро возводить на месте. В 1936 году был построен демонстрационный образец дома в г. Мэдисон, 12 тыс. посетителей шоу стояли в очереди, чтобы увидеть этот дом. Все детали были сделаны на заводе, и семь мужчин собрали дом всего за 21 час.

В ходе умелой рекламной кампании были продемонстрированы все плюсы применения фанеры в строительной отрасли. За довольно короткое время было построено более 1 млн недорогих домов подобного типа, стоимостью от $2 тыс. до $7 тыс. Для сравнения: простенький автомобиль «форд» можно было купить в то время за $800, а престижный «кадиллак» – за $3–3,5 тысячи.

В домостроении фанера использовалась не только в качестве строительного материала. Архитекторы и дизайнеры того времени с ее помощью создавали удивительные по красоте интерьеры и фасады зданий.

ПРОИЗВОДСТВО ФАНЕРЫ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ И В СССР ДО НАЧАЛА 1940-Х ГОДОВ

Историю создания фанерной промышленности дореволюционной России обычно представляют следующим образом.



В 1819 году профессор Фишер придумал метод получения облицовочной фанеры с помощью лущения. На изобретенном Фишером станке, который был известен еще как фанерный рубанок, можно было срезать ленту шпона с вращающегося бревна. Нож станка располагался по касательной к годичным кольцам древесины.

Фанера в том виде, в котором мы ее привыкли видеть сейчас, появилась в России позднее, примерно в середине XIX века. В 1881 году изобретатель и конструктор О. С. Костович разработал технологию производства трех- и многослойной фанеры, которую назвал арборитом, и конструкции машин для лущения шпона и склейки листов «клеем-цементом», изобретенным им же.

В 1880-х годах О. С. Костович оборудовал небольшую фабрику «Арборит» под Петербургом. Основной продукцией этого предприятия, на котором трудились всего 40 рабочих, были самые разные изделия из арборита: бочки для вина и керосина, ящики, сундуки, чемоданы, строительные детали и даже фанерные разборные домики. В опытном порядке в небольших количествах изготовлялись изделия из фанерных труб: лестницы, рангоуты парусных судов и т. д.

В 1906 году г-н Костович запатентовал технологию производства арборита в США.

В 1877 году столяр Александр Лютер и купец Маркел Макаров в 1885 году впервые в России наладили выпуск мебели из фанеры, которая пользовалась спросом не только в России, но и за ее пределами. В 1890 году эта мебель была удостоена золотой медали на Международной выставке в Мадриде, а через шесть лет на Нижегородской ярмарке мебель фабрики Лютера была удостоена большой золотой медали. После того как был запатентован изобретенный химиком фирмы О. Паулсеном водостойкий клей, продукция, выпускавшаяся этой фабрикой, неизменно пользовалась высоким спросом на российском и международном рынке.

Первые заводы по производству клееной листовой фанеры были построены в 1894 году в Петербурге, а в 1896 году – вблизи Казани (Зеленодольский завод). С того времени производство клееной фанеры стало быстро развиваться, и к началу войны 1914 года в России насчитывалось 48 заводов, производивших 258,5 тыс. м³ фанеры в год.

Это были небольшие заводы, изготавливающие фанеру так называемым сырым способом клейки. Никакой механизации на них не было и в помине. Используемое оборудование даже для тех лет было крайне примитивным. У лущильных станков была ручная подача суппорта, прессы оснащались ручным гидравлическим насосом. Кряжи распиливали ручной пилой на чураки, которые рабочие переносили к станку на плечах. Клей на листы шпона наносился кистью или щеткой, а листы готовой фанеры обрезались ручной ножовкой.

После Гражданской войны в стране осталось только 28 фанерных предприятий, причем большая часть их была разрушена, 16 частично действовавших заводов вырабатывали всего 21,5 тыс. м³ фанеры в год. В 1922 году фанерные заводы, бездействовавшие до этого, были переданы Фанерному тресту, организованному Высшим Советом народного хозяйства. С того момента и началось восстановление, вернее, создание советской фанерной промышленности. С 1922 года по 1928 год были восстановлены и пущены почти все фанерные заводы, работавшие до революции.

Одновременно с борьбой за увеличение выпуска продукции была проделана значительная работа по повышению качества фанеры; в те годы начался перевод заводов на новый способ – сухую склейку; было положено начало производству специальной фанеры для авиастроения, а также сделаны первые попытки выпуска фасонной фанеры.

К концу второй пятилетки число фанерных заводов выросло до тридцати шести, выпуск фанеры был доведен до 672,3 тыс. м³. За годы второй пятилетки завод «Пролетарская свобода» освоил выпуск большинства видов фанерного оборудования, что можно считать крупным достижением советской промышленности. В СССР появились свои лущильные станки высокого качества, приводные ножницы, кромкофуговальные, реброслеивающие, обрезные и прирезные станки, дробилки для отходов, дыхательные прессы, роликовые сушилки. Фанерная промышленность была избавлена от импортозависимости.

Большой вклад в становление производства фанеры внесла созданная в то время центральная лаборатория Фанеротреста (позднее Центральный научно-исследовательский институт фанеры – ЦНИИФ, единственный в Европе НИИ фанерной промышленности). Сотрудниками этого учреждения была разработана технологическая документация по всем основным процессам производства фанеры. Наконец, была создана широкая сеть оснащенных заводских лабораторий, что позволило наладить систематический контроль технологии производства и проводить анализ клеевых материалов и качества фанеры.

Изучая историю фанеры, невольно задумываешься: есть ли будущее у этого материала? Или синтетические пластики, ДСтП, плиты OSB и MDF в конце концов вытеснят фанеру из нашей жизни? Думаю, что в обозримом будущем этого не произойдет. Ведь фанера – это та же древесина, лишь слегка усовершенствованная человеком. С ее притягательной живой красотой и внутренней теплотой не способен поспорить ни один самый современный синтетический материал. ■

(Продолжение следует.)





EGGER HOME РАЗРАБОТАНА ДЛЯ ДОМАШНИХ МАСТЕРОВ

EGGER

ФОТО:
EGGER HOLZWERKSTOFFE

Компания Egger представила обновленный ассортимент ламинированных, пробковых и дизайнерских напольных покрытий, укладка которых по силам любому домашнему мастеру. Новая коллекция вышла под новым брендом Egger HOME, который пришел на смену марке Megafloor. Напольные покрытия Egger HOME можно будет приобрести в супермаркетах строительных материалов, магазинах мебели и розничной торговли формата DIY.

Простые в укладке новые напольные покрытия созданы для тех, кто самостоятельно выполняет отделочные работы. Напольные покрытия Laminat, Design и Comfort из новой коллекции могут найти широкое применение при отделке жилых помещений. Декоры на любой вкус и замковые системы элементов позволяют без проблем выполнять укладку полов даже тем, кто делает это впервые.





НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ЛЮБЫХ СФЕР ПРИМЕНЕНИЯ

Напольные покрытия Comfort с нанесенным пробковым слоем – очень теплые, мягкие и бесшумные – идеально подходят для укладки в детской комнате и спальне, а также для всех помещений, в которых необходимо обеспечить высокий уровень комфорта.

Что касается классики – покрытий Laminat – они пример оптимального соотношения цены и качества, а благодаря своим прочностным характеристикам гарантируют длительный срок эксплуатации и сохраняют прекрасный внешний вид долгие годы. В коллекции Egger HOME Laminat представлена новинка – напольные покрытия, изготовленные по технологии Aqua+. Благодаря плите-основе высокой плотности и водонепроницаемой поверхности эти напольные покрытия влагостойкие и превосходно подходят для укладки в помещениях с повышенной влажностью, например в ванных комнатах, коридорах и кухнях.

Новинка семейства ламинированных напольных покрытий – влагостойкие покрытия серии Aqua+

У полов Egger HOME Design с поверхностью с эффектом самовосстановления высокая стойкость к образованию царапин, благодаря чему появляются исключительные возможности для оформления всех помещений с высоким уровнем проходимости и нагрузки на пол.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ, ИДЕИ ДЛЯ БУДУЩЕГО

Благодаря новой коллекции Egger HOME у конечных потребителей появятся возможности для создания уникального дизайна своего помещения. Ассортимент напольных покрытий включает в себя более 100 разнообразных декоров, сгруппированных в соответствии с четырьмя разными стилями оформления помещений. Декоры «Природного стиля» придадут дизайну помещения естественность и рустикальный характер. «Винтажный стиль» представлен замысловатыми и выразительными декорами. Впечатление тепла и уюта создают декоры из категории «Жизнь в стиле лофт», а новое видение классических декоров собрано в «Современной классике».

УКЛАДКА СВОИМИ СИЛАМИ БЕЗ ТРУДА

В ходе создания новой коллекции специалисты компании EGGER опирались на многолетний опыт общения с потребителями, принимая во внимание потребности и трудности клиентов, возникающие в процессе самостоятельной укладки напольного покрытия. Замковые системы с простым способом соединения позволяют обеспечить высокую надежность эксплуатации напольного покрытия и сохранять его отличный внешний вид в течение долгого времени. ■





КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА В СФЕРЕ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

АВТОР ВИКТОР КИСЛЫЙ

директор фирмы «МП “ДОМ”», канд. техн. наук

Управление любым промышленным производством, включая деревянное домостроение, заключается в постоянном решении проблем и задач: больших и малых, текущих и перспективных.
Этим занимаются специалисты предприятия – от рабочего до руководителя, –
от которых зависит уровень его успешности.

Именно поэтому проблема дефицита опытных кадров не теряет актуальности во многих отраслях промышленности. В том числе и в сфере деревянного домостроения.

ОПЫТ ПРОШЛЫХ ЛЕТ

Масштабность дефицита кадров в 20–30-е годы прошлого столетия обуславливалась задачами индустриализации страны. Объемы и сроки промышленного строительства, темпы развития машино-, судо-, авиастроения, потребности экспорта пилопродукции как важного источника поступления валюты – все это диктовало необходимость создания лесопильно-деревообрабатывающих производств и требовало оперативного обеспечения этих предприятий кадрами. Малограмотная рабочая сила, состоящая из беднейшего крестьянства и городского люмпен-пролетариата, нуждалась в обучении, в том числе ликвидации безграмотности (ликбезе).

Техническое обучение вначале проводилось на курсах (без отрыва курсантов от основной работы) и в форме наставничества, когда неопытные рабочие изучали и перенимали навыки и приемы опытных мастеров (столяров, каменщиков и др.). Со временем появились профессиональные училища, а позже и учебные комбинаты, системно готовившие квалифицированных рабочих.

Для подготовки специалистов так называемого среднего звена (техников) создавались техникумы, готовившие мастеров, механиков, инструментальщиков. Как правило, студентами техникумов были квалифицированные рабочие, у которых был не только стаж работы на производстве, но и среднее образование, то есть семь классов школы. Позже техникумы стали принимать и выпускников семилеток. Вступительные экзамены были обязательными.

Руководителей высшего звена – директоров и главных инженеров предприятий, начальников цехов и отделов (на крупных предприятиях), экономистов готовили на рабочих факультетах (рабфаках) высших учебных заведений: лесотехнических институтов и Ленинградской лесотехнической академии, созданной в начале XIX века. Для подготовки таких специалистов для всех отраслей была создана Промышленная академия (Промакадемия).

Ленинград. Промакадемия. Бывший Мариинский дворец. СОЮЗФОТО, фотограф Монюшко



Развитие техники и технологий требовало периодического обновления полученных знаний, и появились институты и курсы повышения квалификации и переподготовки. Позже, в послевоенное время, для получения высшего лесотехнического образования руководителям со среднетехническим образованием организовали трехгодичную форму обучения в лесотехнических институтах и Лесотехнической академии.

Характерно, что через рабфаки, техникумы, «трехгодички» прошли многие руководители крупных предприятий, региональных структур управления ЛПК, руководители государственных органов управления, работавшие в 1950–1990-х годах в лесопромышленном комплексе страны. Высокая компетенция этих руководителей обеспечивалась качеством полученных в институтах знаний и богатым опытом работы, а также постоянным изучением отечественной и зарубежной отраслевой научно-технической информации. Достаточно сказать, что один из последних советских министров лесной промышленности досконально знал технические характеристики основного оборудования (от лесозаготовительного до мебельного производства), как отечественного, так и импортного, чем поражал даже директоров отраслевых научно-исследовательских институтов, которых было больше тридцати.

Экономическая эффективность лесопромышленных производств, отличающихся широкой номенклатурой (от круглых и пиленых лесоматериалов до плитно-листовых материалов, мебели и спецпродукции, например авиазаготовок и прочего), а также большим диапазоном групп ее качества (сортов, марок, классов) с соответствующим ценовым многообразием, изначально определяется контролерами, сортировщиками, бракерами и зависит от их квалификации. Их обучению и аттестации, переподготовке уделялось особое внимание, так как ошибки этих специалистов оказывают существенное влияние на экономику предприятия. Заботились и о квалификации инструментальщиков, от работы которых зависело не только качество обработки древесины (точность размеров деталей и чистота их поверхностей), но и объемный выход продукции.

Научно-технический прогресс, обеспечивающий прежде всего производительность труда, не всегда дает конечный народнохозяйственный эффект. Примером является обработка бревен для стен домов или производство шпал для железных дорог. Ранее бревна обрабатывались специальными тесальными топорами, что позволяло не разрывать волокна древесины и препятствовать проникновению в нее лишней влаги и вредных микроорганизмов, таким образом обеспечивая долговечность шпалы или стенового бруса. Еще в середине прошлого века на Транссибирской железной дороге встречались тесаные, или, как их называли старые путейцы, царские, шпалы, сохранявшие качество в течение 50–60 лет. Срок службы нынешних деревянных шпал около 10 лет даже при пропитке креозотом. Стеновые брусья служили сотни лет, нынче их необходимо пропитывать антисептиками, а это требует высоких затрат без большого увеличения срока службы. Выходит, внутриотраслевая эффективность производства продукции иногда может негативно влиять на характеристики изделий.

Подобные примеры позволяют расширять технические знания специалистов, а также формировать их технико-экономический кругозор и укреплять понимание значимости их профессии для экономики страны: в отраслевой науке они полезны тем, что новые разработки могут появляться на основе давно и хорошо забытых старых способов обработки древесины.

К середине прошлого века в стране сложилась система подготовки и переподготовки специалистов всех уровней: рабочих, инженерно-технических работников и руководителей высшего звена. У этой системы была четкая структура: училища (курсы, учебные комбинаты) – техникумы – институты с аспирантурой для подготовки ученых, исследователей.

Сложились конкретные понятные условия и требования к отбору студентов и их обучению. Так, поступавшие должны были иметь определенный уровень школьного образования: рабочие – не ниже четырех классов, техники – не ниже семи классов, а студенты институтов – полное среднее образование, то есть 10 классов. Действовал конкурентный отбор по результатам вступительных экзаменов (в объеме школьных знаний). При поступлении в институты и техникумы преимущество было у так называемых целевиков, то есть работников, направляемых на учебу предприятиями отрасли. Все студенты в период обучения жили в общежитиях, получали государственные стипендии; в зависимости от успеваемости стипендии могли быть повышенными, неуспевающим студентам стипендия не полагалась.

На первых курсах изучались общеинженерные дисциплины, на старших курсах – профильные; обучение сочеталось с прохождением практики на предприятиях. При учебных заведениях существовали производственные мастерские, в которых студенты осваивали рабочие профессии: слесарь, столяр, сварщик и др. Эти знания были полезными для будущего инженера, так как он получал навыки по основным работам, которые ему предстояло организовывать и которыми он должен был руководить на производстве. Иными словами, система обучения готовила специалистов, а не управленцев, командиров производства, которыми они могли стать в результате приобретения опыта работы на предприятии. Именно так обучали основных специалистов лесопромышленных производств – технологов и механиков. У инженеров-экономистов были другие особенности обучения.

При институтах действовали курсы (позже – институты) повышения квалификации и переподготовки специалистов. Их необходимость и значение обуславливалась как научно-техническим прогрессом, требующим от работников разных уровней новых знаний техники и технологий, так и освоением новых производств, то есть специализацией инженерно-технических работников на предприятия. Создавались и реализовывались отраслевые централизованные планы повышения квалификации и переподготовки специалистов, базирующиеся на потребностях предприятий.

Первые послевоенные десятилетия деревянное домостроение развивалось на основе временных домостроительных производств (ВДП), создаваемых в основном при действующих лесопильно-деревообрабатывающих предприятиях. Основной продукцией ВДП были брусчатые и щитовые дома, комплекты деревянных деталей и изделий для домов из местных строительных материалов, поставляемые в безлесные районы, преимущественно в южные регионы страны. Инженерно-техническим обеспечением ВДП занимались инженеры и техники деревообработки. Их специализация по программам переподготовки и повышения квалификации потребовалась позже, при освоении новых видов домостроительной продукции, прежде всего панельных и каркасных домов, которые изготавливались в основном по импортным технологиям.

Важной особенностью сложившейся системы подготовки техников и инженеров был государственный порядок распределения выпускников по предприятиям и организациям отрасли. Планы распределения формировались на основе заявок предприятий и организаций на специалистов. В планах учитывались целевики, которые возвращались на направившие их предприятия. Процедура распределения проводилась, как правило, в присутствии представителей структур, приславших заявки. Принималось во внимание семейное положение выпускников, состояние их здоровья, а также планы подготовки научных работников в пределах утвержденного приема в аспирантуру.

Плановое распределение выпускников от Прибалтики до Камчатки гарантировало каждому работу по специальности на инженерно-технических должностях с предоставлением жилплощади без увольнения или сокращения в течение трех лет – срока, который молодой инженер либо техник был обязан отработать на указанном месте. Тем самым государство закрепляло специалистов в структурах отрасли и как бы компенсировало бюджетные расходы на их обучение.

Повышение квалификации и переподготовка специалистов, по сути, тоже оплачивало государство, поскольку затраты на них предусматривались при расчете себестоимости изготовления продукции, как и затраты на производственную практику студентов.

Подобная система подготовки кадров при плановой экономике была вполне рациональной и в определенной мере эффективной, не вызывала больших разногласий между учебными заведениями и лесопромышленными предприятиями. Но ее принципы оказались малопригодны для рыночных отношений.

КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Переход экономики на рыночные отношения резко изменил требования к специалистам всех уровней. В этом автору пришлось убедится на реальном примере. В небольшом городе иностранная компания планировала создание деревообрабатывающего производства. В ознакомительной беседе с руководителем иностранной фирмы мэр города, обеспокоенный безработицей трудоспособного населения, настоятельно советовал гостю комплектовать коллектив будущего предприятия местными кадрами. На что получил вежливое объяснение существующего в фирме порядка отбора персонала, которому местные безработные специалисты явно не соответствовали: кандидаты должны были придерживаться жесткой производственной, и особенно технологической, дисциплины, знать иностранные языки и отказаться от рационализаторской самодеятельности на своих рабочих местах. Мэр не стал настаивать, фирма за короткое время укомплектовала штат сотрудников (на основе отбора по своим требованиям и обязательной стажировки на головном предприятии) и уже два десятка лет успешно работает в этом городе.

Лесотехническая академия, 1953 г.



А вот аналогичная ситуация при организации производства деревянных клееных конструкций в другом городе, мэр которого настоял на трудоустройстве местных специалистов, имела негативные последствия: после неоднократной смены персонала в течение года предприятие обанкротилось. На рынке нет места непрофессиональному подходу.

В новых условиях системная кадровая триада «государство – учебные заведения – предприятия» прекратила существование: рынок, мол, сам все отрегулирует. Государство и его отраслевые структуры перестали планировать потребности в подготовке специалистов и проводить их централизованное распределение, но частично сохранило бюджетное финансирование учебных заведений, что явно нерационально при отсутствии нужды в специалистах и их распределении по предприятиям отраслей.

Учебные заведения тоже переориентировались: техникумы стали колледжами, присоединив часть профессионально-технических училищ, готовивших квалифицированных рабочих, а институты – университетами, сохранив прежнюю внутреннюю структуру и специализацию. Было создано много частных учебных заведений, которые спешно и масштабно готовили необходимых для рынка специалистов: юристов, экономистов, управленцев (менеджеров). Но в отсутствие четких потребностей в этих специалистах вскоре образовался их переизбыток, что привело к проблеме трудоустройства и потере квалификации выпускников этих учебных заведений.

Увлечение псевдопотребностями в новых специалистах и переход университетов на двухступенчатую систему подготовки (бакалавриат и магистратура) дезориентировал предприятия, поскольку профессии «инженер» исчезла из официальных классификаторов. Бакалавры, менеджеры и магистры не соответствовали реальным потребностям инженерно-технического обеспечения производства. Такова одна из причин актуальной проблемы трудоустройства выпускников учебных заведений.

Несколько лет назад на очередном лесопромышленном форуме возникла примечательная дискуссия между директорами предприятий и руководителями лесотехнических университетов, иначе говоря, между поставщиками и потребителями специалистов высшего звена. Промышленники предъявляли претензии к качеству подготовки инженеров: плохому знанию производства и низкой компетенции. Профессора упрекали директоров в отказе от участия в подготовке инженеров, организации прохождения студентами производственных практик и т. п. Дискуссия показала явное несовпадение целей учебных заведений и предприятий промышленности в отношении современных специалистов. Одни дают будущему специалисту общетехнические знания и преимущественно теоретическое представление об организации и технологиях производства, другие требуют уровня компетенции специалиста, достаточного для того, чтобы с первого дня работы на предприятии решать производственные задачи. Обе стороны правы по-своему, но только их взаимодействие способно обеспечить достаточную, а со временем и высокую компетентность специалистов, потому что истинная компетентность – результат сочетания знаний и опыта (практики).

Рыночные отношения кардинально изменили цели и задачи деревянного домостроения и, как следствие, кадрового обеспечения этого сегмента жилищного строительства. Попытки адаптировать привычную систему организации производства к требованиям рынка успеха не имели. При государственно-распределительном порядке организации производства задача предприятий деревянного домостроения заключались в изготовлении деревянных деталей, изделий и конструкций в соответствии с типовыми проектами, разрабатываемыми государственными проектными институтами; изготовленные наборы деревянных деталей, изделий и конструкций в плановом порядке поставлялись организациям – заказчикам, которые занимались строительством малоэтажных домов. Иными словами, цикл создания домов был разобщен и регулировался плановыми заданиями по этапам: проектирование, изготовление, строительство.

Спрос населения на дома не изучался, а определялся чиновниками, качество домов не гарантировалось, ведь они предоставлялись, по сути, бесплатно. Государство такая система устраивала, а реальных потребителей – нет. Рынок же базируется на приоритете спроса и прав потребителей, что и определило новые цели и задачи деревянного домостроения: удовлетворять спрос платежеспособных потребителей на разнообразные типы деревянных домов в виде построенных зданий. Тем самым цикл создания дома приобретал понятную схему: один продавец (поставщик) – один покупатель (заказчик). В этой схеме покупатель только выбирает или заказывает проект дома и принимает и оплачивает построенное здание; в договоре сторон конкретизируются и закрепляются вопросы качества и его гарантий.

Этим задачам и условиям необходима иная, чем прежде, структура организации домостроения[1], включающая крупные структуры (компании, фирмы, холдинги и т. п.). В состав этих структур входят производства и службы, реализующие все или основные этапы цикла создания малоэтажных домов (проектирование с учетом динамики рыночного спроса, изготовление и комплектация всех деталей, изделий и конструкций, строительство). Подобные крупные структуры могут создаваться при кооперации со специализированными средними и мелкими структурами, например архитектурными бюро или мастерскими, строительными организациями и другими, отношения с которыми определяются внутренними договорами; основной (генеральный) договор с потребителем (заказчиком) заключает крупная структура.

