

PONSSE

Техника бывшая в употреблении

Харвестеры

Ponsse HS16 + новая H60e.....	2000
Ponsse Ergo + новая H73e.....	2002
Ponsse Ergo.....	2004
Ponsse Beaver.....	2004
Valmet 911.....	2004
Timberjack 1270D.....	2003
Timberjack 1270D.....	2004
Timberjack 1070D.....	2004
Харвестерные головки H73e, H60e.....	2008



PONSSE Ergo, 2002 г. в.



Timberjack 1270B, 1998 г. в.

Форвардеры

Ponsse S16.....	1999
Ponsse S15 Bison.....	2000
Ponsse Buffalo.....	2004
Ponsse Buffalo.....	2005
Ponsse Buffalo King.....	2004
Valmet 860.....	2004
Timberjack 1110.....	2000
Timberjack 1110D.....	2004



Valmet 860, 2004 г. в.



PONSSE S16 Buffalo, 1999 г. в.

ООО «Понссе»

Адрес: 196247 г. Санкт-Петербург
пл. Конституции, д. 2, оф. 406
Тел.: (812) 718 65 47, Факс: (812) 331 94 12
Кириллов Сергей
+7 921 940 23 86
sergey.kirillov@ponsse.com

PONSSE Oyj
74200 Vierema
tel. +358 20 768 800, fax +358 20 768 8690

Официальные дилеры:

ООО «Цепелин Русланд» (г. Санкт-Петербург) Тел.: (812) 335 11 10
Архангельская, Вологодская, Новгородская, Тверская, Томская, Московская обл.

ООО НПП «Леспромсервис» (г. Сыктывкар) Тел.: (8212) 28 84 80
рес. Коми, Кировская, Пермская обл.

ООО «Дормашимпорт» (г. Хабаровск) Тел.: (4212) 62 90 42
Дальний восток

ООО «Вест-Ком», дилер по сервису (г. Петрозаводск) Тел.: (8142) 72 49 27
Карелия

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ



№ 5 (54) 2008

КАНАДСКИЕ ЛЕСНЫЕ МАШИНЫ В РОССИИ

ВАЛКА И ПАКЕТИРОВАНИЕ

Tigercat

Прочность • Надежность • Производительность

ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНУЮ МАШИНУ с. 80

ТЕМА НОМЕРА
ИНВЕСТИЦИИ

РЕГИОН НОМЕРА
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ

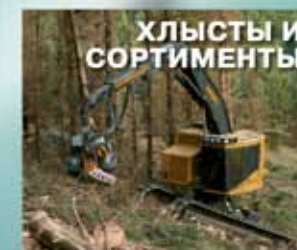
РЫНОК, ТЕНДЕНЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ
ДСП

ДЕРЕВЯННОЕ
ДОМОСТРОЕНИЕ

ЗАЩИТА
ДРЕВЕСИНЫ



ТРЕЛЕВКА



ХЛЫСТЫ И
СОРТИМЕНТЫ



ВЫВОЗКА

Ощутите прогресс



Valmet

Добро пожаловать в новую эру лесозаготовки



Приглашаем на выставку
"Лесдревмаш 2008"
Москва, Красная Пресня
1 - 4 сентября 2008 г.



Valmet

30 ЛЕТ в России

KOMATSU

Филиал ООО
«Комацу СНГ»
198323,
г. Санкт-Петербург
Ленинградская область
Волхонское шоссе д. 2А
Тел. +7 812 44 999 07
Факс +7 812 44 999 08
www.komatsuforest.ru
komatsuforest.com

ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

РФ, 121059, Москва, ул. 1-я Бородинская, д. 5
Москва тел. (495) 933 72 18, факс 933 72 19
С.-Петербург тел. (812) 448 84 10, факс 448 84 11
Сочи тел. (8622) 68 21 73, факс 68 21 74
Н. Новгород тел. (831) 433 20 69, факс 433 52 16
Пермь тел./факс (342) 243 17 69
Новосибирск тел. (383) 243 00 96, факс 243 10 41
Кемерово тел./факс (3842) 36 22 58
Хабаровск тел. (4212) 74 78 47, факс 74 78 49
Ю.-Сахалинск тел. (4242) 46 33 33, факс 46 33 34
E-mail: office.lru@liebherr.com www.liebherr.com

LIEBHERR

Группа компаний

ИТАЛИЯ

НА ВЫСТАВКЕ

LES DREVMASH ЛЕСДРЕВМАШ 2008

ТЕХНОЛОГИИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ
Made in Italy

A. COSTA RIGHI
www.a.costarighi.com

AHENA BOILERS
www.officinedelsavio.it

ANDREONI LUIGI
www.andreoni.it

ANGELO CREMONA
www.angelo-cremona.com

ARTIGLIO
www.artiglio.it

BACCI PAOLINO
www.bacchi.com

BALESTRINI
www.balestrini.com

BASCHILD
www.baschild.it

BIGONDRY
www.bigondry.com

BREVETTI MOTTA
www.brevettimotta.com

CIT MECCANICA
www.citmeccanica.it

CENTAURO
www.centaurosipa.it

C.M. MACCHINE
www.cmmacchine.com

COMAFER
www.comafer.it

CORAL
www.coral.eu

COSTA LEVIGATRICI
www.costalev.com

DELTA
www.deltaitaly.com

DELTA ENGINEERING
www.delta-it.ru

FASCO
www.fasco-spa.com

GARNIGA
www.garniga.com

GIBEN International
www.giben.com

GREDA
www.greda.it

GRIGGIO
www.griggio.com

GROSSI
www.olimpiagrossi.com

HIRZT
www.hirzt.com

INCOMAC
www.incomac.com

INCOPLAN
www.incoplan.it

ISAP
www.isap.it

KOIMPEX
www.koimpex.it

ORMAMACCHINE
www.ormamacchine.it

OSAMA Technologies
www.osama-tech.it

PADE
www.pade.it

PAGNONI IMPIANTI
www.pagnoni.com

PAOLONI MACCHINE
www.paolonimacchine.it

PLANITEC
www.planitec.it

PRIMULTINI
www.primultini.it

QUICKWOOD
www.quickwood.it

SUERI ALFREDO
www.sacsueri.com

SCM GROUP
www.scmgroup.com

SECEA
www.secea.com

SPANEVELLO
www.spanevello.com

STEMAS
www.stemas.it

STETON
www.steton.it

STORTI
www.storti.it

STROMAB
www.stromab.com

TECHWOOD
www.techwood.it

TERMOLEGNO
www.termolegno.com

VERMA INDUSTRIA
www.verma.it

VIET
www.viet.it

WDE MASPELL
www.wde-maspell.it

Посетите нас на ЛЕСДРЕВМАШ-2008 в Москве!
Свяжитесь с нами, у нас есть правильное решение для Вас!



50th
CORAL
ANTIPOLLUTION SYSTEMS
ANNIVERSARY

Corso Europa 597 10088 Volpiano (To) ITALY
Tel: +39 011 9822000 Fax: +39 011 982203
E-mail: coral@coral.eu <http://www.coral.eu>
Manager: angelo.dalessio@coral.eu



ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЕНТИЛЯТОРЫ
ПОКРАСОЧНЫЕ КАМЕРЫ ИЗБЫТОЧНОГО ДАВЛЕНИЯ
СУХИЕ И ВОДЯНЫЕ ВЫТЯЖНЫЕ СТЕНДЫ
СТРУЖКОУЛАВЛИВАЮЩИЕ УСТАНОВКИ И СИСТЕМЫ ФИЛЬТРАЦИИ



ИЧЕ
Институт Внешней Торговли Италии
www.italtrade.com/rossija



ACIMALL

АЧИМАЛЛ
Ассоциация итальянских производителей оборудования
и принадлежностей для деревообработки
www.acimall.com



Умелое управление целостным процессом



Самое важное для нас – успех клиентов. Мы поставляем за оптимальную цену решения для всех операций, начиная с сортировки бревен до обработки побочных продуктов. Мы работаем гибко вместе с клиентами. Проектируем, изготавливаем и устанавливаем надежно и профессионально как отдельные машины, так и комплекты лесопильных заводов.

Мы верим в силу сотрудничества и внутри сети всех наших партнеров. В результате, все оборудование, производимое в Hekotek и собираемое из компонентов, изготовленных в разных странах мира, является качественным и надежным.

Вместе мы – сила.

Приходите знакомиться в Москве

«Лесдревмаш» 1.- 4.9.2008
Павильон 2, зал 3, стенд 23D50

Сила взаимо- действия

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

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

Без колебаний обращайтесь к нам. Вместе мы – сила.

www.hekotek.com

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENT

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ / IN FOCUS

Rosleshoz: перезагрузка 10
Rosleshoz: Reload

ТЕМА НОМЕРА: ИНВЕСТИЦИИ ISSUE IN FOCUS: INVESTMENTS

Простой вопрос и непростой ответ 14
A Simple Question and a Complicated Answer
Конкуренция интересов 22
Competition of Interests
Компетентное мнение 26
Expert's Opinion

РЕГИОН НОМЕРА: ПРИМОРСКИЙ КРАЙ REGION IN FOCUS: PRIMORSKY KRAI

Просторная окраина России 28
A Spacious Russian Fringe
Зеленая сокровищница страны 30
The Green Treasury
Ставка больше, чем лес.
Ресурсы и проблемы 34
Stake is Bigger Than Forest.
Resources and Problems
Топором по нацпаркам 38
National Parks Under Ax
Промышленный оплот Приморья 40
Industry Underpinning Primorye
Инвесторы в край не спешат 46
Investors Reluctant To Come
Ведущие предприятия 48
Top Companies
Контактные данные органов
исполнительной власти 52
Contact Details of the Local Authorities
Отраслевые, научные, проектные,
образовательные организации 53
Industrial, Scientific, Design, Educational Institutions

НОВОСТИ / NEWS 54
Круглые столы на выставке «Лесдревмаш» ... 56
Lesdrevmash-2008 Round Tables

РАЗВИТИЕ / DEVELOPMENT

Виртуальная таможенная декларация –
это реально 60
Virtual Customs Declaration: A Real Thing
Барьеры для малого бизнеса
в лесопромышленном комплексе России 64
Barriers for Small Forest Businesses in Russia

Группа «Илим» нацелилась на гофроупаковку ...66
Ilim Group Targeted at Corrugated Package
Важное малоэтажное 68
Low-Rise But Not the Least Important
Лизинг – это не выгодно, это очень выгодно 70
Leasing: It is Not Profitable, It is Very Profitable

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО / FORESTRY

Вместо гнилого болота густой лес 72
Dense Forest Instead of Foul Bog
Что, где, когда в лесной отрасли 74
What, Where and When in Forest Industry

ЛЕСОЗАГОТОВКА / TIMBER LOGGING

Заправьтесь цивилизованно! 78
Fuel as Civilized People!
Выбираем правильную машину 80
Choosing the Right Machine
«Джон Дир» открывает новую эру
в истории лесных машин 84
John Deere Opens a New Era in the Forestry
Machines History
Железные хозяева леса 86
Iron Hosts of the Forest

ЗАЩИТА ДРЕВЕСИНЫ WOOD PRESERVATION

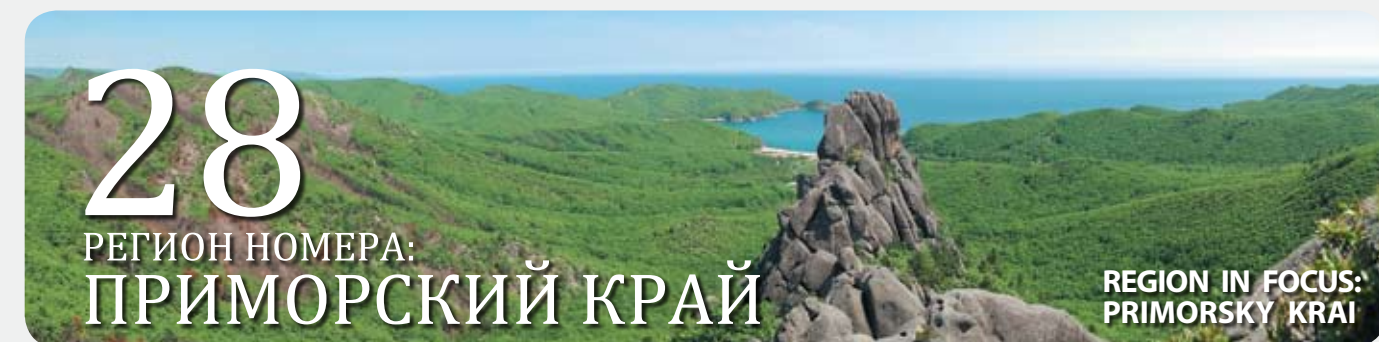
Дом без червоточинки 88
House Free of Bore Holes

ЛЕСОПИЛЕНИЕ / WOOD-SAWING

Мифы и реальность ленточного пиления 94
Myths and Practice of Band Sawing
Посчитали – распилили. Оценка произво-
дительности лесопильных комплексов 100
First Calculation, Then Cutting. Sawmill
Effectiveness Estimation
Все для лесопильного производства.
Технологии обрезки боковых досок 104
All For Wood-Sawing. A Side Board Edging Technique

ДЕРЕВООБРАБОТКА WOODWORKING

Путь в сто лет. От производства бочек
до высоких технологий деревообработки 106
A Way of One Hundred Years. Woodworking:
From Barrels to High Technologies.
Новые решения в настройке
четырёхсторонних станков 108
Innovative Solutions for Four-Siders



28

РЕГИОН НОМЕРА:
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ

REGION IN FOCUS:
PRIMORSKY KRAI

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENT

За один «Вайниг» двух китайцев дают110

One Weinig is Worth Two Chinese

INSTALMEC – итальянский опыт

в вашем распоряжении112

INSTALMEC: Italian Expertise at Your Disposal

Нужны линии сращивания и оптимизации?.....114

You Need Gluing and Optimization Lines?

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

WOODEN HOUSE-BUILDING

Где ты, одноэтажная Россия? 120

Where Are You, One-Storey Russia?

Из чего построить дом 124

What Material Is Best Suitable for a House?

Все детали на одной линии 126

All Parts From One Line

МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

FURNITURE MANUFACTURE

Встаньте, плиты, встаньте в ряд! Древесно-плитные материалы и их будущее 128

Boards, Let's Make a Row! Particle Boards and Their Prospects

Плиты ДСП в России: за и против 134

Chipboards in Russia: Pro et Contra

А теперь вот эту ножку подпилю еще немножко. Дереворежущий инструмент 138

Wood Cutting Tools: Yesterday, Today, Tomorrow

Кромку вам в руки 140

Your Staff Holds an Edge in the Hand

Оценим «швейцарское качество» 144

Let's Appraise the Swiss Quality

ЦБП / PULP-AND-PAPER

Французско-российский бумажный альянс 146

A French-Russian Paper Alliance

Автоматизация нам поможет..... 148

Automation Will Help Us

Макулатура на поток. Современные тенденции в автоматизации производства макулатурной массы..... 150

Recycled Paper for Production.

Modern Trends in Automated Paper Recycling

Масла «ТНК БДМ» – модернизация производства .. 152

TNK BDM Lubricant Oils – Upgraded Production

ЭКСКЛЮЗИВ

ПРИРОДНО-ЛИТОВСКИЙ

РАЗГОВОРНИК

EXCLUSIVE

LITHUANIAN-NATURE PHRASE BOOK

186

БИОЭНЕРГЕТИКА

BIOENERGY

Чтобы дышать полной грудью 154

Just to Breathe Freely

СОБЫТИЯ

EVENTS

Все о лесопилении и сушке 156

All About Wood-Sawing and Drying

ЮГРА – территория встреч 158

YUGRA: Place of Meetings

От шпона до дивана162

From Veneer to Sofa

Мощной державе –

совершенное машиностроение 164

Super Powerful Mechanical Engineering

Зарисовки с выставки Xylexpo New – 2008.... 166

Sketches From Xylexpo New – 2008

Кругом голова174

KWF-2008

Готовы ли французы идти на Москву178

ForExpo-2008

«Интерлес». Техника в реальных условиях.... 180

The Demo-Fairground of Interles

Большой провал маленькой выставки..... 182

A Bad Failure of a Small Exhibition

Мир леса 184

ExpoForest-2008

ЭКСКЛЮЗИВ / EXCLUSIVE

Природно-литовский разговорник..... 186

Lithuanian-Nature Phrase Book

ЭКСКЛЮЗИВ/ДЕТАЛИ / EXCLUSIVE/DETAILS

Человек и дерево.

Две стороны одной Вселенной 194

The Man and the Tree. Two Sides of One Universe

БЛИЖАЙШИЕ ВЫСТАВКИ

С УЧАСТИЕМ ЛПИ..... 198

UPCOMING EXHIBITIONS WITH LPI

PARTICIPATION

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ 200

LIST OF ADVERTISERS



За каждым нашим проектом
стоят совместные усилия
большой группы профессионалов



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

Наш стенд на выставке «Лесдревмаш» в павильоне 2, зал 1, стенд 21 С 22



«ЛесПромИнформ»
№ 5 (54) 2008
специализированный
информационно-аналитический журнал
ISSN 1996-0883
Генеральный директор
Светлана ЯРОВАЯ
Главный редактор
Елена РОЩИНА
Выпускающий редактор
Анна ОГНЁВА
Литературный редактор
Ольга ЖУРАВЛЁВА
Корректоры
Евгения ДУБНЕВИЧ,
Татьяна МАКЕЕВА
Дизайнеры-верстальщики
Анастасия ПАВЛОВА, Александр УСТЕНКО

Подписка
«Пресса России»: 29486,
а также через альтернативные и
региональные подписные агентства
и на сайте www.LesPromInform.ru
Адрес редакции:
Россия, 196084, Санкт-Петербург,
Лиговский пр., д. 270, оф. 17
Тел./факс: +7 (812) 447-98-68
703-38-44, 703-38-45
E-mail: lesprom@lesprom.spb.ru

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

Убил бобра – спас дерево... Об ответственности бизнеса



100% их ассортимента – симпатичные деревянные игрушки, грибы, маски, картины, изделия для кухни и прочие авторские интерьерные работы – сделаны из отходов местных лесопильных производств. Из горбыля, веток, коры, тонкомера получают замечательные вещицы, которые расходятся по 5, 10, 15 евро и более.

Маленькая аккуратная Европа и ресурсы успевает грамотно использовать, и отходы перерабатывать. И не все уходит в печь, кое-что остается на долгие годы и добрую память, становясь деревянным эксклюзивом.

Может быть, необъятной нашей Родине нужно утратить часть своих территорий, чтобы начать ценить и рационально использовать данный природой потенциал? Не хотелось бы.

Сейчас модно говорить об экологической и социальной ответственности бизнеса. Правильно, а кому еще быть ответственным, как не хозяину-производителю? Чиновникам, увы, в такие детали вдаваться пока нет резона, главное, глаза вовремя закрыть... А тем, кто вкладывает свои кровные, работает, развивает производство, закрывать глаза на грубую реальность нельзя, необходимо и о модернизации думать, и о сырье, и об использовании отходов, и о персонале. Ведь без персонала никакой бизнес перспективным не будет.

Сколько сейчас лесопильных и деревообрабатывающих предприятий в России являются по сути градообразующими? Куда идти молодежи в поселках, как не в эти компании? А нужна ли на производстве толком не обученная молодежь, активно налегающая на алкоголь в ожидании призывного возраста? Это действительно проблема и сегодняшнего, и завтрашнего дня. Ни отходы не используем, ни кадры не готовим. Деньги на оборудование еще найти можно, а вот персонал растить не один год надо.

Так почему бы, к примеру, не открывать в городках и поселках при предприятиях мастерские по дереву? Уж найдется в округе хоть один непьющий пенсионер, умеющий работать по дереву и желающий передать свой опыт детям. Предприятию всего-то нужно выделить угол, инструмент да отходы производства. А из этих отходов можно сделать действительно замечательные вещи! И выгода тут прямая: затрат мало, социально полезно (и пенсионер подработает, и дети за поделки свою копеечку получают), отходы используются, подростки – будущий персонал – заняты делом и творчеством. А продукция такой студии пользоваться спросом будет однозначно. Никто из русской души любовь к деревянным изделиям не выбьет.

Может быть, не будем «спасать лес, убивая бобров», а сделаем что-нибудь полезное? Даже если фактической прибыли в рублевом эквиваленте данная затея не принесет, отношение у работников к предприятию, которое поддерживает их детей, будет совсем другое. А это дорогого стоит.

Наша редакция будет рада узнать о компаниях, где эта идея уже реализуется, а также поддержать всех, вступающих на путь социальной ответственности бизнеса.

Светлана ЯРОВАЯ

В очередной раз после майских праздников мы выехали на машине в направлении Европы. Нас ожидали как минимум две выставки: Xylexpo в Милане и KWF-Tagung в Шмалленберге, к которым в процессе поездки добавилась еще одна – ForExpo в Бордо. В итоге намотали по европейским автобанам и проселочным дорогам более 11 тыс. км...

Проезжая через небольшие городки, и в Австрии, и в Германии мы то и дело наткнулись на деревянные вывески-творения, приглашающие заглянуть в маленькие магазинчики местных мастеров по дереву. Почти



Светлана

ЯРОВАЯ

генеральный директор
director@LesPromInform.ru



Олег

ПРУДНИКОВ

директор по развитию
develop@LesPromInform.ru



Елена

РОЩИНА

главный редактор
che@LesPromInform.ru



Андрей

ЗАБЕЛИН

арт-директор
designer@LesPromInform.ru



Ольга

ПУЗЕНКО

PR-менеджер
rfr@LesPromInform.ru



Ольга

РЯБИНИНА

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



Елена ШУМЕЙКО

руководитель отдела
международного
продвижения
pr@LesPromInform.ru



Анна

ОГНЁВА

выпускающий редактор
redaktor@LesPromInform.ru



Татьяна Николаевна

НИКИТИНА

главный бухгалтер
tn@LesPromInform.ru



Юлия ЛЯШКО

менеджер
аналитического отдела
analytics@LesPromInform.ru



Анастасия

ПАВЛОВА

дизайнер
designer2@LesPromInform.ru



Олег

БАРАНЦЕВ

менеджер по рекламе
internet@LesPromInform.ru

ЛИЦА ЗА КАДРОМ

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

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

ПРЕДСТАВИТЕЛИ В РОССИИ

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

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

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

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

Представитель на Дальнем Востоке:
Ирина БУРЖИНСКАЯ
Тел.: +7 (4212) 74-97-65,
+7 (924) 211-01-21
E-mail: dv@LesPromInform.ru

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

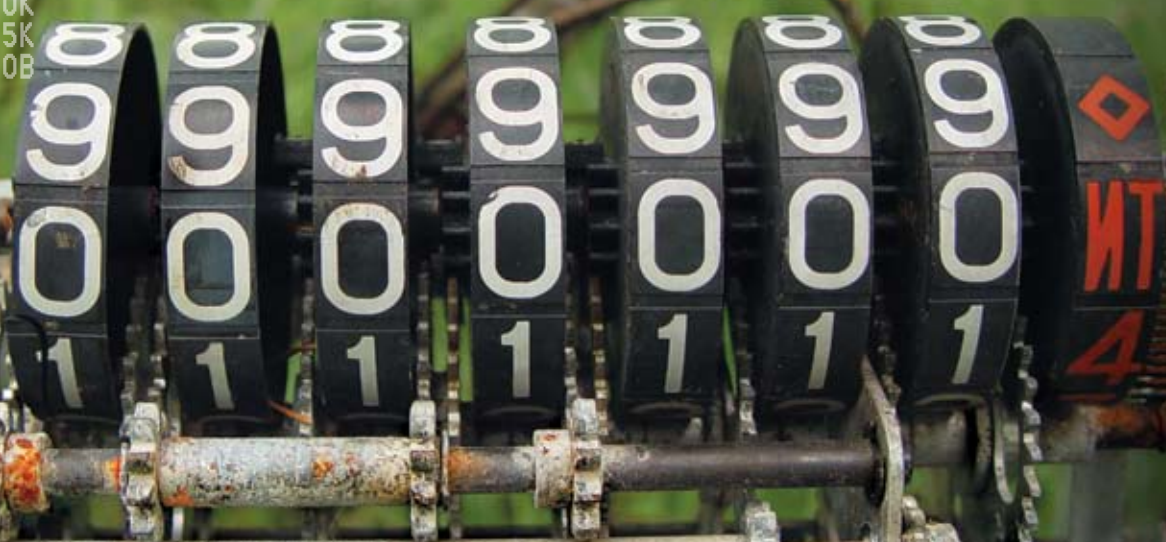
Корреспондент в Карелии:
Андрей РОДИОНОВ
Тел.: +7 (8142) 711-04-6,
+7 (921) 224-52-28
E-mail: karelia@LesPromInform.ru

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

Журнал «ЛесПромИнформ» выходит при информационной поддержке:

Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, Министерства природных ресурсов Российской Федерации, Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России, Комитета по природопользованию и охране окружающей среды правительства Ленинградской области, Некоммерческого партнерства «Союз лесопромышленников Ленинградской области», Конфедерации лесопромышленного комплекса Северо-Запада, Ассоциации предприятий и организаций лесного машиностроения России «Рослесмаш», ФГУП «ЦНИЛХИ», ЗАО «ВНИИДРЕВ», Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии и многих других.