Структуризация деревянного домостроения в России уже идет и в недалеком будущем будет завершена. Основанием для этого утверждения служит осознание отечественными домостроителями значимости прибыли при

[1] Кислый В. Структурно-технические перспективы деревянного домостроения // ЛПИ. 2018. №2.

строительстве деревянных домов и необходимости организации полного цикла деревянного домостроения от бревна до ключа, то есть от лесозаготовок до строительства.

Новая структура организации деревянного домостроения требует не только расширения перечня необходимых специалистов (от проектировщиков, маркетологов и конструкторов до строителей разного профиля), но и подготовки основных, традиционных специалистов: станочников, технологов, механиков и др. Возникла вполне рыночная ситуация: спрос на специалистов не удовлетворяется их предложением. Системных решений этой ситуации пока нет.

Проблему нехватки квалифицированных рабочих на предприятиях решают по-разному: кто-то посылает своих сотрудников на курсы повышения квалификации, кто-то организует прохождение стажировки работников на фирмах – поставщиках импортных машин и оборудования, кто-то использует методы наставничества, кто-то отбирает наиболее способных выпускников колледжей и принимает их на работу, а кто-то привлекает (переманивает) рабочих других предприятий обещаниями более высокой оплаты труда… Но необходимо учитывать мировые и отечественные тенденции развития техники и технологии: с усложнением оборудования (повышением степени автоматизации, роботизации и т. п.) потребность в квалифицированных рабочих сокращается, их замещают инженеры и техники.

Отсутствие плановой системы распределения выпускников университетов и колледжей, высокие требования работодателей – руководителей домостроительных предприятий к их квалификации привели к перепроизводству специалистов среднего и высшего звена, в результате возникла проблема трудоустройства многих выпускников не по специальности, указанной в дипломе. Работодатели хотят получить не специалиста-теоретика, а специалиста-практика с хорошей теоретической подготовкой, поэтому требуют, чтобы у дипломированного специалиста был опыт работы на производстве.

Сложилось странная ситуация: государство тратит бюджетные средства на подготовку ненужных промышленности специалистов, а промышленность, не понеся затрат на их обучение, требует от выпускников учебных заведений компетенций довольно высокого уровня. Следовательно, существующие в настоящее время взаимоотношения государства, учебных заведений и промышленных предприятий (в нашем случае предприятий деревянного домостроения) не соответствуют экономическим реалиям, сути и правилам рыночных отношений. Необходимы иные формы этих взаимоотношений.

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

Рыночная экономика принципиально отличается от плановой, развивается не в соответствии с директивными указаниями и конкретными заданиями, а действует с учетом интересов участников рынка и на основе договорных отношений между ними. Поэтому в России необходимо не просто реформирование прежней системы кадрового обеспечения отраслей промышленности, а формирование новых взаимоотношения участников этого процесса.

Государство не может и не должно планировать подготовку специалистов для каждого предприятия. В пределах своих социальных обязательств оно должно содействовать (в том числе в виде бюджетного финансирования) развитию сети учебных заведений, включая школы как государственные образовательные учреждения, а также заказывать учебным заведениям подготовку специалистов для государственных и муниципальных потребностей. Последнее уже реализуется во многих регионах страны в формате договоров с университетами и колледжами на подготовку медицинского персонала (врачей, фельдшеров, медсестер) и учителей. По этим договорам регионы гарантируют трудоустройство заказываемых специалистов и даже материально их стимулируют.

Учебные заведения должны не просто пополнять рынок труда своими выпускниками, а готовить специалистов для определенных производств. Подобная переориентация уже осуществляется. Структура ряда учебных заведений трансформируется: вместо десятилетиями существовавших факультетов и кафедр создаются внутренние институты, направления в соответствии с актуальными требованиями рынка. Так, в одном из лесотехнических университетов на базе



факультета механической технологии (обработки) древесины создан институт ландшафтного дизайна, строительства и обработки древесины, что соответствует кадровым потребностям предприятий деревянного строительства. Следующим этапом может стать полный отказ университетов от подготовки «безадресных» специалистов, то есть выпускников, у которых изначально нет определенного работодателя. Частично эта задача уже решается путем приема в вузы студентов на платной основе, но успешного финишного результата – трудоустройства в большинстве случаев (как это было с целевиками) нет.



Речь не идет о частных учебных заведениях и их многочисленных региональных филиалах и отделениях, которые, откровенно говоря, «торгуют» дипломами, наполняя рынок труда «безадресными» выпускниками, находящих работу в лучшем случае в торговых структурах. Подобные учебные заведения ничем не обязаны государству (кроме формальной лицензии), но и государство не отвечает по их обязательствам. Перспектива подобных заведений – войти в состав региональных образовательных учреждений, необходимых для решения кадровых задач местного уровня, или стать заведениями при крупных промышленных структурах в виде курсов по повышению квалификации специалистов среднего звена.

Существующие государственные лесотехнические учебные заведения должны иметь долгосрочные договорные обязательства со структурами лесопромышленного комплекса по подготовке специалистов определенного уровня. Но здесь надо учитывать несколько принципиальных моментов: разнородность структур ЛПК (крупные, средние, малые) и обусловленная ею потребность в специалистах определенного уровня (условно говоря, бакалавров и магистров), многолетняя подготовка специалистов и условия обучения, стоимость подготовки и т. п.

В деревянном домостроении формируются и действуют все виды производственных структур: крупные – наиболее весомые и осуществляющие полный цикл создания деревянного дома (от лесозаготовок до строительства дома под ключ), средние – выполняющие несколько этапов цикла создания дома, и малые – специализирующиеся на одном этапе этого цикла, например на лесозаготовке или строительстве. Если средние и малые структуры входят в крупные, то задачи их кадрового обеспечения может решать крупная структура, а если они кооперируются с крупной структурой, то их кадровые решения различаются, как и возможности этих решений, потому что многие средние, и особенно малые, структуры не могут позволить себе долговременные затраты на подготовку специалистов.

Различие возможностей подготовки специалистов давно наблюдается у малых и большинства средних и даже крупных структур: они предпочитают сохранять в штате старых специалистов (даже пенсионеров), упорно не приглашают специалистов-теоретиков, то есть выпускников учебных заведений без стажа работы на производстве. Зачастую компании просто переманивают опытных специалистов с родственных предприятий (особенно это заметно в сфере технологий деревообработки) и готовы платить им высокую зарплату.

По этой причине отраслевые промышленные структуры не могут быть договороспособными заказчиками специалистов для разнородных предприятий. Решением этой общеотраслевой проблемы в сложившейся ситуации должно озаботиться профессиональное сообщество (ассоциация, союз), объединяющее все промышленные структуры, аккумулирующие их потребности в специалистах, необходимые средства и заключающие долгосрочные договоры с учебными заведениями. В деревянном домостроении в настоящее время есть несколько межрегиональных и региональных ассоциаций. Возможно, они смогут объединить свои возможности и интересы для решения задач кадрового обеспечения входящих в них предприятий, создав, например, совет по решению этой проблемы, а в перспективе – единое сообщество домостроителей как основного заказчика специалистов разного профиля.

Существующие ассоциации и крупные домостроительные структуры уже наработали определенный опыт подготовки квалифицированных рабочих на базе собственных школ и курсов, практики стажировки сотрудников на фирмах – поставщиках оборудования, отраслевых конкурсов по профессиям. Этот опыт должен быть обобщен и систематизирован, возможно, на уровне отраслевых колледжей.

Договорные отношения заказчика и исполнителя (учебного заведения) определяют прежде

всего права, обязанности и ответственность сторон. К правам можно отнести совместное формирование структуры учебного процесса, учитывающего, в частности, объем и число, сроки и условия производственных практик студентов, участие заказчика в периодическом, например, контроле качества процесса обучения и т. п. В обязанности исполнителя может входить подготовка специалистов разного уровня квалификации: от классных станочников до управленцев высшего уровня (по-нынешнему – топ-менеджеров), требующихся для крупных структур, необходимых средним и малым структурам. Реализация подобных договоренностей потребует двухуровневой системы подготовки специалистов, в чем-то сходной с сегодняшней системой магистратуры и бакалавриата, но с другими учебными программами.

Подготовка управленцев для крупных структур потребует более обширной учебной программы, поскольку им необходимы знания по всем этапам цикла создания деревянного дома (лесное хозяйство, проектирование домов, основы маркетинга и мониторинга, организация строительства, гражданское право и т. п.). Программа подготовки управленцев должна предусматривать лекции представителей заказчика и их собеседование со студентами.

Общей ответственностью сторон будет качество подготовки специалистов, а заказчик может отвечать не только за трудоустройство выпускников или качество производственных практик студентов, но и за участие в обеспечении учебного заведения современными лабораторными приборами, образцами новых машин, станков и пр. Практика подобного обеспечения уже существует в ряде учебных заведений: инофирмы предоставляют свое оборудование для обучения студентов, решая тем самым задачи по продвижению продаваемой ими техники.

Система кадрового обеспечения предприятий деревянного домостроения специалистами всех



уровней (от квалифицированных рабочих до управленцев) должна также включать правила и способы приема рабочих, отбора абитуриентов для направления в учебные заведения, оценку качества подготовки выпускников, программы переподготовки и повышения квалификации специалистов.

Правила и способы приема квалифицированных рабочих, их переподготовки, периодической аттестации специалистов среднего и высшего звена должны регламентироваться внутренним документом (положением, инструкцией и т. п.), для подготовки которой может быть использован стандарт Российского союза научных и инженерных обществ СТО РосСНИО–1.002–2010 «Оценка профессиональных знаний работников предприятий и организаций. Программа и методика» (с приложениями – примерами по деревообработке). Возможное программно-методическое обеспечение аттестации работников домостроительных предприятий будет детально рассмотрено в следующей публикации.

Большое внимание должно уделяться отбору абитуриентов, прежде всего из старшеклассников школ в регионах с развитой деревообработкой, в том числе деревянного домостроения. Совместно с руководством школ представители предприятий могут проводить беседы, организовывать экскурсии на производство, то есть профессионально ориентировать выпускников школ и готовить будущих абитуриентов.

Учреждения по повышению квалификации специалистов могут, как и прежде, работать при учебных заведениях, выпускники которых должны периодически пополнять полученные знания и повышать свои компетенции.

Оценку качества подготовки заказчик, по условиям договора с учебным заведением, может осуществлять в процессе обучения, а также посредством участия в работе выпускных экзаменационных комиссий и защите дипломных проектов, темы которых согласовываются с ним и учитывают задачи производства. Для оценки качества подготовки специалистов заказчику предлагается использовать их профессиональную сертификацию независимыми отраслевыми структурами, например научно-техническими обществами, как практикуется в ряде зарубежных стран.

Подготовка специалистов имеет отраслевые особенности и разные способы решения. Но необходимы общие подходы к системному решению этой актуальной и жизненно важной проблемы лесопромышленного комплекса. Поиску этих подходов может быть посвящена отраслевая научно-практическая конференция с участием всех заинтересованных сторон. ■

Комплексные производственные линии

Для производства:

Клееный конструкционный и стеновой брус



CLT – X-Lam

Производство ламелей
Склад слоев + клей
Прессование
Готовая продукция
Система контроля MINDA

Компоненты сборных домов (CLT, X-Lam, BSP)

- Более 35 лет опыта в производстве оборудования
- Наше оборудование используется по всему миру, в том числе в Российской Федерации
- Наша компетенция - от проектирования до ввода оборудования в эксплуатацию



Контакт:
MINDA Industrieanlagen GmbH
32423 Minden/Germany
Tel.: +49 571 3997 0, Fax: +49 571 3997 105
E-Mail: info@minda.de

Представительство в России:
Тел.+7 (495) 510-81-00
E-mail: a.alekseew@minda.ru

www.minda.ru

MINDA



«ГРИН ХАУЗ»: ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ



АВТОР
ИГОРЬ ГРИГОРЬЕВ

д-р техн. наук, проф. ЯГСХА

Окна – неотъемлемая часть конструкции любого дома, и человек, повышая свое благосостояние, стремится улучшить среду обитания, включая офис, квартиру и загородный дом. Наш рассказ о становлении оконного производства российской компании «Грин Хауз», бизнес которой основан на передовых технологиях.

Предприятие ведет свою историю с 1980-х годов, когда в Мурманской области по решению Совета министров СССР было образовано советско-финляндское производство деревянных окон. Подобные совместные предприятия в лесном секторе были довольно модны в те времена, достаточно вспомнить проект советско-финского колесного лесного трактора «Софит». Завод по производству деревянных окон был построен в 1989 году. Советская сторона отвечала за проектирование и строительство зданий и сооружений, финляндская сторона обеспечивала проектирование, монтаж, ввод в эксплуатацию комплекса технологического оборудования. В середине 1990-х годов предприятие было преобразовано в совместное предприятие «АрктикТииви», затем стало на 100% финским и получило новое имя: «ЕвроТииви». В 2009 году финны продали завод шведской компании Inwido, руководство которой в 2011 году приняло решение о консервации предприятия в связи с переносом производственных мощностей в Польшу с целью выпуска дешевых однокамерных оконных конструкций для экспорта в Россию. Таким образом, Inwido убрала основного конкурента с российского рынка производства качественных деревянных окон и про завод в Мурманске потихоньку стали забывать.

В 2005, 2007 и 2011 годах завод претерпел несколько модернизаций, во время которых на нем были установлены фрезерные 3D-станки с ЧПУ Record 110 производства итальянской компании SCM для изготовления входных дверей из массива древесины, а также линия сращивания древесины на микрошип от немецкого концерна Weinig.

После остановки в 2011 году завод находился в законсервированном состоянии и лишился почти всего станочного инструмента, поэтому его новым владельцам пришлось заниматься приобретением этого инструмента. Простаивавшее предприятие представляло собой комплекс зданий и сооружений с остатками оборудования, не функционировала основная технологическая линия, сушильные камеры не эксплуатировались.

В 2013 году, после приобретения предприятия российским инвестором Александром Плаксуновым, началось восстановление завода, техническое переоснащение и внедрение новых технологий производства, все это продолжалось без малого три года. Были введены в эксплуатацию новые блоки управления, приглашены специалисты для восстановления производственных линий. В 2013 году завод возродился под новым именем «Грин Хауз».

Новые владельцы оценили основательность и качество постройки зданий – при закладке фундаментов строители в свое время не пожалели бетона. Когда проводились буровые изыскательские работы для проектирования фундамента ветрогенератора, то обнаружили, что толщина бетонного основания под предприятием достигает трех метров. А мощный и надежный фундамент крайне важен для установки и точной работы современных обрабатывающих станков. Силами привлеченных инжиниринговых компаний, с которыми «Грин Хауз» сотрудничает, были проведены технические аудиты для определения соответствия оборудования завода и организации труда требованиям, отвечающим условиям производства высококачественной продукции. Для составления плана модернизации использовался передовой зарубежный опыт. При выборе оборудования руководители компании опирались на мнение иностранных консультантов, профессионалов, представителей деревообрабатывающих династий.



Забегая вперед, стоит отметить, что при реализации инвестиционных проектов руководство фабрики установило новые сушильные камеры с системой автоматики dTouch производства компании Logica H&S (Италия), которые можно настраивать на 200 режимов сушки, линию изготовления мебельных щитов на базе немецкого и итальянского оборудования фирм Gubisch, Sormec2000, Costa, Griggio, внедрило принципиально новую технологию изготовления стеклопакетов с использованием дистанционной рамки Super Spacer компании EdgeTech (Канада).

Сегодня основная продукция предприятия – деревянные и деревоалюминиевые оконные системы. В 2017 году пущена линия производства мебельного щита, а арт-мастерская изготавливает по индивидуальным заказам предметы интерьера из древесины ценных пород.

Первые три года на восстановленном предприятии не брались за выполнение больших заказов. В настоящее время объем производства постоянно растет, давно перекрыв установленную проектную мощность. Примером служит участок изготовления стеклопакетов. Если в начальный период работы «Грин Хауз» три человека изготавливали за смену 15 стеклопакетов, то теперь производят 200 стеклопакетов, а при необходимости производительность участка может быть увеличена.

Общая численность персонала завода – около 100 человек. Площадь промышленной площадки





завода – 2,7 га, площадь цеха производства окон – 7 тыс. м².

Один из основных принципов работы компании – строгий контроль качества выпускаемой продукции на каждом этапе производства. Большое внимание на предприятии уделяют качеству древесного сырья. В ООО «Грин Хауз» пришли к пониманию того, что вакуумные сушилки и другое оборудование, работающее по технологиям, искусственно ускоряющим процесс сушки древесины, не могут обеспечить требуемый уровень качества сушки пиломатериалов. «Природу невозможно обмануть: как для того, чтобы выносить ребенка, надо девять месяцев, так и для того, чтобы высушить массив древесины, необходим определенный период, например для древесины сосны – не менее 14 дней, а для дуба еще больше», – считает собственник завода Александр Плаксунов.

Как и многим другим производственным технологиям, искусству сушки в ООО «Грин Хауз» учились по иностранной литературе – английской и канадской. Учились тому, что правильная сушка – это вяление, которое является наилучшим вариантом подготовки древесины к инструментальной обработке, при условии что обеспечивается правильное проветривание и воздух не застаивается в середине стеллажа. В г. Серафимовиче (Волгоградская обл.) построили сушилку, чтобы сушить древесину дуба методом вяления до влажности 8–10%. Доска получалась идеальная – без трещин, ее не «вело». Но с Дона в Мурманск ее надо было доставлять в закрытых вагонах. Когда руководство «Грин Хауз» с этим вопросом обратилось в РЖД, выяснилось, что подобными перевозками железная дорога раньше не занималась и на такие услуги нет нормативных документов. Пришлось специалистам компании вместе со специалистами РЖД разрабатывать технологическую карту – норматив на перевозку «вяленых» досок. В результате в одном из донских поселков создана маленькая подстанция с веткой на четыре вагона. В перспективе на базе этой подстанции планируется создать производство сращенной доски, которую будут отправлять по железной дороге в Мурманск.

Опыт работы предприятия позволил выяснить, что наилучшей древесиной для изготовления окон является северная сосна, характеризующаяся ровной, плотной структурой. А вот древесина лиственницы для этого подходит мало: высокосмолистая, она хорошо противостоит биологической деструкции, но изготавливать из нее оконный брус чрезвычайно сложно. Преимущество сосны перед лиственницей – более ровная структура. Биостойкость древесины в настоящее время для деревянных окон не очень актуальна, поскольку разработано так много эффективных пропиточных составов, что можно хоть из осиновой древесины получать вполне стойкие к биодеструкции заготовки. Проблема лиственничной древесины в том, что после механической обработки, особенно шлифования, как бы качественно она ни была выполнена, примерно через пять лет поверхностный слой заготовки встает дыбом: сколько ни полируй, этот слой необходимо умертвить минимум на 2 мм, чтобы впоследствии он не дыбился и не рвал красочный слой.

Для производства оконного бруса необходима прежде всего плотная древесина. У древесного сырья, которым обеспечивают лесопильные предприятия поставщики из Мурманской области, плотность доходит до 10 годичных колец на один сантиметр. В «Грин Хауз» принципиально не закупают сращенный брус, только пиломатериалы, и сращивают ламели на своей линии, чтобы гарантировать высокое качество заготовок для оконного бруса, которого можно достигнуть только при использовании отборного сырья и строгом соблюдении параметров технологического процесса.

В состав теплоэнергетического хозяйства предприятия входят два основных котла, которые работают на древесной щепе, получаемой из отходов основного производства



(мощность каждого 800 кВт) и резервный жидкотопливный котел мощностью 2,7 МВт. По конструкции он идентичен котлам, устанавливаемым на дизель-электрических ледоколах финской постройки. Он оснащен горелкой, для эффективного сжигания разного топлива, в том числе отработанного масла, что позволяет утилизировать как собственную «отработку», так и принимать на утилизацию масло от сторонних организаций.

Что касается объемов производства тепла, то большая часть вырабатываемой тепловой энергии используется для обеспечения технологических процессов сушильных камер. В зависимости от того, сколько сушильных камер загружено, на технологические нужды тепловой энергии может использоваться почти в два раза больше, чем на отопление помещений.

Для повышения энерговооруженности предприятия в 2015 году был построен и введен в эксплуатацию ветровой генератор номинальной мощностью 500 кВт, самый крупный на Северо-Западе. Ветрогенератор Vestas V-39 (Дания) устанавливался силами строительного подразделения предприятия. Проектирование фундамента и инженерных сетей выполняла партнерская проектная организация из г. Мурманска. Для выполнения грузоподъемных работ на большой высоте (более 40 м) привлекалась специальная техника – из Санкт-Петербурга вызывали кран Liebherr грузоподъемностью 250 т с необходимым вылетом стрелы.

Средняя скорость ветра в районе расположения предприятия – более 6,5 м/с, что позволяет получать отличные показатели выработки энергии. Площадка находится на сопке между двумя реками – Туломой и Колой, и ветер там дует почти постоянно. Когда нет необходимости в использовании для производственных нужд электроэнергии, получаемой от ветрогенератора, ее направляют для нагрева воды в системе отопления, не допуская тем самым перетока электроэнергии во внешнюю электросеть. В те месяцы, когда отмечается повышенная активность ветра, ветрогенератор позволяет экономить до 50% электроэнергии, потребляемой предприятием.

Основное производство предприятия поделено на отдельные участки (сушки, сращивания, раскроя, малярный, сборки, алюминиевый, стеклопакетов и др.).

Для производства продукции предприятие закупает пиломатериалы транспортной влажности, стекла, алюминиевый профиль, фурнитуру, клей, лаки и краски, работая с большим кругом отечественных и зарубежных поставщиков.

На участке сушки пиломатериалы транспортной влажности поступают в сушильные камеры общим рабочим объемом 200 м³ и сушатся до влажности 6–8%. Технологический цикл сушки позволяет делать две загрузки камер в месяц. Производительность участка – до 500 м³ в месяц.

Для производства окон, оконного бруса и мебельных щитов предприятие закупает в основном сосновую и дубовую древесину. Древесину сосны закупают зимой, чтобы предотвратить появление синевы. Основные поставки сосновых пиломатериалов осуществляются из Архангельской области, славящейся качественным лесом. Древесину дуба закупают в Волгоградской области. Для производства окон премиум-класса приобретается шестиметровая доска от комлевого реза, без сучков. Их использование обеспечивает высокое качество продукции: надежность и долговечность, а также эстетику.



Пиломатериалы с одним сучком на погонный метр используются только для изготовления элементов внутренней конструкции (прослойки). К сожалению, вкусы российского и европейского потребителей в отношении внешнего вида окон не совпадают. Если европейцы предпочитают натуральную текстуру дерева и сучки для них не являются дефектом, то российские потребители окон премиум-класса требуют, чтобы рама окна была очень гладкой и очень ровной. После окраски деревоалюминиевое окно по виду похоже на пластиковое или металлопластиковое, хотя разительно отличается от них качеством.

К поставщикам пиломатериалов предъявляются жесткие требования как по качеству пиломатериалов, так и по легальности происхождения древесины, соответствию принципам ответственного лесопользования. Сертификата FSC у небольших заготовительных компаний нет, но система ЕГАИС позволяет отсекать недобросовестных поставщиков.

Для определения влажности древесины при приемке используются измерительные приборы GANN Hidromette HT 65 производства компании GANN Mess- und Regeltechnik GmbH (Германия).

Высушенные пиломатериалы отправляются на участок сращивания, где из них вырезают дефекты (сучки, трещины, смоляные карманы), проводят сращивание на микрошип, выполняют строгание и продольную склейку и в результате



получают оконный брус необходимого сечения.

Производительность участка до 20 м³ при максимальной длине производимого бруса 6 м. В основном на участке изготавливают клееный сращенный брус сечением 72×46, 100×32, 100×25 и 45×45 мм. Для склеивания применяется клей на ПВА-основе производства компании Kiilto (Финляндия).

В состав оборудования участка входят: четырехсторонние строгальные станки Profimat 22N GL-200 производства фирм Weinig, и Gubisch; автоматическая торцовочная пила Opticut 350 производства Weinig, пост маркировки дефектов, автоматическая линия сращивания CombiPact 4 (в составе: шипорезный узел, узел нанесения клея, пресс для сращивания, транспортные и сортировочные конвейеры), разного рода транспортеры и конвейеры, пневматические пресс-ваймы.

Отходы сращивания автоматически направляются в барабанную дробилку Untha LR 630 (Австрия), где измельчаются, после чего щепа поступает в накопительный бункер системы аспирации.

На участке раскроя осуществляется изготовление деталей оконных и дверных конструкций, а также погонажных строганых изделий, его проектная производительность – 200 м² стандартных оконных конструкций в смену.

Техническое оснащение этого участка включает четырехсторонние строгальные станки семейства Profimat производства Weinig, угловые линии, в составе которых двухсторонний шипорез – четырехсторонний строгальный станок на базе станков SCM Gabbiani TMA и Weinig Unimat 17A, торцовочные станки Bottene P-400 (Италия), Haffner GS-180M (Бельгия). Для вспомогательных операций установлены реймусовые, фрезерные, фуговальные станки, станки продольной распиловки производства Griggio (Италия), SCM Gabbiani и пр.

Лаки, водно-дисперсионные краски закупаются у компании Teknos (Финляндия), клеи – у концерна AkzoNobel (Нидерланды). Менеджеры завода делали попытки найти отечественных поставщиков оконной фурнитуры, но не смогли привлечь производителя, который бы обеспечил требуемое качество, поэтому фурнитура также закупается у зарубежного производителя. Все приобретаемые клеи, лаки, и краски на водной основе экологически чистые и безвредные. Красноречивый факт: при проведении аттестации рабочих мест на предприятии самым безвредным по воздействию на сотрудников был признан малярный участок.

Продукция предприятия производится по уникальным технологиям. Например, по особой технологии здесь изготавливают круглые вращающиеся окна. В процессе их производства алюминиевый профиль не надрезают, делая много микрошвов, а плавно изгибают. Для производства криволинейных деревянных деталей освоена технология склейки по радиусным шаблонам, применяется фрезерная обработка на станках с ЧПУ. Диаметр самого большого круглого окна, изготовленного компанией, составил три метра.

Алюминиевые детали оконных конструкций (створки, коробки) и их сборку выполняют на отдельном участке, равно как и изготовление стеклопакетов и изделий из листового стекла. Участок алюминиевых изделий оснащен двухпильными автоматическими станками поперечного раскроя производства Emmegi (Италия), торцовочными пилами Bosch GCM (Германия), разными фрезерными станками производства Emmegi (Италия), Projecta (Германия), прессами для угловой сборки алюминиевых деталей производства Atla Coop (Италия), станком гибочным для алюминия Tauring VEGA (Италия).

На сборочном участке выполняются финальная сборка и упаковка оконных изделий. Его производительность – до 200 м² стандартных оконных конструкций в смену. Участок оснащен фурнитурными станками Holzma 21 (Германия), фрезерными станками Hoffman, ELU (Германия), автоматизированными пневматическими пресс-ваймами,



сверлильными станками Hitachi (Япония), Einhell (Германия), Jet (Китай), пилами торцовочными Bosch GCM, сучкозаделочным станком Rapid AM (Германия), упаковочной машиной Roboрac Jolly (Италия).

Безусловные достоинства деревоалюминиевых окон предприятия: высокая степень теплозащиты, звукоизоляции, легкость в эксплуатации, экологичность. Окна оснащены селективными стеклами, которые отражают тепло внутрь помещения, благодаря чему улучшается комфорт в доме и экономится тепловая энергия.

Уникальной для России является применяемая на предприятии технология производства стеклопакетов Super Spacer с закачиванием в межстекольное пространство инертных газов (аргона и криптона) с гарантированным их сохранением до 50 лет. Заполнение газом производится инъекцией через иглу. Технология отрабатывалась на ООО «Грин Хауз» экспериментальным путем, так сказать методом проб и ошибок, пока не были найдены оптимальные параметры процесса.

Большинство предприятий, производящих подобную продукцию, выпускают окна определенных типоразмеров, и архитекторы, исходя из их характеристик, вынуждены проектировать размеры оконных проемов. Инженеры «Грин Хауз» проектируют окна, исходя из потребностей заказчиков. У предприятия был опыт





изготовления окон для здания, в котором их размеры ни разу не повторялись. Завод дорожит любым заказчиком, даже если ему нужно одно, совсем небольшое окно, например, для бани, к нему отнесутся так же, как и к крупному клиенту. При желании заказчику организуют экскурсию на завод, расскажут все нюансы технологического процесса, чтобы у потенциального клиента сложилась картина, как и из чего производится продукция. Это основной принцип политики полной открытости предприятия.

Главным приоритетом в работе является поддержание высочайшего качества продукции. Для повышения потребительских качеств выпускаемые предприятием окна могут дополнительно оборудоваться вентиляционным клапаном, механизмом дистанционного открывания GEZE, москитными сетками, встроенными в межрамное пространство горизонтальными жалюзи. Используются антивандальные, пуленепробиваемые, пожаробезопасные, солнцезащитные стекла различных оттенков. Поворотные окна «Грин Хауз» открываются наружу на 180 градусов, обеспечивают процесс безопасного и удобного ухода за окнами изнутри помещения.

О признании заслуг предприятия в области качества говорит, например, тот факт, что заводу доверяют реставрационные работы, характеризующиеся самыми высокими требованиями по долговечности окон, которыми сможет пользоваться не одно поколение. Следует особо отметить, что классические европейские окна, изготовленные на предприятии, установлены в верхних этажах Екатерининского дворца в Пушкине и петербургском Эрмитаже.

Помимо окон на предприятии выпускают мебельный щит из сосны, дуба, вяза и прочих пород древесины. Максимальные габариты изготавливаемых щитов – 1200×3500 мм. Производительность участка (до 360 м² в смену) обеспечивается специальной линией оборудования. В ее составе четырехсторонний строгальный станок, машина нанесения клея, стол роликовый, пресс гидравлический горячий, машина ленточная шлифовальная, станок форматно-раскроечный, машина упаковочная. Производители указанного оборудования – фирмы Gubisch (Германия) Osama (Италия), Sormec 2000 (Италия), Costa (Италия), Griggio (Италия), «Прогресс» (Россия).

Изготовление несерийных столярных изделий (мебели, дверей, арочных и трапециевидных окон) по индивидуальным проектам осуществляется на участке нестандартных изделий, который оснащен обрабатывающим центром с ЧПУ SCM Record 110 (Италия), торцовочными пилами Bosch GCM (Германия), RAS 450 (Италия), ленточно-пильными, строгальными,





рейсмусовыми, шлифовальными и токарными станками от фирм Mebek, SCM, Bernardo, JET (Италия, Германия, КНР).

Успешность работы завода доказали результаты его участия в XX Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России» в 2017 году, по итогам которого завод «Грин Хауз» вошел в сотню лучших производителей России, став лауреатом в номинации «Товары промышленного назначения».

Подготовка предприятия к участию в конкурсе продолжалась около полугода. За это время был проведен аудит документооборота, менеджмента качества, промышленной безопасности, маркетинговой и рекламной стратегии развития на соответствие российским стандартам правильности ведения бизнеса. Была внедрена собственная система учета пошагового перемещения всех комплектующих, получаемых на участках изделий, и образующихся отходов, что позволило дополнительно оптимизировать производственный процесс. На предприятии внедрена программа безотходного производства, согласно которой те отходы, которые завод не может переработать самостоятельно, например обрезки стекол, забирает назад их производитель.

Экологичность производства является одним из приоритетов работы предприятия. Как уже отмечалось, отработанные масла и древесные отходы на заводе утилизируются и используются для выработки тепловой энергии.



Из древесных отходов в «Грин Хауз» также производят топливные пеллеты высокого качества. Линия для производства пеллет, мощность которой до 450 кг/ч (производитель – фирма Sweden Power Chippers AB, Швеция) состоит из пресс-гранулятора автоматизированного PP450, линии фасовки на четыре мешка «биг-бэг» объемом 1 м^3, дробилки роторной молотковой ДКР-2000СИ (производитель – компания «АЛБ-групп», Россия), расходного бункера сырья и транспортерного оборудования.

«Грин Хауз» поставляет пеллеты в том числе и в монастыри и храмы Русской православной церкви, в зданиях и помещениях которых также устанавливает двери и окна своего производства.

Помимо контроля качества процессов производства, поставляемых материалов и готовых изделий в Центре физико-технических испытаний строительных конструкций в Санкт-Петербурге и Технологическом исследовательском центре VTT в Финляндии, подобный контроль ведется и на предприятии, где создана специализированная лаборатория.

«Грин Хауз» участвует в экологической программе по восстановлению лесных угодий страны. Так, подразделение компании в Волгоградской области участвовало в очистке 35 га лесных площадей от горелого леса и мусора, и теперь там уже третий год растет дубовый молодняк.

Директор «Грин Хауз», идейный вдохновитель и организатор предприятия Александр Плаксунов работает без помощи заместителей. Начальники цехов и отделов подчиняются непосредственно ему. В структуру «Грин Хауз» входят отделы производства, планирования производства, снабжения, служба качества, отдел кадров, коммерческий отдел.





Каждый сотрудник, помимо исполнения обязанностей в рамках должностной инструкции, стремится к расширению своих возможностей и навыков путем самообразования, обучения у более опытных коллег. Основной целью профессионального развития персонала на предприятии является достижение взаимозаменяемости, для того чтобы, например, специалист по закупкам древесины мог при необходимости подменить менеджера по закупке комплектующих, а станочник умел работать не только на оборудовании одного вида.

Сотрудники завода проходят обучение передовым технологиям производства, участвуя в образовательных семинарах, например, фирм, производящих лакокрасочные материалы и клеи. Кроме того, на производство часто приглашают ведущих специалистов компаний Weinig, SCM, AkzoNobel, Teknos и других для проведения обучения персонала на рабочих местах.

Осознание причастности к общему делу, значимости своего вклада в общий успех и уверенность в том, что он не останется без внимания руководства предприятия, мотивируют персонал к достижению высоких производственных показателей. Развитие коллектива заключается и в совместной работе над проектами, принятии ключевых решений сообща.

Вопросы охраны труда, обеспечение комфортной и безопасной рабочей среды находятся под контролем специалиста по охране труда. Режим труда и отдыха на предприятии установлен в соответствии с российским законодательством (для мужчин действует 40-часовая рабочая неделя, для женщин – 36-часовая). Работникам предоставляется оплачиваемый отпуск продолжительностью 52 календарных дня, оплачиваемый проезд к месту отдыха и обратно; на предприятии организовано горячее питание, создана и расширяется зона отдыха.

* * *

Продукция предприятия реализуется через многочисленные представительства компании и сеть дилеров. География представительств «Грин Хауз» постоянно расширяется, в настоящее время они открыты в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске и Краснодаре, а также в других странах: Казахстане, Норвегии, Англии. Длительная и надежная эксплуатация окна зависит не только от качества его производства, но и от условий его транспортировки и монтажных работ, и предприятие заключило договоры о долгосрочном сотрудничестве с проверенными монтажными организациями. «Грин Хауз» привлекает эти фирмы для участия в тендерах, а иногда к участию в тендерах компанию привлекают и деловые партнеры.

Главные принципы развития предприятия – это качественное производство, постоянное расширение ассортимента выпускаемой продукции, поиск и привлечение инноваций и передовых мировых технологий.

На сегодня фабрика «Грин Хауз» является самым крупным деревообрабатывающим предприятием России за Полярным кругом, предлагающим большой ассортимент оконной продукции. Фабрика «Грин Хауз» постоянно участвует во всероссийских и международных выставках строительных и архитектурных проектов. ■







НА ОБЩЕМ ГОДОВОМ СОБРАНИИ АМДПР УТВЕРЖДЕНО ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ

23 марта в московском «Экспоцентре» состоялось Общее годовое собрание Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР). Один из ключевых вопросов, которые обсудили участники ассоциации, – реорганизация органов управления АМДПР.



Участники ассоциации приняли решение о назначении на должность генерального директора АМДПР Тимура Иртуганова – ранее Тимур Равильевич занимал должность вице-президента Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров России. Изменения коснулись также структуры Президентского совета АМДПР: введена должность первого вице-президента, сокращено число членов Президентского совета, три вице-президента Ассоциации будут курировать различные отрасли промышленности – производство мебели, фанеры и древесных плит. На должность первого вице-президента АМДПР назначен Олег Нумеров, ранее на протяжении пяти лет занимавший пост генерального директора Ассоциации.

Это не первое структурное изменение в исполнительной дирекции ведущего отраслевого объединения предприятий отрасли. В феврале было объявлено о создании в структуре АМДПР нового подразделения – Дивизиона древесных плит.

Новая система органов управления АМДПР позволит повысить эффективность деятельности ассоциации по продвижению интересов предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности. ■



СПРАВКА



ИРТУГАНОВ ТИМУР РАВИЛЬЕВИЧ

Родился в 1968 году.

Окончил Московский полиграфический институт (в настоящее время – Московский университет печати имени И. Фёдорова) по специальности «Автоматизированные системы управления».

Образование в сфере маркетинга получил в Oxford Business Group, Лондон.

С 2009 по 2018 годы занимал должность вице-президента Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров России, входил в состав совета директоров ОАО «Рослеспром» – организовывал работу с федеральными и региональными органами исполнительной власти. С 2000 по 2016 годы работал в должности генерального директора ОАО «Центрлесэкспо» – в обязанности входили непосредственная реализация коммерческих проектов, проведение отраслевых конгрессно-выставочных мероприятий.



УЮТНЫЕ КУХНИ С БЕРЕГОВ НЕВЫ

ПОДГОТОВИЛА ЮЛИЯ ВАЛАЙНЕ

ФОТО АЛЕКСАНДРА ТОДУА

Мебельное предприятие «ДУЭТ» уже 14 лет с успехом производит кухни на заказ. За этот период у компании появились клиенты не только в России, но и за рубежом. Один из основных принципов ее работы – это честные и доверительные отношения с клиентами, поставщиками и сотрудниками компании. Важный фактор успеха фабрики – высокое качество продукции благодаря использованию самого современного оборудования и качественных комплектующих.

О том, с чего начинался путь компании, какую продукцию она предлагает своим клиентам, какие материалы использует для изготовления, рассказывает директор компании Денис Касаткин:

– Наше предприятие в начале двухтысячных годов занималось производством торгового оборудования. В то время я с семьей переехал в новую квартиру и встал вопрос о приобретении мебели для кухни. Все, что предлагалось в магазинах за вменяемые деньги, показалось однотипным и неинтересным, а то, что нам нравилось, было не по карману. Тогда я решил сделать кухонный гарнитур своими руками: разработал дизайн, составил чертежи и по ним изготовил собственную кухню с желтыми корпусами и ярко-синими фасадами! Она так понравилась соседям, что я невольно задумался: если есть спрос на подобные кухни, не пора ли перепрофилировать наше предприятие или открыть параллельное направление?

И 18 февраля 2004 года мы открыли компанию «Мебельное предприятие “ДУЭТ”», которая успешно развивается по сей день. Более 90% производимой продукции – это кухни, остальное – корпусная мебель. Кухни мы делаем на заказ, с учетом индивидуальных запросов и пожеланий наших клиентов. Почему компания называется «ДУЭТ»? Мы решили, что изначально будем ориентироваться на клиента. И если сейчас такой подход работы с покупателями довольно распространен, то на рубеже 2000-х годов в мебельных магазинах покупатель мог приобрести кухонный гарнитур только из тех модулей, которые были представлены в том или ином салоне. Особенности помещения и цветовые предпочтения клиента, как правило, не учитывались в полной мере. Мы же выбрали такую схему работы с клиентом: сначала рассматриваем его потребности и пожелания, а потом определяем, в какой степени мы можем технологически реализовать их. Обсуждаем с покупателем варианты планировки, цветовые решения, учитывая нюансы геометрии помещения и многие, многие другие факторы. Вот в таком диалоге, в дуэте с клиентом и рождается проект.



Директор компании Денис Касаткин



Клей Henkel – не оторвать!

Основные подразделения компании: отдел технологов, отдел снабжения, бухгалтерия, производственный участок, отдел продаж, служба сервиса и склад. Мощности предприятия на текущий момент позволяют изготавливать до 250 кухонь в месяц. Средний срок выполнения заказа – один месяц. Основной рынок сбыта – Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Наши кухни представлены в торговых центрах – МЦ «Мебель Холл», МЦ «Круиз», ТЦ «Торговый двор» и «Всеволожский мебельный центр».

Плитные материалы для корпусов мебели мы закупаем у компании «Эггер». Фасады либо делаем сами, либо заказываем у наших партнеров – «ВХЦ», «Сидак-СП» и др. Для кромкооблицовки используем полипропиленовый клей Henkel, что позволяет создать тонкий шов и обеспечить высокую термостойкость. Свои изделия мы оснащаем фурнитурой австрийской компании Blum, которая считается одним из мировых лидеров на рынке фурнитуры. Наши сотрудники регулярно посещают заводы компании Blum в Австрии, перенимая опыт организации производства высокой культуры.

– В процессе работы над созданием проекта и его реализацией мы используем программное обеспечение немецкой компании imos, – рассказывает главный технолог компании Алексей Каменев. – imos – это новый продукт для российского рынка. МП «ДУЭТ» – одно из первых предприятий в России, которое использует это ПО. Мы остановились на выборе этого программного обеспечения потому, что оно одно из немногих, которое может обеспечить полный цикл производства изделия: от работы с клиентом при оформлении заказа до отгрузки готовой продукции. После того, как дизайнер нарисует проект кухни, чертежи в электронном виде поступают на производство, где imos автоматически генерирует необходимые программы для работы станков. ПО включает в себя следующие модули: для создания дизайна, конструкторский, бухгалтерский и модуль управления складскими запасами.



Наклейка этикеток со штрих-кодом

Основу станочного парка предприятия, который постоянно модернизируется в тесном сотрудничестве с компанией Lidtech, составляет оборудование немецкого концерна Homag. Причем перед компанией Lidtech мы ставили задачу спроектировать,



Раскроечный центр Homag HPP130



Кромкооблицовочный станок Brandt


Склад


Присадочный станок с ЧПУ Homag BHX055


Станок для облицовки криволинейных деталей Hebrock


Сверлильно-присадочный станок SCM Startech 27


Сборка

доставить и наладить оборудование для полного цикла производства корпусной мебели, начиная от программного обеспечения и станочного парка и заканчивая системами аспирации и сжатого воздуха. За образец мы взяли одно из немецких производств, схожего по масштабам с нашим.

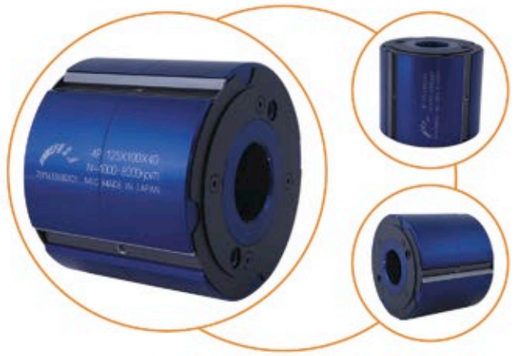
Процесс производства мебели вкратце можно описать так: на раскроечном центре Homag HPP130 оператор в соответствии с заданием на день, которое содержится в файле в «памяти» ЧПУ станка, выполняет раскрой листового материала (ДСП) на детали для корпуса. После выхода с рабочего стола на них наклеивается этикетка со штрих-кодом, где содержится вся необходимая информация для ее дальнейшей обработки. Затем деталь поступает на участок кромкооблицовки, где оператор в соответствии с информацией на этикетке, наклеивает кромку на деталь на станке компании Brandt. Затем заготовка поступает на участок рассверловки, где на присадочном станке с ЧПУ Homag BHX055 оператор с помощью сканера считывает информацию со штрих-кода на этикетке и таким образом запускает процесс рассверловки, который выполняется в соответствии с программами, сгенерированными в imos. Далее готовые детали передаются на участок сборки, где из них собираются модули. После упаковки скомплектованный заказ на поддоне отправляется на склад готовой продукции.

– Для облицовки криволинейных деталей мы используем станок немецкой компании Hebrock модели TOP 88. Также на нашем производстве эксплуатируются два сверлильно-присадочных станка концерна SCM: Startech 27 и MB 21, с помощью которых мы выполняем присадку фасадов и некоторые несложные карты раскроя для корпусных элементов, – продолжает рассказ Денис Касаткин. – На участке раскроя столешниц и стеновых панелей мы используем форматно-раскроечный станок немецкой компании Altendorf WA 80TE. Производство оснащено системой аспирации Scheuch Ligno производительностью 8000 м³ в час. Аспирация работает почти бесшумно по сравнению с аналогами и позволяет экономить электроэнергию. Если задействован, например, только один станок, то ПО системы настраивает работу системы аспирации таким образом, что используется 25% ее мощности. Если включается второй или третий, то установка выходит на 50 и 75% мощности соответственно. Осенью 2018 года мы ожидаем поступление нового кромкооблицовочного станка Homag Optimat KDF660GC/Ambition 1660FGC, который оснащен автоматическими настройками на все типы кромок, используемые на нашем производстве. Включение этого станка в наш производственный процесс поможет повысить качество и увеличить объемы выпускаемой продукции.

Остается упомянуть, что компания «Мебельное предприятие “ДУЭТ”» включена во Всероссийский Реестр организаций, активно участвующих в социально-экономическом развитии субъектов Федерации и муниципальных образований «Книга Почета» за 2017 год, а также в официальный реестр «Национальный знак качества». В начале 2018 года компания стала лауреатом конкурса «Национальный знак качества». ■

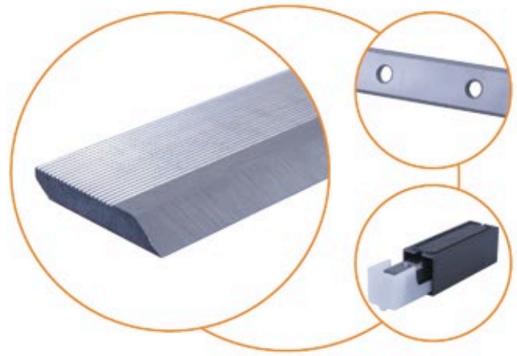
LIDTECH лидерство технологий
www. lidtech.ru

Компания LidTech представляет инновационные решения в области режущего инструмента и программного обеспечения для проектирования мебели и интерьеров.



Фрезы Kanefusa с системой Enshin

Уникальная и удобная в использовании самофиксирующаяся головка системы Enshin безошибочно зажимает ножи в посадочном месте, благодаря центробежным силам, возникающим при вращении фрезы.



Плоские ножи для строгания ST1 с инновационной технологией обработки материалов –αMT

Которая значительно увеличивает период замены фрез, сокращает затраты на заточку и ,кроме этого, бесшумная работа по сравнению с аналогами..