ROSLESHOZ:



ПЕРЕЗАГРУЗКА

Трудно не согласиться, что с помощью поговорок народ передает из поколения в поколение накопленный веками опыт. И вроде бы государевы мужи учат нас жить, используя ту самую вековую мудрость, ведь даже в гимне России строчка появилась про мудрость народную. Но кажется мне, что та самая мудрость не для государевых мужей, а для простых граждан нашей необъятной страны. Скажите, пожалуйста, что мешает нашим чиновникам жить, как сказано в одной из самых известных русских поговорок: «Поспешай не торопясь»? Вот она мудрость! Действительно, спешить иногда бывает необходимо, но только без суеты и торопливости. А между тем очередная мини-реформа системы управления лесным хозяйством доказывает, что «там, наверху» живут в каком-то своем мире, где есть своя мудрость, свои стандарты. А спешить-то, тем не менее, не следует.

КТО ЗА ЧТО В ОТВЕТЕ...

С вступлением в должность нового президента и утверждения нового премьера в стране началась очередная реформа правительства. Соответственно очередное майско-июньское реформирование системы управления лесным хозяйством событием было ожидаемым. Так уж у нас повелось,

что каждый новый премьер, каждый новый президент создают свою систему управления страной, начинаются поспешные, торопливые реформы. При этом все утверждают, что таким образом повышается эффективность работы кабинета министров. Причем у профессионалов реформы эти вызывают только горькую усмешку.

Нынешняя перестройка правительства «заточена» под Владимира Путина. Самый «раскрученный» в отрасли элемент перестройки — передача Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоза) из подчинения Министерства природных ресурсов в Министерство сельского хозяйства. Таким образом, функции по

выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере лесных отношений (за исключением лесов, расположенных на особоохраняемых природных территориях) теперь выполняет Министерство сельского хозяйства. Ему подчиняются Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз) и Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор). Рослесхоз обеспечивает администрирование лесных субвенций и лесных доходов федерального бюджета, а также осуществление тех полномочий в области управления лесами, которые не переданы на уровень субъектов РФ (включая управление лесами Московской области). Россельхознадзор обеспечивает пожарный надзор в лесах, а также лесной надзор и контроль в лесах Московской области.

Непосредственное управление лесами, предоставление лесов в пользование, а также государственный лесной надзор и контроль осуществляют органы государственной власти субъектов РФ (кроме Московской области). Они же полностью обеспечивают управление лесами, расположенными на землях, находящихся в собственности субъектов Федерации. Однако вопросы управления лесами, произрастающими не на землях лесного фонда, действующим лесным законодательством практически не урегулированы.

Местный уровень управления лесами обеспечивается лесничествами или лесопарками (по масштабам территории примерно соответствующими старым лесхозам). Хозяйственная деятельность в лесах обеспечивается или арендаторами (в лесах, переданных в аренду), или хозяйствующими структурами, образованными на базе бывших лесхозов, или иными, выигравшими конкурсы на проведение работ по охране, защите и воспроизводству лесов. Лесами на землях особоохраняемых природных территорий должно управлять Министерство природных ресурсов и экологии (после того, как состоится передача всех заповедников и национальных парков в ведение этого министерства). Государственный лесной надзор и контроль в этих лесах осуществляет Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор).

Лесами на землях обороны по-прежнему управляют организации, подведомственные Министерству обороны,

но их будущая структурная организация пока не вполне ясна. Статус лесов, расположенных на землях поселений, и городских лесов в настоящее время тоже не вполне понятен, но в большинстве случаев управление этими лесами осуществляется администрациями городов и поселений. Статус некоторых других категорий лесов (лесов на землях сельхозназначения, лесов, находящихся в пользовании Академии наук, и др.) в настоящее время также не вполне определен. Наиболее вероятно, что данная схема управления лесами является временной и в ближайшие годы, если не месяцы, в нее будут вноситься значительные изменения.

ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ!

И если сама передача Рослесхоза из МПР в Минсельхоз не вызывает стойкого неприятия у представителей лесной общественности (по большому счету лесникам без разницы, к какому министерству относиться), то кадровую политику, которую начал претворять в жизнь «профильный» министр Алексей Гордеев, сегодня не ругает только ленивый. И самый главный предмет для критики — назначение нового главы Рослесхоза Алексея Савинова.

Не спорю, Валерий Рощупкин, ранее возглавлявший ведомство, был далеко не идеальным руководителем Рослесхоза, ведь, когда он пришел в ФАЛХ, за его плечами не было и дня работы в лесной отрасли. Но за шесть лет работы «в лесу» его худо-бедно выучили быть неплохим руководителем, были сбалансированы интересы финансово-промышленных групп. И вот теперь он ушел. Сожаления или обиды по этому поводу ни у кого не было, ведь все ожидали, что на место Валерия Рощупкина придет человек, досконально разбирающийся в тонкостях лесного дела, «лесник» со стажем. Но вышло наоборот.

На смену Валерию Рощупкину вновь пришел не «человек из леса», а «человек из села». Алексей Савинов, как и его предшественник, ни дня не отработал «в лесу», а его заверения о том, что он достаточно долго работал главой Волховского района Ленинградской области, где лес был одной из главных доходных статей бюджета, служит слабым утешением. Похоже, лесникам вновь придется выучивать и возвращать главу своего ведомства. А это значит, что неизбежны ошибки,



ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО
И МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА



НОВИНКА

ОБРАБАТЫВАЮЩИЙ
ЦЕНТР ДЛЯ
ОКОН
И ДВЕРЕЙ



заблуждения, ненужные интриги и «перетягивания одеяла на себя».

Очевидно, назначая на должность главы Рослесхоза «своего» человека – бывшего замминистра сельского хозяйства Алексея Савинова, глава Минсельхоза решал главную задачу – обеспечения лояльности и защищенности от нападков крупных отраслевых лоббистов. Но, с другой стороны, обеспечив лояльность, министр получил новый фронт борьбы за лесные ресурсы и интересы частных компаний.

ДАДУТ ЛИ ДЕНЕГ ЛЕСПРОМУ?

У передачи Рослесхоза в подчинение Министерству сельского хозяйства есть как сторонники, так и противники. Но при этом все понимают, что сегодня вряд ли кто-нибудь рискнет высказывать свое несогласие слишком громко. Какими бы поспешными и необдуманными ни казались шаги правительства, все понимают: вне зависимости от обстоятельств работать придется именно в такой системе, именно с этими людьми, ведь к мнению лесников на верхних этажах власти уже мало прислушиваются.

Вот и говорят сегодня чиновники ведомства о «хорошо забытом старом» (в середине XX века лесное хозяйство уже относилось к сельскохозяйственному ведомству). По их мнению, и мировой опыт показывает, что именно такая система подчинения дает наилучшие результаты в отрасли. Вспоминается, например, Финляндия, где сельское и лесное хозяйство неразрывно связаны между собой. Большинство тамошних крестьян наряду с пахотными землями владеют и значительными лесными участками: свыше 60% лесопокрытых земель принадлежат фермерам. В среднем около 1/6 доходов финские фермеры получают именно от заготовки леса. Похожая система управления лесами существует в США, Швеции и ряде других стран.

В поддержку такой передачи выступает и ректор Всероссийского института повышения квалификации руководящих работников и специалистов лесного хозяйства Анатолий Петров, заявивший в интервью официальной газете Рослесхоза «Леса России» буквально следующее:

– Мировой опыт показывает, что в семи случаях из десяти сельское и

лесное хозяйства объединены одним ведомством. Считаю, что это абсолютно правильно и в нашем случае. Ведь по всем экономическим признакам лес связан с нефтью значительно меньше, чем с сельским хозяйством. У нас общее не только население, проживающее в сельской местности, рядом с лесными насаждениями, но и сезонность производства. Аграрный сектор технически соединен с лесной отраслью. Что касается перспектив такого объединения, то я вижу здесь исключительно положительные моменты. Прежде всего это касается финансирования. Развитие сельского хозяйства входит в один из национальных приоритетных проектов, под которое выделяются значительные средства.

Но я бы не был столь оптимистичен. Да, под приоритетные национальные проекты выделяются серьезные средства, и сейчас в стране осуществляются мощные вливания из бюджета в сельское хозяйство (они достигают десятков миллиардов рублей). Но при этом стоит заметить, что в лесной отрасли государство ведет прямо противоположную политику: уровень изъятия средств «из леса» выше, чем вкладываемые в него финансы. Вспомните хотя бы многочисленные обещания прежнего главы Рослесхоза о планируемых инвестициях государства в строительство лесных дорог, обустройство инфраструктуры. Я не могу назвать и одного «проекта», который был бы профинансирован за счет средств государства. Увы, но роль лесной отрасли сегодня видится исключительно как роль пасынка.

Директор по взаимодействию с органами государственной власти и местного самоуправления группы «Илим» Дмитрий Чуйко в одном из своих недавних интервью высказался достаточно осторожно:

– Такая система подчинения, конечно, не изобретение. Целый ряд стран успешно выстраивает управление лесами в общей системе с сельским хозяйством. На мой взгляд, это самое логичное построение системы земельных отношений: все, что растет на земле, относится к сельскому хозяйству, а все, что течет, добывается и т.д. – к природным ресурсам. В этом отношении мы лишь используем удачный мировой опыт. Вообще же, как мне кажется, такая реорганизация с точки зрения воздействия на ситуацию неприципиальна. Другой вопрос, насколько

системно ведется управление лесами. Имеются ли федеральные программы, и как они увязаны с региональными программами, планами и проектами лесопользователей, выработана ли единая точка зрения всех участников процесса. И в этом отношении принципиально важно именно то, что сохранено Федеральное агентство лесного хозяйства – государственный орган, который как раз и вырабатывает такой системный подход. Только при условии сохранения уже выработанной агентством системы управления и контроля со стороны федерального центра задуманный руководством страны переход на новую систему подчинения будет успешным.

Но при этом в высказываниях практически всех без исключения лесников чувствуется некоторая недосказанность. В их «зеленых мечтах» создание отдельного Министерства лесной промышленности, как это было в прошлом столетии. Тогда ведь вроде и отрасль жила более-менее, и объемы заготовки и переработки постоянно росли. И в создании «своего» министерства лесники обязательно найдут один серьезный плюс: представители отрасли будут твердо знать, куда идти за защитой своих интересов в случае непредвиденных проблем, да и у отрасли в целом появится единый отраслевой лоббист на федеральном уровне. Новая же реформа сохраняет совершенно нелепую ситуацию, когда работой отрасли руководят и контролируют с десятков федеральных министерств и региональных структур.

ЧЕРНЫЕ ДЫРЫ

О том, что очередная реформа управления лесным хозяйством была очень поспешной, говорит хотя бы тот факт, что указы Президента РФ и постановления главы Правительства РФ выходили не единым блоком, решая сразу комплекс вопросов, связанных с реформированием, а постепенно. В результате произошло несколько весьма болезненных накладок.

Так, Постановлением Правительства РФ от 29 мая 2008 года №404 «О Министерстве природных ресурсов и экологии РФ» в лесах России был фактически упразднен государственный пожарный надзор. Нет, конечно, в этом постановлении прямо не говорилось о его упразднении. Дело в том, что постановлением приведен полный список

полномочий входящего в структуру МПР (ныне МПР и экологии) Росприроднадзора. И среди многочисленных контрольных и надзорных мероприятий пожарного надзора в лесах в списке не оказалось. Хотя до этого надзор в лесах осуществлял именно Росприроднадзор. Следовало бы ожидать, что исчезнувшие полномочия будут переданы другому министерству, но этого не произошло.

И лишь 11 июня новым постановлением Правительства РФ за Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) были закреплены полномочия по государственному лесному контролю и надзору на землях лесного фонда в отношении лесничеств и лесопарков, а также по государственному пожарному надзору в лесах. Таким образом, практически в течение двух недель, причем в самый пожароопасный период года, в России никто был не вправе обеспечивать надзор за соблюдением правил пожарной безопасности в лесах. С принятием постановления правительства от 29 мая возникли проблемы и в лесах Московской области: они были оставлены вообще без какого бы то ни было государственного контроля и надзора. И эта ошибка была также исправлена лишь через две недели.

Сегодня, слава богу, эти накладки устранены, и, казалось бы, можно вздохнуть с облегчением. Но радости не прибавилось. И терзает меня один-единственный вопрос: «Ну вот почему нельзя было сначала разработать комплекс всех постановлений и лишь затем вводить их в действие?» Согласитесь, что не будь этого двухнедельного разрыва, когда в лесах России не было пожарного надзора, на душе лесников было бы спокойнее.

Да, при предварительной подготовке проектов всех постановлений пришлось бы отсрочить реформу правительства на месяц-другой, но тогда шаги по его реформированию были бы понятны. И не было ничего страшного в том, что полномочия от Росприроднадзора были переданы Россельхознадзору не в начале июня, а, допустим, 1 июля. Все-таки нужно быть поосторожнее с реформированием отрасли, которая за последние годы пережила несколько серьезных потрясений.

Кроме того, реформенная спешка привела к тому, что в Правительстве

РФ зависли поступившие на утверждение первые лесные планы субъектов, не утверждаются приоритетные инвестиционные проекты. Это происходит из-за того, что сегодня не ясно, кто их должен утверждать.

Как отмечает руководитель Лесной программы Гринпис России Алексей Ярошенко, в соответствии с Положением о подготовке лесного плана субъекта РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 24 апреля 2007 года №246, органы государственной власти субъектов РФ должны направлять проекты лесных планов на согласование в Министерство природных ресурсов, которое обязано организовать рассмотрение и направить обратно положительное или отрицательное заключение в течение 45 дней с момента получения каждого проекта. В случае получения отрицательного заключения органы государственной власти субъекта РФ обязаны организовать доработку и повторно направить проект на согласование.

В соответствии с Положением о Министерстве природных ресурсов и экологии РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 29 мая 2008 года №404, у министерства изъяты полномочия по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере изучения, использования, воспроизводства и охраны лесов, кроме тех, которые находятся на землях особоохраняемых природных территорий.

А в соответствии с Положением о Министерстве сельского хозяйства РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 12 июня 2008 года

№450, эти полномочия закреплены за Минсельхозом РФ. Однако в положении прямо не указано, что Минсельхоз осуществляет согласование проектов лесных планов субъектов Федерации; не внесены соответствующие изменения и в Положение о подготовке лесного плана субъекта РФ.

Таким образом, в соответствии с утвержденным правительством Положением о подготовке лесного плана субъекта РФ, проект плана должен согласовываться с Министерством природных ресурсов, но у данного министерства теперь нет соответствующих полномочий, да и название несколько изменилось. Отсутствие полномочий означает, в частности, отсутствие конкретных сотрудников министерства, за которыми должно быть закреплено выполнение работ, связанных с согласованием проектов лесных планов.

Полномочиями в области лесных отношений, к числу которых теоретически должно относиться согласование лесных планов, обладает Минсельхоз, но прямо нигде не сказано о том, что Минсельхоз должен проекты лесных планов согласовывать, и тем более не установлен порядок согласования.

Отсутствие ясного порядка согласования проектов лесных планов субъектов РФ может существенно затормозить процесс их утверждения. Отсутствие же утвержденных к началу 2009 года лесных планов будет означать необходимость очередного продления переходного периода, связанного с введением нового Лесного кодекса РФ.

Александр ГРЕВЦОВ



ПРОСТОЙ ВОПРОС И НЕПРОСТОЙ ОТВЕТ

Вопрос о повышении Россией пошлин на вывоз круглого леса на сегодняшний день считается практически решенным. Но тем не менее специалисты не устают прогнозировать, насколько этот шаг будет выгоден крупнейшим производителям, наиболее зависимым от российских лесных ресурсов. Как в сложившейся ситуации пойдет работа с партнерами, с которыми делятся основные риски при вложениях? И будет ли дальнейшая стратегия российского ЛПК направлена на расширение доли рынка круглого леса как за рубежом, так и в России? Аналитики предсказывают, что крупные западные дистрибьюторы обязательно приобретут пакеты акций российских лесопромышленных компаний. Вопросов и прогнозов много, поэтому мы попытаемся в этой статье помочь крупным инвесторам в лесную промышленность России определиться и понять суть наметившихся реформ.

Третье повышение пошлин состоится в 2009 году. Ожидается, что после этого произойдут заявленные масштабные инвестиции в лесную промышленность России, такие как совместный проект UPM-Куммене и «Свезы». И другие, еще не заявленные сегодня проекты.

Проект UPM-Куммене и «Свезы» отложен на 2009 год. Причина ясна. Финны ждут третьего этапа введения пошлин. Они как бы говорят: «Не вводите пошлины, а мы построим комбинат». Но если третье повышение пошлин произойдет, они тем более должны будут построить комбинат.

IKEA также не торопится с введением новых крупных производств в России. По-моему, ожидание IKEA имеет те же причины, что и ожидание UPM-Куммене. Ведь в продукции, которую продает IKEA, используется 6,5 млн м³ круглого леса из России.

Однако есть компании, для которых повышение пошлин несет скорее определенные выгоды. Прежде всего речь идет о таких фирмах, как, например, Varyag Resources, по некоторым сведениям аффилированной со шведской нефтяной компанией Lundin, и компанией Питера Хамбро и Павла Масловского Russian Timber Group. В случае третьего этапа повышения пошлин эти компании получат три преимущества: много дешевого круглого леса для своих производств в России, отличный рынок в КНР и РФ и, наконец, значительное увеличение стоимости своих российских лесных активов.

И Varyag Resources, и Russian Timber Group являются западными компаниями, которые скупают российские лесные активы с целью увеличения их капитализации и получения за счет этого прибыли. Они пытаются занимать средства на публичных рынках, правда, пока что без особого успеха. Однако в случае третьего этапа повышения пошлин их шансы возрастают.

И наконец, компания International Paper также не будет в накладе, если экспортные пошлины повысят. Это, во-первых, снизит стоимость круглого леса на входе на их целлюлозно-бумажные комбинаты. А во-вторых, повысит стоимость круглого леса на входе на комбинаты их конкурентов в Китае. Это ли не прекрасно (для International Paper, конечно)?! (Примечание: я не различаю группу «Илим» и International Paper, так как первая фактически находится под полным контролем второго.)

Считается, что наибольший рост мировых цен в будущем произойдет по четырем основным товарам: фанере, пиломатериалам, целлюлозе и OSB. Теперь опишем их крупнейших производителей, которые больше всего зависимы от российских лесных ресурсов.

Существуют три основных типа инвесторов в лесную промышленность России. Это крупные лесопромышленные компании, такие как UPM-Куммене и International Paper, так называемые инвесторы private equity¹ типа Varyag Resources и, наконец, дистрибьюторы

русской продукции деревообработки. Последние из перечисленных решили обезопасить поставки пиломатериалов из России путем покупки контрольных пакетов акций своих основных поставщиков. Примером таких компаний могут служить Tzar Timber из Великобритании и Cordes из Германии.

КРУПНЫЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ

UPM — один из лидирующих мировых производителей продукции деревообработки. Продажи группы в 2006 году составили 10 млрд евро. Компания имеет производство в 14 странах. Ее основными рынками являются Европа и Северная Америка. Акции компании размещены на OMX Nordic Exchange Helsinki. UPM ежегодно потребляет 5 млн м³ круглого леса из России, что составляет 20% от мирового потребления круглого леса этой группой. Собственная заготовка данной компании в России составляет примерно 1 млн м³ в год. UPM является крупнейшим в мире производителем фанеры (1,2 млн м³) и вторым в Европе, после «Свезы», производителем березовой фанеры («Свеза» — 0,6 млн м³). UPM построила единственную в России после распада СССР новую фабрику по производству березовой фанеры, производительность которой — 75 тыс. м³ в год.

Планируемый комплекс UPM и «Свеза» в Шексне (Вологодская обл.) должен будет производить 800 тыс. тонн целлюлозы, 300 тыс. м³

¹ Private equity (прайвит екви́ти) — дословно «частные капиталовложения», или прямые инвестиции. В отличие от портфельных инвестиций, покупается не пакет акций, а сам актив, который не находится в открытом доступе и не торгуется свободно на бирже. Компании, занимающиеся private equity инвестированием, приобретают актив в расчете увеличить его рыночную стоимость, поэтому с целью повысить ценность контролируют менеджмент или же назначают свои управленческие команды.

пиломатериалов и 450 тыс. м³ OSB. В случае создания комплекса предприятий со «Свезой» UPM станет монополистом по производству березовой фанеры с объемом в 1,1 млн м³ в год. В настоящее время «Свеза» производит примерно 25% российской фанеры. Если учитывать богатые запасы березы в России, эти предприятия имеют хорошие перспективы для расширения. Фанера являлась и является самым растущим рынком изделий деревообработки в России.

В течение 10 лет, с 1997 по 2006 год, объем производства фанеры в России увеличился с 943 тыс. (1997) до 2,598 млн м³ (2006), а это примерно 20% годовых. Уже после повышения пошлин производство фанеры стало предсказуемо расти более высокими темпами. В период с 2007 по 2012 год рост составит не менее 50% в год. Березовая фанера является продуктом высокого качества и используется в финишной отделке помещений, производстве мебели, для других строительных целей, а также в отделке танкеров для перевозки сжиженного газа – именно здесь самые крупные контракты и самые большие заказы, что может иметь особый интерес для активов Газпрома. Мощности UPM по производству пиломатериалов составляют 2,4 млн м³ в год.

ИКЕА – компания, которая продает мебель. При этом она самостоятельно производит пиломатериалы и мебельный щит. Именно ИКЕА является, на мой взгляд, самым интересным активом в мировой мебельной промышленности. Это самый крупный и самый растущий актив с наибольшей нормой прибыли и оборотом в 19,8 млрд евро. И при этом компания наиболее зависима от круглого леса из России.

ИКЕА – крупнейший в мире по обороту и первый по норме прибыли дистрибьютор мебели. Продажи группы ИКЕА выросли в 2007 году на 14% по сравнению с предыдущим годом.