TEKHNO DREV

Приглашаем посетить стенд компании LidTech на отраслевой выставке «Технодрев 2018» с 24 по 27 мая 2018 • Хабаровск

ВК «Технодрев –Лето 2018» г. Хабаровск, Арена «Ерофей», ул. П.Л.Морозова, 83

Программное обеспечение

Компания imos AG (Имос) разрабатывает и внедряет по всему миру решения для проектирования мебели и интерьеров. Интегрированное программное обеспечение imos iX с системой поддержки клиентов в России, включает в себя онлайн проектирование изделий в интернете, в т.ч. создание заявки и подсчет стоимости проекта, возможность демонстрации проекта в среде виртуальной реальности, создание качественных фотореалистичных изображений, подготовки электронных каталогов для конфигурации заказов на отдельных точках продаж. Все созданные проекты полностью готовы к производству на станках с ЧПУ.

iX **Перспективное программное обеспечение для проектирования мебели и интерьеров!**



LIDTECH лидерство технологий
LidTech- поставщик оборудования, услуг и новейших технологий для производства мебели и обработки древесины.
www.lidtech.ru

KANEFUSA CORPORATION
125009, Москва, ул. Воздвиженка 10
Тел.: +7 495 797 3759
E-mail: moscow@kanefusa.nl

imos
imos AG Planckstraße 24
D-32052 Herford
Phone +49.52 21.976 - 0
info@imos3d.com | www.imos3d.com

III БИОТОПЛИВНЫЙ КОНГРЕСС: ОТ КОНФРОНТАЦИИ К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ

АВТОР ЯНА ПАЛКИНА

20–21 марта 2018 года в Санкт-Петербурге прошло одно из самых значимых мероприятий года в биоэнергетической отрасли России – III Биотопливный конгресс. В течение двух дней более 40 спикеров и 150 делегатов от разных компаний участвовали в работе секций, обсуждали актуальные вопросы отрасли, обменивались опытом и представляли новые идеи и технологические решения.



Открывая работу конгресса, его модератор – профессор Санкт-Петербургского университета промышленных технологий и дизайна (СПбГУПТД) Эдуард Аким отметил становление в России не только биоэнергетики, но и «зеленой экономики» и подчеркнул необходимость перехода от конфронтации производителей энергии из разных источников к взаимодействию. Подобный подход позволит найти решения стандартных проблем отрасли: дефицита сырьевой базы, оптимизации использования ресурсов, сокращения затрат наряду с повышением экономической эффективности и экологической привлекательности производственных процессов. Важность межотраслевого сотрудничества и решения сырьевого вопроса отметил также Михаил Дорохов, представитель Федерального агентства лесного хозяйства. Докладчик рассказал о ходе реализации положений ФЗ №471 «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации в части совершенствования порядка использования лесов с предоставлением и без предоставления лесных участков», в соответствии с которым предоставление лесных участков происходит путем проведения процедуры конкурсных торгов, а для региональных субъектов устанавливается обязанность публиковать в открытом доступе всю необходимую информацию. Подобные меры должны обеспечить прозрачную и равноправную торговлю на рынке лесных ресурсов. В сфере лесного хозяйства государство принимает меры для вовлечения компаний среднего и малого бизнеса в развитие отрасли: им предоставляется возможность пролонгации типовых договоров аренды, идет модернизация системы ЕГАИС, стоимость услуг по охране лесов выставляется на аукционные торги, совершенствуется законодательная база в сфере лесного хозяйства и пр.

Особый интерес участников вызвала тема поддержки государством производства и экспорта твердого биотоплива. Так, представитель АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) Юрий Докунин рассказал о возможностях компенсации до 80% транспортных расходов, до 70% затрат на организацию выставок и конференций, до 90% расходов на получение необходимой сертификации и патентования за рубежом за счет мер господдержки. Также РЭЦ оказывает содействие в поиске наиболее выгодных экономических партнеров, заключении и ведении контрактов, предоставляет консультации и помощь в получении необходимой документации. Спикер ответил на ряд вопросов участников, назвавших проблемы в процедуре получения компенсационных выплат, к примеру, за использование складских помещений, и указавших на сложность получения и пролонгации субсидий.

Важность конъюнктуры экспорта твердого биотоплива была отмечена в докладах представителей компаний Ekman, Poyry Management Consulting, Peltrade. Особенностям экспорта пеллет посвятила свое выступление исполнительный директор Национального биоэнергетического союза, руководитель ИАА «Инфобио» Ольга Ракитова, рассказавшая, что, несмотря на перспективы и открытость азиатского рынка с его постоянно растущим спросом на качественное древесное биотопливо, у основных экспортных потоков остается неизменной европейская направленность. В России пока лишь одно крупное предприятие (в Хабаровском крае) осуществляет постоянные поставки в Южную Корею, остальные реализуют свою продукцию на и без того переполненном европейском рынке биотоплива, что к тому же приводит к увеличению их транспортных расходов.

При этом многие спикеры отмечали, что экспорт является безусловно важной составляющей развития производства биотоплива в России, однако конъюнктура международных рынков подвержена внезапным колебаниям, как и политика отдельных импортеров. Поэтому неудивительно, что на конгрессе в очередной раз прозвучали призывы к развитию внутреннего рынка древесного биотоплива. По мнению Эдуарда Акима, развитие российского пеллетного рынка зависит не от правительства и экспорта, а от того, когда мы научимся использовать пеллеты у себя дома. К сожалению, реальных методов поддержки государство по-прежнему не предоставляет. Проблема взаимоотношений государства и производителей не только в отсутствии эффективных методов поддержки бизнеса, но и в том, что власть принимает ряд мер, ведущих к его стагнации. По словам одного из спикеров конгресса, «господдержка у нас идет со знаком минус, а на Западе со знаком плюс». Наглядный пример – требование по ограничению продаж электроэнергии, вырабатываемой на предприятии, в общую сеть (согласно ФЗ №35 «Об электроэнергетике» предприятие, вырабатывающее электроэнергию, может поставлять в сеть не более 25% общего объема производства энергии). Подобные лимитирующие меры не позволяют оптимизировать работу целлюлозно-бумажных предприятий и препятствуют формированию биоэнергетических комплексов. Предприниматели вынуждены искать другие пути развития своего бизнеса. Ольга Ракитова предложила брать пример с предприятий Республики Коми – не ждать поддержки от государства, а активно сотрудничать с региональным руководством.

Ряд докладов были посвящены оптимизации работы и освоению и развитию технологий биоэнергетики на целлюлозно-бумажных предприятиях. Председатель правления РАО «Бумпром» Юрий Лахтиков отметил увеличение доли биоэнергетического сырья в производстве тепловой энергии на предприятиях целлюлозно-бумажной отрасли в основном благодаря политике отдельных крупных комбинатов. Вопрос производства энергии затронул также академик РАН, профессор СПбГУПТД Юрий Мандре. Спикер обратил внимание слушателей на проблему неравномерной выработки энергии на ЦБК и передачи в сеть, решить которую, по его мнению, можно путем расчетов производства оптимального объема энергии.

Внес свои предложения по оптимизации использования ресурсов на ЦБК и представитель компании Springer Maschinenfabrik Александр Сумароков. Спикер предложил применять технологии сортировки сырья, которые позволяют отделять дорогой пиловочник от дешевой балансовой древесины. Продавая отсортированный пиловочник, целлюлозно-бумажные предприятия получат дополнительные финансовые средства на покупку того же сырья либо электроэнергии.

В ходе конгресса также были затронуты и другие актуальные вопросы развития биоэнергетики в России, например необходимость сертификации твердого биотоплива и биомассы, на которой акцентировали внимание слушателей представители компаний Biomass Consult, DIN CERTCO, докладчики из Российского офиса Лесного попечительного совета (FSC). Спикеры отметили положительную динамику использования сертификации SBP, рассказали об особенностях стандартов сертификации DinPlus. На вопрос, чем обусловлено применение разных стандартов в разных странах, представитель компании DIN CERTCO Эрвин Хеффеле ответил: «Я всегда привожу пример продукции компаний Pepsi и Coca-Cola. Да, они примерно одинаковы на вкус, однако в одних странах обожают Pepsi, а в других отдают предпочтение Coca-Cola».

Неоднократно между участниками конгресса возникала дискуссия об использовании в нашей стране древесных брикетов и пеллет. По мнению экспертов, развитие внутреннего рынка пеллет затормозило отсутствием доступных индивидуальных отопительных систем, необходимых капиталовложений, а также использованием значительных объемов ископаемого сырья. В результате брикеты – продукт, удобный для потребления на внутреннем рынке, а пеллеты – экспортный товар, которому, кстати, аналитики компании Poyry предсказали рост спроса на 20% в последующие пять лет. Участники дискуссии пришли к общему мнению: производить твердое биотопливо выгодно лишь в качестве способа утилизации древесных отходов. ■

ПЕЛЛЕТЫ НА ЛУЗЕ

АВТОР
АННА ПОТЕХИНА

ФОТО
СЕРГЕЙ ПАРШУКОВ

В Республике Коми появилось еще одно пеллетное производство: линия для изготовления топливных гранул пущена в поселке Кыддзявидзь Прилузского района на предприятии «Лузалес».









В тестовом режиме цех работает еще с нового года, но окончательная наладка оборудования была завершена весной: датой официального запуска стало 13 марта. Несмотря на «несчастливую» дату старта, на предприятии уверены, что без покупателей не останутся. Те пеллеты, что производили этой зимой, на складе не залеживались, их брали потребители как из Коми, так и из-за пределов региона. Обсуждаются варианты сотрудничества с зарубежными партнерами. Кроме того, у руководства республики есть планы по дальнейшему устройству небольших пеллетных котельных, предназначенных для отопления социальных объектов в сельской местности – детских садов, школ, домов культуры, спортивных центров.

«Лузалес» – крупное лесоперерабатывающее предприятие, древесных отходов здесь предостаточно. До сих пор их утилизировали в своей котельной; помимо этого, опилки использовали для консервации заготовленного сырья, ожидающего переработки – ими засыпали штабели. Но поскольку предприятие расширяет производство, вопрос борьбы с горами неликвида становился все более острым. Несколько лет назад приняли решение о закупке пеллетной линии, но реализовать его удалось не сразу из-за роста курсов доллара и евро. В результате купили итальянскую линию – бывшую в употреблении, но с еще большим запасом прочности, пригласили специалистов для наладки, запустили.

– Это эволюционный путь, по которому проходит каждое современное большое предприятие, – считает генеральный директор ООО «Лузалес» Валентин Рожок. – Потому что нужно решать вопрос размещения отходов, вопрос экологии, и на сегодня самый логичный вариант решения этих вопросов – переработка опилок в топливные гранулы, на которые есть спрос, рынки сбыта и в России, и за рубежом.

Как пояснил заместитель генерального директора предприятия Анатолий Федорчук, за сутки пеллетная линия может производить 80 тонн продукции. Работать цех будет в три смены, всего в нем будут трудиться порядка 12–15 человек. Линия полностью автоматизирована: из цеха, где производятся пиломатериалы, опилки сразу поступают в «загрузочный стол», потом проходят по транспортеру, где их просеивают как муку, отделяя крупные фракции, которые на пеллеты не годятся, зато могут отправиться в котельную. Затем отсортированное сырье сушат, прессуют в гранулы, которые упаковывают в мешки.

– Пока будем использовать только те опилки, которые производит база в Кыддзявидзе, но в наших планах приобрести еще один пресс, так что в дальнешем будем подвозить сырье и с других наших производств, – пояснил Анатолий Федорчук. ■



БУДУЩЕЕ – ЗА ЛОКОМОБИЛЕМ!

АВТОРЫ:
ИВАН ТРОХИН, СЕРГЕЙ ШКАРУПА

инженеры,
Московский государственный областной технологический университет

Улица Локомобильная. Случалось ли вам встречать такое название? А вот в г. Сызрани, где раньше был локомобильный завод, она точно есть, и ее появление связано с настоящим чудом биоэнергетической техники эпохи пара. Так что такое локомобиль и может ли он возродиться сегодня?



Локомобиль – агрегат, состоящий из котла и паровой машины и снабженный колесами для перемещения; использовался вплоть до 1960-х годов. Котел локомобиля мог работать почти на любом твердом биотопливе: дровах, соломе, хворосте. Локомобиль надежно служил для привода, в частности, разных сельскохозяйственных механизмов и генераторов сельских тепловых электрических станций.

Во второй половине прошлого века еще некоторое время можно было встретить упоминания о локомобильных паровых котлах в литературе по котельным установкам (например, в публикациях отечественного теплотехника Константина Роддатиса) и даже увидеть такие котлы в некоторых производственных и отопительных котельных. А есть ли будущее у механической силы локомобиля – паровой машины – в лесной промышленности?

Известно, что котельные без электричества не работают. Однако они являются важным звеном в цепи оборудования для ряда лесопромышленных технологий (например, паровой сушки древесины). Современные паровые машины, которые можно успешно создавать на базе поршневых двигателей внутреннего сгорания, помогут обеспечить паровым котельным дешевое и надежное электропитание. У авторов этих строк, как и у видного российского специалиста в области паровых машин Владимира Дубинина, на этот счет оптимистичная точка зрения. Мы уверены в возрождении интереса к паровым машинам на современном этапе развития техники и технологий.

Реализация энергосберегающей политики в России идет разными путями. Один из них состоит в повышении эффективности работы паровых котельных, дающих тепло, горячую воду и технологический пар. Стоит прервать электроснабжение котельной (чем сегодня никого не удивишь), как она остановится. Поэтому надежнее и выгоднее всего получать тепло и электричество, если превратить котельную в почти локомобильную мини-ТЭЦ.

Как же сделать мини-ТЭЦ из паровой котельной? Между котлом и нагревателем воды с помощью получаемого в котле пара нужно установить паровую машину. На работу котельной она повлияет незначительно, зато обеспечит работу генератора. Так, комбинировано с теплом будет вырабатываться электричество, причем его стоимость получится гораздо ниже, чем в обычной (централизованной) электрической сети.

В феноменальной надежности паровой машины сомневаться не стоит. Из истории техники можно почерпнуть массу примеров. Классические паровые машины работали веками! Локомобили и сегодня еще функционируют благодаря стараниям энтузиастов.

В ряде паровых котельных действуют малые паровые турбины для привода генераторов. Однако небольшие паровые поршневые машины, как у локомобилей, по конструкции принципиально проще, у них выше КПД, их легче обслуживать и ремонтировать. Можно даже отказаться от классической автоматической системы стабилизации частоты вращения их вала.

Работа паровой поршневой машины с высокоточной стабилизацией частоты вращения вала будет осуществляться без обратных связей при импульсной подаче или выработке пара через равные промежутки времени. Работа паровой машины с источником пара (котлом), в которой обеспечивается самостабилизация частоты вращения вала, подобна работе анкерного механизма в механических часах, а задающий генератор импульсов подачи пара действует аналогично маятнику, за счет которого сохраняется постоянная частота хода (вращения) вала машины. ■



РАЗВИТИЕ ЛЕСНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

АВТОР ИГОРЬ ГРИГОРЬЕВ

Республика Саха (Якутия) обладает одним из самых мощных лесосырьевых потенциалов в России. В настоящее время происходят серьезные изменения инвестиционного климата лесного комплекса Якутии, связанные с развитием ЛПК региона.

Идет развитие железнодорожной сети, существенно снижены тарифы на перевозки и электроэнергию, растет интерес местных органов власти к рациональному использованию лесных богатств. Свою роль сыграли и значительное истощение лесосырьевых баз в Иркутской области, Красноярском и Хабаровском краях, на территории которых построены и введены в эксплуатацию серьезные лесоперерабатывающие мощности.

Правительством Республики Саха принято решение о существенном увеличении объемов лесозаготовок до 2020 года – с нынешних 176 тыс. м³ до 800 тыс. м³ в год, а также о развитии деревообработки. Об этом не так давно было объявлено министерством промышленности и геологии республики.

В этой связи ректором Якутской государственной сельскохозяйственной академии (ЯГСХА) Иваном Слепцовым было принято решение о существенном расширении и модернизации учебно-научной базы академии для подготовки специалистов, необходимых лесному комплексу республики, и о создании специализированных подразделений вуза.

Решением Ученого совета ЯГСХА от 29 марта 2018 года в академии создается факультет лесного комплекса и землеустройства, в состав которого войдут три специализированных кафедры, три учебно-научных лаборатории, учебная мастерская по комплексному использованию древесины, а также учебно-полевое хозяйство по лесному комплексу и землепользованию «Табсылын». Кроме того, коллективу исследователей под руководством проф. Игоря Григорьева присваивается статус научной школы «Инновационные разработки в области лесозаготовительной промышленности и лесного хозяйства».

ЯГСХА позиционирует себя как центр лесных компетенций республики. Для этого в ее стенах собрана команда профессионалов лесного комплекса в сфере заготовки, переработки и восстановления лесов. В рамках создаваемого в ЯГСХА факультета будет проводиться подготовка специалистов лесной промышленности и лесного хозяйства, переподготовка действующих сотрудников предприятий и организаций лесного комплекса Якутии и других субъектов ДВФО и СФО, а также повышение квалификации кадров. Помимо этого, факультет будет выполнять роль центра лесного консалтинга и экспертиз. Его кадровый состав позволяет квалифицированно разрабатывать и проводить экспертизы проектов лесопромышленных предприятий, консультировать инвесторов и реализаторов проектов с целью выбора оптимальных технологических процессов и систем машин для заготовки, переработки, и восстановления леса.

На базе ЯГСХА будут регулярно проводиться обучающие семинары для лесопромышленников, к участию в которых будут приглашены представители ведущих фирм-производителей оборудования лесной отрасли и их дилеры.

На конец мая 2018 года в ЯГСХА запланировано проведение первого Лесопромышленного форума Якутии, целью которого в том числе является ознакомление лесопромышленников республики с новыми машинами и оборудованием для предприятий отрасли.

ЯГСХА готова взять на себя роль информационной площадки, где будущие и действующие специалисты лесного комплекса смогут знакомиться с передовыми технологическими процессами и новинками техники. Для этого в рамках факультета лесного комплекса запланировано создание специализированных аудиторий бензиномоторного инструмента, лесных машин, дорожно-строительных машин и транспорта леса, деревообрабатывающего оборудования, лесной биоэнергетики. Понимая свою информационную роль в том числе и как бесплатной, постоянно действующей рекламной площадки для целевой аудитории крупнейшего лесного субъекта России, ЯГСХА не планирует давать преференции отдельным фирмам-производителям машин и оборудования, а ставит своей целью объективно информировать лесопромышленников о предложениях на этом рынке.

Для оснащения специализированных аудиторий ЯГСХА готова принять печатную продукцию (буклеты, плакаты, инструкции), электронные материалы (презентации, видео), макеты и другие материалы, которые фирмы – производители лесного оборудования или их дилеры предоставят на безвозмездной основе для оснащения учебного процесса и продвижения своего или представляемого бренда. ■



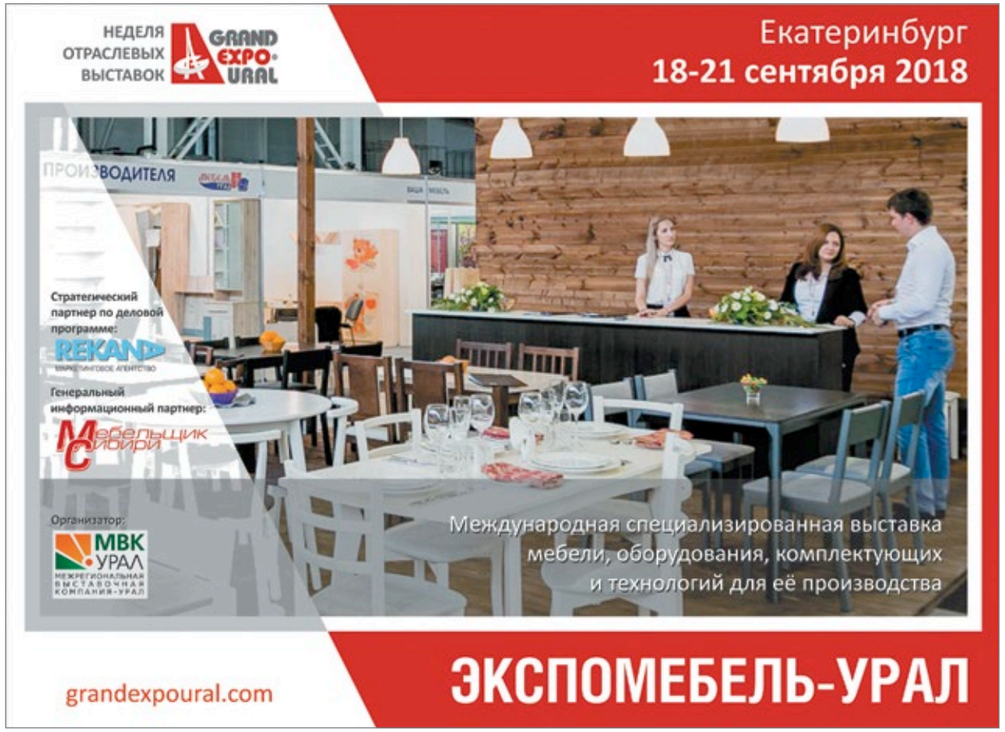
Якутская государственная сельскохозяйственная академия (ЯГСХА)

Ректор ЯГСХА, канд. экон. наук И. И. Слепцов



Студенты и преподаватели факультета





МАЛОНАРУШЕННЫЕ ЛЕСНЫЕ ТЕРРИТОРИИ И УСТОЙЧИВОЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ

WWF INTERNATIONAL

По материалам журнала WWF России «Устойчивое лесопользование»

Необходимость сохранения малонарушенных лесных территорий (МЛТ) невозможно переоценить. Критически важен для этого многовекторный ландшафтный подход, включающий разнообразные природоохранные стратегии и признающий региональную специфику. Одна из стратегий в этом направлении – устойчивое лесопользование и сертификация по системе FSC.

Чуть больше пятой части мирового лесного покрова классифицируется как МЛТ. Это целостные территории более 50 тыс. га в пределах лесной зоны, не имеющие внутри постоянных поселений, действующих транспортных коммуникаций и не затронутые интенсивной хозяйственной деятельностью. МЛТ могут быть образованы самыми разными типами ландшафтов, в том числе нелесными, включая водно-болотные угодья и горные экосистемы.

МЛТ – это эталоны дикой природы. Составляющие их экосистемы развиваются и сменяются по естественным законам, создавая условия для существования видов флоры и фауны (даже таких требовательных, как крупные хищники) в естественной среде обитания. Благодаря большим размерам и сложной внутренней организации МЛТ способны существовать неограниченное время при условии отсутствия катастрофических нарушений. Их важность определяют многочисленные высокие природоохранные ценности: водоохранная функция, сохранение разнообразия, поглощение углерода, эстетическая и духовная ценности, обеспечение пространства для эволюционных и других природных явлений. В силу масштаба МЛТ устойчивее к глобальным изменениям, чем более фрагментированные участки природных экосистем.

В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ

Большая часть МЛТ мира расположена в 13 странах. Значительная часть FSC-сертифицированных МЛТ сосредоточена в России, бореальной зоне Канады, бразильской Амазонии, а также в дождевых лесах Индонезии и бассейна Конго. Другие системы сертификации не рассматривают сохранение МЛТ и адаптацию лесопользования в них, но FSC признает, что МЛТ угрожает деградация. Это очень важно для того, чтобы в системе FSC были приняты меры сохранения МЛТ, для обеспечения доверия к системе экологических заинтересованных сторон и долгосрочного сохранения биоразнообразия и других высоких природоохранных ценностей.



На Генеральной ассамблее FSC в 2014 году подавляющим большинством голосующих членов было одобрено Решение 65. Это важный шаг к признанию проблемы деградации МЛТ, требующий от национальных и региональных органов по разработке стандартов принятия изменений к стандартам, которые способствуют сохранению подавляющего большинства МЛТ в сертифицированных лесах, с учетом масштаба, интенсивности лесопользования, рисков, традиционных и юридических прав коренных и малочисленных народов. Решение 65 является приоритетным для заинтересованных сторон, но многие региональные процессы зашли в тупик из-за неверного его толкования и отсутствия консенсуса о правильном балансе интересов. Регистрируется немало случаев, особенно в тропических лесах, когда FSC-сертифицированные компании сталкиваются с высокими ожиданиями государства по поводу экономического развития лесного сектора и создания рабочих мест при жесткой конкуренции с другими видами землепользования. Некоторые представители органов государственной власти и управления обеспокоены тем, что Решение 65 предъявляет определенные требования к региональному планированию. Необходимо срочно повысить уровень охраны МЛТ на сертифицированных территориях, но такие меры будут эффективнее, если интегрировать их в процессы регионального планирования. Нужно найти решение, которое не приведет к потере мотивации сертифицировать леса и повышению риска открытия этих лесов для других, менее добросовестных, землепользователей. Учитывая давление на лесные ресурсы, задачу сохранения МЛТ и соблюдения баланса экологических, социальных и экономических интересов, очень важно проявлять гибкость, в том числе в определении доли МЛТ, которая должна быть исключена из лесопользования.



WWF является сторонником такого подхода к сохранению МЛТ в FSC-сертифицированных лесах, который принимает во внимание региональный контекст, нужды местного сообщества, права и интересы коренных и малочисленных народов, базируется на принципе природоохранного планирования и зонирования, обеспечивает охрану мест обитания редких видов и позволяет вести лесное хозяйство на части территорий при условии использования адаптированных методов лесозаготовок и строительства дорожной инфраструктуры.

По мнению WWF, природоохранное зонирование поможет ответить некоторым представителям коренных и малочисленных народов, опасащимся, что Решение 65 будет диктовать им способы управления их традиционными территориями, в первую очередь ограничит возможности для экономического развития. Такой подход должен хорошо гармонировать с концепцией коренных культурных ландшафтов, предложенной Постоянным комитетом коренных народов FSC. Эта концепция создана для поиска баланса охраны природы и экономического развития на территориях проживания коренных и малочисленных народов.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ВЕДЕНИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА НА МЛТ

Сохранение биоразнообразия. МЛТ обеспечивают сохранение природных ландшафтов, поскольку расположены на территориях, размер которых достаточен для природных процессов разного масштаба и естественной динамики экосистем, что позволяет сохранить природную мозаику экосистем и сукцессионных стадий, в условиях которых развивались местные флора и фауна. Важность сохранения биоразнообразия только усиливается в условиях глобального изменения климата, которое делает природную динамику более непредсказуемой и экстремальной.

Роль МЛТ в сохранении разнообразия особенно важна для тех видов, которым для обитания требуются большие территории или позднесукцессионные экосистемы. К примеру, канадский лесной подвид северного оленя карибу находится под угрозой исчезновения в связи с распространением промышленного лесопользования в пределах МЛТ. Лесозаготовки ведут к уменьшению кормовой базы наземных и древесных лишайников в старовозрастных лесах, интенсивные рубки – к трансформации массивов старовозрастных лесов в молодняки, в которых живут большие популяции лосей, белохвостых оленей, а следовательно, и волков. А волк – главный враг северного оленя. Таким образом, распространение промышленного лесопользования в пределах МЛТ является одной из основных причин исчезновения северного оленя в Канаде. Исследования показывают, что такой же угрозе подвергаются лесной подвид северного оленя в России и сибирская кабарга, которые также крайне чувствительны к

лесозаготовкам в местах обитания.

В тропических странах косвенное влияние лесопользования зачастую серьезнее, чем прямое, особенно при низкоинтенсивных выборочных рубках, которые используют FSC-сертифицированные компании. Например, в бассейне Конго лесные слоны и обезьяны иногда даже получают преимущества от выборочных рубок в связи с увеличением веточного и травянистого корма на их месте (если плодоносящие деревья и лианы будут сохранены). Но может оказаться катастрофическим свободный доступ в леса по лесным дорогам для охотников и браконьеров, добывающих мясо диких животных, слоновую кость и внутренние органы животных, которые ценятся на мировом рынке. Это одновременно аргумент в пользу того, чтобы оставить нетронутыми МЛТ как убежища диких животных и улучшить методы проектирования дорог, их патрулирования и закрытия для проезда. Однако лесозаготовки в тропических лесах по-разному сказываются на видах. Широкий обзор влияния рубок на диких животных на острове Борнео показал, что наиболее уязвимы эндемичные и древние виды (которые за длительное время не испытали существенных эволюционных изменений) – ввиду специфических требований к местам обитания. В одном из обзоров очень хорошо выражен следующий принцип: «управляемые леса могут дополнить, но не заменить охраняемые леса» (в части сохранения биоразнообразия).

Поглощение углерода и устойчивость к изменению климата. МЛТ являются аккумуляторами углерода – они поглощают примерно 20% ежегодных выбросов углерода из антропогенных источников. Сохранение МЛТ – ключевой элемент борьбы с глобальным изменением климата, так как старовозрастные леса, преобладающие на МЛТ, содержат огромные объемы углерода в живой и мертвой биомассе, которые могут быть выброшены в атмосферу в результате лесозаготовок.

На тропических МЛТ крупные деревья, возвышающиеся над главным пологом леса, содержат непропорционально высокую долю углерода в живой биомассе. Исследования в бассейне Конго показали, что 20 самых крупных деревьев на экспериментальной площадке (около 5% всех деревьев на площадке) содержат 50% биомассы всего насаждения, а 100 (около 25% всех деревьев) – 82 %. Именно такие деревья в первую очередь отбираются под рубку. Леса на торфяных залежах играют ключевую роль в предотвращении эмиссии огромных объемов углерода, скопившихся в почве за многие тысячелетия. Запасы углерода в лесных торфянистых почвах в среднем течении реки Конго заведомо превышают запасы углерода всех остальных лесов этого региона. Молодые леса, которые появляются после рубок, часто поглощают углерод быстрее, чем старовозрастные. Но потребуется много столетий, чтобы восстановить запасы углерода, содержащиеся в старовозрастных лесах, если они будут выброшены в атмосферу в ходе лесозаготовок (особенно с учетом почвенного углерода).

Неравномерное распределение природоохранной ценности по МЛТ. Институт мировых ресурсов (WRI), являющийся авторитетным источником информации о МЛТ, определяет их как промышленно не освоенные лесные ландшафты. Это очень важная информация, так как малая нарушенность сама по себе считается высокой природоохранной ценностью. Но в пределах МЛТ есть леса, которые резко отличаются по уровню биоразнообразия, роли в сохранении ключевых видов животных, уязвимости к рубкам и значению для жизни коренных и малочисленных народов. Определение природоохранных приоритетов внутри МЛТ дает возможность выявить леса, в которых будут приемлемы более совершенные методы лесозаготовок. При этом крайне важно, чтобы ценные малонарушенные леса сохранились на ландшафтном уровне, и не просто как «куски и полосы».

Важно понимать, что в некоторых странах МЛТ расположены в основном в труднодоступных горных районах, а самый высокий уровень биоразнообразия наблюдается в более фрагментированных лесах низин. Экспертам WWF известны случаи, когда самые биологически продуктивные участки МЛТ уже пройдены рубками, а нетронутые участки характеризуются низким биоразнообразием, и их природоохранная ценность, кроме малой нарушенности, невысока.

Влияние разных видов рубок на природоохранную ценность МЛТ. Лесное хозяйство особенно опасно для МЛТ, когда методы его ведения сильно отличаются от природной динамики экосистем. Крупномасштабное лесопользование с формированием одновозрастных насаждений в бореальных лесах напоминает природную динамику, например последствия лесных пожаров, ветровалов или вспышек численности насекомых-вредителей, но на ландшафтном уровне часто приводит к формированию возрастной структуры, отсутствующей в естественной природе. Сформированные в результате рубок одновозрастные насаждения распространяются по ландшафту темпами, которые резко превосходят естественный. Это неизбежно приводит к преобладанию молодых лесов и кардинально трансформирует МЛТ с серьезными последствиями для видов, зависящих от природной мозаики с преобладанием старовозрастных лесов, к примеру для канадского лесного подвида северного оленя. Смягчить эффект таких рубок можно сохранением элементов древостоя (ключевых биотопов, в том числе старовозрастных деревьев и т. д.). Однако заинтересованные стороны в северных странах считают, что большая часть МЛТ должна быть оставлена нетронутой, чтобы сохранить природоохранную ценность, связанную с ними.





Безусловно, МЛТ в тропических лесах имеют чрезвычайно высокую природоохранную ценность, но многие исследования показывают, что, хотя низкоинтенсивные выборочные рубки (широко распространенные среди FSC-сертифицированных компаний) и ведут к потере видов с узкими экологическими нишами, при этом сохраняется значительная часть структуры насаждений, процессов и высоких природоохранных ценностей, связанных с ними. Когда социально-экономические условия не позволяют сохранить МЛТ полностью, леса, пройденные выборочными рубками, можно считать минимально травмирующим вариантом с относительно хорошей средой между охраняемыми участками МЛТ. Тем не менее необходимо принять во внимание следующее.

Во-первых, влияние лесозаготовок чаще всего оценивается после первого или второго приема рубок, конечный же результат рубок можно увидеть только после нескольких приемов. Во-вторых, рубки низкой интенсивности не обязательно оказывают слабое влияние. Действительно, на одном гектаре вырубается всего несколько деревьев, но самых крупных, содержащих большую часть углерода в виде живой биомассы и формирующих самый верхний ярус насаждения, который создает много важных ниш для птиц, обезьян и других видов животных. Щадящие методы рубок (рубки низкой интенсивности) могут смягчать негативное влияние лесозаготовок, но сами по себе не обеспечивают неистощительности. В таких регионах, как Амазония, нельзя применять рубки низкой интенсивности в качестве полноценного решения. Существуют проблемы косвенного влияния рубок (облегчение доступа в леса для неустойчивой и/или незаконной деятельности). Если лесозаготовки будут продолжаться на значительной части тропических МЛТ, необходимо вести там адаптированное лесное хозяйство. Более мягкий эффект выборочных рубок позволяет применять гибкий подход к управлению МЛТ, но не отменяет необходимость их сохранения.

Косвенные угрозы МЛТ. В тропических регионах наибольшую угрозу МЛТ представляет зачастую не трансформация экосистем в результате рубок, а облегчение доступа охотников, браконьеров, черных лесорубов и мелких фермеров в глубь массивов по лесным дорогам. В худшем случае интенсивный антропогенный пресс охоты может вызвать синдром пустых лесов, когда леса остаются целыми, но популяции животных уничтожаются.

Дороги также повышают риск катастрофических лесных пожаров в ранее неосвоенных бореальных лесах. Исследования показали, что на Дальнем Востоке вероятность гибели лесов от пожара в два раза выше в четырехкилометровой зоне от дороги. Повышенные риски, создаваемые дорогами, являются аргументом для строгой охраны МЛТ, предотвращения их освоения. Но опыт (особенно в бассейне Конго) показывает, что риском можно управлять путем планирования, патрулирования и закрытия дорог с целью контролирования доступа посторонних. В результате можно добиться в управляемых лесах с развитой дорожной инфраструктурой численности популяции лесных слонов и обезьян, сравнимой с таковой на особо охраняемых природных территориях. Когда есть возможность снизить косвенное негативное влияние лесного хозяйства, допустим более гибкий подход к доле МЛТ, изъятых из освоения в сертифицированных лесах. Это не аргумент, чтобы не сохранять часть МЛТ благодаря строгому режиму охраны. Даже хорошо организованное патрулирование не может исключить все причины деградации. Примером являются крупные лесные пожары вдоль дорог, на которых осуществляется патрулирование, в сертифицированных лесах Республики Конго.

МЛТ В РОССИИ

WWF давно призывает к усилению охраны МЛТ в России: и на западе страны, где они относительно редки (например, в междуречье Двины и Пинеги, которое является последним крупным девственным равнинным таежным массивом в Европе), и в Сибири, и на Дальнем Востоке, где МЛТ покрывают огромные пространства. WWF

считает, что МЛТ играют ключевую роль в предотвращении изменений климата, поддержании гидрологического режима великих рек России, сохранении биоразнообразия (особенно видов, уязвимых для освоения лесов), и обеспокоен уменьшением площади МЛТ на 7,5% с 2000 по 2013 год, связанным с лесными пожарами рядом с инфраструктурой, лесозаготовками и добычей полезных ископаемых. WWF был против расширения зоны ведения лесного хозяйства в МЛТ бассейна реки Бикин – родины удэгейцев и места обитания 10% тигров России – даже при условии его сертификации по схеме FSC. Это помогло сохранить Бикин в нетронутом виде до создания национального парка с участием коренных народов в его управлении. WWF также поддерживает отказ от экстенсивной модели ведения лесного хозяйства, при которой постоянно ведется освоение новых МЛТ для изъятия хозяйственно ценной древесины, а затем леса надолго забрасываются.

WWF призывает к ускоренному развитию интенсивного лесного хозяйства в России, при котором лесозаготовки будут сконцентрированы в огромных пространствах уже освоенных лесов благодаря улучшению методов лесовыращивания и ухода, инвестиций в инфраструктуру и переработку древесины малого диаметра. Без такого перехода сохранение многих важных МЛТ невозможно. Зачастую социально-экономические соображения вынуждают искать компромисс в определении доли МЛТ, исключенных из лесопользования. Некоторые сертифицированные компании не могут обеспечить неистощительность лесопользования и экономическую жизнеспособность (которые должны обеспечиваться согласно требованиям стандартов FSC) без использования какой-то части МЛТ на территории аренды.

В России WWF предлагает подход к МЛТ, уже включенный в проект нового национального стандарта FSC и широко обсуждавшийся заинтересованными сторонами. Неформально он называется «80–50–30%» и предполагает зависимость доли МЛТ, которая должна быть включена в зону строгой охраны, от успешности выделения этих зон и уровня их охраны. Если компании будут работать с заинтересованными сторонами и региональными экспертами над выделением зон строгой охраны и смогут это зафиксировать в соглашениях с экологическими некоммерческими организациями, то доля в зоне строгой охраны может быть снижена до 50%. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке разработаны методики с участием заинтересованных сторон и лесозаготовительных компаний, призванные помогать в этом процессе. Доля может быть ниже 50% (но до 30%), если компании достигают консенсуса с заинтересованными сторонами и органами государственной власти и управления о создании ООПТ на участках зоны строгой охраны.

При любом из этих вариантов компания должна разработать публично доступный, обоснованный и реальный план постепенного полного отказа от древесины из МЛТ. Планируемые объемы заготовок должны быть снижены в зависимости от объема древесины, от которого компания отказалась в зонах строгой охраны. Если это не будет сделано, компания может увеличить объем заготовок вне зон строгой охраны, что приведет к подрыву неистощительности и истощению запасов хозяйственно ценной древесины. Данный план должен способствовать переходу к эффективному лесному хозяйству в уже освоенных лесах. Наверное, единственный способ компенсировать потерю древесины при организации зон строгой охраны – это повышение эффективности в доступных продуктивных лесах на территории аренды. WWF активно участвует в проектировании и создании ООПТ в зонах строгой охраны МЛТ на Северо-Западе и Дальнем Востоке, поскольку считает это наилучшим способом достижения в них 30%-ной доли МЛТ. Но это сложный технический и политический процесс, который невозможен во всех зонах строгой охраны во всех сертифицированных лесах. Поэтому WWF поддерживает разработку концепции национального лесного наследия, согласно которой зоны строгой охраны МЛТ могут получить защитный статус, предотвращающий возможность промышленных рубок, но без создания ООПТ (со всеми расходами и многолетним оформлением документов). Национальное лесное наследие – ключевая часть решения проблемы МЛТ в России. Когда возможно, следует использовать ландшафтный подход, учитывающий МЛТ в целостности, а не только фрагмент в пределах FSC-сертифицированного участка. Такой подход требует диалога с органами государственной власти и управления как собственниками лесов России и с землепользователями на соседних участках (в том числе с несертифицированными лесными компаниями). Если общий подход к сохранению и использованию МЛТ будет согласован с этими землепользователями, можно обеспечить более гибкий подход к доле МЛТ, которая должна быть исключена из лесопользования на сертифицированном участке аренды. С другой стороны, такой анализ может выявить случаи, когда высокие природоохранные ценности действительно сконцентрированы в сертифицированных лесах и гибкость неприменима.

Поиски компромисса по МЛТ должны идти одновременно с принятием строгих индикаторов в национальных стандартах о расчете допустимого объема заготовок. Проблема деградации МЛТ напрямую связана с завышенной расчетной лесосекой, содержащей запасы древесины в недоступных и непродуктивных лесах и лесах с ограничениями на пользование. В результате лесозаготовки ведутся бессистемно в самых доступных лесах. Индикаторы в российских национальных стандартах должны быть усилены, с тем чтобы сертифицированные компании привели объем заготовок к реальным объемам коммерчески доступной древесины, а не просто опирались на официальные данные без реальной основы. ■









UMIDS – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЗАБОТИТЬСЯ О СВОЕМ БИЗНЕСЕ НА ГОД ВПЕРЕД

ПОДГОТОВКА ТЕКСТА И ФОТО
МАКСИМ ПИРУС

28–31 марта 2018 года в краснодарском выставочно-конгрессном комплексе «Экспоград Юг» прошла 21-я Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства UMIDS. Ее организатором выступила компания «КраснодарЭКСПО», в составе группы компаний ITE.

Выставка организована при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, администрации Краснодарского края, администрации Краснодара, департамента промышленной политики Краснодарского края, департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края, Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров Российской Федерации. Спонсор выставки UMIDS – компания CITY. Коллективный организатор выставки – ОАО «Центрлесэкспо».

ОТКРЫТИЕ – И ОТКРЫТИЯ

В торжественной церемонии открытия выставки приняли участие руководитель департамента промышленной политики Краснодарского края Иван Куликов, заместитель начальника отдела лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности Департамента химико-технологического, лесопромышленного комплекса и биоинженерных технологий Министерства промышленности и торговли РФ Максим Поздняков, председатель комитета по вопросам экономики, торговли, сельского хозяйства, предпринимательства, инвестиционной политики и информатизации городской Думы Краснодара Наталья Альшева, заместитель начальника управления торговли и бытового обслуживания населения администрации Краснодара Светлана Колесникова, заместитель директора департамента экономического развития, инвестиций и внешних связей администрации Краснодара Андрей Британченко, генеральный директор Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России Тимур Иртуганов, директор компании «КраснодарЭКСПО» Елена Тельнова.



«Выставка UMIDS традиционно собирает большое количество участников и вызывает интерес со стороны компаний, которые производят мебель, и организаций, которые занимаются ее реализацией. Хочу отметить, что мебельные производства, представленные сегодня на выставке, хорошо справляются с задачей импортозамещения, – подчеркнул в своем приветственном слове Иван Куликов. – Мы действительно научились делать качественную продукцию! Сегодня у мебельных производств есть уникальная возможность не только продемонстрировать готовую мебель потребителям, но и ознакомиться на выставке с новейшим оборудованием и технологиями для обработки древесины и изготовления мебели, что позволит и дальше создавать еще более конкурентоспособную продукцию. В состав деревообрабатывающего комплекса Краснодарского края входит более полутора тысяч предприятий. В последние годы отрасль активно развивается, растет интерес к ней российских и зарубежных инвесторов. В этой связи возрастает роль и значение специализированных выставок – эффективного механизма продвижения инновационных технологий и оборудования, новых образцов современной мебели».

В этом году участие в выставке приняли 358 компаний из 9 стран мира: России, Австрии, Белоруссии, Германии, Китая, Латвии, Польши, Турции, Чехии. Общая площадь выставки составила 30 000 м². UMIDS посетили 13 177 человек.

UMIDS – крупнейшее отраслевое мероприятие на юге России. Около 90% посетителей, приехавших на выставку с целью поиска товара или услуг, намерены осуществить покупку по результатам своего визита.

Среди экспонентов в разделе «Оборудование» около 70 компаний – BaltBrand, Felder, HOMAG Group, «JET-Центр Краснодар», Robland, SCM, Griggio, Houfek, «Базис-центр», «МДМ-Техно», «КАМИ», Weinig, AKE, Leuco, Camozzi, «Скай Технолоджи», «Смарт-Т», «Станко-Древ», «Фаэтон» и другие.

Участники раздела «Комплектующие» продемонстрировали коллекции мебельных тканей и кожи, лакокрасочную продукцию, мебельные фасады, плинтуса, кромки, фурнитуру, механизмы трансформации, декоративные элементы, наполнители для мягкой мебели и другие товары. Это более 130 компаний, в числе которых: Blum, Boyard, Genc, Kastamonu, Kronospan, Polistuc, «АМК-Троя», «Артекс», «Бора-Мебель», «Вектор», ГК «Таурус», «Дегон, «МДМ-Комплект», «Первая фабрика фасадов», СБК, «Тадж Винил», ТД «РУССТА», «Трест-Юг», «ФомЛайн», «Хеттих Рус», «Шеврон», «ЭСПЕ», «Юмаком» и другие.

В разделе «Мебель» около 150 компаний представили широкий ассортимент всех видов мебели для дома, дачи и офиса, обустройства отелей, гостиниц и кафе от эконом-класса до премиум-сегмента. Среди них: BTS, Evita, Home Collection, «Lorena Кухни», Oshin Group, OCS Distribution, Secret de Maison, «Анкона», «Арида», «Афина-Мебель», «Велес», ДМФ «Аврора», «Картас», «Люкс Комплект», мебельная фабрика «Е1», «МиФ», «Олмеко», «Пирамида», «ПКП Вега», «Снежная Королева», «Ставропольмебель», «Фабрикант», «Фаворит», «Эльсинор», «Явид» и другие.

Наряду с российскими и зарубежными предприятиями свои достижения в области деревообработки и





производства мебели на выставке UMIDS представили 17 ведущих кубанских производителей в рамках коллективного стенда под единым брендом «Сделано на Кубани».

Одновременно с UMIDS прошла выставка предметов интерьера и декора InDecor Krasnodar, на которой около 40 компаний представили предметы интерьера, авторскую мебель и аксессуары для дома. Для специалистов на InDecor Krasnodar прошли презентации, конференции и выступления краснодарских и столичных экспертов в области дизайна интерьеров.

СЛОВО ОРГАНИЗАТОРУ

В самый разгар работы UMIDS 2018 нам удалось взять небольшое интервью у руководителя проекта UMIDS ООО «КраснодарЭКСПО» Ирины Журавлевой.

– Ирина, как вы оцениваете выставку этого года? Выросла она или уменьшилась, каковы тенденции ее развития?



– В прошлом году у нас было 335 участников, в этом 358: пожалуй, это самые важные цифры, которыми характеризуется значимость выставочного проекта. Выставка продолжает уверенно расти. В этом году в ней приняли участие компании из девяти стран мира: России, Австрии, Белоруссии, Германии, Китая, Латвии, Польши, Турции и Чехии. Около 40 компаний стали участниками третьей по счету выставки предметов интерьера и декора InDecor Krasnodar, которая проходит параллельно с UMIDS.

Площадь выставки составила 30 тыс. м^2, это уровень предыдущего года. Задействованы все четыре павильона выставочного комплекса «Экспоград Юг». Каждый из экспонентов постарался наилучшим образом продемонстрировать свои компетенции: оборудование и инструменты представили примерно 70 компаний, фурнитуру и комплектующие – 130, готовую мебель – 150 производителей и продавцов. Растет присутствие станкопроизводителей и продавцов оборудования: в числе экспонентов появились компании, которые никогда прежде в ней не участвовали – например, Big Printer или «Скай Технолоджи»; некоторые игроки рынка вернулись на площадку после долгого перерыва – Robland, «САПЕМ-инвест». Новые имена и новые лица появились в экспозиции мебели. В разделе мебельной фурнитуры ситуация более стабильная – но это потому, что «монстры» этого сектора рынка уже все здесь, традиционно принимают участие в UMIDS.

Конечно, мы внимательно следим за ротацией экспонентов, смотрим, какие компании начинают развивать бизнес в нашем регионе и в чем может состоять наш взаимный интерес. Анализ и статистика ведутся с момента проведения самого первого мероприятия.