В группе ИКЕА в настоящее время трудятся 118 тыс. человек, имеется 31 дистрибуционный центр (плюс 11 дистрибуционных центров, ориентированных непосредственно на продажи клиентам в 16 странах мира). Компания закупает мебель, сделанную по собственным стандартам в разных странах, и через дистрибуционные центры, которые занимают складированием, распределением и

транспортировкой мебели, направляет продукцию в специализированные магазины ИКЕА, расположенные по всему миру.

Вот пять основных стран, в которых ИКЕА закупает продукцию:

- Китай – 22%;
- Польша – 16%;
- Италия – 8%;
- Швеция – 6%;
- Германия – 6%.

Основным двигателем роста потребления круглого леса в КНР является экспорт продукции деревообработки в три региона: США, ЕС, Японию. В последнее время растет также внутреннее потребление. Основными продуктами, демонстрирующими высокий показатель роста, являются мебель (с 1997 по 2006 год средний рост экспорта – 19% в год) и фанера (за тот же период средний рост экспорта – 100% в год). В целом экспорт продукции деревообработки из КНР вырос с \$3,6 млн (1997) до \$17,2 млрд (2005).

В КНР ИКЕА закупает в основном продукцию деревообработки, сделанную из российского круглого леса. Древесина используется в 25% продукции, продаваемой ИКЕА.

Объем круглого леса, который используется в продукции, закупаемой ИКЕА, составляет 6,4 млн м³ (по данным 2006 года). Из этого объема 5 млн м³ составляет круглый лес, закупаемый в России и перерабатываемый на предприятиях в КНР, которые затем продают ИКЕА свою продукцию.

Сейчас круглый лес из Сибири и Дальнего Востока перерабатывается в Манчжоули и СуньФэнХэ и далее по Транссибирской железной дороге поступает в дистрибуционные центры ИКЕА в Пекине и Шанхае, а оттуда распространяется по всему миру и в КНР (небольшая часть).

Выручка российских экспортеров круглого леса составляет на экспорте для поставщиков ИКЕА примерно \$750 млн. Основными продуктами из круглого леса Сибири и Дальнего Востока у ИКЕА являются фанера и другая продукция деревообработки. В себестоимости этой продукции доля круглого леса составляет примерно 65%. В КНР она может составлять и более высокий процент в связи с низкой стоимостью рабочей силы. Повышение Россией пошлин на экспорт круглого леса значительно увеличивает

себестоимость продукции, которая производится для ИКЕА в КНР.

Так, можно примерно оценить, что при потреблении 5 млн м³ в год стоимость круглого леса после введения в 2009 году 80% пошлины составит \$1,5 млрд, то есть не 25%, а 50% от оборота ИКЕА – вдвое больше той прибыли, которую имеет компания с производимых для нее в Китае товаров из русского леса.

Отметим также, что в стратегических планах компании стоит повышение объема производства на 15–20% в год и объема потребления круглого леса поставщиками до 10,8 млн м³ в 2010 году (то есть почти на 50% по сравнению с 2006 годом). Это потребует увеличения потребления круглого леса из РФ на 3 млн м³.

В связи с этим у ИКЕА появляется несколько вариантов действий: перенести часть закупок в другие страны, значительно расширить собственный лесной фонд в Сибири и на Дальнем Востоке России и разместить там свои производства «Сведвуд» или поставлять лес китайским предприятиям в РФ. И наконец, можно покупать продукцию у китайских предприятий, которые перенесут свои производственные мощности из КНР в Сибирь и на Дальний Восток РФ. Кроме того, новые предприятия в Сибири и на Дальнем Востоке смогут стать поставщиками продукции для ИКЕА.

PRIVATE EQUITY

Кого мы называем инвесторами private equity в лесную промышленность России? Это финансовые организации, которые занимают на западных финансовых рынках средства на покупку прав на лесозаготовку в России. Они скупают леспромхозы и российские лесопромышленные компании со значительными правами на аренду круглого леса. Речь идет прежде всего об активах в Сибири и на Дальнем Востоке. То есть о круглом лесе, продукция из которого находит спрос на крупнейших рынках КНР и Японии.

Расчет таких инвесторов понятен: прогнозы по китайскому рынку обещают значительный рост в ближайшие годы, объемы рынка огромны и, наконец, в случае введения третьего этапа повышения пошлин стоимость лесных активов в России значительно возрастет. Я считаю, что эти расчеты верны.

Обычно такие инвесторы вкладывают в разные отрасли, то есть не только в лесные, но и в другие активы в России, для того чтобы снизить риски по инвестициям. Если что-либо не заладится в одной отрасли, дела в другой могут пойти хорошо.

Кроме того, они зачастую имеют сильных партнеров, с которыми делят риски при вложениях. Таких, как, например, компания Vostok Nafta у Varyag Resources. Vostok Nafta фактически относится к шведскому нефтетрейдеру – компании Lundin. Varyag Resources является компанией, акции которой размещены на шведской фондовой бирже. Компания инвестирует средства в основной капитал российских лесопромышленных компаний, акции которых не продаются публично. Крупнейшим активом компании является лесозаготовительная компания «ПИК 89» в Иркутской области. Varyag Resources и Vostok Nafta владеют 40% акций компании каждая. Размеры арендованных лесов компании составляют 345 тыс. га. Расчетная лесосека – 629 тыс м³ круглого леса в год. Кроме того, компания производит

120 тыс. м³ пиломатериалов, которые экспортируются в Японию, Китай и на Ближний Восток, а также владеет 25% акций в терминале по отгрузке круглого леса в Иркутской области.

В настоящее время консолидированные активы Varyag Resources в лесной промышленности России, где он владеет акциями, имеют расчетную лесосеку в 1,45 млн м³ круглого леса в год. Совокупное производство составляет 150 тыс. м³ сухих пиломатериалов в год. Компания рассчитывает увеличить производство пиломатериалов в 2008 году до 320 тыс. м³. Это произойдет за счет введения в строй двух новых лесозаводов – Небельского и «Викинга». Проект «Викинг» вдохнул новую жизнь в Ангарский лесоперерабатывающий комбинат в Красноярском крае. На базе ЛПК уже создано новое предприятие – ООО «Богучанский лесоперерабатывающий комбинат». По оценкам, сумма сделки составила примерно \$3 млн.

Комбинат претендует на включение в список приоритетных инвестиционных проектов. Интересно отметить то обстоятельство, что ранее предприятие

принадлежало структурам ИКЕА. Можно предположить, что в дальнейшем ИКЕА в КНР станет одним из основных потребителей, а может быть и совладельцем Богучанского лесоперерабатывающего комбината.

Также необходимо отметить, что Богучанский лесоперерабатывающий комбинат находится рядом с Богучанской ГЭС и войдет в кластер потребителей дешевой электроэнергии, что позволит сократить издержки на выпуск пиломатериалов.

Все вышеизложенное говорит о том, что проекты Varyag Resources в России являются, на мой взгляд, одними из наиболее ликвидных и привлекательных для инвесторов в лесной промышленности.

Другим ярким примером private equity инвесторов в лесную промышленность России является Russian Timber Group. Акционерами Russian Timber Group являются британский бизнесмен Питер Хамбро и его партнер в России Павел Масловский. Компания владеет контрольным пакетом ОАО «ЛПК «Тындалес» и ООО «ЛПХ «Таежный». Миноритарным акционером



группы является инвестфонд Blackrock, которому принадлежит 3% акций. Компания владеет лицензиями на освоение 2,4 млн га леса в России.

В начале 2007 года Russian Timber Group приобрела ООО «РусЛесГрупп», владеющее лесоперерабатывающими предприятиями в Иркутской области и по некоторым сведениям аффилированное с торговым домом Taijiku («Тайрику»). Компания была создана в 1987 году японской торговой фирмой «Тайрику-Трейдинг», которая была основана в 1965 году специально для торговли с СССР. Начиная с 1966 года «Тайрику-Трейдинг» импортирует крупные партии круглого леса из России в Японию. В 2007 году оборот компании составил \$101 млн. Таким образом, «Тайрику-Трейдинг» является крупнейшим импортером лесоматериалов из РФ. Компания создала совместное предприятие с бывшим вице-губернатором Иркутской области Александром Рудиком, который является одним из руководителей крупного инвестиционного фонда ГК «Регион». Александр Рудик возглавляет «РусЛесГрупп».

«РусЛесГрупп» арендует в Иркутской области 1,1 млн га с запасом спелых насаждений в 129,8 млн м³ и расчетной лесосекой в 2,14 млн м³ в год. В лесном фонде компании 49% составляет сосна и 30% лиственница. Объем лесозаготовки компании – 1,4 млн м³ в год, из них на предприятиях «Тайрику-Трейдинг» («Игирма-Тайрику» и «Ванино-Тайрику») получают 250 тыс. м³ пиломатериалов. «РусЛесГрупп» подала в Минпромэнерго проект на включение в перечень приоритетных инвестиционных проектов по строительству нового предприятия в Игирме с объемом производства 500 тыс. м³ пиломатериалов в год. Инвестиции составят 3,3 млрд рублей. В случае реализации этого проекта совокупное производство пиломатериалов составит 750 тыс. м³ в год, что делает «Тайрику» крупнейшим производителем пиломатериалов не только на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, но и в России вообще.

Кроме того, в случае включения проекта «Тайрику-Трейдинг» в перечень приоритетных инвестиционных проектов компания может претендовать на лесной фонд в размере минимум 1 млн м³ расчетной лесосеки в год дополнительно. Таким образом, к 2012 году «РусЛесГрупп», по

некоторым сведениям аффилированная с «Тайрику-Трейдинг», будет, по прогнозам, производить 750 тыс. м³ в год пиломатериалов и обладать лесным фондом в Иркутской области с расчетной лесосекой не менее 3,14 млн м³ в год. Это позволит ей перерабатывать 1,5 млн м³ круглого леса. Сотрудничество «Тайрику» с администрацией Иркутского края позволяет получать крупные лесные ресурсы в пользование. И наконец, расширяя производственные мощности, компания сможет перерабатывать круглый лес, который не смогут, к примеру, экспортировать другие японские компании.

Заметим, что лесозаготовительные активы группы расположены в непосредственной близости от БАМа и недалеко от Транссибирской магистрали. Основной производственный актив компании «Игирма» расположен на реке Игирма, притоке Илима, притока Ангары, по которым круглый лес поступает на предприятие. Рядом находится БАМ, на который отгружается готовая продукция. Продукция транспортируется в Японию через порт Ванино в Хабаровском крае, а в КНР по Транссибирской дороге через Манчжоули.

Кроме того, компания заявляет о дополнительных инвестиционных проектах: будут построены еще одно лесопильное предприятие с объемом производства 500 тыс. м³ пиломатериалов в поселке Янталь, завод по переработке низкосортной древесины и производству OSB в поселке Рудногорск Нижнеилимского района (320 тыс. м³) и завод по производству плит МДФ в Новой Игирме (270 тыс. м³). Общий объем инвестиций в эти проекты составляет порядка 12 млрд рублей. В случае реализации, по нашим прогнозам, эти проекты вступят в строй не раньше 2014 года.

В 2007 году Russian Timber Group сообщила, что из-за неблагоприятной ситуации на рынке ей пришлось отказаться от IPO. «Попытка IPO как раз совпала с новой волной кризиса ликвидности», – объясняет один из совладельцев группы Павел Масловский. По информации, полученной от источника, близкого к Russian Timber Group, «возможная цена IPO не устроила компанию». Павел Масловский добавляет, что группа может вернуться к IPO в 2008 году.

Компания собиралась продать новые акции на 100 млн фунтов

стерлингов (\$207,6 млн). Еще на 25 млн фунтов стерлингов (\$51,9 млн) в случае высокого спроса бумаги могли продать акционеры группы. Ценовой диапазон был установлен в 0,9–1,1 фунта стерлингов (\$1,86–2,28) за акцию, исходя из него средняя капитализация Russian Timber Group составляет 370 млн фунтов стерлингов (\$768 млн).

Деньги от IPO компания собиралась потратить на развитие и частичное погашение долгов. Пока же, по словам Павла Масловского, Russian Timber Group будет развиваться за счет собственных средств. В настоящее время компания привлекает кредиты на развитие у российских частных коммерческих банков. ЗАО «Райффайзенбанк» предоставит ООО «РусЛесГрупп» (Москва) кредитную линию на общую сумму до \$15 млн, об этом сообщили в ОАО «ЛПК «Тындалес» (входит в «Русскую лесную группу»).

ДИСТРИБЬЮТОРЫ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

Теперь перейдем от private equity к дистрибьюторам российских пиломатериалов, которые приобрели контрольные пакеты российских предприятий, чтобы обезопасить поставки продукции деревообработки из России. Ведь на их место могли прийти новые игроки в российской лесной отрасли. Крупнейшим из подобных проектов является проект Sumitomo Forestry и «Тернейлеса» в Приморском крае на Дальнем Востоке России.

Проект строительства предприятия по производству лущеного шпона заявлен российской компанией «Тернейлес». Единственным потребителем продукции компании является японская корпорация Sumitomo Forestry, которая владеет 45% акций «Тернейлеса» и является частью одного из шести крупнейших мировых сого шоша² Sumitomo.

Sumitomo Forestry участвует в акционерном капитале лесозаготовительных и деревообрабатывающих предприятий по всему миру, а также кредитует их. Кроме того, компания

занимается торговыми операциями с круглым лесом во всем мире, продает и покупает лесные активы. В 2003–2004 годах оборот Sumitomo Forestry составлял 571 млрд иен (\$5,5 млрд). У компании есть два основных бизнеса – лес и строительные материалы (40% доходов от продаж) и строительство (50% доходов от продаж). Sumitomo Forestry является крупнейшим производителем традиционных японских домов из древесины и импортером лесоматериалов.

Компания ожидает большого роста строительного рынка. В течение года, закончившегося в марте 2006-го, доходы компании достигли рекордного уровня в 791128 млн иен (примерно \$6729,3 млн). Сетевая прибыль составила 10842 млн иен (приблизительно \$92,2 млн в 2006 году) – рост на 35,3% по сравнению с 2005 годом.

В стратегических планах компании потратить 360 млрд иен (\$2,9 млрд) в течение 10 лет на покупку недвижимости в Японии и лесов за границей (!), так как снижение объема продаж новых домов отрицательно влияет на прибыль.

Sumitomo Forestry увеличила пакет в «Тернейлесе» до 45% после повышения экспортных пошлин на круглый лес с намерением, что «Тернейлес» будет наращивать объемы заготовки, чтобы успеть переработать как можно больше до 1 января 2009 года. В результате у Sumitomo Forestry на территории Приморского края есть своя собственная крупная сырьевая база в 1 млн м³ со сроком аренды до 49 лет. Кроме того, компания закупает еще примерно 1 млн м³ круглого леса у «Приморсклеспрома». Таким образом, Sumitomo Forestry является потребителем около 2 млн м³ круглого леса с территории края.

По заявленному инвестпроекту стоимость строительства завода по производству 100 тыс. м³ лущеного шпона составляет \$50 млн. Кроме того, Sumitomo Forestry и «Тернейлес» планируют строительство завода по производству 200 тыс. м³ лущеного шпона и 150 тыс. м³ пиломатериалов.



ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА

WWW.DUKON.RU

Для обработки
древесины

Для домостроения



Для производства мебели



Для производства паллет

Деревообрабатывающий
инструмент

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

Санкт-Петербург (812) 326-92-48
Москва (495) 642-68-56
Н.Новгород (831) 463-77-44

Екатеринбург (343) 310-00-12
Казань (843) 298-71-96
Ростов-на-Дону (863) 219-51-21

Тольятти (8482) 51-19-00
Самара (846) 273-35-15
Новосибирск (383) 362-08-02

Инвестиции составят \$100 млн в производство шпона и \$50 млн в производство пиломатериалов. На строительство двух предприятий по производству шпона и пиломатериалов общим объемом переработки 750 тыс. м³ круглого леса «Тернейлес» привлекает в японских банках кредит на \$150 млн. Предприятия планируется ввести в эксплуатацию к началу 2009 года (то есть к моменту ввода запретительных пошлин). Мы считаем, что эти предприятия будут введены в строй в начале 2010 года, а на полную мощность выйдут в 2011 году.

Крупнейшим импортером круглого леса и пиломатериалов из России является японская корпорация Sojitz. Оборот Sojitz только по подразделению строительных материалов и лесной продукции составляет \$4 млрд, общий оборот корпорации – \$42,5 млрд в год. К тому же система перекрестного владения акциями японских торговых домов и финансовыми институтами дает им буквально неограниченные возможности. Sojitz является лидером по торговле фанерой. Продукция компании стабильно занимает 30–40% на региональных рынках.

Подразделение «Sojitz строительные материалы» закупает импортируемые пиломатериалы и круглый лес, продает их местным японским производителям, а потом покупает и продает готовую продукцию, сделанную из этих же материалов. Частью бизнеса является производство ламинированных пиломатериалов в Китае. Это первое совместное предприятие в отрасли только японских компаний – строительных, торговцев лесом и производителей пиломатериалов. Проект направлен на изготовление из российского леса продукции деревообработки для экспорта в Японию. Этот проект создан для обеспечения безопасности поставок продукции деревообработки для японских строительных компаний. Sojitz импортирует в год 1,1 млн м³ бревен из России, являясь крупнейшим импортером, и занимает примерно 20% от импорта круглого леса из РФ. Компания закупает круглый лес у фирм «Смена Трейдинг», «Флора» и «Дальлеспром». Также она создала два совместных предприятия для строительства заводов по производству листованного шпона в Хабаровском крае с ОАО «Дальлеспром» и ЗАО «Флора» в Комсомольске-на-Амуре.

Предполагался общий объем производства в 240 тыс. м³ листованного шпона.

Однако, по заявлению руководства «Дальлеспрома», они разорвали соглашение с Sojitz в связи с тем, что хотят производить не шпон, а фанеру и уже с ней самостоятельно выходить на мировые рынки. Кроме того, «Дальлеспром» приобрел 25% акций ЗАО «Флора» и заявил о том, что будет настаивать на разрыве отношений этой компании с Sojitz (интервью с руководством, а не официальное заявление). Причины те же самые. Очевидно, что происходит борьба между «Дальлеспромом» и Sojitz за фонд круглого леса в Хабаровском крае для производства листованной фанеры – основного товара на японском строительном рынке.

Проекты Sojitz направлены на производство 120 тыс. м³ листованного шпона каждый. Инвестиции в одно предприятие составляют \$50 млн. Время ввода предприятия в строй от начала строительства будет составлять в России примерно два-три года. Таким образом, к 2012 году у Sojitz может появиться в Хабаровском крае минимум один завод по производству листованного шпона производительностью 120 тыс. м³ в год. Однако отметим, что, поскольку у компании нет своей сырьевой базы и производства в России, а отношения с «Флорой» проблематичны (в связи с тем что 25% принадлежит активу «Евраз-Дальлеспрома»), мы оцениваем вероятность появления такого производства в 50%. Кроме того, Sojitz организовала на территории КНР в Манчжоули – крупнейшем пункте экспорта круглого леса из РФ на границе с Читинской областью – совместное предприятие с крупнейшей японской строительной корпорацией Shimizu по переработке российского круглого леса.

Shimizu Corporation является крупнейшей японской строительной компанией, которая входит в число пяти крупнейших японских подрядчиков с оборотом в \$14 млрд в год. Предприятие занимается производством ламинированных пиломатериалов из ангарской сосны и экспортом их в Японию. Кроме того, у Sojitz в Шанхае организовано деревообрабатывающее предприятие с японской компанией «Тошикава», которое также использует круглый лес из России. Предприятие

продает готовую продукцию на организованном Sojitz в Шанхае первом и единственном в КНР моле японских строительных материалов.

Повышение пошлин заставит Sojitz для обеспечения своих китайских предприятий российским сырьем по конкурентоспособной цене разместить в Восточной Сибири или на Дальнем Востоке предприятие для производства полуфабрикатов из круглого леса (грубо распиленных пиломатериалов).

Такое предприятие может, в частности, использовать богатые лесные ресурсы Читинской области и Бурятии. В этом случае Sojitz потребуются крупный российский партнер, которым может стать, к примеру, инвестиционный фонд с правами на лесозаготовку в этих местах. Заметим, что, с нашей точки зрения, такое предприятие может быть создано в Читинской области на месте катагурского лесопромышленного комбината «Читалес», а в Бурятии – на базе или в непосредственной близости от Селенгинского ЦКК. Это единственные крупные бывший и существующий активы в Читинской области и Бурятии.

Кроме того, отметим, что еще одной опорной точкой нового костяка лесопромышленного комплекса Сибири и Дальнего Востока может стать разрушенный Лесогорский лесопильный комбинат в Амурской области, построенный в 70-е годы XX века и производивший до 500 тыс. м³ пиломатериалов, что вводило его в пятерку крупнейших советских лесопильных предприятий.

Японские компании предоставляют хорошие практические возможности для инвесторов – вкладывать средства как в акции головных сого шоша, так и их лесных подразделений и совместных предприятий в России, акции которых торгуются на российских фондовых биржах. Кроме того, японские компании ищут сильных партнеров для совместных инвестиций в лесной фонд России. Норма прибыли лесопромышленных подразделений сого шоша – самая высокая среди всех направлений их торговой деятельности.

Отметим, что в настоящее время для производства листованной и другой хвойной фанеры в Японии используется примерно 3,5 млн круглого леса из РФ. Это означает, что при введении заградительных пошлин как минимум 2,8 млн м³ фанерного кряжа из России не будут поступать в Японию в

виде круглого леса и утилизированы в РФ японскими компаниями. Речь идет об 1,1 млн м³ фанеры для строительства, то есть об обороте в более чем 500 млн евро в год. Мы считаем, что этот объем в большей части распределится между российскими (из европейской части России) и азиатскими производителями фанеры.

Другим примером дистрибьютора российских лесоматериалов, который инвестирует в пакеты российских лесозаготовительных и деревообрабатывающих предприятий, является Tsar Timber Group. Tsar Timber Group – международная вертикально интегрированная компания, которая состоит из предприятий по лесозаготовке, лесопереработке и продаже переработанного леса конечному потребителю. Основные активы холдинга расположены в Великобритании, Республике Карелии, Красноярском крае и Иркутской области. Крупнейшими активами компании в России являются Кемский ЛДЗ и Пяозерский ЛПХ. В настоящее время группа занимает долю в 10% совокупного российского импорта хвойной древесины в Великобританию.

Дальнейшая стратегия направлена на расширение доли рынка как за рубежом, так и в России, а также на выход в сегменты с большей добавленной стоимостью, такие как продукция глубокой переработки, домостроение, производство топливных гранул. Tsar Timber Group контролирует 10% рынка российских пиломатериалов в Великобритании. Tsar Timber Distribution (компания-дистрибьютор) была номинирована на звание лучшего поставщика хвойных пиломатериалов 2005 года в Великобритании. Основным акционером Tsar Timber Group является фонд прямых инвестиций Zindel Investment Partners, осуществляющий проекты в Восточной Европе и Великобритании. Объем средств в управлении – \$100 млн. Администратором фонда является Standard Bank. Фонд инвестирует в перспективные технологии и быстрорастущие развивающиеся рынки Восточной Европы и стран СНГ.

Мы ожидаем, что в ближайшее время еще несколько западных дистрибьюторов приобретут пакеты акций российских лесопромышленных компаний. Ярким примером таких компаний является

немецкая фирма Cordes, которая на протяжении многих лет была крупнейшим дистрибьютором пиломатериалов из Архангельской области в Германию. Недавно компания приобрела контрольный пакет акций одного из своих основных клиентов – компании «Лесозавод №3» («Северное лесопромышленное товарищество»). Лесозавод №3 образовался путем отделения от Соломбальского ЛДК в 2007 году. Группа бывших акционеров Соломбальского ЛДК вместе с Лесозаводом №3 получила права на лесозаготовку в размере приблизительно 350 тыс. м³ в год. В 2006 году предприятие произвело 214 тыс. м³ круглого леса.