– Возможно, кого-то из экспонентов вы хотели бы отметить особо?

– Это довольно сложно сделать, ведь каждый из участников старается привезти и показать здесь все самое лучшее из своего ассортимента. В разделе «Оборудование» большой интерес посетителей вызывают станки компаний Felder и SCM, Altendorf и Greda, плоттеры Mimaki, представленные компанией «Смарт-Т», аспирационное, сушильное и иное оборудование наших земляков из компании «Станкодрев». Большое количество товарных групп представлено в разделе «Комплектующие»: новая коллекция искусственного камня от компании Akrilika, широкая линейка лакокрасочных материалов «Технаколор», яркие ткани и кожа от «Союз М», функциональная фурнитура Boyard и Blum, кромки и плиты от фирмы «Таурус», ламинат и глянцевые изделия Kastamonu, широкий выбор фасадов из MDF от «Первой фабрики фасадов». В разделе «Мебель» вообще можно потерять счет времени, рассматривая разнообразные коллекции всех видов мебели. Так, «Lorena Кухни» представила новинки в классическом стиле – модели «Ковадо» и «Эрника», а компания «Явид» радовала глаз мебелью из массива дуба. Открытые полки для кухонь и мебельные элементы с суперматовой отделкой – в центре внимания на стенде «Дедал-сервис», а «Олмеко» демонстрирует





многообразие модульных систем... Рассказать о каждом не хватит ни времени, ни журнальных страниц. Упомяну лишь, что в этом году была организована коллективная экспозиция 17 ведущих местных производителей под общим брендом «Сделано на Кубани». Свою продукцию в ней представили компании «Алина-мебель», «Мебель Май», «Металл Плекс», «Пирамида МФ», «Шад», «Е1», «Мебель трансформер», «Апшеронская мебельная фабрика», «Кубань-Мебель», «СМ 21 век», ИП Пастушенко, AVAmassiv, «СТМ», «Омега», ПКФ «Юмаком», «АМК-Троя», «Лаама».

– В мебельном павильоне удивило, что наряду с региональными игроками довольно серьезно представлены белорусские компании...

– Да, они очень активно продвигаются в регионе. Надо сказать, и не только они. Много фирм из центральной России, одна только Пенза представлена 17 экспонентами (еще три года назад их было один-два).

– Какие инструменты вы используете для того, чтобы привлечь посетителей на выставку, увеличить их число? Ведь не секрет, что именно в этом видят эффективность мероприятия многие его участники.

– Параллельно с выставкой UMIDS мы в третий раз проводим «околомебельную» выставку InDecor Krasnodar, которой начали заниматься с того момента, как стали работать на площадке «Экспоград-Юг» (с 2016 года – прим. ред.): цель состояла в том, чтобы, переехав на новое место, реализовать здесь новые идеи и концепции, постоянно добавлять что-то к уже имеющимся форматам – как в плане участников, так и в плане посетителей. Целевые посетители интерьерно-дизайнерской InDecor, проводись она отдельно, совершенно точно не пришли бы на UMIDS, а объединение этих двух мероприятий пошло в плюс и тому, и другому.

Прежде на площадке дизайнеров и специалистов в области оформления интерьера не бывало почти совсем. А в прошлом году – уже около 200 человек. И это отличный показатель, поскольку согласно нашей статистике, в Краснодарском крае их работает всего чуть больше 300. В этом году мы еще больше наращиваем присутствие на выставке этих важнейших для мебельной отрасли профессионалов, благодаря сотрудничеству с ассоциацией дизайнеров Ставропольского края.

Так, используя смежные тематики, мы можем и будем постепенно увеличивать число гостей. Помогает привлечению посетителей и насыщенная деловая программа.

Возможностей для роста много и мы будем стараться использовать их все. Три основных «столпа» – мебель, комплектующие и оборудование – так и будут составлять основу экспозиции, но имеет смысл сегментировать разделы более детально, выделяя тематические направления для удобства восприятия экспозиции гостями. Простой пример: так исторически сложилось, что мебельные ткани представлены в одном павильоне с готовыми изделиями, поскольку всегда считалось, что целевая аудитория у производителей примерно одна и та же: тому, кто интересуется мягкой мебелью, важны и ткани для ее обтяжки. Однако в этом году и мы, и экспоненты «объединенного» павильона заметили, что подобный подход уже не работает, наметился спад посетителей – значит, в следующем году экспозиции этих тематических направлений будут представлены на разных площадках. Вероятно, стенды производителей тканей правильнее











расположить по соседству со стендами производителей комплектующих и фурнитуры. В экспозициях первого и третьего павильонов будет представлена исключительно продукция мебельщиков, и для их развития мы проведем специальную рекламную кампанию. И еще одна рекламная кампания будет посвящена представлению оборудования и комплектующих на выставке – ее мы сделаем с использованием совсем других инструментов и методов привлечения посетителей.

– Каким вы видите своего рода коллективный портрет посетителя? Кто эти люди, заинтересованные в визите в павильоны UMIDS?

– По текущему мероприятию статистики еще, конечно, нет, но исходя их данных прошлых лет можно сказать, что более 60% гостей – это действующие специалисты отрасли. В минувшем году посетителей было около 12 тысяч, при этом нужно подчеркнуть, что мы фиксируем только уникальные заходы, никаких повторных заходов и «мертвых душ»! Первые два дня UMIDS 2018 наглядно продемонстрировали, что в этот раз посетителей точно не будет меньше: на площадке побывало уже более девяти тысяч человек. Динамика позитивная. К нам приходят как руководители мебельных производств, заинтересованные в приобретении станков и материалов, так и сотрудники торговых организаций, которые стремятся за короткое время и в одном месте ознакомиться с новинками мебельного рынка и в дальнейшем расширить ассортимент своих магазинов. Здесь они находят новых партнеров и поставщиков.

– В разговорах с экспонентами довелось слышать, что они уже бронируют стенды на 2019 год. Много таких компаний, кто делает это сейчас?

– Много. К полудню сегодняшнего дня примерно 95% нынешних участников подтвердили свое присутствие на выставке в будущем году, что не может не радовать. Экспоненты подписывают заявки, раннее бронирование активно идет, эту процедуру мы впервые ввели в прошлом году.

– Давайте попробуем кратко сформулировать, почему следует посещать краснодарскую выставку UMIDS?

– Обязательно следует, и причины вполне очевидны. Опять обращусь к данным статистики, а они говорят о том, что 71% наших посетителей не посещают столичные выставки. Вот просто не доезжают они до Москвы! И не бывают нигде, кроме UMIDS. Вдумайтесь: из 12 тысяч примерно с 7 тысячами человек экспонент может встретиться только здесь. Люди приезжают к нам в Краснодар из Ростовской области и Ставропольского края, Адыгеи и Дагестана, Кабардино-Балкарии и Крыма. Здесь создается по-своему уникальная аудитория, и этим надо пользоваться. Во многом настолько же своеобразна и мебельная экспозиция выставки, продукцию некоторых достойных производителей вы не увидите больше нигде. В общем, UMIDS – это уникальная возможность позаботиться о своем бизнесе на год вперед.

– Мероприятие еще не завершилось и все же, готовы ли вы, как организатор, считать его успешным, насколько довольны работой, проделанной вашей проектной командой?

– Скорее довольна. Конечно, есть отдельные моменты, которые требуют доработки и усовершенствования, но это нормальная ситуация. Предугадать все проблемы, которые могут возникнуть на площадке, невозможно. Важно оперативно и качественно их разрешать. Чего греха таить, все немного устали – но это приятная усталость.

– Что ж, через пару дней удастся спокойно выдохнуть, расслабиться...

– Вы правы, причем целую неделю! И начинать готовить выставку 2019 года.





– Большое спасибо за уделенное время, желаем вам дальнейших успехов! И кстати, что означает аббревиатура UMIDS?

– Можно сказать так, что это латинизированная версия того названия, которое выставка носила прежде: аббревиатура ЮМИДС означала «Южный Мебельный и Деревообрабатывающий Салон». Расшифровать подобным образом нынешнее «имя» мероприятия уже не получится, зато оно лучше воспринимается гостями из самых разных стран мира, приезжающих к нам в Краснодар. Ведь UMIDS – выставка по-настоящему международная.

ПО-ДЕЛОВОМУ

Деловую программу выставки открыл семинар «Ориентир на качественную мебель: борьба за импортозамещение», участники которого обсудили сценарии развития мебельной отрасли, меры по ее поддержке на разных уровнях, возможности для производителей адаптироваться к изменениям ситуации на мебельном рынке.

Заместитель руководителя департамента промышленной политики Краснодарского края Михаил Дорожков рассказал слушателям семинара о состоянии и перспективах развития мебельной и деревообрабатывающей отрасли Краснодарского края, о задачах, стоящих перед ней, и о мерах по их решению, включая меры государственной поддержки на региональном уровне.

По информации департамента промышленной политики края, индекс промышленного производства в 2017 году в Краснодарском крае составил 104,3% (при среднем по России 101,4%), индекс производства по виду экономической деятельности «производство мебели» – 117,8%, по виду «обработка древесины и производство изделий из дерева» – 94,8%.

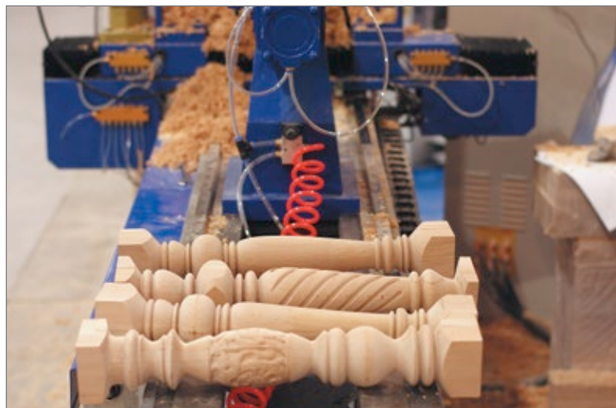
Показатели производства продукции деревообрабатывающей отрасли края за 2017 год: лесоматериалы – 106,4 тыс. м^3, двери и дверные коробки – 86,2 тыс. м^2, древесина профилированная – 19 тыс. м^3, шкафы – 339,2 тыс. шт., диваны с деревянным каркасом – 27,8 тыс. шт., мебель деревянная для спальни – 322,3 тыс. шт. Продукция мебельной отрасли в объеме отгруженной продукции Краснодарского края в 2017 году составила 2,2% (на 5,53 млрд руб.), продукция деревообработки (кроме мебели) – 3% (7,423 млрд руб.). Самых значительных показателей в секторе деревообрабатывающих и мебельных предприятий добились АО ПДК «Апшеронск», ООО «Масанка», ООО «Парма», ООО «Бизнес Тур», ООО «Канон», ООО «Рассвет», ООО «Форест Инвест», ООО «ПФ Полет», ООО «Фабрика Ангажемент», Горячеключевская мебельная фабрика, ИП Линевич («Е1»), ООО «Прима-Мебель», ООО «ПКП Вега», ООО «Омега», ООО «АМК-Троя».

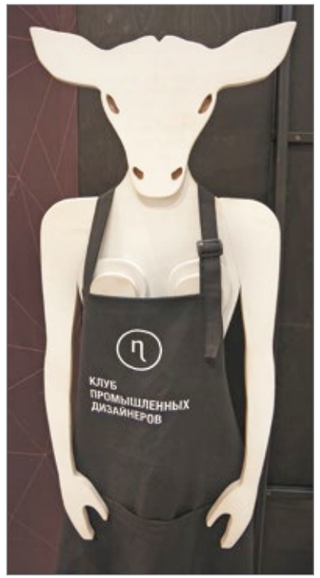
Власти края стараются оказывать предпринимателям помощь. Мерами господдержки по краевой программе в 2017 году воспользовались три предприятия отрасли: «АМК-Троя», «Триумф», «Выбор-С». Капитализация фонда развития промышленности края на 2018 год составляет 500 млн руб. Практикуется выдача займов бизнесменам из средств краевого бюджета от 5 до 40 млн руб. под 6% годовых, а также выдача займов на условиях софинансирования (30% из средств краевого и 70% – из федерального бюджета) от 10 до 100 млн руб. по ставке 5% годовых. В крае реализуются несколько инвестиционных















проектов: производство плиты ДСП на базе предприятия-банкрота ОАО «Юг» в Мостовском районе; производство мебельной и строительной плиты из рисовой соломы в Славянском, Красноармейском и Калининском районах; создание мебельного кластера промышленных предприятий на базе АО ПДК «Апшеронск».

«Приоритетными задачами на сегодня являются развитие производственного и сбытового потенциала предприятий деревообрабатывающей и мебельной промышленности Краснодарского края, а также продвижение продукции в рамках внешнеэкономической деятельности. Для их решения предпринимаются меры государственной поддержки, а также проводятся ряд мероприятий и масштабных проектов», – сообщил Михаил Дорожков.

Представитель Минпромторга Максим Поздняков подвел итоги работы отрасли в 2017 году. Согласно представленным им данным Росстата, показатели производства основных видов продукции ЛПК (в натуральном и денежном выражении) составили: объем выпуска мебели превысил показатель 2016 года на 3,3%, выросли и объемы выпуска других изделий: пиломатериалов – на 5,7%, деревянных строительных конструкций – на 9,5%, ДСП – на 6,2%, ДВП – на 8%, шпона – на 10,3%, бумаги и картона – на 1,2%, картона гофрированного – на 1,6%, а вот объем выпуска фанеры сократился на 2,7%.

Объемы отгруженной продукции в денежном выражении составили: по мебельному производству – 11,6 млрд руб. (+5,5% по отношению к уровню 2016 года), по деревообрабатывающей промышленности – 22 млрд руб. (+4,5%), по ЦБП – 6,7 млрд руб. (–0,9%). Объем производства продукции ЛПК последовательно растет, в 2017 году он достиг 1493 млрд руб. (для сравнения: в 2014 году – 1056 млрд руб., в 2015 году – 1287 млрд руб., в 2016 году – 1461 млрд руб.). Показатели объемов внутреннего потребления, экспорта и импорта продукции ЛПК: импорт – 285 млрд руб., экспорт – 673 млрд руб., потребление – 1005 млрд руб. В 2017 году организациям лесопромышленного комплекса из средств федерального бюджета оказана государственная поддержка в объеме 5,2 млрд руб.

В перечне приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов на февраль 2018 года – 141 позиция. 52 проекта завершены, 39 находятся в стадии реализации, еще 50 – в высокой степени готовности. Реализация 102 ПИП позволила создать: 7,4 млн м³ пиломатериалов, более 1,5 млн м³ ДСП, 800 тыс. м³ OSB, 920 тыс. м³ фанеры, более 2 млн т целлюлозно-бумажной продукции, более 1 млн т пеллет.

14 декабря 2017 года утвержден приказом Минпромторга РФ №4414 отраслевой план мероприятий по импортозамещению в ЛПК, который представлен восьмью технологическими направлениями – проектами, предусматривающими производство целлюлозы, бумаги и картона, обоев и мебели. В них инвестировано 117,9 млрд руб. 33,3 млрд руб. (28%) составляют собственные средства предприятий, 83,5 млрд руб. (71%) – заемные средства, 1,1 млрд руб. (1%) – бюджетные средства.

«ЛесПромИнформ» принял активное участие в деловой программе, организовав ставший уже традиционным для UMIDS **«День успешного мебельщика»**. В этот раз он был посвящен обсуждению темы «Что и как изменить на мебельном предприятии, чтобы повысить спрос на продукцию?».

В рамках семинара **«Автоматизация мебельного производства: как поднять производительность и качество продукции за приемлемую цену?»** с докладами выступили: координатор продаж «2020» в России и СНГ ООО «Фаэтон» Максим Шамшурин, генеральный директор ООО «ПолиСОФТ Консалтинг» Андрей Пронько, региональный директор Lidtech Антон Пестов, менеджер по работе с клиентами ООО «Лойко Рус» Михаил Ерзунов и другие. Модератором выступил заместитель генерального директора ООО «АКЕ Рус» Владимир Падерин.

В числе ключевых тем мероприятия были рассмотрены: «Автоматизация мебельного производства – от станка с ЧПУ до предприятия в целом»; «Программное обеспечение для проектирования мебельного производства»; «Проблема избыточности оборудования»; «Автоматизация учета и логистики мебельных заготовок и продукции на предприятии»; «Инструмент для мебельных станков с ЧПУ».





«Продавая станок, ты продаешь вещь, а продавая программный продукт, – идеологию, – комментирует Алексей Кузнецов из компании "Фаэтон". – Возможно, автоматизация – не самая главная текущая задача краснодарских деревообработчиков, и малым предприятиям еще недостает финансирования на приобретение программных средств, но цель семинара состоит в том, чтобы показать отраслевикам, как автоматизация помогает правильно и эффективно управлять производством, выстроить весь технологический процесс, избегать затоваривания и мертвых зон, обеспечивать своевременные поставки фурнитуры и комплектующих, минимизировать простои оборудования. За этим будущее – и мы верим в перспективность внедрения программных продуктов. Цифровую революцию никто не отменял, придет она и в Краснодар».

Завершилось мероприятие ярким выступлением генерального директора Международного мебельного консалтингового центра Сергея Александрова, который доступно и убедительно показал, как можно и нужно правильно вести мебельный бизнес. Его семинар **«Как реорганизовать свою компанию и добиться лучших результатов в 2018 году»** был посвящен тем сферам деятельности мебельных компаний, которые требуют проработки в 2018 году, и проблемам внедрения изменений в мебельных компаниях. Сергей Александров – автор четырех книг, посвященных построению успешного мебельного бизнеса, – провел и конференцию для собственников и топ-менеджеров компаний «Адаптируйся или умри». Ее основными темами стали: «Мерчендайзинг для опта и розницы. Как малыми силами добиться прироста продаж», «Как мотивировать персонал на большие продажи в непростое время. Эффективные инструменты контроля и мотивации».

В числе прочих деловых мероприятий UMIDS 2018 следует отметить конференции «Бизнес в дизайне интерьеров. Опыт практиков» и «Предметный дизайн в России – мечта или реальность?», а также финал конкурса мебельных сайтов «Мебель Runet», организованного отраслевым порталом www.mebel-news.pro, и награждение победителей. Лауреатами смотра в тематической категории





«Мебель: производство, продажа» стали: 1-е место – «Lorena кухни»; 2-е место – APhome; 3-е место – «Айроннори» (обувные шкафы). В категории «Все для производства корпусной мебели» строка победителей выглядит так: 1-е место – «Кедр» (фабрика столешниц); 2-е место – «Программное обеспечение bCAD на юге России»; 3-е место – «Карат» (фурнитурная компания). В категории «Все для производства мягкой мебели» 1-е место присуждено компании «Аметист» (материалы, комплектующие, ткани), 2-е место – компании «Атриум» (комплектующие для мягкой мебели); 3-е место – компании «Адилет» (мебельные ткани, наполнители). В категории «Станки, оборудование и инструмент» призерами конкурса стали: 1-е место – концерн Homag; 2-е место – Felder Group; 3-е место – компания Lidtech.







ЭКСПОНЕНТЫ О СЕБЕ И О ВЫСТАВКЕ

За четыре выставочных дня мы постарались пообщаться с максимально возможным числом коллег, чьи стенды были представлены в экспозиции «Оборудование и инструмент», маленькой частью которой стали и «квадратные метры» стенда журнала «ЛесПромИнформ», ставшие постоянным местом встреч со специалистами отрасли.



Наталья Комарова, Griggio Group:

– Для компании Griggio выставка UMIDS всегда представляла большой интерес: мы участвуем в ней каждый год и это логично, поскольку в регионе высока концентрация мебельных и столярных производств. Многие из них работают на нашем оборудовании не один год – на стенд приходят давние партнеры, которые еще 10–15 лет назад сделали выбор в пользу станков Griggio: рейсмусовых, фуговальных, фрезерных, сверлильных, форматно-раскроечных... Приятно видеть, что эти люди довольны, а еще приятней то, что они вновь обращаются к нам, планируя обновление своих станков, несмотря на то, что Griggio предлагает отнюдь не бюджетную технику.

На эту выставку мы привезли форматно-раскроечный станок Quadra 400 с роликовой кареткой (хит продаж в России на сегодня) для плитных материалов, популярный у мебельщиков сверлильно-присадочный станок GF29, кромкооблицовочный станок для прямых и фигурных заготовок GB60, ручной станок для закругления углов GRA N.

Новинка, которую мы показали на UMIDS 2018, – кромкооблицовочный станок Rapida/R с верхним размещением клеевой ванны. Благодаря особому расположению тэнов и термопары клей разогревается только в нижней части ванны, в то время как в верхней части ванны он остается холодным. То есть клей разогревается только один раз – непосредственно перед нанесением, сохраняя технические характеристики и предотвращая появление комков и корочек, что облегчает обслуживание емкости клеевой ванны. Мировая премьера Rapida/R состоялась на ганноверской биеннале Ligna в 2017 году, после чего машина проходила тестирование на итальянских производствах, и вот теперь этот станок доступен и для производственников России. Мы никогда не привозим в Краснодарский край технику экспериментальную, не прошедшую тщательной проверки – здесь люди довольно требовательные, очень хорошо разбирающиеся в оборудовании, и здесь продается только лучшее. Продан со стенда и Rapida/R; надеюсь, это только старт успешных продаж новинки в России.

Обращал на себя внимание столяров и фрезерный станок с наклонным шпинделем T45I-TPL, сохраняющий точность и четкость геометрии в течение всего срока эксплуатации. Это тяжелый индустриальный станок, который можно использовать на производствах, расположенных в жилых кварталах, так как его конструкция обеспечивает бесшумную работу, что очень важно.

Внимание многочисленных гостей стенда к нашей технике можно понять – станки Griggio красивы внешне и у них очень качественная конструкция. Один из наших коллег, рассматривая станок производства Griggio, сказал: «Если у нас есть торт, то у Griggio есть торт и вишенка сверху!».

Павел Бобошко, Felder Group Russia:

– Felder всегда выставляется в Краснодаре, ведь UMIDS – это один из ключевых отраслевых смотров в начале года. Формирование выставочной экспозиции – наиважнейший вопрос при подготовке к мероприятию, ведь ситуация в конкретном регионе может сильно измениться не просто в течение двух–трех лет, но и лишь одного сезона. Мы внимательно следим за подъемами и спадами в профильных для нас сферах деятельности и стараемся максимально точно отвечать ожиданиям и актуальным запросам рынка. Традиционно берем стенд большой площади, что позволяет наиболее полно отразить весь ассортимент нашего оборудования – как столярного, так и для производства корпусной мебели.

Все больше клиентов интересуется станками с ЧПУ. Мы, производители с 60-летним стажем, можем оснастить производство клиента «от и до», если у него возникнет такая потребность. Принцип работы у нас следующий: сначала мы в деталях разбираемся, вникаем в то, какие же именно цели ставит перед собой потенциальный покупатель, каких результатов ждет от работы от внедрения оборудования, и только тогда даем рекомендации по выбору и оптимальной комплектации оборудования. Клиент получает только то решение, которое ему действительно подходит.

Клиенты всегда могут получить от наших специалистов максимум необходимой информации об интересующем их оборудовании. На стенде всегда сотрудники ростовского офиса Felder Group, отвечающего за работу в ЮФО, а также представитель нашего завода из Австрии, уполномоченный на месте принимать все самые ответственные решения и готовый предоставить клиентам подробные технические консультации. Felder дает на свои станки два года гарантии. Мы уверены в своем оборудовании. Оценивая присутствие Felder в Краснодарском крае, могу сказать, что, исходя из данных имеющейся у нас базы деревообрабатывающих и мебельных предприятий региона мы знаем, что примерно каждый десятый здесь владеет нашими станками. Уверен, в будущем этот показать будет только расти.