Таким образом, в статье мы описали три основные группы инвесторов в лесную промышленность России, которые возникли на волне реформ в лесной отрасли: крупные лесопромышленные компании, private equity инвесторы и дистрибьюторы российских лесоматериалов. Инвесторы могут ориентироваться на нашу информацию при рассмотрении вопроса по инвестициям в лесную отрасль РФ.

Игорь РЫВКИН

Конкуренция интересов



За стеклянными дверями
Сидит Мишка с пирогами.

- Мишка, Мишенька, дружок!
Сколько стоит пирожок?

Пирожок-то стоит три,
А водить-то будешь ты!

Детская считалка

Постановление российского правительства № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов» стало одним из первых документов, направленных на повышение инвестиционной активности в ЛПК. Пожалуй, впервые государство четко сказал: «Если предприниматели будут вкладывать серьезные средства в развитие отрасли, то они получат от государства весьма ощутимую поддержку». И главная мера поддержки – выделение лесных участков без аукциона по бросовым ценам.

Однако понятие «серьезные средства» почему-то в правительстве поняли ограниченно, и теперь далеко не самый крупный лесопромышленник при вложении в развитие своего производства всего 300 млн рублей (стоимость далеко не самого крупного лесопильного цеха) получает возможность взять в аренду леса за половину минимальной стоимости. А она, между прочим, и так в 3–4 раза ниже рыночной цены. То есть по большому счету неважно, что ты сделаешь: заменишь бумагоделательную машину на ЦБК и начнешь выпускать первую в России

мелованную бумагу или построишь не самую большую лесопилку. При этом для многих крупных компаний 300 млн рублей – плановые объемы вложений в поддержание производства. Таким образом, получается, что государство «за просто так» отдает им лесфонд, не стимулируя углубление переработки. Но это, как оказалось, стало далеко не единственным «узким местом» приоритетных инвестиционных проектов. В первую очередь это связано с тем, что постановление № 419 породило массу конфликтов по всей России.

НЕ ВГЛУБЬ, А РЯДЫШКОМ

Когда принимался Лесной кодекс и указанное постановление правительства, неоднократно говорилось о том, что действия властей направлены на вовлечение в оборот новых, еще не освоенных участков лесного фонда – тех, которые сегодня относятся к экономически недоступным лесам и заготовка древесины в которых сегодня просто невыгодна. Но даже первокласснику, только-только научившемуся считать, понятно, что

доставить в перерабатывающий центр лес, заготовленный возле дороги или населенного пункта, значительно дешевле, чем строить новую дорогу в неосвоенный лесной массив и возить лес из новых делянок.

В результате получилось, что в сферу интересов «приоритетных инвесторов» попадают леса не в глубинах массивов, а те, которые расположены вблизи населенных пунктов и дорог. Причем в ряде случаев лесные участки, попадающие в проекты, сегодня находятся в аренде у малых предприятий, в них заготавливают древесину администрации поселков и местное население для отопления и строительства. Таким образом, получается, что государство не в полной мере сумело обеспечить вовлечение новых лесов в промышленное производство.

Впрочем, чуть позже был сделан еще один шаг, направленный на то, чтобы хоть как-то стимулировать инвесторов, идущих «вглубь». Было предложено создать некий инвестиционный фонд, суть работы которого сводится к следующему: если инвестор вкладывает больше 5 млрд рублей в модернизацию или создание нового производства, то государство помогает ему с обустройством инфраструктуры (строительством тех же лесных дорог, электрических сетей и т.д.). То есть государство создало дополнительный стимул для крупных инвестиций. Однако размер этого инвестиционного фонда вызывает лишь горькую усмешку – 1 млрд рублей. Поделите эти «бешеные» деньги на всю Россию... Что получится? По 10 млн на субъект? Да 1 км лесной дороги стоит не меньше 3 млн! Понятно, что не все регионы России будут претендовать на средства из этого инвестиционного фонда. Но все равно поддержка должна быть более ощутимой, ведь сами лесопромышленники вкладывают средства, в несколько раз превосходящие государственные.

Такое несоответствие поставленных ранее задач и сегодняшних действий как «приоритетных лесопромышленников», так и федеральных властей приводит к вполне конкретным «конфликтам интересов» между крупным бизнесом с одной стороны и малыми предприятиями и администрациями районов с другой. То

есть началась конкуренция в борьбе за лесные ресурсы между малым и крупным бизнесом. И в этой борьбе с большой долей уверенности можно предсказать победителя.

ЗАДАВИ МЕЛКОГО!

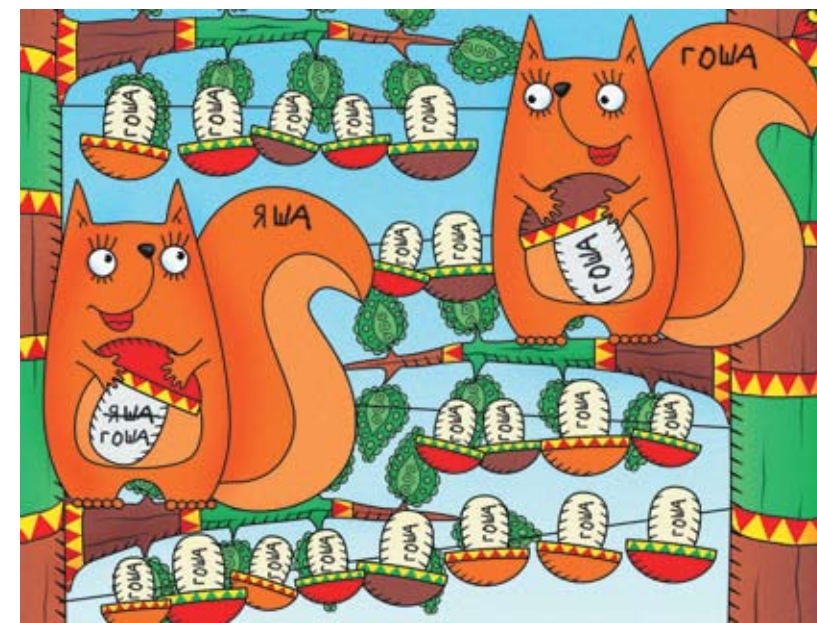
Масла в огонь подливает и непонимание позиции властей в отношении малого бизнеса вообще, а точнее, какую роль в экономике страны отводит ему государство. Уже давно в народ ушли слова, якобы сказанные главой думского комитета по природным ресурсам Натальей Комаровой, о том, что «малый бизнес будет обрубать сучки у крупного», то есть будет работать на субподряде в арендованных корпорациями лесах. Официально эти слова нигде не звучали, но тот факт, что будущее малого бизнеса сегодня рисуется именно в этих тонах, позволяет говорить, что наверху уже определили место малого бизнеса в лесной отрасли страны.

Создается впечатление, что в развитии малого бизнеса (не полукриминального, занимающегося воровством и перепродажей леса, а добросовестного, открытого и честного) сегодня заинтересованы только администрации муниципальных образований. Главы муниципалитетов отмечают, что сегодня в России происходит уникальный процесс. Раньше

социальная сфера многих лесных поселков лежала в основном «на плечах» крупных лесопромышленных компаний – леспромхозов-миллионников, ЛДК, ЦБК, которые за свой счет фактически содержали местные больницы, школы, детские сады и котельные (соответствующие пункты им в добровольно-принудительном порядке включались в договоры аренды лесного фонда). Сегодня ситуация повернулась ровно на 180 градусов.

Аукционная форма распределения лесных ресурсов лишила власть инструментов влияния на крупный лесной бизнес. И сегодня районные власти больше заинтересованы в развитии малого бизнеса. Именно малый бизнес обеспечивает работой большое количество местного населения (у малых предпринимателей просто-напросто нет средств на приобретение многооперационной техники, заменяющей десятки лесосечных бригад в лесу), именно с малым бизнесом всегда можно договориться о поставках дров. Малый бизнес сегодня все активнее включается в поддержку социальной сферы лесных поселков. Правда, в виду своей «малости» этот бизнес все чаще обращается к районным администрациям за поддержкой и помощью в критических ситуациях.

А теперь представьте, как отреагирует глава муниципального



Гоша - приоритетный инвестор,
а Яша - малый предприниматель

образования, узнавший о том, что лес, где вел свой бизнес малый предприниматель, попал в приоритетный инвестиционный проект крупной корпорации. На первый взгляд, кажется, что глава только радоваться должен: «большой брат» полнее освоит лесосеку, больше налогов заплатит, модернизирует перерабатывающее производство, примет на это производство новых людей и т.д. Видимых преимуществ хоть сейчас можно придумать с десяток-другой. Но в реальности главы муниципалитетов не радуются приходу крупного бизнеса. И понять их можно. Когда выясняется, что приоритетный инвестор зарегистрирован не на территории «своего» района, а в соседнем и основную часть налогов будет платить в бюджет «соседа», то глава поневоле становится противником приоритетных инвестиционных проектов, пусть даже и одобренных Правительством РФ. А когда глава узнает, что заготовка будет вестись современными комплексами, заменяющими десятки рабочих, то настроение его совсем падает, ведь в будущем решать вопросы снятия социальной напряженности и трудоустройства высвобождаемых труженников леса предстоит именно ему. И поддержки даже из администрации региона ему не дожидаться. Вот так и появляются тормозы национальным проектам на местах.

Впрочем, уже с самого начала было понятно, что новый Лесной кодекс разрабатывался в интересах крупного бизнеса. И происходило это лишь по той простой причине, что у крупного бизнеса, в отличие от мелкого, есть возможности для активного продавливания на федеральном уровне своих интересов. И малому бизнесу, чтобы защититься, попытаться отвоювать свое место под солнцем, было необходимо изначально не выступать против кодекса и охаживать крупные корпорации, а начинать играть по их правилам.

На I Региональном лесном форуме, состоявшемся в Архангельске год назад и посвященном как раз приоритетным инвестиционным проектам, глава местной ассоциации малого и среднего бизнеса в ЛПК Андрей Аннин озвучил в общем-то здравую мысль: малому бизнесу необходимо объединяться не только в рамках некоммерческих

организаций, но и для того, чтобы, объединив свои «недорогие» проекты в один стоимостью более 300 млн рублей, попытаться защитить свой бизнес на федеральном уровне и получить лес за полцены без аукциона.

Не знаю почему, но эта идея не нашла практической реализации, и я не слышал ни об одном таком совместном «проекте проектов» малого бизнеса, которые хотя бы пытались попасть в разряд приоритетных. Так что, помимо «злых лесопромышленных монстров», малым бизнесменам стоит все-таки немного корить и себя за свою неактивность.

Я ТЕБЕ НЕ ДАМ, А ТЫ МНЕ ДАЙ...

Впрочем, кроме конкуренции между малым и крупным бизнесом, между муниципальными образованияами за доступный лесфонд приоритетные инвестиционные проекты породили еще один вид конкуренции – межрегиональный.

Вообще, когда только замышлялась, а затем реализовывалась идея приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, чиновники и лесопромышленники озвучивали общенациональную задачу – повышение экономической отдачи с каждого кубометра заготовленной древесины. Сделать это можно только с помощью кардинальной перестройки отрасли, модернизации существующих производств и создания новых. И, по идее, в этой ситуации общенациональные интересы должны стоять выше интересов регионов.

Но в то же время федеральные власти стали противоречить сами себе. Так, например, выдвижение в федеральные органы власти приоритетных инвестиционных проектов, а также их утверждение были переданы на региональный уровень. А это видится все-таки ошибочным, ведь глава любого региона (именно ему и предстоит подписывать в конечном счете приоритетный инвестиционный проект) заботится и защищает интересы своего субъекта Федерации, интересы регионального бизнеса. И понять его можно: он также должен думать о наполнении бюджета своего региона,

а не соседнего. И интересы частного бизнеса его волнуют мало.

Наглядно это проявляется в разрабатываемых лесных планах субъектов Федерации. Как известно, лесной план – это стратегический документ развития отрасли региона на ближайшее десятилетие. Как разработают, как напишут, какую идею заложат в него, так отрасль и будет жить, развиваться.

Например, в Лесном плане Вологодской области, находящемся сейчас на утверждении в Министерстве природных ресурсов и экологии, заложена вполне конкретная и понятная идея: весь заготовленный на территории региона лес должен перерабатываться на Вологодчине. Таким образом, областное правительство добивается решения сразу двух задач – обеспечения сырьем своих переработчиков и стимулирования развития глубокой переработки внутри региона. Но при этом положения лесного плана противоречат некоторым экономическим законам и, возможно, интересам страны в целом.

На юге Архангельской области, в нескольких десятках километров от границы с Вологодской областью, уже больше четырех десятилетий работает Котласский ЦБК (ныне Коряжемский филиал группы «Илим»). И группа «Илим» подала заявку на включение проекта модернизации комбината в список приоритетных. И все бы ничего, если бы законы экономики не говорили лесопромышленникам, что экономически обоснованное расстояние доставки леса на комбинат не может превышать, допустим, 200 км. Для наглядности очертите вокруг Коряжмы круг радиусом 200 км и тогда вы сможете увидеть, откуда разумно везти древесину на предприятие.

Основная часть конечно же попадает на Архангельскую область, а еще часть – на Вологодскую и Кировскую области и Республику Коми. Вот и записали эксперты «Илима» в своем проекте, что планируют получить в рамках реализации приоритетного инвестиционного проекта лес не только в Архангельской области (850 тыс. м³), но и на Вологодчине (около 300 тыс. м³). И администрация Архангельской области поддержала предложенный проект, ведь древесина будет

перерабатываться на территории региона, а это значит, появятся рабочие места, будут платиться налоги и т.д. А вот поддержки со стороны вологжан этот проект, похоже, не получит, ведь налоги и все блага уйдут в соседний субъект Федерации.

А как, например, быть с Сямженским леспромпхозом, расположенным на территории Вологодской области и входящим в состав архангельской лесопромышленной группы «Титан», которая вложила в него не один десяток

которые, как и прежде, будут нуждаться в сырье. А это значит, что предприятия будут вынуждены закупать его в соседних регионах – Вологодской, Ленинградской и Архангельской областях. Таким образом, ленинградским и архангельским переработчикам придется конкурировать на сырьевом рынке с карельскими.

Сегодня отрасль получила противоречие в отношениях между региональными властями и лесопромышленниками. С одной стороны, государство

проекты. Тем более что администрация Архангельской области уже неоднократно заявляла, что готова поддержать и лесопромышленников Коми, намеревающихся строить ЦБК в Удоре – на границе с областью. Этот ЦБК будет ориентирован на сырье не только из Коми, но и из Архангельской области – из не освоенных сегодня массивов северо-востока региона. То есть здесь двум регионам удалось найти точки соприкосновения в интересах развития лесной отрасли страны.



млн рублей в надежде, что он будет обеспечивать сырьем предприятия холдинга!

Архангельская же область «закрывается» от переработчиков из других регионов не намерена. Наоборот, она планирует искать разумный компромисс в товарно-сырьевых отношениях между регионами. Но это может породить ряд других проблем. Например, по имеющейся информации, основной идеей Лесного плана Республики Карелия станет практически полный отказ от промышленного освоения лесов. Основная цель, на которую будут направлены действия республиканских властей, – рекреационное использование лесов (для отдыха, охоты и т.п.). Но при этом с территории региона никуда не денутся несколько крупных перерабатывающих производств,

ставит в приоритеты развитие лесной отрасли всей страны. Но при этом нужно понимать, что развитие отрасли (а точнее, конкретных предприятий) зависит от поставок сырья из разных субъектов. А с другой стороны, государство поддерживает региональные администрации (посредством одобрения лесных планов), которые собираются «закрыться» из вывоза сырья со своей территории, отстаивая интересы своего региона. Но все-таки приоритеты страны должны ставиться выше приоритетов конкретного региона.

И здесь вновь в качестве примера можно привести Архангельскую область и тот же Коряжемский филиал группы «Илим», который, помимо прочего, везет лес и из Республики Коми. Причем в руководстве Коми, наоборот, готовы поддерживать коряжемские

НАДЕЖДЫ, НАДЕЖДЫ...

Конечно, сегодня гораздо проще говорить о несовершенстве Лесного кодекса и корить его разработчиков. Но, тем не менее, все очевиднее становится и другое. Уже давно пора отойти от своих интересов и перейти к отстаиванию интересов страны. И, собственно говоря, неважно, кто с кем конкурирует: регионы между собой или районы внутри региона. Важно другое: сегодня есть возможность получить импульс для развития лесной отрасли страны, а это значит, что нужно сделать все возможное, чтобы данный импульс действительно принес пользу лесной отрасли России.

Александр ГРЕВЦОВ

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ



ДМИТРИЙ ЧУЙКО,
директор по взаимодействию
с органами государственной
власти и местного самоуп-
равления Группы «Илим»

— Дмитрий Дмитриевич, сколько приоритетных инвестиционных проектов может поступить в Минпромэнерго на утверждение от одного региона?

— Определенной квоты нет. И это я считаю большим недостатком существующей системы. Только не надо подходить к квотированию по обычной схеме: не больше двух проектов от одного региона или не больше 20 млрд рублей на регион. Представьте, что сейчас два десятка потенциальных инвесторов заявляют 20 проектов строительства ЦБК на территории области, и каждый с объемом инвестиций свыше 300 млн рублей. Что в этом случае делать конкурсной комиссии? По формальным признакам она должна всех их одобрить и передать в Минпромэнерго. Я считаю, что должно быть два

элемента квотирования. Существует федеральная программа развития отрасли, где прописано, сколько какой продукции ЛПК должно производиться в России. Так вот, если заявленный проект попадает в федеральную программу развития отрасли, его нужно поддерживать в тех объемах, которые прописаны в программе. Если, допустим, в программе есть строка «довести выпуск бумаги до 1 млн тонн в год», то и поддержка государства должна осуществляться именно в расчете на этот объем. А если вы захотите производить 5 млн тонн в год, то производите. Но вкладывайте свои деньги, рискуйте, а государство здесь ни при чем. Это первое квотирование. Второе квотирование, которого не хватает, — сырьевое. В Архангельской области сегодня около 22 млн м³ расчетной лесосеки. Можно прямо сейчас отдать все сырье в пользование, но тогда мы лишим себя возможности развиваться в дальнейшем. Поэтому необходимо 15% сырья, допустим, оставить в резерве — либо под муниципальные нужды, либо на перспективные потребности отрасли. Этого пока нет.

— Как вы собирали информацию о потенциально свободном лесфонде, который можно подтянуть под реализацию вашего инвестиционного проекта в Архангельской области?

— Информацию мы собирали самостоятельно. Ездили по районам, встречались с лесоустроителями, лесничими. Это, я считаю, неправильно. Я, как представитель бизнеса, должен предложить бизнес-идею, а государство (собственник лесных ресурсов) должно предложить мне под эту идею ресурс. Впрочем, по этому вопросу мы уже нашли понимание в областной администрации, и здесь сегодня готовы собирать информацию о свободных лесных участках, которые потенциально можно использовать

под реализацию приоритетных проектов. Если это удастся реализовать, то область сделает очень серьезный шаг в содействии развитию лесопромышленного бизнеса.

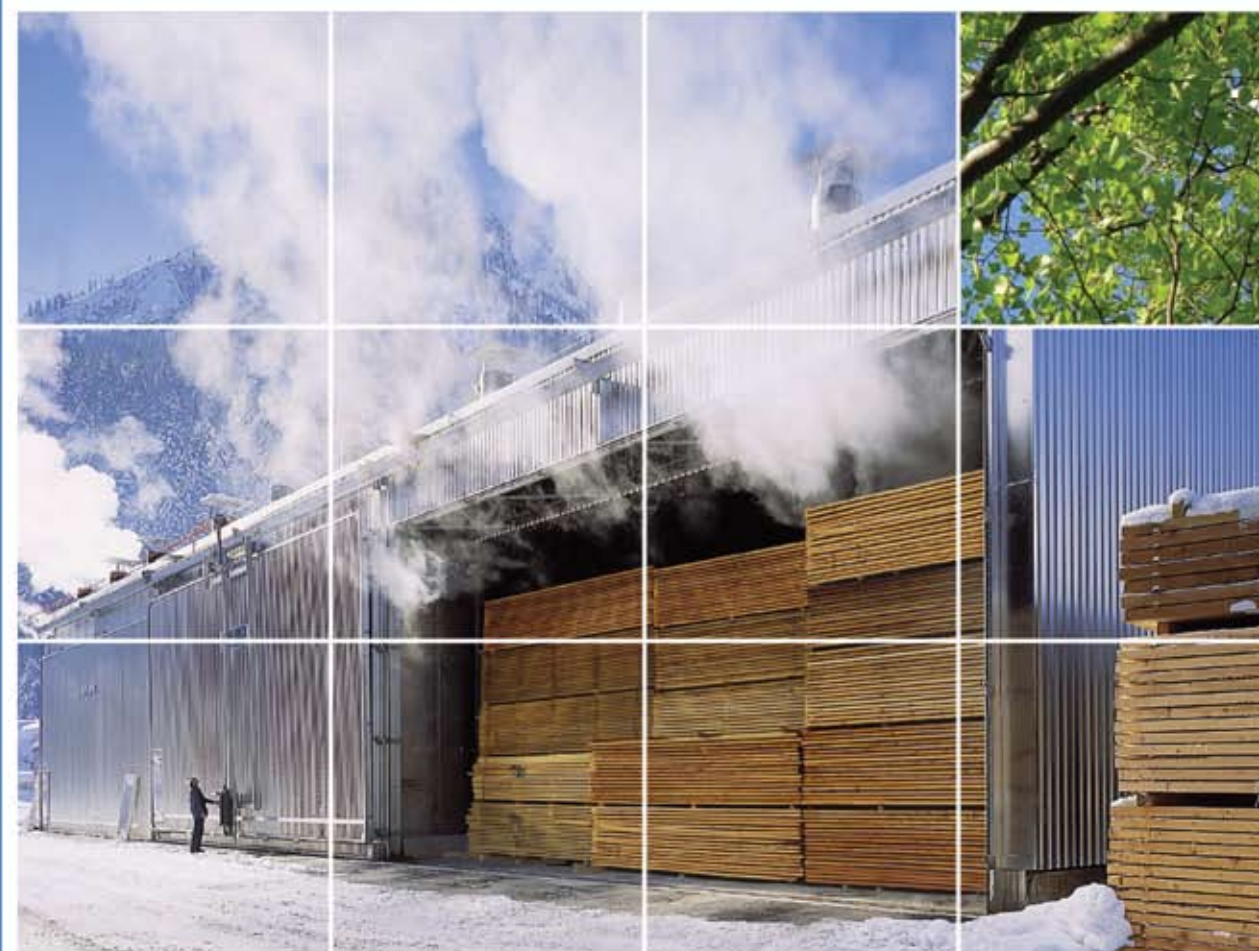
— Ваш проект ориентирован на лесной фонд не только Архангельской, но и Вологодской областей. Как вы считаете, удастся ли найти понимание на Вологодчине?

— Под проект нам необходимо 850 тыс. м³ сырья, то есть дополнительная расчетная лесосека должна увеличиться на 1,1 млн м³, из которых около 300 тыс. м³ — в Вологодской области. И сейчас мы будем пытаться убедить соседний субъект Федерации в том, что наш проект является приоритетным и для них, чтобы мы получили преференции в этом районе. Хотя я думаю, что сегодня это невозможно, ведь губернатор будет в таком случае всегда против. Он отвечает прежде всего за свою область, развивает производство в своем регионе и хочет получить максимальную цену за ресурс, произрастающий в его регионе. Решить этот вопрос можно только на федеральном уровне. Именно федеральная программа стоит над интересами конкретного региона. Способ сделать, например, вологодского губернатора нашим сторонником прост. Если мы получаем лес по льготным расценкам, нужно, чтобы Федерация компенсировала региону возможные потери за счет субвенций. И если такие субвенции будут, то губернатор будет заинтересован в том, чтобы поскорее отдать лесной участок, так как деньги с этого участка он получит моментально и в полном объеме. В противном случае каждый регион будет бороться исключительно за свои интересы, и мы получим не федеральную программу развития лесной отрасли, а конгломерат региональных проектов. К сожалению, пока не удастся убедить в нашей правоте федеральные органы власти.