Вложения в участие в UMIDS всегда окупаются, активность посетителей стенда высока, их интерес вполне предметен. Достаточно отметить, что в первый же день выставки, спустя всего несколько часов после ее открытия у нас купили очень популярную модель присадочного станка. Нас, как поставщиков промышленного оборудования для деревообработки, не может не радовать, что на выставке UMIDS 2018 обсуждаются контракты по оснащению оборудованием не только уже функционирующих производств, но и абсолютно новых проектов.



Михаил Зайцев, SCM:

– У краснодарской выставки, безусловно, есть своя специфика. Прежде всего, это первая отраслевая выставка года в России, она как бы открывает выставочный сезон. Специалисты приезжают сюда посмотреть, что происходит на рынке, каковы общие тенденции развития. Здесь вы встретите не только жителей российского юга или центральной России – к нам на стенд приходят, например, клиенты из Омска, Томска, разных районов Сибири.

Выставка этого года порадовала еще и эффектом «отложенного спроса»: в предыдущую пару лет экспоненты в павильоне оборудования «отдыхали», а сейчас нет отбоя от посетителей. И это большей частью новые, незнакомые клиенты.

Особенность региона еще и в том, что здесь очень много маленьких фабрик, кооперативов, частников. У них наибольшей популярностью пользуются станки среднего ценового сегмента, начального уровня, классическая столярная техника для обработки массива. Еще одна обычная ситуация, когда приходят люди, которые для старта своего бизнеса в свое время приобретали бывшее в употреблении оборудование, которое выработало свой ресурс, но дало возможность заработать на новые станки, и за ними эти предприниматели приходят на UMIDS. Идет активное обновление



технологического парка, продиктованное еще и необходимостью быть «в тренде», соответствовать мировому уровню развития мебельной отрасли, что актуально и для крупных компаний, в том числе для тех, кто выставляется здесь в павильоне с готовой продукцией: наращивая объемы, они давно запланировали модернизацию, но как-то все откладывали и отодвигали этот момент, ограничиваясь переговорами и обсуждением намерений со станкоторговыми организациями. А теперь вот «дозрели». Надеюсь, за этим последует очередной бум развития отрасли в регионе.

Понимая, что тяжелые индустриальные станки здесь будут неинтересны, мы сконцентрировались на тех моделях, которые будут востребованы в Краснодаре – классические фрезер/рейсмус/фуганок из серии Minimax, шлифовальный станок, кромкооблицовочный станок Stefani KD с электронной регулировкой осей. Они уже проданы прямо со стенда.

Также впервые в России показываем аспирационную установку производства SCM производительностью 6000 м³, у нее эксклюзивная система очистки мешков в процессе работы (продувка потоком сжатого воздуха сверху вниз), электронное управление (постоянно поддерживаемая скорость потока – 30 м/с), уникальная звукоизоляция. Это новый для нас продукт, и мы уже отмечаем очень позитивную реакцию на него – посетителям стенда эта установка очень нравится.

Алексей Кузнецов, «Фаэтон»: :

– Краснодарский край – настоящая «мекка» мебельщиков, здесь всегда была развита эта промышленность. И хотя компания «Фаэтон» базируется в Петербурге, наш директор часто бывал здесь по делам и хорошо знает регион, поэтому в было принято решение о создании в Краснодаре регионального представительства со складом продукции и штатом сотрудников.

Так что мы не только традиционно участвуем в выставке UMIDS, но в дополнение к этому и предлагаем ее гостям посетить домашнюю выставку «Фаэтон», которая находится фактически по соседству с ВКК «Экспоград Юг», чтобы поделиться самой новой информацией об актуальных тенденциях в деревообработке и мебельном бизнесе.

Краснодарская выставка – интересная, яркая, в хорошем смысле слова шумная. Клиенты здесь специфические, у них много южного в крови, своеобразное отношение к процессу купли-продажи (в том числе и оборудования), они приходят сюда пообщаться – и если «северяне» оценивают предмет своего интереса глазами, то «южане» воспринимают информацию ушами, и переговоры могут затянуться надолго и касаться самых разных тем, помимо самой причины разговора. Но потенциал у этого региона очень серьезный, здесь на предприятиях много обработки древесины ценных пород, работы с массивом наряду с плитными материалами, изрядное число небольших компаний и индивидуальных предпринимателей, и для станкоторговых организаций возможности открываются довольно широкие. Большим спросом пользуются (говорю, разумеется, о нашем ассортименте) и расходные материалы, а также лаки для отделки различных поверхностей.

Светлана Астринская,
Holz Machine (представительство концерна Weinig, Ростов-на-Дону):

– Хорошо известно, что в Краснодарском крае на предприятиях обрабатывают, в основном, твердые породы древесины: дуб, бук, ясень, граб. Стоимость сырья в последнее время поднялась чуть ли не в полтора раза из-за интенсивного экспорта древесины (и прежде всего, в Китай). Для того, чтобы резкий рост себестоимости сырья не повлек за собой такого же резкого удорожания продукции наших клиентов, они ищут пути оптимизации и экономии производства, один из них – сокращение расхода древесины в ходе технологического процесса, начиная с раскроя и оптимизации. Высокая точность работы наших машин позволяет оптимизировать толщину пропила, параметры торцовки, сократить объем отходов. Эта общеевропейская тенденция экономии всех ресурсов становится актуальной и в нашей стране.

Наш стенд на выставке невелик, мы показываем на нем четырехсторонний станок для обработки паркетной доски. В связи со скачками курса валют в последние три года на юге России очень серьезно вырос рынок паркетной доски, которую успешно поставляют на экспорт. Именно поэтому было принято решение выставить машину, с помощью которой можно производить доску самого высокого качества. Это продиктовано потребностью рынка, мы были уверены, что станок будет здесь востребован, что и подтвердилось в первый же день – этот станок уже продан.

Участвуя в UMIDS, мы, конечно, не ставили своей целью прямые продажи и не оцениваем результаты краснодарской выставки с точки зрения оправданности расходов на участие: мы всегда стараемся показывать здесь уникальные машины, которые не покажет больше никто и в этом смысле довольны заметным интересом со стороны посетителей. Хотя в сравнении с выставками 2010–2012 годов число экспонентов и посетителей UMIDS сократилось, Weinig в России работал, работает и будет работать; наше оборудование востребовано, а значит, мы будем приезжать в Краснодар.



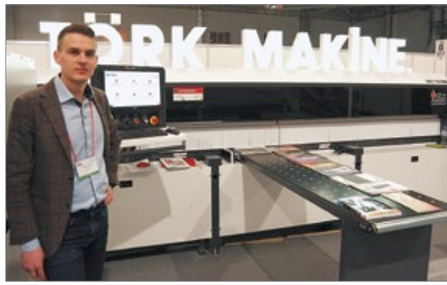
Артём Горбачевский, директор по развитию «САПЕМинвест»:

– Мы уже 27 лет продаем оборудование самого высокого класса, какое только могут получить мебельщики во всем мире. Существенная девальвация рубля привела к тому, что у многих наших клиентов возникли проблемы с приобретением надежной техники за адекватные деньги. Поэтому год назад мы приняли решение о поиске поставщиков такого оборудование, которое было бы доступно по цене, но при этом хорошего качества. Такие критерии, как качество агрегатов и сборки, производительность, уровень потребительского сервиса остались нашим неизменным приоритетом.

Выбор пал на продукцию компании Törk Makine, в ассортименте которой – весь спектр станков для производства корпусной мебели: раскроечные центры, сверлильно-присадочные с ЧПУ, кромкооблицовочные станки, обрабатывающие центры. Любопытно, что это государственный концерн, который базируется в Стамбуле, а вице-президент компании является госслужащим. Таким образом, государство помогает развивать малый и средний бизнес. Концерн существует около 60 лет, а производство деревообрабатывающих станков развивает последние 8 лет, вложив в него около 30 миллионов евро.

Именно станки Törk Makine мы выбрали для представления в Краснодаре (впервые за 6 последних лет), и уже первый день выставки показал, насколько они интересны посетителям. Уже продан со стенда сверлильный станок, идут переговоры насчет других машин. Неожиданно оказалось, что здесь проживает достаточно много этнических турок: к нам пришли представители трех компаний, который уже пользуются оборудованием Törk Makine, очень им довольны и заинтересованы в дооснащении своего машинного парка. Мы даже не знали о том, что здесь есть такая национальная диаспора – и на следующей выставке обязательно будет присутствовать представитель завода, чтобы коллеги могли общаться на родном языке.

Мы верим в большие перспективы турецкого бренда на российском юге. Топовый уровень техники в совокупности с невысокой ценой – это именно то, что нужно многочисленным небольшим производствам края.



Антон Адамович, корпорация «Интервесп»:

– Все экспоненты постарались привезти в Краснодар то оборудование, которое здесь наиболее востребовано. Поэтому мы выставляем здесь пару кромкооблицовочных станков, форматник. Еще мы привезли турецкий станок для заточки пил. Большой интерес посетителей стенда вызывает фрезерный станок с ЧПУ. Практика – критерий истины, а лучшее доказательство востребованности – продажа, и эти станки уже куплены деревообработчиками края.

Здесь много небольших мебельных производств, люди подчас ищут самые простые машины и инструменты. Живейший интерес посетителей выставки вызывают ручные кромочники Italmac, представленные на нашем стенде. Производятся они в Тайване, а у оборудования из этой страны совсем другой уровень качества в сравнении с китайским. Две модели станков предназначены для прямолинейного кромления, еще одна может использоваться и для криволинейного. Толщина обрабатываемого материала – до 65 мм. Люди приходят со своими образцами деталей, прямо на стенде испытывают них возможности машин и остаются очень довольны результатами. За три года, что мы торгуем этой техникой, ни одного кромочника не вернули, ни одной рекламации!

В прошлом году на UMIDS мы продали абсолютно все, что демонстрировали на стенде, судя по тому, как идут дела в этот раз, результат будет таким же. Так что домой поедем налегке!





Сергей Панферов, ООО «ИМА-рус»:

– По большому счету, на краснодарской выставке не так уж много клиентов для IMA, однако они есть, и мы горды тем, что эти промышленники с нашей помощью могут решать нестандартные и сложные производственные задачи. UMIDS для нас носит скорее репутационный, имиджевый характер – оборудование мы здесь не выставляем (ограничиваясь выставками в Москве и Западной Европе), но присутствовать считаем необходимым. Это отличная площадка для встреч как с действующими, так и с потенциальными заказчиками.

Ситуация, которую мы сегодня наблюдаем в ЮФО, мало чем отличается от Москвы или Пензы – сейчас вряд ли можно говорить о создании новых заводов, но процесс обновления, совершенствования технологий идет постоянно: оборудование, купленное 10 лет назад, даже с учетом его хорошего состояния, не просто морально устарело, но и по своим возможностям сильно отстает от современной техники, предлагаемой на рынке. Для того, чтобы поддерживать свой уровень и развиваться, игроки мебельного рынка должны модернизировать парк своей техники. Разумеется, это рациональные люди и потому они ищут такие машины, которые по максимуму отработают вложенные в них инвестиции, а при необходимости могут быть использованы для реализации более сложных, чем обычные, задач.

Философия компании IMA – развитие вместе с партнером, поэтому мы внимательно слушаем клиентов, анализируем их пожелания, отслеживаем меняющие и растущие запросы, чтобы максимально полно и оперативно на них реагировать в дальнейшем. Все разработки наших инженеров являются прежде всего ответом на эти запросы, вплоть до решения самых специфических задач.

Сергей Романенко, «МДМ-Техно»:



– В этом году у нас несколько экспериментальная экспозиция – в дополнение к традиционно представляемому на выставках UMIDS ассортименту мы привезли довольно «тяжелые», индустриальные модели оборудования. Среди них – пятиосный станок Greda Sprinter, станок для нестинга Casadei Busellato Easy Jet 5.12, сверлильно-присадочный станок с ЧПУ Vitap Point K2 Top. Также из необычного для нашей экспозиции хочу отметить покрасочный робот Fanuc (Япония), продукцию испанского бренда Virutex (мы его эксклюзивные представители в России).

С годами рынок сильно меняется – и если лет 10–15 назад у краснодарской выставки был, скорее, характер торговой площадки, то сейчас она выросла до уровня имиджевого, статусного мероприятия. Именно поэтому мы решили представить здесь и классические станки, на которые всегда есть спрос в «мебельном крае», и, так сказать, оборудование на перспективу. Станкоторговый бизнес вообще ориентирован на будущее, в нем мало что делается быстро – порой проекты реализуются годами. Важно, чтобы потенциальные клиенты увидели новое, высокопроизводительное оборудование, познакомились с его возможностями. Пусть эта информация отложится в их памяти, и вполне вероятно, что в дальнейшем они «дозреют» до решения приобрести оборудование. Тем более, что тенденция развития рынка как раз состоит в переходе к более тяжелому промышленному оснащению производств.

Еще одна рыночная тенденция, которую мы отразили в своей экспозиции, – это готовые комплексные решения вместо отдельных станков, технологически выверенные и экономически обоснованные. Практика доказала оптимальность этих решений, а значит они будут все более востребованными.

Здесь много клиентов, работающих с массивом древесины. Это чисто региональная особенность, которую необходимо учитывать экспонентам при организации выставочной экспозиции. Как и то, что Краснодарский край заселен довольно равномерно, крупных предприятий в отрасли немного – зато здесь более чем достаточно средних и малых компаний, даже семейных бизнесов, не имеющих советского прошлого. Они начали работать недавно, постепенно развиваются и мы стараемся посильно участвовать в их росте, помогая с выбором самого достойного оборудования.

Михаил Ерзунов, Leuco:

– UMIDS считаю одной из самых значимых отраслевых выставок в России и вот почему. Первое – масштаб и значимость: из года в год организаторам удается поддерживать очень достойный уровень мероприятия. Второе – актуальность: российский юг – это край, где растут твердые древесные породы, обработка которых сейчас на подъеме, высок спрос на паркет и т. п. продукцию. В крае бурно развивается жилищное строительство, что обеспечивает высокий спрос на мебель. Третье – активность: некоторые из столичных мебельных выставок гораздо менее «живые», чем краснодарская. Четвертое – бизнес растет, предприятия развиваются, закупая все более серьезную индустриальную технику и соответствующий ее уровню инструмент.

Из сказанного следует вполне понятный вывод: приезжать на UMIDS нужно обязательно – как экспонентам, так и посетителям. Почти наверняка это будет полезно каждому.



К сказанному уважаемым коллегой, пожалуй, и добавить нечего. Будем готовиться к новым интересным встречам на UMIDS 2019 в Краснодаре 3–6 апреля 2019 года.



XYLEXPO

ПОЛВЕКА УСПЕШНОЙ ИСТОРИИ

WWW.XYLEXPO.COM

Биеннале Xylexpo, которая пройдет с 8 по 12 мая 2018 года в Милане, в выставочном комплексе FieraMilano-Rho, обещает побить рекорды по числу экспонентов и площади экспозиции и стать наиболее успешной за полувековую историю существования этой международной выставки технологий деревообрабатывающей и мебельной промышленности.

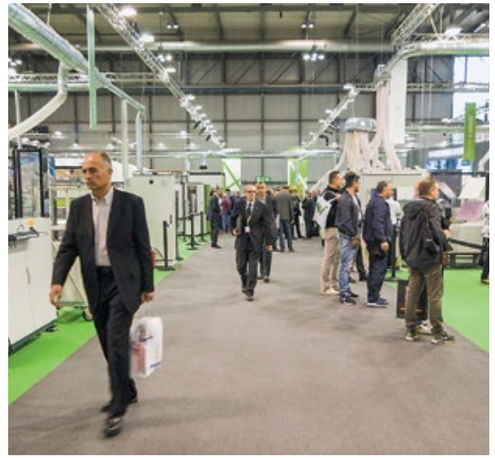
Общая площадь выставки составит почти 35 тыс. м², то есть будет значительно больше предыдущей биеннале (29,2 тыс. м²). Для того чтобы разместить стенды всех компаний, пожелавших принять участие в Xylexpo 2018, организаторам пришлось задействовать еще один – четвертый павильон.

Свои новинки, лучшие разработки и достижения в Милане готовы продемонстрировать все крупные игроки мирового рынка деревообработки и производства мебели – будет около 420 экспонентов. Организаторы выставки обещают участникам и посетителям выставки глубокое погружение в мир Industry X.0 и концепцию IoT (т. н. «Интернет вещей»), которые позволяют максимально эффективно использовать в производственных процессах самые передовые цифровые технологии.

В последние годы устроители миланской выставки стремились обеспечить всесторонний и подробный обзор всего, что вписывается в понятие «высокие технологии глубокой переработки древесины». И результат налицо: Xylexpo все увереннее становится площадкой для наглядной демонстрации безусловных достоинств подобных технологий, обеспечивающих выпуск продукции, которая отвечает самым высоким требованиям потребителей и служит локомотивом развития отрасли.

Ожидается, что экспозицию посетят 18 тыс. человек, о чем свидетельствует число предварительно зарегистрировавшихся посетителей (в 2016 году на стендах и мероприятиях Xylexpo побывали 17 415 профессиональных посетителей, на 14,2% больше, чем на Xylexpo 2014). Из-за рубежа на выставку





приедут 5 тыс. человек. Организаторы напоминают, что бесплатный вход предоставляется только тем, кто предварительно зарегистрировался на сайте xylexpo.com, посетители без входного ваучера должны будут купить билет.

«АРЕНА XYLEXPO» ВЕРНУЛАСЬ!

Добавление четвертого павильона к выставочным площадям позволило восстановить «Арену Xylexpo» – площадку, которая предназначена для деловых переговоров и встреч, заключения договоров о партнерстве. Например, факультет химии, материалов и химического машиностроения имени Джулио Натты Миланского технического университета, признанной европейской лаборатории технологии создания деревянной мебели, представит программу встреч со специалистами, посвященную проблемам устойчивости адгезивов и покрытий. Презентации проведут пятнадцать спикеров известных компаний и корпораций, включая Panguaneta, Marlegno, Agroils, Arsonsisi, AkzoNobel, Ica, Merck Group, Gruppo Lechler, Valcucine.

Темы «Промышленности X.0» будут обсуждаться на встречах, организованных компанией Accenture (их проведут специалисты определенных секторов промышленной революции), и в ходе презентации Iq Consulting филиала Университета Брешиа, посвященной цифровым технологиям, 3D-печати, проектной культуре и управлению поставками.

Два семинара для производителей деревянных окон, деревообработчиков и производителей деревянных домов проведет представитель компании Kosmosoft Стефано Фриньяни, который будет говорить о «Столярном деле 4.0».

Другими значимыми событиями на «Арене Xylexpo» станут выступления представителей Conlegno/FederlegnoArredo, посвященные повышению эффективности производства в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также участников Csil-Centro studi industria – с обзором World Furniture Outlook в редакции 2018 года.

ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ

На Xylexpo планируется несколько очень интересных экспозиций, отражающих историю, современность и будущее деревообрабатывающей отрасли. Например, в павильонах 1 и 3 будут показаны 16 экспонатов из коллекции шедевров музея Tino Sana, деятельность которого по сохранению наследия веков – ценный вклад в историю и развитие промышленности.

В составе экспозиции «Древесина на Xylexpo» в зале 2 также будет несколько оригинальных стендов. Ассоциация древесной культуры Culturalegno представит экспозицию Ligna Mundi – слэбы, столешницы и другие изделия из ценных пород, а также образцы древесины со всего мира и традиционные инструменты для деревообработки. Один из самых известных в мире производителей курительных трубок – фирма Savinelli 1876 расскажет посетителям Xylexpo об уникальности своего производства, стилях и элегантности трубок из древесины разных пород. А мебельная компания Riva 1920 покажет, как с помощью современных технологий можно создавать стильные шедевры из массивной древесины.

Компания Group Comunica представит высокотехнологичные коммуникационные инструменты, голографические устройства и приложение Tecnomovie. Компания CloudPlugs покажет потенциал «Интернета вещей» и сетевых систем, которые позволяют создавать и использовать самые современные технологии деревообработки в русле мировой тенденции Industry 4.0.

ПРЕМИЯ XIA-XYLEXPO В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ

В этом году премии за инновации будут присуждены в четырех номинациях: «Массивная древесина», «Плиты», «Инструменты», «Покрытия». Жюри, в составе которого шесть профессоров известных европейских университетов, выберет самые «прорывные» решения. Призы будут вручены на церемонии награждения 9 мая во время «Ночей Xylexpo». ■

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



УСПЕШНО ПРОВЕЛА HOLZ-HANDWERK 2018 И ЗАВОЕВАЛА РЫНОК ИНДИИ

подготовила **ЮЛИЯ ВАЛАЙНЕ**

С 21 по 24 марта 2018 года в г. Нюрнберге (Германия) прошла XIX выставка технологий машиностроения, оборудования и материалов для деревообработки – Holz-Handwerk. Организаторы – немецкая ассоциация производителей деревообрабатывающего оборудования VDMA и выставочный центр Nürnberg Messe GmbH.

Holz-Handwerk проводится раз в два года совместно с международной выставкой окон, дверей и фасадов Fensterbau Frontale. В 2018 году достигнуты рекордные результаты мероприятий за все время их проведения: в общей сложности 1329 экспонентов (в 2016 году их было 1288) из 42 стран (в 2016 году – 40) представили свои новые разработки в области деревообработки на площади почти 32 тыс. м². За четыре дня выставки посетили более 110 тыс. специалистов лесной отрасли и производства окон из 123 стран (в 2016 году – 116 стран).

В этом году в выставке Holz-Handwerk приняли участие 515 экспонентов (в 2016 году их было 494) из 19 стран. Они представили широкий ассортимент станков, машин, оборудования, технологий и материалов для деревообрабатывающей промышленности.

На пресс-конференции по случаю открытия выставок генеральный директор Nürnberg Messe Group Питер Оттманн отметил: «Я хотел бы воспользоваться моментом и объявить, что мы даем старт еще одному проекту, а вернее – нескольким. Мы заключили соглашения о партнерстве с организаторами трех ярмарок в Индии – Indiawood, Delhiwood и Mumbaiwood, которые играют заметную роль на рынке деревообработки в этой стране. Индийская деревообрабатывающая и мебельная промышленности получают в год около $20 млрд, на предприятиях в этих сферах заняты более 300 тыс. человек. Ежегодный объем импорта – превышает $225 млн. В Indiawood, Delhiwood и Mumbaiwood принимают участие компании более чем из 67 стран. Теперь все эти три выставки будет проводить наша дочерняя компания Nürnberg Messe India».













Управляющий директор Nürnberg Messe India Соня Прашар отметила: «В апреле Nürnberg Messe India празднует свое пятилетие в индийском Мумбаи. Договор о сотрудничестве с Indiawood, Delhiwood и Mumbaiwood стал хорошим подарком для Nürnberg Messe India и своего рода свидетельством о росте нашей команды. Теперь к нашему проекту добавятся 1600 экспонентов и почти 100 тыс. посетителей-специалистов. В результате Nürnberg Messe India станет одним из крупнейших организатором международных выставок в Индии».

Следующая выставка Holz-Handwerk пройдет в Нюрнберге 18–21 марта 2020 г.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОБКИ В АРХИТЕКТУРЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ПОДГОТОВИЛ **АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВ**

генеральный директор
ГК «Корк Центр»

С большой долей вероятности можно предположить, что впервые кору пробкового дуба в Россию завезли в 20-е годы XIX века. А уже во второй половине того столетия в нашу страну ежегодно ввозили пробковое сырье не менее чем на 100 тыс. рублей.