Центральный офис в России:
Телефон (495) 739-97-35, 737-98-90, 727-56-06;
Internet: www.vanicek.com, muehlboeck.com
E-mail: vanicek@yandex.ru,
rdxl488@yandex.ru

www.muehlboeck.com

MÜHLBOECK
VANICEK
СУШИЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ



ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НАШИМ НОВАТОРСКИМ ОПЫТОМ ДЛЯ СВОЕГО УСПЕХА

Сушильные установки:

- Крупногабаритные
- Конвективные
- Высокотемпературные
- Пропарочные
- Вакуумные

ЛЕСДРЕВМАШ-2008
Москва
1-4 сентября
павильон 2, зал 3,
стенд № 23B55

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



Маяк на мысе Балюзек



Бухта Тунгус

ПРОСТОРНАЯ ОКРАИНА РОССИИ



28

Приморский край расположен в самой южной части Дальнего Востока, на берегу Японского моря. Территория региона – 165,9 тыс. км², что составляет около 1% (0,97%) площади РФ. Приморский край относится к числу средних по величине областей нашей страны, но, тем не менее, он значительно больше таких государств, как Греция (131,9 тыс. км²), или Болгария (111 тыс. км²), или Исландия (103 тыс. км²). А площадь Бельгии, Голландии, Дании и Швейцарии, вместе взятых, меньше площади нашего края.

В состав Приморского края, кроме материковой части, входят многочисленные острова: Русский, Попова, Путятина, Рейнеке, Рикорда, Римского-Корсакова, Аскольд, Петрова и другие. Названия многим этим островам даны в честь русских мореплавателей, открывших или исследовавших наши дальневосточные моря и земли, а

также в честь судов, на которых совершались путешествия...

Образован Приморский край 2 октября 1938 года. В регионе сосредоточено около 30% всего социально-экономического потенциала Дальнего Востока: населения, валового регионального продукта, промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Число административно-территориальных единиц таково: районов – 25, городов краевого подчинения – 11, поселков городского типа – 46, сельсоветов – 219. Главные города края – Владивосток, Находка, Уссурийск. Центр – Владивосток. Год его образования – 1860-й. Расстояние от Москвы до Владивостока – 9302 км. Город поделен на пять районов: Ленинский, Первомайский, Первореченский, Советский, Фрунзенский.

Расстояние между крайними – северной и южной – точками равно 900 км, а между западной и восточной – 430 км. На самом юге Приморский край граничит с Корейской Демократической Республикой. Западный участок – государственная граница с Китайской Народной Республикой. С востока и юго-востока Приморье омывается водами Японского моря, являющегося окраинным морем Тихого океана. Свободный выход в Тихий океан, особенности геополитического положения, обширность и разнообразие



территории делают географическое положение Приморского края удивительно выгодным. Приморье выполняет как бы связующие, контактные функции в международных отношениях России со многими странами АТР.

Наиболее масштабные внешнеэкономические связи Приморский край осуществляет с Японией, Китаем, Республикой Корея. Достаточно масштабны внешнеэкономические связи края и с США, Тайванем, Таиландом, Сингапуром. В структуре экспорта все еще преобладает сырье. При этом наибольший удельный вес занимают поставки рыбы, морепродуктов, консервов. Значительны также поставки древесины, цветных металлов, химической продукции, транзита черных металлов, удобрений.

Большая часть территории Приморского края (около 75%) покрыта лесами. Лесопокрытая площадь составляет 12,3 млн га, а общий запас древесины на ней – 1,75 млрд м³. Леса Приморья состоят из многих пород деревьев. Здесь растут хвойные – кедр, пихта, ель, лиственница; мягкоствольные – береза белая, осина, липа; твердолиственные породы – дуб, ясень, ильм, береза желтая. Все эти породы используются в хозяйстве, но более ценная древесина у хвойных пород, особенно у кедра. Леса для человека выполняют многие полезные функции – от возможности получать древесину, орехи, грибы, ягоды, лекарственные растения, мясо и мех диких животных до природоохранной функций и пополнения атмосферного воздуха кислородом. Поэтому с точки зрения охраны природы и рационального природопользования все леса делятся на три группы.

В первую группу включены леса, в которых рубка деревьев строго запрещена, во второй группе рубки ограничены, и лишь леса третьей группы являются эксплуатационными, в них ведутся

основные лесозаготовки. Леса третьей группы в Приморье занимают около 60% лесопокрытой площади, а леса, где возможны рубки, – около 75%.

Для того чтобы можно было непрерывно использовать лесные ресурсы, специалисты рассчитывают правила и нормы ежегодной вырубki. Для Приморского края эта норма составляет около 10 млн м³ в год. В действительности в некоторых районах вырубается намного больше рациональных норм, а в труднодоступных районах лес может не вырубаться вообще.

Приморские леса – это целая кладовая самых ценных продуктов, так называемых недревесных ресурсов леса. Это и кедровые орехи, и разнообразные

ягоды (лимонник, виноград, голубика, калина, рябина), и грибы, и папоротник, и лекарственные растения, среди которых знаменитый женьшень.

В березовых лесах заготавливается очень ценный березовый сок. Липовые дают много высокоценного меда. Кроме того, в лесах края издревле идет охота на дикого зверя: соболя, белку, изюбра, кабана и других. Заготавливается пользующаяся большим спросом у населения пушнина и мясо диких животных, птиц. Предпринимаются попытки культурного выращивания женьшеня, лимонника, элеутерококка, а также некоторых видов промысловых животных и птиц.

Илья БОРИН

29



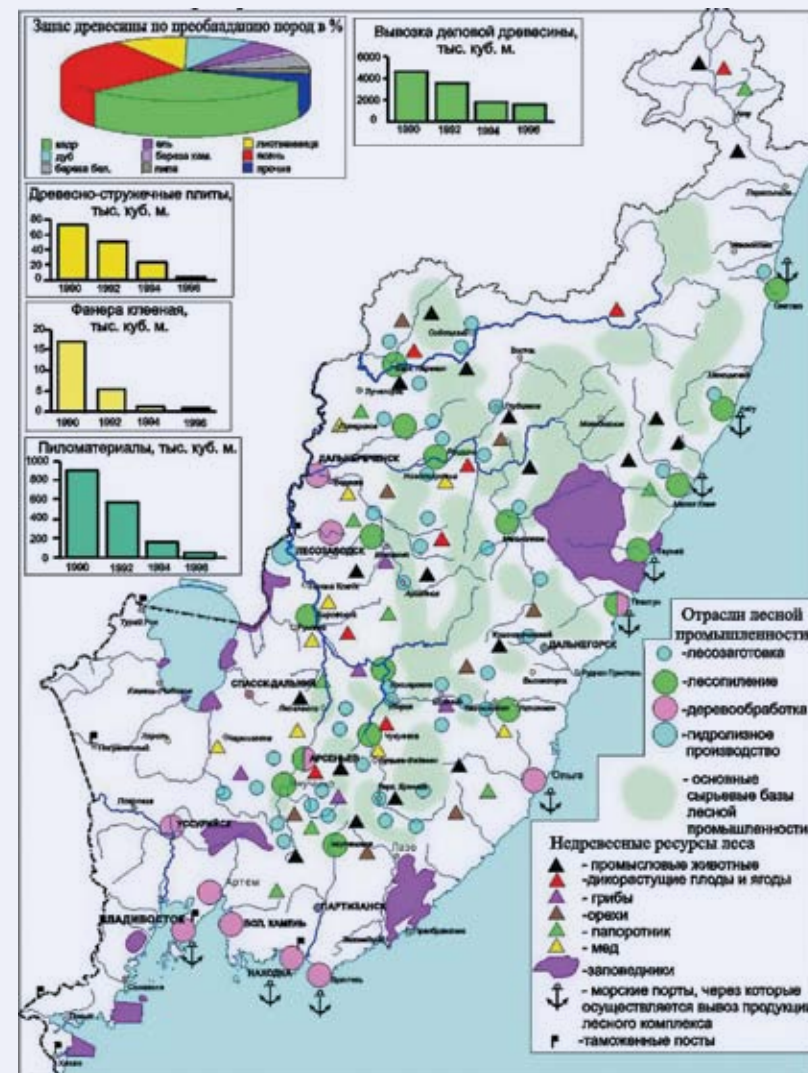


Скальный ансамбль «Замок Пиратов»

Пролетая над «Зубами Дракона»

ЗЕЛЕНАЯ СОКРОВИЩНИЦА СТРАНЫ

По экономической и социальной значимости лесная отрасль в структуре экономики Приморского края занимает одно из ключевых мест. Лесопромышленный комплекс края представлен всеми видами производств, начиная от лесозаготовок и заканчивая выпуском продукции деревообработки, мебели и сбытом товаров внутри страны и за рубежом.



По мнению администрации края, перспективы развития лесопромышленного комплекса Приморья в рамках стратегии устойчивого развития и интеграции в АТР должны быть направлены на осуществление комплекса мер, обеспечивающих стабилизацию и последующее развитие ЛПК. Эти меры отражены в основных направлениях развития края, определенных «Стратегией социально-экономического развития Приморского края на 2004–2010 годы». Разработана программа развития лесопромышленного комплекса, которая предусматривает дальнейшее развитие отрасли за счет мобилизации собственного потенциала, привлечения инвестиций, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, внедрения ресурсосберегающих и экологически безопасных методов и технологий производства работ. Основой развития лесной отрасли прежде всего должна стать интенсификация лесохозяйственного производства, расширение мощностей по глубокой переработке древесины и выпуску готовой продукции.

РАЗВИТИЕ ЛПК ПО ПРОГРАММЕ

В регионе планомерно ведутся работы по разработке и реализации программ использования, охраны и защиты лесного фонда, а также

воспроизводства лесов и развития лесного комплекса в целом. На реформирование лесного хозяйства, в соответствии с новым Лесным кодексом, в прошлом году федеральный бюджет выделил Приморью 217 млн рублей. Эти средства пошли на создание в структуре краевой администрации Управления по лесному хозяйству, подразделений краевой лесавиоохраны, преобразование лесхозов и лесничеств. В 2008 году размер федеральных субвенций для Приморья составил 311 млн рублей. Эти средства по мере их поступления идут на разработку лесных планов, лесохозяйственных регламентов, проектов освоения лесов, схем организации конкурсов на проведение лесохозяйственных и лесовосстановительных работ и реализацию других положений Лесного кодекса.

В администрации края в целом позитивно оценивают ход реформирования лесопромышленного комплекса: рост товарной продукции в 2007 году составил 123,7% (по сравнению с 2006 годом). Ее объем, включая лесозаготовку, деревообработку и производство мебели, оценивается в сумму 8,9 млрд рублей. Увеличился объем перерабатываемого круглого леса – с 799 до 860 тыс. м³ в год.

Существующий сырьевой потенциал лесов края во всем его многообразии – древесина, пищевые и лекарственные ресурсы, а также водоохранные, защитные, санитарно-гигиенические, оздоровительные и иные полезные природные свойства леса – являются стабильной основой для развития лесозаготовительной, лесоперерабатывающей, лесопромышленной, охотхозяйственной, рекреационной деятельности.

По народно-хозяйственному значению леса разделены на три группы: первая группа выполняет

преимущественно защитные функции и составляет 26%, вторая – защитные функции и имеет ограниченное эксплуатационное значение – 9%, третья имеет преимущественно эксплуатационное значение – 65%. В возрастной структуре леса преобладают спелые и перестойные деревья – 42%. В породном составе лесов преобладают хвойные насаждения, составляющие более 69%. На долю твердолиственных пород приходится 20%, мягколиственных – 11%.

ПРОИЗВОДИМ И ПРОДАЕМ

Лесопромышленный комплекс края представлен разнообразными производствами: лесозаготовка, глубокая обработка древесины, мебельное производство. Комплекс занимается и сбытом товаров внутри страны и за рубежом. Основными, базовыми и специализированными предприятиями края являются предприятия группы ОАО «Тернейлес», ОАО «Приморсклеспром», ОАО «Уссурийский картонный комбинат», ЗАО «Лес Экспорт». В структуре общего объема производства на долю этих предприятий приходится по промышленной заготовке древесины 77%, по производству круглых лесоматериалов – 76%, пиломатериалов – 75%, щепы – 100%, мебели – 37%, товарной продукции – 90%. Эти предприятия, в рамках своих объединений, составляют единый производственный комплекс по заготовке и переработке древесины. Они осуществляют единую техническую, финансово-экономическую, маркетинговую, экспортную и кадровую политику. Основными видами их деятельности являются заготовка древесины, воспроизводство, охрана и защита своих арендных участков, комплексная переработка древесины, производство

СПРАВКА

Общая площадь Приморского края – 16,5 млн га (1% всей территории Российской Федерации). Лесной фонд составляет порядка – 12 млн га, с общим запасом около 1700 млн м³. Из них 37% – это эксплуатационные спелые и перестойные насаждения (2% от общероссийского объема). Молодняки и средневозрастные насаждения составляют 58%, спелые и перестойные – 42%. По породному составу преобладают хвойные насаждения – более 57%, на долю твердолиственных пород приходится 27%, мягколиственных – 16%. Норма ежегодного отпуска древесины по главному пользованию составляет 7,5 млн м³, в том числе экономически доступная – 5,4 млн м³. Имеются промышленные запасы ценных пород деревьев. На территории края по договорам аренды передано участков лесного фонда общей площадью 6,4 млн га с ежегодным размером пользования порядка 4 млн м³.

Офис ОАО «Тернейлес» в п. Пластуне Тернейского района



пиломатериалов, технологической щепы, мебели, внешнеэкономическая деятельность, строительство и эксплуатация объектов промышленного и социального назначения, складские и пакгаузные услуги и др. В стратегии их производства наметилась тенденция роста деревообрабатывающего сектора, приоритет экспорта продукции глубокой переработки и сокращение доли сырьевых ресурсов, увеличения объемов, использование древесины дровяной, балансовой, малоценных пород деревьев. Всего лесопромышленной деятельностью в крае занимаются более 400 предприятий и организаций, на которых работают около 15 тыс. человек.

БОГАТСТВО НА КОРНЮ

Одной из основных составляющих экономического потенциала края является сырьевая база. Норма ежегодного отпуска древесины на корню (расчетная лесосека) установлена в объеме 8330,1 тыс. м³, в том числе экономически доступная 6029,1 тыс. м³. Из доступной расчетной лесосеки более 40% приходится на транспортно недоступную территорию. Лесосечный фонд, расположенный на крутосклонах, в условиях применения действующих технологий и техники недоступен, и его на современном этапе не представляется возможным включить в хозяйственный оборот. Имеющиеся резервы по запасам

древесины в крае позволяют при вложении соответствующих инвестиций в развитие лесодобывающей отрасли и внедрении прогрессивных технологий добычи древесины в этих районах реально увеличить объем лесозаготовок как минимум на 1,5–2 млн м³. Часть лесосечного фонда рассеяна мелкими участками и экономически невыгодна для освоения.

К сожалению, лесопромышленный комплекс пока имеет ярко выраженную экспортную направленность и служит источником сырья для предприятий лесопромышленного комплекса других стран. Доля необработанной древесины на экспорт превышает 70%, пиломатериалов – 73%, щепы технологической – 100%. Ориентированность отрасли связана в основном с удаленностью территории от европейской части страны, высокими железнодорожными тарифами, близостью емких рынков стран Юго-Восточной Азии, развитостью внутренней инфраструктуры, наличием незамерзаемых портов. Основными странами-импортерами являются Китай, Япония, Южная Корея. В последние годы по высокотехнологичной продукции деревообработки начинают осваиваться рынки Дании, Великобритании, США. В Китай экспортируется более 2,3 млн м³ круглых лесоматериалов в год и около 100 тыс. м³ пиломатериалов. В Японию – более 550 тыс. м³ круглых лесоматериалов, 70 тыс. м³ технологической щепы, 24,4 тыс. м³ пиломатериалов, 25 тыс. м³ слоистоклееных лесоматериалов, имеющих наибольшую добавленную стоимость.

ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

К основным взаимосвязанным проблемам лесного хозяйства и лесной промышленности относится и недостаток перерабатывающих мощностей и высокотехнологичного оборудования на лесоперерабатывающих предприятиях. Износ основных фондов по многим лесопильно-деревообрабатывающим предприятиям достигает 60%. В связи с этим крайне низок уровень переработки древесины. При слабо развитой переработке древесины наиболее острой и пока не решенной проблемой лесопромышленного комплекса является развитие высокотехнологичных

производств по механической, химической и энергетической переработке древесного сырья. Решение этой проблемы позволит вовлечь в производство низколиквидную древесину и отходы лесопользования.

Другая проблема – недостаточные объемы инвестиций. Кроме того, одним из отрицательных факторов экономики отрасли края является большое количество таких лесозаготовителей, в том числе муниципальных, которые должны заниматься заготовкой и снабжением дровами населения, получают лесосечный фонд, но больше при этом заготавливают деловую древесину. Лесхозы не в состоянии контролировать такое количество мелких лесозаготовителей, работающих почти бесконтрольно. Отсюда массовые случаи незаконной рубки и вывозки древесины в основном ценных твердолиственных пород и кедра, а также потеря для бюджетов крупных финансовых средств.

По оценкам Управления по борьбе с экономическими преступлениями УВД Приморского края, объем незаконно заготавливаемой деловой древесины в Приморье составил в 2007 году около 1 млн м³. Правоохранительные органы ежегодно выявляют сотни фактов незаконных порубок деревьев, контрабанды леса и лесоматериалов. В прошлом году только по одной лесосеке государству нанесен ущерб от 140 до 170 млн рублей. Часто под видом рубок ухода мелкими лесозаготовителями уничтожаются ценные породы деловой древесины, которая затем вполне легально экспортируется в соседние страны.

Серьезными факторами, сдерживающими развитие ЛПК, являются необходимость перемещения лесозаготовок в более сложные для освоения лесов районы, где отсутствуют дороги и развитая инфраструктура. Строительство лесовозных дорог практически не ведется, вследствие чего большие запасы древесины недоступны для эксплуатации и гниют на корню, а заготовленная древесина в основном вывозится в зимних условиях, практически без дорог и со значительным ущербом для экологии.

Невосполнимый ущерб лесному богатству наносят лесные пожары, которые происходят ежегодно на значительных площадях и порой приобретают катастрофические масштабы.

Таким образом, при сложившейся ситуации и наличии вышеназванных проблем главная задача лесного сектора края заключается в рациональном использовании лесных ресурсов, повышении конкурентоспособности выпускаемой продукции, удовлетворении потребностей внутреннего рынка в высококачественной лесобумажной продукции при одновременном увеличении ее доли в экспорте.

ПИТОМНИКИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ УНИКАЛЬНОГО ЛЕСА

Между тем ценность лесов края состоит не только в запасах древесины. Вовлечение в эксплуатацию дополнительных площадей лесов ограничено их природоохранной ценностью.

Леса с ограниченным лесопользованием составляют около 45% территории лесного фонда края. Они представлены заказниками, водоохранными полосами, кедровниками, липняками и пр. По богатству лесных ресурсов и видовому разнообразию, набору редких и исчезающих растений и животных природным комплексам Приморья нет аналогов в России. Удивительная природа Приморского края сочетает в себе северные и южные растения. Здесь рядом с северянами пихтой, елью, сосной, могучими кедрами растут субтропические деревья, такие как амурский бархат, который называют также пробковым деревом. Рядом с березой и рябиной можно увидеть маньчжурский орех, аралию. В густой приморской тайге нередки настоящие субтропические лианы, амурский виноград, лимонник. И конечно же легендарный женьшень – корень жизни. Присутствие в приморской флоре реликтовых растений, переживших четвертичный ледниковый период, целебных для человека, делает эти леса уникальными. Поэтому уникальные кедрово-широколиственные леса нуждаются в воспроизводстве. Лесовосстановление вырубок и гарей осуществляется посадками ценных пород деревьев и регулированием естественного возобновления лесов на пустующих землях на основе сохранения генофонда, экосистемного управления, развития генетики и селекции. Лесовосстановление осуществляется путем создания лесных культур для формирования кедрово-

широколиственного леса как одного из наиболее продуктивных, сложных по составу и строению в мире. Для этой цели в крае созданы лесные питомники. Есть тепличный комплекс по выращиванию посадочного материала с закрытой корневой системой.

Таким образом, главной целью лесной политики края на прогнозируемый период является восстановление и поддержание устойчивого развития лесного комплекса для обеспечения лесными продуктами и услугами социальной, экологической и экономической сфер жизни населения края. Важно и поддержание окружающей природной среды в пределах норм, обеспечивающих необходимые биологические параметры жизни, природную комфортность существования населения края и сохранение биоразнообразия. А также необходимо сохранение экологической роли лесного покрова края и его отдельных территорий в любых ситуациях и режимах как обязательнейшее условие сохранения среды.

Илья БОРИН

32



Владивосток. Здесь заканчивается великая Транссибирская железнодорожная магистраль. Расстояние от Москвы – 9288 км

33

Где-то багульник на сопках цветет,
Кедры вонзаются в небо...
Кажется, будто давно меня ждет
Край, где ни разу я не был





Владивосток. Бухта Золотой Рог

СТАВКА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЛЕС

РЕСУРСЫ И ПРОБЛЕМЫ

Лесопромышленный комплекс в Приморском крае занимает важное место. В общей отраслевой структуре промышленного производства региона доля отрасли составляет около 10%. Лесозаготовители края заготавливают ежегодно около 5,4 млн м³ древесины по главному и более 1 млн м³ по промежуточному пользованию. Из них круглые лесоматериалы занимают порядка 3,7 млн м³, в том числе экспорт круглого бревна — 3,1 млн м³. То есть общая доля кругляка в приморском экспорте составляет более 80%. И эти цифры не предел. А если учесть браконьерские заготовки, то рубится и вывозится гораздо больше.

34

Круглый лес вывозится и под видом обработанной древесины, когда предприниматели пишут в декларациях, что вывозят обработанный лес, хотя фактически только снимают с дерева кору и обрубают сучья. Специалисты понимают, что подобное использование лесных ресурсов неэффективно, что экспорт круглого леса не имеет долгосрочных перспектив. Эксперты природоохранных структур беспокоятся, что лесосечный фонд в крае стремительно сокращается и через 6–8 лет вывозить будет нечего. Делового леса в общей его структуре осталось не более 10%, тогда как экспорт за последние годы вырос вдвое, в основном за счет вырубки «высокопородного» леса.

Поэтому попытка Правительства РФ стимулировать глубокую переработку леса за счет повышения вывозных таможенных пошлин на необработанную древесину у большинства приморцев находит одобрение. Несмотря на то что экспортные цены на лес растут, вывоз леса за границу не уменьшается. Сегодня в крае экспортом древесины занимаются около 200 организаций и компаний. По официальным данным,

основными импортерами приморского леса являются КНР (около 50%), Япония (более 30%) и Южная Корея (около 20%). В последнее время возрос лесозаэкспорт в такие страны, как США, Великобритания, Дания. Ежегодно круглого леса экспортируется на сумму 6,2 млрд рублей.

Между тем лесозаготовители говорят о нерентабельности лесного бизнеса. Компании, вырубившие лес вблизи дорог и рек, углубляются все дальше в чащу, в связи с чем увеличиваются их расходы на единицу себестоимости продукции. Как говорят в Приморской ассоциации лесопромышленников и экспортеров леса, заготовка леса обходится в 40 условных единиц за 1 м³, хранение — 10, логистические услуги — 20, таможенные платежи — 17 условных единиц и т.д. В итоге, чтобы вывезти и продать 1 м³ леса, нужно затратить около 100 условных единиц. А цена реализации не растет, она чуть больше указанной затратной суммы. «В этой ситуации повышение таможенных пошлин сделает экспорт леса нерентабельным бизнесом», — переживают лесопромышленники.

Ведь кругляк давал быстрые деньги, скорый оборот капитала. И предупреждают, что лесопромышленный комплекс Приморского края уже через год достигнет серьезного кризиса. Что запрет на вывоз круглого леса, вводимый правительством в 2009 году, приведет к тому, что большинство предприятий не смогут работать в полную силу. Часть предприятий не сумеет наладить переработку круглого леса, но, если даже это и произойдет, найти сбыт своей продукции на Дальнем Востоке и за рубежом будет проблематично. Но, может быть, это обстоятельство и заставит лесопромышленников заняться переработкой леса и позволит сохранить леса от тотального истребления...

Кстати, дальновидные предприниматели предвидели шаги правительства по увеличению экспортных таможенных пошлин и направляли свою прибыль на строительство предприятий по переработке. Так, группа компаний в Тернейском районе строит завод по производству шпона и лесопильный завод с общим объемом переработки в 685 тыс. м³ и общей

стоимостью проекта почти 4 млрд рублей. Стратегическим инвестиционным партнером выступает Японский банк международного сотрудничества (JBIC). Он выделяет 2405 млн рублей; 1030 млн рублей дают частные коммерческие банки Японии. Кредиты российских банков составляют 543 млн — эти деньги пойдут на уплату НДС за ввозимое оборудование.

АКЦЕНТ НА КАЧЕСТВО

Переориентировали бизнес с экспорта на выпуск продукции глубокой переработки и в другом районе края. Там открыли инвестиционные линии, поставили оборудование для производства натурального паркета и мебельного щита. И сегодня руководители компании полны оптимизма. Они говорят, что предприятие будет расширяться и дальше. Строят завод по производству трехслойной паркетной доски. Уже десяток лет успешно работает мебельная фабрика в Артеме, которая занимается переработкой приморского леса. Как видим, есть предприятия, которые поняли, что производить продукцию в конечном счете выгодно. Кстати, это выгодно не только предприятию. Это дает выплаты в бюджеты, рабочие места, решение социальных проблем.

В администрации края в целом позитивно оценивают ход реформирования лесопромышленного комплекса: рост товарной продукции в 2007-м составил 123,7% по сравнению с 2006 годом. Ее объем, включая лесозаготовку, деревообработку и производство мебели, оценивается в сумму 8,9 млрд рублей. Увеличился объем перерабатываемого круглого леса с 799 тыс. до 860 тыс. м³. В целом по краю, по информации Управления лесным хозяйством, с начала нынешнего года более чем в два раза выросло производство паркета (22 тыс. м³), гофрированного товарного картона (268 тыс. м²) и картона (5,3 млн м²). Предприятия произвели мебели более чем на 70 млн рублей (рост — 72%). Объем товарной продукции составил 2,2 млрд рублей. Заготовлено 1,2 млн м³ круглых лесоматериалов, а также 75 тыс. м³ пиломатериалов.

При этом акцент делается на выпуске качественной продукции. С этой целью открываются новые производства на базе уже существующих, идет оснащение современным

оборудованием, внедряются новые технологии. Так, благодаря современной технологической линии, например, ЗАО «Лес Экспорт» значительно увеличило свои производственные показатели. Теперь в планах компании установка оборудования, которое позволит выпускать трехслойный паркет (два нижних слоя из древесины, верхний — из твердых пород леса).

В нашей стране велика потребность в пиломатериалах, заготовках. Например, в Москве, Санкт-Петербурге готовы покупать в больших объемах мебельные щиты, сухие доски, черновые мебельные заготовки из ценных пород дуба и ясеня и недоумевают, как можно продавать лес в круглом виде. А за шпоном из приморского ясеня покупатели стоят в очереди, те же китайцы из нашего сырья такое качество изделий обеспечить не могут. У нас не успевает работать на внутренний рынок шпоновый цех в Лесозаводске. К тому же он изготавливает современную кухонную мебель из натурального дерева, для чего мастера учились в Италии. И теперь кухонные гарнитуры расходятся не только по краю, но и далеко за его пределами.

НУЖНЫ ИНВЕСТИЦИИ

К сожалению, далеко не все компании могут позволить себе вкладывать средства в деревопереработку. С повышением пошлин они и вовсе будут ограничены в собственных средствах на развитие, поскольку не смогут продавать круглый лес за рубеж. Есть проблемы и с низкосортной древесиной. Древесина из хвойных пород требует дорогостоящего оборудования, и не каждому предприятию, которое работает на такой сырьевой базе, под силу его приобрести. Например, построить целлюлозно-бумажный комбинат по самым скромным подсчетам обойдется в 100–120 млн условных единиц. Тут необходимы инвестиции. Собственные мощности по лесопилению и деревообработке в крае на 50% физически и морально устарели. Но инвесторы не спешат выстраиваться в очередь. Поэтому в крае рассчитывают войти в федеральную целевую программу по развитию мощностей по глубокой переработке леса, что позволит создать на его территории сразу несколько крупных современных деревообрабатывающих производств. На сегодняшний день разработаны и

Vermeer
ООО «ВЕРМЕЕР РУС СЕРВИС»

www.vermeer.ru

ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

ИЗМЕЛЬЧИТЕЛИ
ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИХ
ОТХОДОВ

ПНЕДРОБИЛКИ

ДРОБИЛКИ
С ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ
И ВЕРТИКАЛЬНОЙ
ЗАГРУЗКОЙ

МАШИНЫ
ДЛЯ ПЕРЕСАДКИ
ДЕРЕВЬЕВ

HG200 — новинка от Vermeer, компактная
дробилка по цене рубильной машины

Измельчает древесину,
обрезки досок,
овощную тару,
паллеты,
лёгкий строительный
мусор



ПОСТАВКИ
СЕРВИС
ОБУЧЕНИЕ

ООО «ВЕРМЕЕР РУС СЕРВИС»

119421, Москва, ул. Обручева, д. 4, корп. 3, подъезд 1, 1 эт.
тел.: (495) 936-4471, 936-4193, 936-4194
факс: (495) 936-4204, ponomarev@vermeer.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

193015, Санкт-Петербург, ул. Таврическая, д. 45, лит. А, оф. 5
тел./факс: (812) 335-3979, vermeer.spb@mail.ru

625048, Тюмень, ул. Максима Горького, д. 3, корп. 2/5
тел.: (3452) 345-035, 345-037, факс: (3452) 345-038
tyumen@vermeer.ru

350055, Краснодар, ул. Знаменская, д. 48
тел./факс: (8612) 309-049, krasnodar@vermeer.ru

445045, Тольятти, ул. Громова, д. 51А
тел./факс: (8482) 974-407, 974-411
vermeer@vikingsi.ru, vermeer63@mail.ru

690091, Владивосток, ул. Посьетская, д. 45, офис 314
тел./факс: (4232) 240-734, petrafov_iv50@rambler.ru

подготовлены к реализации восемь инвестиционных проектов с полным циклом производства, то есть с учетом выпуска продукции глубокой переработки древесины. Планируется направить данные проекты в Минпромэнерго РФ на рассмотрение, и в случае одобрения предприятия смогут рассчитывать на приоритетное выделение участков лесного фонда и снижение стоимости их аренды.

Учитывая обстановку в отрасли для предприятий, развивающих деревообработку, край просил Правительство РФ ввести государственное субсидирование процентных ставок кредитов банков, привлекать банковские кредиты, которые создадут здоровую конкуренцию в привлечении

инвестиций, освободить предприятия от ввозных таможенных пошлин и НДС на лесозаготовительное и лесоперерабатывающее оборудование. И частично освободить лесоперерабатывающие предприятия от налогов, идущих в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации, до выхода этих предприятий на проектную мощность, но не более чем на четыре года.

НАВЕСТИ ПОРЯДОК В ОТРАСЛИ

А между тем предприимчивые зарубежные соседи в короткий срок запретили вырубку своего леса. Но при этом построили на своей территории рядом с российской границей более

20 предприятий, работающих на переработке приморского леса. И более того, начали создавать лесопильные производства на нашей территории, открыли в Уссурийске свою мебельную фабрику.

Между тем лесосечный фонд края ограничен, и это признают лесопользователи. Особенно сильно истощились запасы ценных пород древесины: кедр, ясень, дуба.

Александр Кваша, член Комитета по продовольственной политике и природопользованию Законодательного Собрания Приморского края, уверен: «Это очень хорошо, что создаются условия для организации в России современных деревообрабатывающих производств и для прекращения вывоза необработанной древесины за рубеж. Введение запретительных таможенных пошлин позволит навести порядок в отрасли. Конечно, спилить и продать проще, к тому же при таком бизнесе обеспечена высокая оборачиваемость средств, но переработать в любом случае выгоднее. Опасения потерять рынок сбыта с китайской стороны я считаю надуманными, поскольку многие приморские компании уже наладили прочные связи с европейскими покупателями. Сегодня в Приморье готова появиться лесная промышленность нового типа, обладающая современными производственными мощностями и ориентированная соответственно на более платежеспособные и цивилизованные рынки. И это будет, несмотря на недопонимание и нежелание отдельных людей работать по новым правилам. Развитие перерабатывающих производств позволит сократить объемы заготавливаемой древесины и размеры вырубаемых площадей при увеличении объемов выпуска товарной продукции».

Вместе с тем с начала нынешнего года в Приморье было проведено более 600 рейдов по охране лесов от незаконных порубок работниками лесхозов совместно с инспекторами Управления лесным хозяйством края и сотрудниками милиции. Были выявлены 202 случая незаконных вырубок. По итогам рейдов проведено 39 проверок соблюдения требований лесного законодательства. В итоге к административной ответственности было привлечено 167 человек, к уголовной – четверо. Правонарушители оштрафованы на 677,4 тыс. рублей.

Павел ФРОЛОВ

Китай. Типовая мебельная фабрика

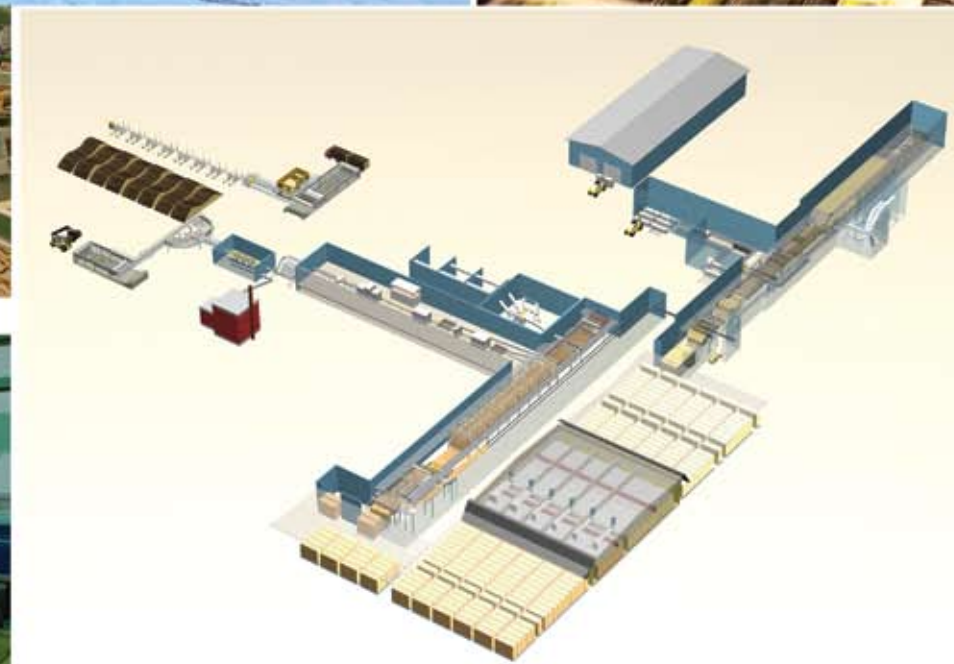
36



ЛЕСДРЕВМАШ-2008
Москва 1-4 сентября
Павильон 2,
зал 3, стенд № 23Е85

JARTEK

TekmaWood



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

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

Lahti, Finland, тел. +358 3 787 5400, факс +358 3 787 5258 www.jartek.fi
Jartek Group (Jartek Rus), 197110, С-Пб, Петровская коса 1, к. 1
моб. +7 911 141 14 88, тел. +7 (812) 230 51 46, факс. +7 (812) 230 20 96
alexei.krasikov@jartek.ru



ТОПОРОМ ПО НАЦПАРКАМ

Уссурийский тигр

Свою первую годовщину со дня учреждения 2 и 9 июня отметили первые на Дальнем Востоке национальные парки «Зов тигра» и «Удэгейская легенда». Именно год назад на Дальнем Востоке была открыта новая эпоха в истории охраны заповедной природы. Правительство поручило Росприроднадзору обеспечить режим особой охраны территорий национальных парков. Поэтому соответствующие письма с требованием принять исчерпывающие меры по прекращению хозяйственной деятельности на вновь образованных землях особо охраняемых территорий (ООПТ) пошли в адрес администрации Приморского края. Управление Росприроднадзора незамедлительно провело встречи с руководством четырех районов, на территории которых располагаются национальные парки, то есть довело распоряжение правительства до сведения заинтересованных лиц.

При поддержке экологов вдоль границ национальных парков и на ведущих к ним дорогах были установлены огромные транспаранты. Лесхозы написали письма, что лесохозяйственная деятельность будет прекращена в ближайшие месяцы. Для того чтобы люди знали о новых ООПТ, в прессе были опубликованы статьи о новых нацпарках, были подготовлены и изданы красочные буклеты. Но вопрос о создании федеральных государственных учреждений «Зов тигра» и «Удэгейская легенда», которые, собственно, и должны обеспечить работу нацпарков, затягивался, что не позволяло в 2007 году наладить действенный контроль за территорией. Одиночные проверки инспекторов управления Росприроднадзора по Приморскому краю выявляли нарушения, однако жестких мер не принималось.

Появилась информация, что на территории национального парка «Зов тигра» зимой шла интенсивная рубка леса, который в феврале стали оттуда вывозить. Эти данные были оперативно проверены с помощью космических снимков высокого разрешения системы SPOT. Была организована проверка, которая потрясла даже выдавших виды инспекторов.

«Вырубка леса намного превосходит объемы, заготавливаемые на этой территории в предшествующие годы, – говорит директор нацпарка «Зов тигра» Юрий Берсенов. – При этом один из представленных лесхозом лесобилетов на рубку главного пользования вообще был выписан 26 июля 2007 года. То есть уже после того, как распоряжением правительства территория нацпарка «Зов тигра» получила высший природоохранный статус! Почти половина земель нацпарка, 40 тыс. га, расположена в Чугуевском районе Приморья, где мы и видим теперь печальный итог активных лесозаготовок».

В ходе рейда было установлено множество нарушений лесного законодательства. Например, на одной из делян после рубок, осуществлявшихся по лесобилету, выписанному на Барабашский лесхоз, расположенный в пяти сотнях километрах от территории нацпарка (в Хасанском районе), остались огромные поляны, сплошь усеянные стволами деревьев. При этом оставшиеся «в живых» деревья можно пересчитать по пальцам. Практически

на всех делянках были нетронуты сухие деревья и уничтожены живые крупные. Пожароопасность территории парка существенно усилилась из-за захлывания лесосек порубочными остатками.

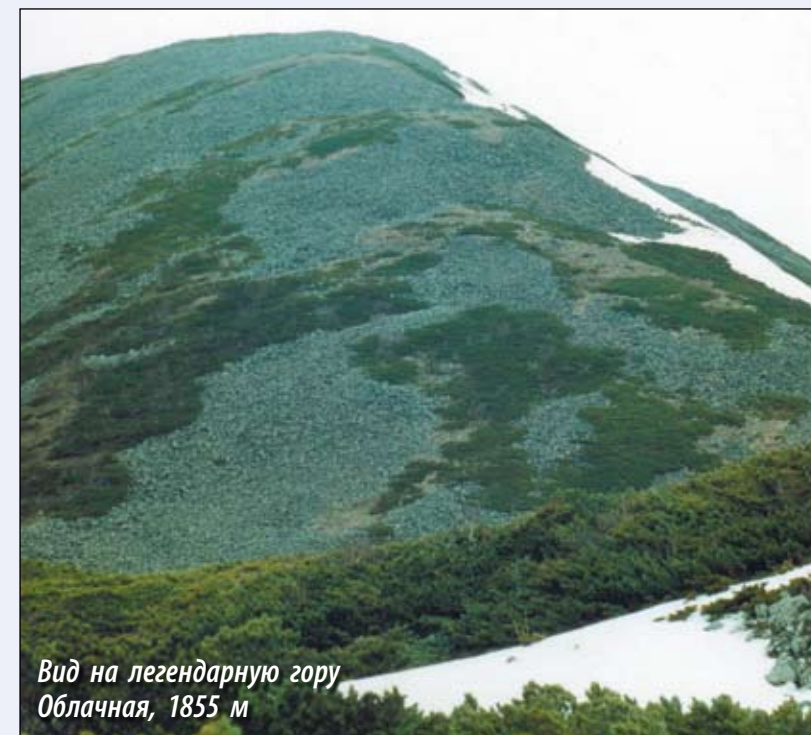
Дошло до того, что лесничий Архиповского лесничества выписал в рубку лес, находящийся вдоль главной дороги, идущей через национальный парк. И сделал он это 13 февраля 2008 года, тогда, когда ни этот лес, ни эта земля уже не относились к ведению его лесхоза. И он не имел уже никакого права на выписку подобных документов. А государство за обезображенный лес получило аж 29 рублей 70 копеек – именно столько согласно договору купли-продажи заплатил покупатель за 30 м³ ели. Всего же в 2007 году на территорию национального парка выписали в рубку более 30 лесобилетов. И это несмотря на то, что заместитель министра природных ресурсов Анатолий Темкин еще в декабре 2006 года написал в адрес губернатора Приморского края Сергея Дарькина письмо. В нем он выразил просьбу: в связи с представлением в правительство проектов распоряжений об учреждении национальных парков обеспечить режим особой охраны их территорий, исключаящую любую деятельность, которая может нанести ущерб природным комплексам и объектам.

Характерно, что все рубки 2007 года проводились вдоль существующих

дорог, зачастую использовавшихся как временные склады. И теперь привлекательность территории национального парка «Зов тигра» утрачена на десятилетия. Схожая ситуация наблюдалась и на территории национального парка «Удэгейская легенда». В настоящее время там работает совместная комиссия управления Росприроднадзора и Управления лесного хозяйства Приморского края с участием эксперта лесной программы Амурского филиала Всемирного фонда дикой природы России. Она и сделает окончательные выводы о правомочности ведения рубок после принятия распоряжения правительства о создании нацпарка и целесообразности их ведения в данном объеме на зарезервированной территории.

А туристы, поднимаясь сегодня на высочайшую вершину Приморья – Облачную, одну из достопримечательностей национального парка «Зов тигра», созерцают ужасающие проплешины и горы порубочных остатков. Такую память о себе оставили лесники бывшего Чугуевского лесхоза, постаравшиеся напоследок взять с ранее подведомственной им территории рекордное количество древесины: в рубку на 2007 год в границах национального парка было выписано более 30 лесобилетов на 15,5 тыс. м³ деревьев.

Виктор ДЮЖЕВ



Вид на легендарную гору
Облачная, 1855 м



Бухта Находка

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОПЛОТ ПРИМОРЬЯ

Приморский край несет значительную нагрузку в промышленном секторе страны. Крупнейшие лесопромышленные предприятия региона играют значительную роль в обеспечении экономической стабильности региона и в дальнейшем развитии Приморья.

ОАО «ТЕРНЕЙЛЕС»

В группу предприятий «Тернейлес» входят семь дочерних производственных предприятий, которые составляют единый производственный комплекс по заготовке и переработке древесины, ведут единую технологическую и экономическую политику. Деятельность группы осуществляется в трех районах Приморского края (Красноармейский, Тернейский, Пожарский) на площади 2481,6 тыс. га с ежегодной

нормой отпуска древесины по главному пользованию 1936,1 тыс. га. На предприятиях группы работают более 3 тыс. человек.

Компания образована в июне 1992 года и специализируется на выполнении лесозаготовительных работ и работ, связанных с переработкой древесины. Офис компании расположен в п. Пластуне Тернейского района Приморского края. Здесь же находятся и три предприятия, входящие в структуру

компании: завод по переработке мягких сортов древесины «СТС Текновуд», завод по переработке твердых сортов «ПТС Хардвуд» и «Пластун», занимающийся переработкой ламинаты. В распоряжении компании имеется порт-пункт в п. Пластуне, откуда производится отгрузка круглых лесоматериалов на теплоходы. Помимо отгрузок древесины на экспорт, часть лесопроизводства поступает на внутренний рынок дочерним предприятиям для переработки и производства мебельных щитов. Сегодня «Тернейлес» является не только крупнейшим лесозаготовителем края. Компания занимается глубокой переработкой древесины.

Основные виды деятельности компании:

- заготовка древесины, строительство лесовозных дорог;
- воспроизводство, охрана и защита закрепленных и арендованных лесов;
- оптовая торговля лесоматериалами;
- организация перевозок грузов;
- торгово-посредническая деятельность;
- внешнеэкономическая деятельность.

Компания исповедует следующие принципы: неистощительное лесопользование, минимизация воздействия на окружающую среду, комплексное использование лесных ресурсов, социальная и юридическая ответственность, постоянство ведения бизнеса, поддержание легитимных отношений с властями, открытость и прозрачность деятельности. Анализ современных рыночных тенденций мировой торговли показывает, что существует и стремительно развивается новая рыночная ниша сертифицированной лесной продукции. Поэтому важнейшим приоритетом деятельности компании является разработка и внедрение системы качества управления окружающей средой, отвечающей международно признанным стандартам (ISO 14001, FSC).

В непростых для лесного комплекса РФ и Дальнего Востока экономических условиях «Тернейлес» расширяет основное производство, осваивает новые участки лесного фонда, внедряет ресурсосберегающие технологии, развивает социальную сферу. Предприятие планирует в нынешнем году заготовить 955 тыс. м³ древесины, произвести 204 тыс. м³ технологической щепы, выпустить товарной продукции на 2037 605 тыс. рублей. К 2010 году довести заготовку леса до 1188 тыс. м³ и произвести товарной продукции более чем на 2536 млн рублей. В вопросах финансового обеспечения деятельности руководство опирается на использование собственных оборотных средств, кредиты банков, а также инвестиции стратегических партнеров.

Стратегическим партнером ОАО «Тернейлес» по вопросам инвестиций, направленных на реализацию стратегических целей и планов предприятия, является компания Sumitomo corporation (Япония).

Для реализации поставленных целей и задач предусмотрены мероприятия по увеличению численности персонала, повышению квалификации кадров и улучшению условий труда. Заключаются договоры с учебными заведениями. При этом преимущественным правом на подготовку по необходимым для предприятия специальностям пользуются местные жители. В случаях сокращений каких-либо видов деятельности или производств «Тернейлес» разрабатывает план переподготовки работников, попадающих под сокращение, и предоставляет им возможность бесплатного освоения новой специальности. Предприятие заботится о социальном благополучии работников предприятия, а также о местных жителях и коренных малочисленных народах севера, проживающих на территории деятельности компании.