Нельзя не восхищаться предприимчивостью наших предков: примерно через пять лет после открытия безотходной технологии переработки пробки, в энциклопедическом словаре Брокгауза и Эфрона «Россия» (1898 год), в экономическом отделе была помещена заметка: «Производство изделий из пробки постепенно начинает развиваться и принимает большие размеры, хотя оно основано исключительно на переработке иностранного сырья. Число фабрик этого рода в 1896 г. достигло 27, производительность их – 6383 тыс. руб., число рабочих – 4947; здесь применены все технические усовершенствования». Далее отмечается, что, например, в 1897 году завезено 912 508 пудов сырья на 3186 тыс. руб. из Португалии, Франции, Испании и Германии.

В зданиях Санкт-Петербурга постройки конца XIX века иногда встречается пробковый материал в качестве утеплителя, шумоизоляции и элементов ограждающих конструкций, таких как фасадные стены эркеров с оштукатуриванием известковым раствором.

Подобные «прослойки» стен встречаются, например, в зданиях на Советских улицах, пересекающих Суворовский проспект (самое старое здание построено в 1899 году). На снимках представлен широко известный Дом с башнями на площади Льва Толстого (строительство закончено в 1915 г.). Под окнами башен стены толщиной 850 мм выложены из пробковых кирпичей; пробковые плиты толщиной 20 мм использовались для устройства перегородок между жилыми помещениями и пр. Фрагмент подобной плиты из межкомнатной перегородки дома постройки 1909 года представлен на фото 2.

Примерами зданий, в которых пробковые материалы использовались с разными целями, можно назвать дома по следующим адресам: Каменноостровский пр., 13; ул. Мира, 13; ул. Дивенская, 2 (Доходный дом К. Х. Кельдаля, памятник истории и культуры, архитектор В. В. Шауб, годы постройки 1902–1903, стиль модерн); ПС, Малый пр., 71, ул. Бармалеева, 18, ул. Подрезова, 15 (архитекторы В. И. Шене, В. К. Вейс, годы постройки 1897–1911, стиль модерн); ул. Подрезова, 17 (Доходный дом А. Т. Муста, архитектор Н. М. Аристов, год постройки 1911, стиль модерн, пробковые стены эркеров); ул. Нестерова, 9 (Доходный дом И. Н. Бороздкина, архитектор техник Леон Вильгельмович Богуский (Богусский), годы постройки 1910–1911, стиль модерн, пробковые стены эркеров); ул. Воскова, 8/5 (Доходный дом П. П. Честнокова, архитектор П. М. Мульханов, год постройки 1910, стиль модерн, пробковые стены эркеров); Исаакиевский собор.



1. Дом с башнями на пл. Льва Толстого

2. Пробковая плита из межкомнатной перегородки (здание постройки 1909 года, эксплуатируется и сегодня)



УТЕПЛЕНИЕ КУПОЛА ИСААКИЕВСКОГО СОБОРА

В 1913 году было сделано утепление конического купола Исаакиевского собора: уложены два слоя пробкового покрытия с пароизоляционной прокладкой в виде толя. Верхний слой пробки оштукатурен известковым раствором. Толщина пробкового листа 30 миллиметров.

В 1912 году профессор Института гражданских инженеров П. И. Дмитриев, которому Техническо-художественная служба (ТХС) поручила рассмотреть предложения разных фирм, остановил свой выбор на московской фирме Августа Линде, предложившей наиболее рациональный способ изоляции и к тому же предоставившей за свой счет дополнительный слой рубер-трупенита (материала, используемого в те времена и схожего по характеристикам с рубероидом) для укладки поверх пробковой изоляции и железную сетку для удержания цементной штукатурки. Линд предложил устроить изоляцию следующим образом. Над каркасом или нижней арматурой, прикрепленной к стропилам, положить первый слой водонепроницаемого рубер-трупенита, все швы которого спаять массой руберина (битумной мастики), чтобы получился непроницаемый для воды и воздуха пласт. Поверх рубер-трупенита уложить пробковые плиты из чистой, гидравлически прессованной пробки размером 1000×500 мм и толщиной 30 мм, швы плит замазать пробколитовой массой и цементом. Над первым слоем пробковой изоляции положить еще один сплошной слой рубер-трупенита и второй слой пробковых плит толщиной 30 мм. Поверх изоляции уложить добавочный слой рубер-трупенита, а на него верхнюю проволочную арматуру из проволоки толщиной 3 мм, идущей параллельно с прутьями нижней арматуры или каркаса; связать верхнюю и нижнюю арматуру поперечной проволокой сквозь изоляцию для создания крепкой системы обрешеток. Поверх покрытия рубер-трупенита и верхней арматуры уложить добавочную проволочную сетку из тонкой проволоки с квадратами 2×2 дюйма, которую покрыть штукатуркой из цементного раствора толщиной 7–10 мм. Август Линде предположил, что уложенная штукатурка не будет лопаться, поскольку коэффициенты удлинения цемента и железа совпадают.

В ноябре 1913 года ТХС зафиксировало, что работы по отеплению выполнены удовлетворительно. ■











3. Утеплитель в подвальном перекрытии (срез пробкового покрытия)

4. Утеплитель в виде пробкового кирпича, 233×117×60 мм

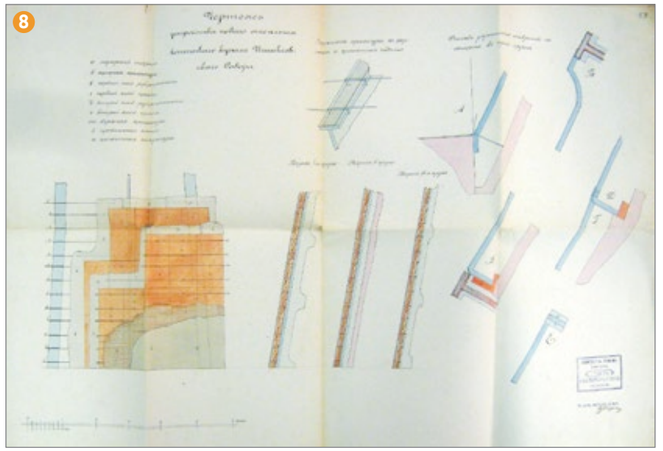
5. Эркер 4-го этажа дома на Петроградской стороне, Малый пр., 71, из которого был вынут пробковый кирпич

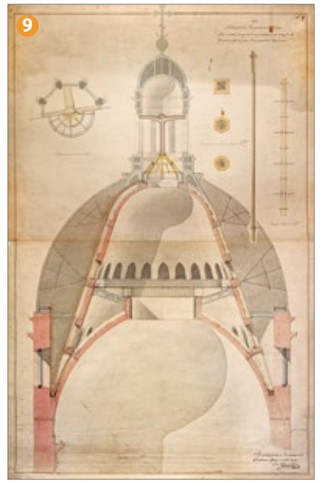
6. Эркер дома по ул. Подрезова, 15

7. Эркер дома по ул. Подрезова, 15 (видны полнотелый красный и пробковый кирпичи)

8. Чертеж устройства нового отепления конического купола Исаакиевского собора, разработал Август Линде, 7 сент. 1913 г. Архив ЦГАЛИ СПб

9. Детальный рисунок по устроению труб в куполе Исаакиевского собора фонарика для отвода сырости, 1845 г. Архив НТБ ПГУПС





Дата	Название	Город	Организатор / Место проведения	Контакты
8–12 мая	**Xylexpo 2018**	**Милан, Италия**	Cepra Spa / Выставочный центр Fiera Milano Rho	www.xylexpo.com
16–17 мая	Всероссийский Мебельный Саммит	Санкт-Петербург	ВО «Рестэк»	+7 (812) 320-96-94 tdv@restec.ru, www.mebelconf.ru
16–18 мая	ДЕРЕВО+. Дом. Коттедж. Дача	Екатеринбург	ООО «Межрегиональная выставочная компания – Урал» / Уральский центр развития дизайна	+7 (343) 253-77-44 info@mvkural.ru, www.expoural.com
24–27 мая	ТЕХНОДРЕВ Дальний Восток	Хабаровск	ВО «Рестэк» ОАО «Хабаровская международная ярмарка» / Арена «Ерофей»	+7 (812) 320-96-94 tdv@restec.ru, www.dv.tdrev.ru +7 (4212) 56-61-29, 56-47-36 forest@khabexpo.ru, www.khabexpo.ru
29–31 мая	**PulPaper, Wood**	**Хельсинки, Финляндия**	Messukeskus Helsinki, Expo and Convention Centre	www.woodexpo.messukeskus.com
5–8 июня	bauma CTT RUSSIA	Москва	«СТТ Экспо» / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 961-22-62 m.vashurkina@ctt-expo.ru www.ctt-expo.ru
25–27 июня	Sylva Wood 2018	Шанхай, Китай	Shanghai Pablo Exhibition Co. Ltd / Shanghai Timber Trade Association	www.sylvawoodexpo.com
18–22 июля	Interforst	Мюнхен, Германия	Messe München GmbH	info@messe-muenchen.de www.interforst.com
8–11 августа	IV Чемпионат России «Лесоруб XXI века»	Архангельская область	Рослесхоз Минпромторг РФ Правительство Архангельской области	+7 (921) 240-00-44 infolesorub@gmail.com www.lesorub.pro
29 августа – 1 сентября	Holz&bau	Клагенфурт, Австрия	Klagenfurter Messe	+43 463 56800-0, факс +43 463 56800-28 office@kaerntnermessen.at
30 августа – 1 сентября	**Finnmetko**	**Ямса, Финляндия**	Finnmetko Oy / Metsäoppilaitoksentie 14 Jämsä	+358-40-900-9415 mirva.revontuli@koneyrittajat.fi www.finnmetko.fi
4–6 сентября	Tissue World İstanbul	Стамбул, Турция	UBM, Istanbul Congress Center	dilara.cakir@ubm.com www.tissueworld.com/istanbul
4–7 сентября	Эксподрев	Красноярск	ВК «Красноярская Ярмарка», Deutsche Messe / МВДЦ «Сибирь»	+7 (391) 228-86-11 ves@krasfair.ru, expodrev@krasfair.ru www.krasfair.ru
10–13 сентября	**China (Shanghai) International Furniture Machinery & Woodworking Machinery Fair (WMF 2018)**	**Китай, Шанхай**	Adsale Exhibition Services Ltd	+ 852-2881-8897 wood.pr@adsale.com.hk www.woodworkfair.com **Организация делегации:** +7 (812) 640-98-68 raspr@lesprominform.ru
11–14 сентября	Сиблесопользование. Деревообработка. Деревянное домостроение	Иркутск	ОАО «Сибэкспоцентр» / ВК «Сибэкспоцентр»	+7 (395 2) 35-31-39 info@sibexpo.ru, www.sibexpo.ru
18–21 сентября	**ЭкспоМебель-Урал**	**Екатеринбург**	ООО «Межрегиональная выставочная компания – Урал» / МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»	+7 (343) 253-77-44 info@mvkural.ru, www.grandexpoural.com
18–21 сентября	**LESPROM-Ural Professional**	**Екатеринбург**	ООО «Межрегиональная выставочная компания – Урал», ООО «Дойче Мессе Рус» (в составе Deutsche Messe AG) / МВЦ «Екатеринбург-Экспо»	+7 (343) 253-77-44 info@mvkural.ru www.grandexpoural.com
19–21 сентября	Деревообработка	Казань	ОАО «Казанская Ярмарка» / ВЦ «Казанская ярмарка»	+7 (843) 570-51-06 expokazan@mail.ru www.woodexpokazan.ru
19–21 сентября	Интермебель	Казань	ОАО «Казанская Ярмарка» / ВЦ «Казанская ярмарка»	+7 (843) 570-51-06 expokazan@mail.ru www.intermebelexpo.ru
25–28 сентября	**Деревообработка**	**Минск, Беларусь**	ЗАО «Минскэкспо» / Футбольный манеж	+375-17 226-90-84 derevo@minskexpo.com www.minskexpo.com
26–27 сентября	Петербургский Международный Лесопромышленный Форум	Санкт-Петербург	ВО «Рестэк»	+7 (812) 320-96-84 conf@restec.ru www.spiff.ru
2–5 октября	СибМебель	Новосибирск	ITE Сибирь / МВЦ «Новосибирск Экспоцентр»	+7 (383) 363-00-63 t.abuhovich@sibfair.ru, www.sibfurniture.ru
10–12 октября	Lesprom-IT. V Ежегодная конференция «Информационные технологии в лесопромышленной отрасли»	Петрозаводск	Неосистемы Северо-Запад ЛТД	+7 (8142) 67-21-20 lesprom-it@neosystems.ru www.lesprom-it.neosystems.ru

Дата	Название	Город	Организатор / Место проведения	Контакты
13–17 октября	**INTERMOB**	**Стамбул, Турция**	Выставочный и конгресс-центр «ТЮЯП»	+7 (495) 775-31-45 / 47 tuyapmoscow@tuyap.com.tr ladamaksimova@tuyap.com.tr
13–17 октября	**Wood Processing Machinery**	**Стамбул, Турция**	Выставочный и конгресс-центр «ТЮЯП»	+7 (495) 775-31-45 / 47 tuyapmoscow@tuyap.com.tr ladamaksimova@tuyap.com.tr
16–19 октября	**SICAM**	**Порденоне, Италия**	Exposicam Srl / Выставочный центр города Порденоне	+39 02 86995712, факс +39 02 72095158 www.exposicam.it
Октябрь. Даты уточняются	Загородный дом	Москва	Группа компаний ITE / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (499) 750-08-28 holzhaus@ite-expo.ru, www.zagoroddom.com
22–25 октября	**Лесдревмаш**	**Москва**	ЗАО «Экспоцентр» / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (499) 795-27-24, +7 (495) 609-41-68 koroleva@expocentr.ru www.lesdrevmash-expo.ru
Октябрь	Конференция **Клееная древесина в строительстве: рынок, технологии, перспективы**	**Москва**	**«ЛесПромИнформ»**	+7 (812) 640-98-68 raspr@lesprominform.ru **www.lesprominform.ru**
22–25 октября	**Международный форум «Лес и Человек»**	**Москва**	ОАО «Центрлесэкспо», Союз лесопромышленников и лесоэкспортеров России / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (495) 628-79-51, 628-83-67 center@expoles.ru, www.expoles.ru
25–28 октября	Деревянный дом. Осень	Москва	«Ворлд Экспо Груп» / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 730-55-91 bns@weg.ru, ivr@weg.ru, www.houses-expo.ru
13–16 ноября	PAP-FOR	Санкт-Петербург	Reed Exhibitions (ООО «РЕЛКС») / «Экспофорум»	+7 (495) 937-68-61 www.papfor.com
19–23 ноября	**Мебель**	**Москва**	ЗАО «Экспоцентр» / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (499) 795-37-36, +7 (499) 259-28-18 ts@expocentr.ru, www.meb-expo.ru
Ноябрь	Конференция **Плитпром 2018**	**Москва**	**«ЛесПромИнформ»**	+7 (812) 640-98-68 raspr@lesprominform.ru **www.lesprominform.ru**
Осень. Даты уточняются	IV Международная конференция «ЦБП России – новые реалии, новые возможности»	Вена, Австрия	ТПП РФ, АСБО, Союз лесопромышленников и лесоэкспортеров России, ОАО «Центрлесэкспо» / «Гранд Отель»	+7 (812) 455-43-53, +7 (495) 628-79-51 info@asppi.ru center@expoles.ru, www.asppi.ru
5–7 декабря	**Российский лес**	**Вологда**	Департамент лесного комплекса Вологодской области, ВК «Русский Дом» / ВК «Русский Дом»	+7 (8172) 72-48-27 rusdom@vologda.ru www.vkrussdom.ru

Постоянно обновляемый список мероприятий лесопромышленного комплекса смотрите на сайте www.lesprominform.ru



ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

8 НОМЕРОВ 4000 руб.

4 НОМЕРА 2400 руб.

+ БОНУС
Свободный доступ на сайте к текстовой и PDF-версии

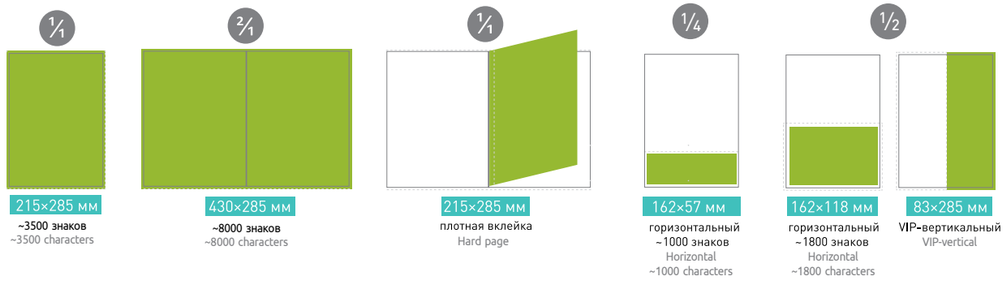
Цена указана для организаций, находящихся на территории РФ, с учетом 10% НДС. Доставка журнала по РФ осуществляется ФГУП «Почта России». Редакция не несет ответственности за работу почты и сроки доставки.

Годовая подписка на электронную (текстовую и PDF) версию журнала **1200 руб.** Включая 18% НДС

Подписаться на журнал «ЛесПромИнформ» вы можете:
• по телефону +7 (812) 640-98-68 или по электронной почте raspr@LesPromInform.ru;
• через подписные агентства: «Книга Сервис» (каталог «Пресса России») – подписной индекс 29486, «СЗА Прессинформ» – подписной индекс 14236, «Интер Почта 2003» – по названию журнала.

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЖУРНАЛЕ ЛЕСПРОМИНФОРМ LESPROMINFORM PRICE LIST

Прайс на размещение баннеров на сайте и на доп. проекты запрашивайте отдельно
Please ask separately for the price of banner placement on the web-site and for additional projects



Место Place for an Ad.		Формат Size (page)		Размер (мм) Size (mm)	Стоимость, руб Price (rubles)	Стоимость, евро Price (euro)
ОБЛОЖКА COVER						
Первая обложка	Face cover	A4		215×250	616 000	11 200
Вторая обложка + первая полоса (разворот)	The 2nd cover + A4	2 A4		430×285	467 500	8500
Вторая обложка	The 2nd cover	A4		215×285	327 250	5950
Третья обложка	The 3rd cover	A4		215×285	272 000	4945
Четвертая обложка	The 4th cover	A4		215×285	410 000	7450
ВНУТРЕННИЙ БЛОК INSIDE BLOCK						
Плотная вклейка 1/1	Hard page	Одна сторона Обе стороны	One side Both sides	215×285 + 215×285	203 500 324 000	3700 5890
Спецместо: (страница напротив: – 2 обложки, – 1 и 2 стр. содержания)	VIP-place (page in front of: – the 2nd cover, – content)	A4	A4	215×285	244 200	4440
VIP-блок (на первых 30 страницах)	VIP-block (on the first 30 pages)	A4 VIP-вертикальный 1/2 горизонт. 1/4 горизонт.	A4 VIP vertical 1/2 horizontal 1/4 horizontal	215×285 83×285 162×118 162×57	138 800 109 450 80 300 48 960	2525 1990 1460 890
Разворот	Two pages A4	Модуль 2А4 Статья 2 стр.	Advert 2A4 Article 2 pages	215×285	176 000	3200
Модуль на внутренних страницах	Advert in the inside block	A4 / Статья VIP-вертикальный 1/2 горизонт. / Новость 1/4 горизонт. / Новость	A4 / Article VIP vertical 1/2 horizontal/News 1/4 horizontal/News	215×285 83×285 162×118 162×57	101 200 90 700 63 200 38 400	1840 1650 1150 698

• В прайсе указана стоимость рекламной площади (1/4 А4, 1/2 А4, А4, 2А4), на которой можно разместить как макет, так и статью.
• Модуль VIP-вертикальный ставится только на страницу со статьей или новостями без конкурентных модулей рядом!
• Все цены указаны с учетом ндс 18%

- The price specifies the cost of advertising space (1/4 A4, 1/2 A4, A4, 2A4), where both an article and a layout can be placed.
- A VIP-vertical advert can be placed only on the page containing an article or news without competitive advert nearby!
- All the prices are 18 % VAT-inclusive

СИСТЕМА СКИДОК SYSTEM OF DISCOUNTS

5% 2-3 размещения placements
10% 4-5 размещения placements
20% 6-7 размещений placements
30% 8 размещений placements



БУДУЩЕЕ УЖЕ СЕГОДНЯ!

Приглашаем вас посетить PulPaper - ведущее международное событие лесной промышленности в Финляндии.

PulPaper - это площадка, на которой представлены новейшие технологии в сфере лесной индустрии. Выставка предлагает оптимальные возможности для развития бизнеса. Деловая программа включает в себя как платные конференции, так и бесплатные лекции. На выставочной площадке Future Square будет дан старт бесплатной программе, посвященной новым возможностям и карьерным перспективам для студентов в сфере экономики на основе биоресурсов.

В ПРОГРАММУ ВЫСТАВКИ ВХОДИТ:

Бизнес-форум / Конференция PulPaper / Future Square / Более 50 спикеров / 8 конференций
Экскурсии: Metsä Group Äänekoski и Kotkamills / After Work / Вечер PulPaper / Конкурс Pitching Competition.
Язык программы: английский

СПИКЕРЫ:



Jussi Pesonen, CEO, UPM
Nathalie Ahlström, VP, Amcor
Ilkka Hämälä, CEO, Metsä Fibre
Lew Christopher, Professor, Lakehead University
Maria Strømme, Professor, Uppsala University
Jouko Karvinen
Åsa Ek, CEO, Cellutech

Обновленная программа и спикеры: pulpaper.fi
#pulpaper2018

Одновременно с выставкой пройдут мероприятия:
Wood, Bioenergy, PacTec Helsinki

партнеры конференции: ANDRITZ ENGINEERED SUCCESS, SULZER

Организатор: PUUNJALOSTUS-INSINÖÖRIT Forest Products Engineers

Messukeskus

ТОРГОВАЯ МАРКА (ФИРМА)	стр.
Amandus Kahl	113
Classen Apparatebau Wiesloch	91
CMC Texpan	19, 115
GreCon	21
HAAS	15
Hildebrand	9
H.I.T.	13
Hoecker Polytechnik	43
Kiilto	103, плотная вклейка
Kvarnstrands	16
LidTech	137
Maier	111
Minda	123
Muehlboeck-Vanicek	12
Nardi	8
Nestro	97
Olofsfors	85
PAL-IMAL	3, 18
Pilana	95
Polytechnik	4-я обл.
Raute	7

ТОРГОВАЯ МАРКА (ФИРМА)	стр.
SAB	11
Salvador	19
Schuko	115
SCM	41
Sennebogen	84
Siempelkamp	1
Sotheby's International Realty	3-я обл.
Termolegno	33
Tigercat	81
USNR	5
Valutec	141
Weinig	2-я обл.
Zaffaroni	25, 27
Автоматик-Лес	112
Завод котельного оборудования	20
Импэкстранссервис	1-я обл.
Ковровские котлы	10
Рунако	92
Теплоресурс	17
Эковент К	14
Элси	16

ВЫСТАВКИ И ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

МЕРОПРИЯТИЕ	стр.
Intermob & Wood Processing Machinery	55
LesProm-Ural Professional	77
PulPaper	175
Sicam	29
UMIDS	45
WMF 2018	плотная вклейка
Wood	151

МЕРОПРИЯТИЕ	стр.
Xylexpo	133, 166–167
Лесдревмаш	73
Мебель	143
Петербургский Международный Лесопромышленный Форум	93
Эксподрев	49
Экспомебель Урал	145

© Леспроминформ, 2018
© Lesprominform, 2018

15 000 экземпляров.
Выходит 8 раз в год.
Издается с 2002 года.
Отпечатано в типографии «Премиум-пресс», (ООО «Росбалт») Санкт-Петербург

Учредитель: Яровая Светлана Александровна.
Свидетельство ПИ № ФС 77-36401 от 28 мая 2009 г.
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.
Все права защищены. Любая перепечатка информационных материалов может осуществляться только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