ЗАО «ЛЕС ЭКСПОРТ»

ЗАО «Лес Экспорт» было основано в 1997 году. Первоначально основными видами деятельности предприятия были заготовка и экспорт древесины ценных пород. Гибко следуя запросам клиентов и требованиям рынка, в 2000 году руководство компании приняло решение о строительстве завода по глубокой переработке древесины, который начал функционировать в середине 2002 года.

Сегодня, помимо заготовки леса, «Лес Экспорт» — это:

- производство и сбыт паркета;
- производство мебельного щита;
- производство пиломатериалов для строительства и отделки помещений на заказ по спецификации заказчика;
- отправка продукции в регионы и за рубеж.

Численность персонала — более 600 человек.

На российском рынке хорошо известна продукция компании. Прежде всего это массивная паркетная доска из дуба и ясеня широкого размерного ряда и различной цветовой гаммы. Двери из массива дуба, ясеня, кедра украшают квартиры, офисы и отели далеко за пределами Приморья. Кроме того, здесь изготавливают плинтус, дверные коробки, обналичку, мебельные щиты из дуба, ясеня и кедра, мебель на заказ. Оборудование немецкой группы компаний Weinig позволяет выпускать продукцию такого качества, что ее достоинства неоднократно отмечались на московских и международных выставках. В компании постоянно следят за новинками рынка и внедряют самые современные разработки.

Продукцию компании знают и за пределами края. Длительный опыт экспортной деятельности позволяет в кратчайшие сроки организовать поставку пиломатериалов за рубеж. На сегодняшний день «Лес Экспорт» успешно сотрудничает с крупными иностранными перерабатывающими



Этот лес пойдет на экспорт



Панорама Сучанской долины



Сахалинская сосна

предприятиями. По предварительным заказам компания производит мебельный щит и паркетную заготовку, которые направляются в Японию, Канаду и Китай. Ведет торговлю с Кореей, Вьетнамом, Данией, Казахстаном. Мощности предприятия постоянно растут: каждый месяц на экспорт отправляется более 1000 м³ готовой продукции. Общий годовой объем продаж (оборот) на экспорт составляет около \$7535042.

42

ОАО «ПРИМОРСКИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ»

ОАО «Приморские лесопромышленники» («Приморсклеспром») является одной из ведущих и старейших компаний лесной отрасли Приморья. В декабре 2007 года компании исполнилось 75 лет. Предприятие имеет лесосечный фонд объемом 735 тыс. м³, из которых производится 648 тыс. м³ круглых лесоматериалов, из них хвойных – 457 тыс. м³, твердолиственных – 44,5 тыс. м³ и мягколиственных – 146,5 тыс. м³. Ежегодный объем заготовок леса составляет порядка 700 тыс. м³.

Основные виды деятельности компании:

- заготовка, переработка и транспортировка древесины;
- производство пиломатериалов, мебели и окон;
- внешнеэкономическая деятельность по экспорту лесопроизводства и импорту требуемой для производства продукции.

В компании работают более 3800 человек (включая дочерние компании).

Годовой оборот составляет около 2 млрд рублей.

Сфера интересов предприятия распространяется на торговлю, судостроительство, добычу и переработку рыбы и ряд других производств. Заметная часть деятельности отводится перевалочным и грузовым работам в портах Светлая и Ольга, на железной дороге.

Приобретенное (импортное и отечественное) лесопильное оборудование позволяет полностью переработать хвойные и твердолиственные круглые лесоматериалы на пилопродукцию, но остаются невостребованными мягколиственные лесоматериалы.

Для переработки отходов лесозаготовок, лесопиления из мягколиственных круглых лесоматериалов проект Приморсклеспрома по строительству фабрики для производства плит МДФ в селе Чугуевке и завода по производству плит OSB в городе Дальнереченске направлен в Минпромэнерго России для включения его в федеральную целевую программу «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоение новых лесных массивов на период до 2015 г.»

ООО «ФОРЕСТ-СТАР»

ООО «Форест-Стар» является холдинговой компанией, организованной в октябре 2000 года и работающей на рынке поставок лесной продукции в течение семи лет. Это одно из базовых предприятий лесной промышленности края. Холдинг представляет собой комплекс предприятий, находящихся в нескольких районах Приморского края, которые осуществляют лесозаготовительную и производственную

деятельность на территориях Чугуевского, Спасского и Ольгинского районов Приморья. На сегодняшний день общий ежегодный объем пользования «Форест-Стар» по договорам на право аренды участков лесного фонда составляет около 100 тыс. м³. Весь лесной фонд на 38% представлен твердолиственными породами деревьев, на 29% – мягколиственными, остальное – хвойные.

Каждый филиал холдинга работает на лесосырьевой базе, имеет склады, стационарные и передвижные механизмы, рабочий персонал, технику и инструменты для заготовки и погрузки, транспортировки древесины, деревообрабатывающие цеха, предназначенные для первичной распиловки древесины, которая поставляется на головной завод в г. Спасск-Дальний (работает с 2005 года). Его общая мощность – 50 тыс. м³ в год. Продукция компании поставляется как на внешний, так и на внутренний рынок.

Основной направленностью предприятия является комплексная деятельность по производству лесоматериалов, включая заготовку леса, выпуск товарных сухих пиломатериалов, черновых мебельных и паркетных заготовок с реализацией продукции на экспорт в страны АТР морским и железнодорожным транспортом.

Согласно инвестиционному проекту, «Форест-Стар» планирует ввод в эксплуатацию на деревообрабатывающем комплексе в г. Спасск-Дальний мощностей по лесопилению и производству сухих строганых пиломатериалов для домостроения в объеме 20 тыс. м³ в год на основе современного технологического оборудования. Готовая продукция пойдет на экспорт

в виде комплектных пиломатериалов. В течение 2006–2007 годов уже введены в производство мощности по лесопилению, сушке и производству паркетных заготовок мощностью 12 тыс. м³ в год.

Руководство холдинга намерено в дальнейшем наращивать производство по созданию мощностей по глубокой переработке древесины внутри региона для внутреннего и внешнего рынка, расширять производство по переработке низкосортной древесины и выпуску продукции при взаимодействии с органами государственной власти краевого и федерального уровня в современных условиях лесных отношений. В планах – запуск в нынешнем году в Чугуевке лесоперерабатывающего комплекса, производственные мощности которого позволят перерабатывать в год до 50 тыс. м³ хвойной и мягколиственной древесины на сухие строганые пиломатериалы и лущеный шпон. А также строительство лесоперерабатывающего комплекса в п. Ольга, который будет перерабатывать не менее 30 тыс. м³ леса на пилопродукцию и продукты из отходов – технологическую щепу и OSB. Этот товар будет идти как на внешний, так и на внутренний рынок. Чтобы осуществить задуманное, в 2008–2010 годах необходимо вложить в производство около 100 млн рублей.

ООО «ПРИМОРСКИЙ ЛЕСОКОМБИНАТ»

ООО «Приморский лесокombинат», расположенное в г. Дальнереченске Приморского края, создано 14 сентября 1998 года. Предприятие имеет опыт по разделке древесины, лесопилению, производству других видов продукции. Сырьевая база Приморского лесокombината – это леса площадью 42 тыс. га с запасом спелой и перестойной древесины в объеме 6,5 млн м³. При ежегодном объеме лесозаготовок и соблюдении экологических норм такие запасы позволяют планировать устойчивую работу предприятия минимум на четверть века вперед. Комбинат расположен на пересечении железнодорожных и автомобильных магистралей, что позволяет без проблем доставлять грузы в порты Владивосток и Находку. Сфера деятельности предприятия разнообразна – от

заготовки древесины до ее комплексной переработки:

- организация и ведение лесозаготовок;
- вывозка леса;
- побочное пользование лесным фондом;
- деревообработка;
- производство и реализация товаров народного потребления, мебели, строительных материалов;
- торгово-закупочная деятельность, в том числе лесом, строительными материалами, мебелью, пиломатериалами, цветными и черными металлами;
- бытовые услуги населению;
- транспортные услуги;
- создание торговых комплексов и предприятий общепита.

Среди продукции Приморского лесокombината пиломатериалы, дверные блоки, паркет, детали для строительства, строганый шпон. Для производства строганого шпона используется лучшая древесина твердолиственных пород: ясеня, дуба, ореха, ильма, а также древесина липы, березы, клена.

Современное оборудование – линия по производству строганого шпона «Анжело Кремона» (Италия), линия по изготовлению рулонного шпона «Касатти» (Италия), линия по производству штучного паркета «Коста» (Италия), позиционные деревообрабатывающие станки отечественного и импортного производства – позволяет вырабатывать высококачественную продукцию, пользующуюся стабильным спросом в России и за рубежом.

Комбинат поставляет свою продукцию в Китай, Сингапур, Тайвань, страны СНГ и во все регионы России.

ООО «СТРОЙСЕРВИС»

Компания широко известна как производитель дверей, выполненных по современной европейской технологии: переклеенный массив хвойных пород, облицованный шпоном ясеня. Производство организовалось 12 лет назад в приморском поселке Штыково. Отсюда и название продукции, прочно укрепившееся на рынке – штыковские двери. Сегодня бренд с этим названием – единственный приморский бренд в

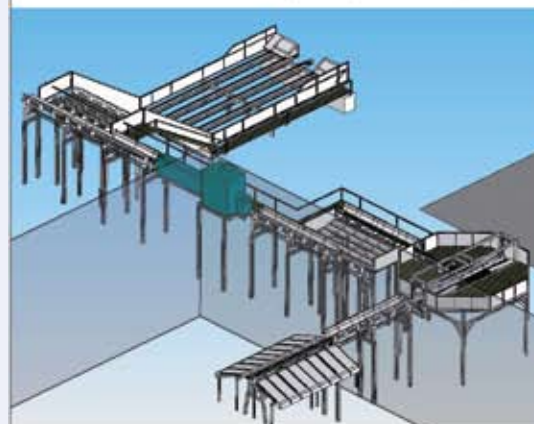
КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛЕСОПИЛЕНИЯ В СКАНДИНАВСКИХ ТРАДИЦИЯХ

Ждем Вас на «Лесдревмаш»
в павильоне 2, зал 3, стенд 23Е70



Мы производим:

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



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

ООО «Тимбер Продукт»
Официальный представитель
Timbermatic Oy в России

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

www.timbermatic.ru

сфере производства дверей, известный на весь Дальневосточный округ. Первоначально компания намеревалась специализироваться на производстве бытовых изделий из дерева – выпускать стулья, столы, окна, корпусную мебель из ясеня. Но со временем перешли на изготовление дверей – нужно было заполнить на рынке эту нишу и в то же время удовлетворить потребности самого требовательного покупателя. Для достижения этой задачи решили использовать полный цикл деревообработки. Для чего было закуплено современное оборудование, увеличены производственные площади и штат сотрудников. Качество продукции завоевало признание не только в России, но и на международном уровне. «Стройсервис» принял участие в проекте «Сахалин-1»: выполнил заказ на изготовление дверей, подоконников, полок для встроенных шкафов и прочей «столярки» для поселка нефтяников «Жилой комплекс «Олимпия».

Компания готова принять участие и в других объемных строительных проектах. Производство, налаженное в соответствии с европейскими стандартами, полностью соответствует требованиям российских потребителей. Надежность штыковских дверей достигается путем применения новейших технологий. Трехслойная конструкция более устойчива к деформациям, чем обычная в условиях влажного приморского климата. В производстве филенок применяется такой новый материал, как MDF, обладающий высокой гидрофобностью (стойкостью к влажности), а также

высокой экологичностью и прочностью. Сегодня штыковские двери, благодаря использованию самых современных технологий, материалов и современного оборудования, испанской фурнитуры, немецких клеев, заявляют о себе как об оптовом поставщике дверных блоков и столярных изделий.

ОАО «СЕРГЕЕВСКИЙ ЛЕСПРОМХОЗ»

ОАО «Сергеевский леспромхоз» ведет свою историю с 1965 года. Это одно из немногих лесозаготовительных предприятий в системе «Приморсклеспрома», которому удалось избежать распада на мелкие фирмы в период приватизации госсобственности. Предприятие выстояло, ежегодно заготавливая в среднем 110–120 тыс. м³ древесины. Более того, рыночная экономика объективно выдвинула леспромхоз в ранг ведущих предприятий отрасли. За последние годы на 8,5% возрос выпуск товарной продукции в сопоставимых ценах. Следовательно, увеличивается балансовая прибыль Сергеевского леспромхоза, зарплата; большие суммы выделяются на решение социальных и экологических задач. Предприятие с каждым годом работает все более стабильно и эффективно не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. В Японии и Республике Корея его знают как авторитетного и надежного партнера с богатейшей историей, солидным практическим опытом и мощной

производственной базой. Все это в совокупности помогает лесозаготовителям успешно решать поставленные задачи. Сергеевский леспромхоз сегодня для многих партнеров – это прежде всего надежность, стабильность и ответственность. Плюс ко всему хорошо просчитанные перспективы, которыми, естественно, приходится заниматься постоянно. Ведется большая работа по расширению лесосырьевой базы. Особые надежды возлагаются на возможное создание на территории свободной экономической зоны «Находка» (в территорию которой входит Сергеевский леспромхоз), российско-корейского технопарка, в рамках которого появится возможность, помимо заготовки леса, всерьез заняться и глубокой переработкой древесины. А это предоставляет новые возможности в расширении объемов экспортных поставок, улучшении экономического положения предприятия.

Лесозаготовки являются основным видом работ на предприятии. Осуществляются они комплексными бригадами на базе трелевочных тракторов ТТ-4М и бензопил «Хускварна-254». Такая организация труда позволяет добиться эффективности и высокого качества работ в сложных условиях горных лесосек. Высококласные специалисты, а также современная подготовка производства обеспечивают уверенную работу подразделений ОАО «Сергеевский леспромхоз» в течение длительного времени.

Илья БОРИН

Таежные дороги



HOMAG
HOLZMA
BRANDT
WEEKE
FRIZ
LIGMATECH
BÜTFERING
BARGSTEDT
TORWEGGE
WEINMANN

HOMAG
GROUP

ГАРАНТИЯ ВАШЕГО УСПЕХА!

Оборудование для мебельной промышленности
и деревянного каркасно-панельного домостроения

«ЛЕСДРЕВМАШ–2008»
Москва,
1–4 сентября,
павильон 2, зал 3

Homag GUS GmbH: Homagstrasse 3 - 5, 72296 Schopfloch, Germany, tel. +49(7443) 132 436, fax +49(7443) 132 500

Homag GUS GmbH (представительство) и ООО «Хомег Руссланд» (сбыт и сервисное обслуживание оборудования группы Homag)
115172 Москва, ул. Малые Каменщики, д. 16, стр. 1, тел. +7(495) 661 08 61, факс +7 (495) 661 07 61

ООО «Хомег Руссланд» (Юг): 350031 Краснодар, ул. Дзержинского, 3/2, оф. 61, тел. +7(861) 279 11 96, факс +7(861) 224 41 48

ООО «Хомег Руссланд» (Урал): 620144 Екатеринбург, ул. Московская, д. 287, оф. 307, тел. +7 (343) 260 95 13

Представительство (Дальний Восток): 690003 Владивосток, ул. Авраменко, д. 6, т. +7 (4232) 77 00 87, ф. +7 (4232) 37 54 13

www.homagrus.ru



Уголок Уссурийской тайги

ИНВЕСТОРЫ В КРАЙ НЕ СПЕШАТ

В целях обеспечения развития лесного сектора необходимо привлечение иностранных и отечественных инвестиций в отрасль, проведение технического и технологического перевооружения производства, строительство новых производственных мощностей.

46

Приморский край имеет стратегическое значение для России, прежде всего в связи с развитием его «контактных» функций, созданием свободных экономических и торговых зон.

Основные факторы, обеспечивающие инвестиционную привлекательность Приморского края, – это выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия, богатый ресурсный потенциал, развитая транспортная инфраструктура (на территории края действует Владивостокский морской торговый порт – главные транспортные ворота на юго-востоке России), а также диверсифицированная система производства. По оценке специалистов и администрации региона, наиболее привлекательными отраслями являются транспорт и связь, рыбная, лесная и деревообрабатывающая промышленность, топливно-энергетический комплекс, туризм. Иными словами, конкурентные преимущества территории определяются ее геополитическим положением и достаточно богатыми природными ресурсами.

Фактически с действием этих же факторов связано наличие в Приморском крае и конкурентных недостатков территории, негативно сказывающихся на конкурентоспособности

предприятий этого региона. Различают три группы таких недостатков. Первую образовали климатические особенности и преимущественно сырьевая структура экономики, а также неравномерность освоения природных ресурсов. Ко второй относят оторванность от центра в силу географического положения, а также расходы на транспортировку тепловой и электроэнергии, районные коэффициенты и дальневосточные надбавки. Третью группу составляют удаленность от основной транспортной магистрали, моноотраслевой характер экономики и расходы по основным факторам производства.

Конкурентные преимущества и недостатки края существенным образом отражаются на его инвестиционной привлекательности. В соответствии с рейтингом инвестиционного потенциала, учитывающего потребительский, трудовой, производственный, инфраструктурный, финансовый, инновационный, институциональный и природно-ресурсный потенциал, в 2000–2007 годах Приморский край занимал 20–22-е места и входил в группу регионов со средним потенциалом. В то же время по инвестиционному риску регион занимал 44-е и 54-е места из 89 возможных.

К сожалению, экономика края по-прежнему остается сырьевой и развивается лишь торговля. Перспективы дальнейшего развития приморского лесного комплекса, так же как и его проблемы, мало чем отличаются от общероссийских. Главная задача – увеличить глубокую переработку древесины. Пока же ситуация выглядит следующим образом: Приморье экспортирует круглый лес порядка 3200 тыс. м³ в год и около 190 тыс. м³ пиломатериалов.

Для выполнения решений Правительства РФ по максимально полной переработке древесины на территории края планируется развитие ряда центров экономического роста по переработке древесины, которые позволят динамично решать проблему рационального природопользования. С этой целью администрация края ведет работу с Минпромэнерго России по включению в федеральную целевую программу «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоение новых лесных массивов на период до 2015 года» перечня проектов развития производственных мощностей в сфере глубокой переработки древесины на территории края. Наиболее крупные из них это строительство завода по производству

клееного бруса в поселке Чугуевке, строительству завода по производству трехслойной паркетной доски в городе Дальнереченске, строительство фанерного завода в поселке Пластуне. Рассматривается проблема создания производства деревянного высокотехнологичного домостроения по перспективным разработкам. Для реализации предлагаемых проектов администрацией края планируется бюджетное участие в развитии инфраструктуры в рамках проектов, а также предоставление государственных гарантий, поддержка в получении лесосечного фонда на территории региона и другие мероприятия.

В крае надеются, что развитие современной инфраструктуры, планируемое развитие промышленного и жилого строительства, связанного с проведением международного форума АТЭС, создаст условия для привлечения инвестиций в отрасль в соответствии с политикой российского государства, даст импульс для выхода ее на мировой уровень развития и делового сотрудничества с зарубежными партнерами.

«Приморские предприятия поставляют в Китай порядка 3 млн м³ лесной продукции ежегодно, – рассказывает руководитель Приморской ассоциации лесопромышленников и экспортеров леса Павел Корчагин. – Мы стараемся установить отношения с китайскими компаниями по реализации продукции. В свете последних реформ, которые касаются повышения экспортных пошлин на круглый лес, когда с 1 января будущего года экспорт кругляка станет нерентабельным, мы хотим привлечь китайских партнеров к совместной работе. Первое, что мы хотим от китайских партнеров, – это чтобы они покупали продукты переработки, пиломатериалы. Второе – это внедрение совместных технологий: соотношение цены и качества китайских станков сейчас отвечает нашим требованиям. Третье – это создание совместных предприятий на территории Приморского края».

Пока же ситуация такова, что потенциальные иностранные инвесторы в лесную отрасль Приморского края не спешат. И тому множество причин. Например, несовершенная система государственного регулирования ЛПК, низкая доходность бизнеса, отсутствие надежной правовой защиты, несовершенная законодательная база,

неблагоприятный экономический режим функционирования ЛПК, неэффективный доступ к лесным ресурсам, низкая эффективность механизмов государственного управления отраслью, рейдерские захваты и т.д.

На протяжении долгих лет Дальний Восток в экономическом отношении был оторван от стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и своих ближайших соседей. За последние годы произошел значительный скачок в уровне экономического развития многих стран АТР, в то время как Дальневосточный регион России по ряду известных причин, прежде всего из-за недостаточности централизованных инвестиций в экономику, оказался в положении отстающего. Как говорит Павел Корчагин, эту неблагоприятную ситуацию в сжатые сроки без активных усилий правительства и региональных органов власти,

без проведения активной политики сотрудничества с крупными иностранными инвесторами не исправить. Необходимо обеспечение правительственных гарантий отечественным и иностранным инвесторам, стабильное налоговое и таможенное законодательство, приоритетное кредитование государственных и коммерческих программ с участием иностранных инвестиций в экономику края с учетом структурных приоритетов и неотложной задачи решения проблемы занятости населения. Связанные с этим затраты быстро окупятся в результате расширения экономических связей со странами АТР, создания в регионах мощных промышленно-финансовых групп, способных успешно конкурировать на рынках АТР.

Виктор ДЮЖЕВ

Текущие инвестпроекты Приморского края

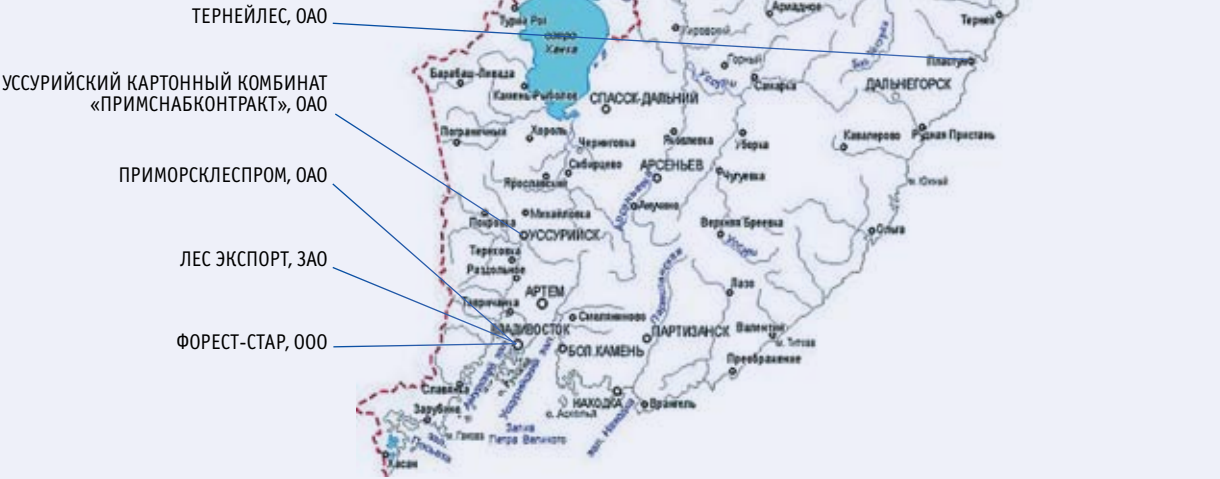
СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КЛЕЕНОГО БРУСА
Проектная мощность: 50 тыс. м ³ в год.
Место реализации: с. Чугуевка Чугуевского района Приморского края.
Стадия реализации: работа с инвесторами, приобретение оборудования.
Наименование субъекта инвестиционной деятельности: ОАО «Приморсклеспром».
Ожидаемые результаты: годовой объем производства – 480 млн рублей.
Общая стоимость: 109 056 тыс. рублей.
Срок реализации: 5 лет.
Период освоения инвестиций: 5 лет.
Срок окупаемости: 4,7 года.
Экономические показатели: чистая приведенная стоимость проекта (NPV) – 125,4 млн рублей, внутренняя норма доходности проекта (IRR) – 31,85%, минимальная ставка доходности (HR) – 10%, уровень рентабельности производства – 6,7%.
Куратор от субъекта инвестиционной деятельности: Валентина Ильинична Шаповалова, главный экономист ОАО «Приморсклеспром».
Тел./факс: +7 (4232) 43-37-87, +7 (4232) 49-97-08, e-mail: planplp@mail.primorye.ru.
СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРЕХСЛОЙНОЙ ПАРКЕТНОЙ ДОСКИ
Проектная мощность: 1 757 201 м ² в год.
Стадия реализации: переговорная работа с финансирующими кредитными институтами.
Место реализации: г. Дальнереченск Приморского края.
Наименование субъекта инвестиционной деятельности: ЗАО «Лес Экспорт».
Ожидаемые результаты: годовой объем производства – 1600 млн рублей.
Общая стоимость: \$104 145 634.
Срок реализации: 4 года.
Период освоения инвестиций: 2 года.
Срок окупаемости: 4 года.
Экономические показатели: чистая прибыль – 664 млн рублей в год, внутренняя норма доходности проекта (IRR) – 37%, уровень рентабельности производства – 26%.
Куратор от субъекта инвестиционной деятельности: Александр Константинович Колюхов, генеральный директор ЗАО «Лес Экспорт».
Тел. +7 (4232) 43-75-30, факс +7 (4232) 42-49-95, e-mail: info@lesexport.com.

47



Ведущие предприятия Приморского края

Название предприятия	Почтовый адрес	Контакты	ФИО директора	Род деятельности
АВТЕЙ, ООО	692446, г. Дальнегорск, пр. Октября, д. 146	(42373) 9-76-94 avtey2000@mail.ru		Лесозаготовка, переработка древесины
АМГУ, ОАО	692162, Тернейский р-н, п. Амгу, Приморская ул., д. 1	(42374) 3-81-43, 3-81-68, 3-81-43, 3-83-70 oao-amgu.ru	Шуликин Александр Георгиевич	Лесозаготовка, переработка древесины
ВУДПЛЮС, ООО	692031, г. Лесозаводск, ул. Кирова, д. 1	(42355) 2-47-61 wood@dmr.ru, woodplus@mail.ru, www.woodplus.ru	Нуриев Рэшит Муллахматович	Лесозаготовка, переработка древесины
ГЕФЕСТ, ООО	692180, Красноармейский р-н, с. Рожино, Луговая ул., д. 2а	(42359) 2-38-72, 2-38-73 gefesrpb@yandex.ru, gefesrles.ru	Бочкарев Павел Вячеславович	Лесозаготовка, переработка древесины
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	690074, г. Владивосток, Снеговая ул., д. 71	(4232) 44-58-49, 44-58-47 wood_vlvntc.ru	Пилипенко Сергей Иванович	Столярное производство. Изготовление деревянных строительных конструкций, предметов интерьера
ДАЛЬНЕРЕЧЕНСКЛЕС, ООО	692132, г. Дальнереченск, ул. Калинина, д. 11	(42356) 2-51-32, 2-54-42 dalnles@mail.primorye.ru	Миронов Владимир Александрович	Переработка древесины, производство пиломатериалов
ДЕЛЬТАЛИЗИНГ, ЗАО	690091, г. Владивосток, Светлановская ул., д. 66б	(4232) 49-12-21, 21-57-33 prim@deltalizing.ru, www.deltalizing.ru	Ракитский Олег Александрович	Универсальная лизинговая компания
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ 133С, ГУП	690034, г. Владивосток, ул. Приходько, д. 27	(4232) 63-97-08	Булгаков Александр Павлович	Деревообработка
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ № 313, филиал ФГУП «ПЭУ МО РФ»	692522, г. Уссурийск, Комсомольская ул., д. 121	(4234) 36-36-24, 36-44-38	Ворончихин Геннадий Григорьевич	Деревообработка
ДЕРЕВЯННЫЙ МИР, ООО	692700, г. Находка, Угольная ул., д. 59	(4236) 63-17-10	Сафронов Виктор Васильевич	Производство и реализация пиломатериалов
ДОМОЦЕНТР, ООО	690014, г. Владивосток, Народный пр., д. 28, оф. 308	(4232) 44-61-32, 44-62-86, 44-63-17 dom@domocenter.ru, www.domocenter.ru	Титов Антон Евгеньевич	Строительство и проектирование домов из клееного бруса
ЕВРОСТАНДАРТ, ООО	692178, Красноармейский р-н, с. Глубинное, Школьная ул., д. 1	(42359) 2-61-87, 2-14-04 ipsulla_a@mail.ru	Федоров Игорь Михайлович	Переработка древесины, производство лесо- и пиломатериалов, окон, мебели и погонажных изделий
ЕЛЬ, ОАО	692900, г. Находка, Береговая ул., д. 1	(4236) 64-45-47, 64-47-24 viconr_05@mail.ru	Кожановский Владимир Алексеевич	Производство лесо- и пиломатериалов
ИМАКОМ, ООО	692180, Красноармейский р-н, с. Рожино, Школьная ул., д. 21	(42359) 2-32-78 imakom@yandex.ru	Мерзляков Александр Вадимович	Производство лесо- и пиломатериалов
ИНКОМ, ООО	690003, г. Владивосток, Верхнепортовая ул., д. 38, оф. 306	(4232) 51-79-41 info@inkom.info, www.inkom.info	Ладыгин Константин Анатольевич	Производство пиломатериалов
КИРОВСКЛЕС, ООО	692091, Кировский р-н, п.г.т. Кировский, Колхозная ул., д. 14	(42354) 2-14-66 kir_les_s@mail.primorue.ru	Ковальчук Степан Владиславович	Производство лесо- и пиломатериалов
ЛЕС ЭКСПОРТ, ЗАО	690000, г. Владивосток, Партизанский пр., д. 44	(4232) 42-49-95 info@lesexport.com, lesexport.com	Пузынкин Георгий Анатольевич	Лесозаготовка, переработка древесины, мебельное производство, погрузочные работы
ЛУЧЕГОРСКЛЕС, ОАО	692030, Пожарский р-н, с. Верхний Перевал	(42357) 2-21-41		Лесозаготовка, переработка древесины
МЕЛЬНИЧНОЕ, ОАО	692186, Красноармейский р-н, с. Мельничное	(42374) 3-36-30, 3-66-21 melnichnoe.lec@mail.ru, www.terneyles.ru	Караваев Сергей Васильевич	Лесозаготовка, производство пиломатериалов, транспорт леса
ОЛИМП ПЛЮС, ООО	690001, г. Владивосток, Комсомольская ул., д. 1	(4232) 38-86-08, 44-66-30 olimp_zavod@mail.ru	Сапрыкин Евгений Викторович	Производство пиломатериалов
ОЛЬГАЛЕС, ОАО	692461, Ольгинский р-н, п.г.т. Ольга, Морская ул., д. 15	(42376) 9-11-21, 9-14-22 olgales@inbox.ru	Налиухин Игорь Александрович	Лесозаготовка



Название предприятия	Почтовый адрес	Контакты	ФИО директора	Род деятельности
ПАВЛЕНКО А. П., ПБОЮЛ	692390, г. Арсеньев, Малиновая ул., д. 1	(42361) 3-63-27, 3-63-28 Pavlap@mail.primorye.ru	Павленко Андрей Петрович	Лесозаготовка, производство пиломатериалов
ПВСИ ДВСК, ЗАО	690017, г. Владивосток, ул. Героев Тихоокеанцев, д. 5а	(4232) 27-06-49, 27-88-37, 27-17-20 info@dvsr.ru, www.dvsr.ru	Погорский Олег Федорович	Деревообработка и мебельная промышленность
ПЛАСТУН, ОАО	692152, Тернейский р-н, п.г.т. Пластун	(42374) 3-45-44, 3-48-06 www.terneyles.ru	Бабицкий Сергей Эдуардович	Производство пиломатериалов, круглых лесоматериалов
ПРИМОРСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, ОАО	692183, Красноармейский р-н, п. Восток, Набережная ул., д. 3	(42359) 2-71-45, 2-74-38, 2-74-55, 2-74-51 jscair@mail.primorye.ru	Шагойко Владимир Гаврилович	Лесозаготовка
ПРИМОРСКИЙ ЛЕСО-КОМБИНАТ, ОАО	692100, г. Дальнереченск, ул. Шевченко, д. 1	(42356) 2-50-43, 2-21-28 primordok@mail.primorye.ru	Беликов Валентин Михайлович	Лесозаготовка, переработка древесины
ПРИМОРСКЛЕСПРОМ, ОАО	690091, г. Владивосток, ул. Суханова, д. 3	(4232) 43-35-72 plpvo@mail.primorye.ru	Дорошенко Виктор Александрович	Лесозаготовка, переработка древесины, строительство деревянных конструкций, мебельное производство
ПРИМФ-ЛЕС, ООО	692751, г. Артем, ул. Кирова, д. 189	(42337) 9-84-84, 4-80-99 primf@mail.ru, info@primf.com, www.primf.com	Таратенко Александр Леонидович	Производство пиломатериалов
ПРИМТОРГИНВЕСТ, ООО	690001, г. Владивосток, Дальзаводская ул., д. 21, оф. 2	(4232) 49-90-23, 26-58-79 ptic@list.ru	Салангин Павел Владимирович	Лесозаготовка, переработка древесины
ПРИСКО ФОРЕСТ, ООО	692900, г. Находка, 3-я Промышленная ул., д. 9	(4236) 64-43-79 chiv@forest.nachodka.ru	Хмельюк Игорь Владимирович	Переработка древесины
СИБИРЬ-ВОСТОК, ООО	692771, г. Артем, п.г.т. Угловое, Сахалинская ул., д. 11	(42337) 4-41-45, 7-58-54	Алажвердиев Э. Н.	Производство пиломатериалов
СПРЕЙ, ООО	692135, г. Дальнереченск, ул. Ленина, д. 55	(42356) 2-39-88 spreywood@mail.ru	Полтавцев Виталий Михайлович	Лесопиление, деревообработка

Название предприятия	Почтовый адрес	Контакты	ФИО директора	Род деятельности
СТРОЙСЕРВИС, ООО	692623, Чугуевский р-н, с. Чугуевка, Светлая ул., д. 1	(42372) 2-15-51 servisww@mail.primorye.ru	Кушнарев Николай Алексеевич	Лесозаготовка, деревообработка, производство деревянных конструкций
СТС ТЕКНОВУД, ЗАО	692152, Тернейский р-н, п.г.т. Пластун	(42374) 3-47-26, 3-49-19, 3-40-33 www.terneyles.ru	Сурнин Алексей Геннадьевич	Переработка древесины, производство клееных пиломатериалов
ТЕРНЕЙЛЕС, ОАО	692152, Тернейский р-н, п.г.т. Пластун	(42374) 3-31-28, 3-46-10, 3-49-08 company@terneyles.ru www.terneyles.ru	Щербаков Владимир Федорович	Лесозаготовка, переработка древесины, строительство деревянных конструкций
УССУРИЙСКИЙ КАРТОННЫЙ КОМБИНАТ «ПРИМСНАБКОН-ТРАКТ», ОАО	692527, г. Уссурийск, Раковское ш., д. 1	(4234) 36-01-50, 36-02-38, 36-56-43, 36-30-21 ukk@mail.primorie.ru	Дольников Евгений Борисович	ЦБП и лесохимическая промышленность
ФОРЕСТ-СТАР, ООО	690021, г. Владивосток, ул. Калинина, д. 269а	(4232) 28-66-22 forest@forest_star.com	Недбайло Владислав Витальевич	Производство пиломатериалов
ФУРНИТУРА, ОАО	690074, г. Владивосток, Снеговая ул., д. 71	(4232) 44-27-32, 44-09-51, 44-09-45 furniture-vl@mail.ru	Романов Владимир Павлович	Производство комплектующих для мебельной промышленности
ХАРДВУД, ПТС, ЗАО	692152, Тернейский р-н, п.г.т. Пластун, а/я 41	(42374) 3-44-72 kovalchuk@pts-hardwood.ru	Лукьянцев Андрей Владимирович	Деревообработка, пропитка древесины
ЧУГУЕВСКАЯ ЛПК, ЗАО	692623, Чугуевский р-н, с. Чугуевка, ул. Чапаева, д. 1а	(42372) 2-32-27 CHLPK@rambler.ru www.chlpk.com	Кульченко Олег Юрьевич	Лесозаготовка, переработка древесины
ЭКСПОЛЕС, ООО	690033, г. Владивосток, пр. Столетия Владивостоку, д. 57	(4232) 33-28-18, 36-12-29, 40-82-93 expoles@inbox.ru	Радьков Сергей Сергеевич	Производство пиломатериалов, погонажных изделий
ЯППИ, ООО	692180, Красноармейский р-н, с. Роцино, Завитая ул., д. 24	(42359) 2-33-61 yappi.06@mail.ru	Собченко Александр Васильевич	Лесозаготовка, производство пиломатериалов



Сушильные камеры с развитым интеллектом

С 1999 года мы сконструировали более 100 полностью компьютеризированных алюминиевых сушильных камер вместимостью от 10 м³ до 600 м³. Каждая единица смонтированного нами оборудования стала подтверждением высокого качества продукции нашей фирмы.

Сейчас мы экспортируем алюминиевые сушильные камеры для древесины в:

- Латвию
- Казахстан
- Германию
- Австралию
- Россию
- Польшу
- Канаду



"PTI BALTIJA" UAB
Palemono g. 5,
LT-52159 Kaunas,
Lietuva-Lithuania
Tel. +370-37 409940,
Faks. +370-37 409944
E-mail: pti@pti.lt
www.pti.lt



ПЕРЕДОВЫЕ СУШИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Высокотемпературные камеры для термомодифицированной древесины

Наш стенд на выставке «Лесдревмаш-2008»: пав. 2, зал 1, стенд 21В46



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

Центральный офис в России:
115583 Москва, ул. Генерала Белова, 26
Тел./факс +7 (495) 641-0548, тел. +7 (495) 922-7364. E-mail: info@baschild.ru, www.baschild.ru



Via Assini, 14/16/18
24048 Treviolo (BG) ITALIA
Tel. +39-035 201340. Fax +39-035 201341. E-mail: info@baschild.it, www.baschild.it



КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Губернатор Приморского края –
Сергей Михайлович Дарькин
Тел./факс (4232) 20-92-69
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22

**Аппарат администрации
Приморского края**
Руководитель –
Ирина Александровна Скоробогатова
Тел. (4232) 20-83-88
Факс (4232) 20-92-69
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22

**Департамент градостроительства
Приморского края**
Директор –
Сергей Александрович Криворотов
Тел./факс (4232) 20-83-95
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail archkom@primorsky.ru

**Департамент дорожного хозяйства
Приморского края**
Директор –
Леонид Платонович Вильчинский
Тел. (4232) 33-28-41
Факс (4232) 33-28-56
Адрес: 690033, г. Владивосток,
Бородинская ул., д. 12
E-mail: RUK_DEP@ddx.primorye.ru

**Департамент лицензирования
и регулирования отношений
в сфере потребительского рынка
Приморского края**
Директор –
Леонид Геннадьевич Бельтюков
Тел./факс (4232) 22-67-80
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Алеутская ул., д. 16
E-mail: licence@primorsky.ru

**Департамент международного
сотрудничества и туризма
Приморского края**
И.о. директора –
Дмитрий Александрович Сотник
Тел. (4232) 20-83-40
Факс (4232) 20-92-59
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: zaviruha_af@primorsky.ru

**Департамент по ЖКХ и топливным
ресурсам Приморского края**
Директор – Галина Петровна Лосева

Тел./факс (4232) 20-83-33
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: gkh@primorsky.ru

**Департамент промышленности
и транспорта**
Директор –
Игорь Эдуардович Хрущев
Тел./факс (4232) 20-93-34
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: transprom@primorsky.ru

**Департамент связи
и информатизации Приморского края**
Директор –
Алексей Анатольевич Щуров
Тел./факс (4232) 49-37-25
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: inform@primorsky.ru

**Департамент социального
развития и СМИ**
Директор –
Сергей Владимирович Мельнишин
Тел. (4232) 20-86-40
Факс (4232) 20-92-84
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: pressdep@primorsky.ru

**Департамент экономического
развития Приморского края**
Директор –
Алексей Васильевич Кочетков
Тел. (4232) 20-92-34
Факс (4232) 20-92-88
Адрес: 690110, г. Владивосток,
Светланская ул., д. 22
E-mail: komecon@primorsky.ru

Росприроднадзор
Руководитель –
Владимир Тихонович Войдовский
Тел. (4232) 40-78-08
Факс (4232) 40-77-33
Адрес: 690000, г. Владивосток,
Океанский пр., д. 31

**Управление лесным хозяйством
Приморского края**
Руководитель –
Егор Валентинович Егоров
Тел. (4232) 38-86-88
Факс (4232) 38-80-73
Адрес: 690024, г. Владивосток,
ул. Белинского, д. 3а

**Управление Федеральной
антимонопольной службы
по Приморскому краю**
Руководитель –
Владимир Иванович Таланцев
Тел. (4232) 22-94-95
Факс (4232) 22-28-44
Адрес: 690007, г. Владивосток,
Первая Морская ул., д. 2

**Приморская экспедиция дальневосточ-
ного филиала ФГУП «Рослесинфорг»**
Руководитель – Юрий Кузьмич Пинчук
Тел. (4232) 42-85-53
Адрес: 690106, г. Владивосток,
Нерчинская ул., д. 23

**Филиал ФГУ «Рослесозащита»
«Центр защиты леса Приморского
края»**
Директор –
Сергей Владимирович Казанцев
Тел./факс: (4232) 38-61-51, 60-53-21
Адрес: 690024, г. Владивосток,
Вторая ул., д. 25

**Краевое государственное
учреждение «Приморская база
авиационной охраны лесов»**
Руководитель –
Вячеслав Анатольевич Федотов
Тел. (4232) 36-05-77
Адрес: 690089, г. Владивосток,
ул. Героев Варяга, д. 12

**Приморская
торгово-промышленная палата**
Председатель –
Владимир Борисович Брежнев
Тел. (4232) 26-96-30, ф. (4232) 22-72-26
Адрес: 690600, г. Владивосток,
Океанский пр., д. 13а
E-mail: palata@online.vladivostok.ru
www.ptpp.ru

Приморский крайпотребсоюз
Председатель –
Евгений Аркадьевич Генюк
Тел.: (4232) 22-25-60, 22-50-43
Адрес: 690091, г. Владивосток,
ул. Мордовцева, д. 3

Владивостокская таможня
Начальник –
Дмитрий Валентинович Шмарлин
Тел. (4232) 22-88-53
Факс (4232) 49-80-26
Адрес: 690090, г. Владивосток,
Посьетская ул., д. 21а

ОТРАСЛЕВЫЕ, НАУЧНЫЕ, ПРОЕКТНЫЕ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРИМОРСКОГО КРАЯ

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕН-
НЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**
Ректор – Владимир Иванович Курилов
Тел. (4232) 43-32-80
Факс (4232) 43-23-15
Адрес: 690950, г. Владивосток,
ул. Суханова, д. 8
www.dvgu.ru

**Академия экологии,
морской биологии и биотехнологий
ДВГУ**
Директор –
Андрей Владимирович Адрианов
Тел. (4232) 45-94-09
Адрес: 690950, г. Владивосток,
Октябрьская ул., д. 27

**Институт окружающей среды
ДВГУ**
Директор – Юрий Борисович Зонов
Тел. (4232) 45-74-09
Адрес: 690950, г. Владивосток,
Октябрьская ул., д. 27
E-mail: geo@deans.dvgu.ru,
geophys@deans.dvgu.ru

**ПРИМОРСКИЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВА-
ТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙ-
СТВА РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ СЕЛЬСКО-
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ НАУК**
Директор –
Анатолий Климентьевич Чайка
Тел. (4234) 39-27-19
Факс (4234) 33-91-96
Адрес: 692539, Уссурийский район,
п. Тимирязевский, ул. Воложенина,
д. 30
E-mail: fe.smc_rf@mail.ru
www.primniish.febras.ru
Научно-исследовательская деятель-
ность: селекция, семеноводство и со-
вершенствование технологий возделы-
вания сельскохозяйственных культур

**ПРИМОРСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ**
Ректор – Алексей Андреевич Демин
Тел.: (4234) 36-54-60, 36-37-46
Адрес: 692510, г. Уссурийск,
пр. Блюхера, д. 44
E-mail: pgsa@rambler.ru,
rector@primacad.ru, www.primacad.ru

**Институт лесного и лесопаркового
хозяйства ФГОУ ВПО «Приморская
ГСХА»**
Директор – Андрей Эдуардович Комин
Тел./факс (4234) 36-07-03
Адрес: 692510, г. Уссурийск,
пр. Блюхера, д. 44
E-mail: forest@primacad.ru

**Институт земледелия и природообу-
стройства ФГОУ ВПО «Приморская
ГСХА»**
Директор – Станислав Маркович Дереза
Тел. (4234) 32-86-14
Адрес: 692500, г. Уссурийск,
Раздольная ул., д. 8

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕН-
НЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ДВПИ ИМ. В. В. КУЙБЫШЕВА)**
Ректор – Анвир Амрулович Фаткулин
Тел. (4232) 26-51-18, 26-69-88
Адрес: 690950, г. Владивосток,
Пушкинская ул., д. 10
E-mail: festu@festu.ru
www.festu.ru

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
КОНВЕКТИВНОГО ТИПА



Представительство в России и Белоруссии
ООО «ЛЮКА-РУС», г. Москва
(495) 778-20-49, 783-57-87,
моб.: +7-926-233-28-50
www.luka-rus.com, luka-rus@yandex.ru

- ❖ ПОСТАВКА
- ❖ МОНТАЖ
- ❖ ПУСКО-НАЛАДКА
И ОБУЧЕНИЕ
ПЕРСОНАЛА
- ❖ ГАРАНТИЙНОЕ
И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



Устройство сушильной камеры (разрез)

Объем загрузки
от 10 до 250 м³

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ
СУШИЛЬНЫХ КАМЕР;
КОТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ,
«ОБВЯЗКА»;
СУШИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ
«ПОД КЛЮЧ»

КОНФЕДЕРАЦИЯ РАБОТАЕТ

Делегация Конфедерации ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности России приняла участие в работе проходивших 9–10 июня 2008 года в ЮАР заседаний Международного совета ассоциаций лесной и целлюлозно-бумажной промышленности и 49-й сессии Консультационного комитета по бумаге и лесопроductам ФАО ООН (Продовольственная и сельскохозяйственная организация).

Президент НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» Валерий Сайковский представил вниманию присутствовавших на заседании последние новости в области основных изменений и развития ЛПК России, экономической привлекательности отрасли для зарубежных инвесторов. Представители конфедерации приняли участие в переговорах по вопросам глобального потепления на планете, ухудшения экологии, последствий изменения климата на лесную и сельскохозяйственную отрасль, повышения цен на продовольствие и продовольственной безопасности.

Итогами участия в данных встречах стало обсуждение вопросов сотрудничества с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН. Получено приглашение на участие в Мировом лесном конгрессе в Буэнос-Айресе (Аргентина). Конфедерация планирует принять участие в Европейской лесной неделе (20–24 октября 2008 года, Рим), посвященной вопросам лесной промышленности, где также будут рассмотрены вопросы по самым важным проблемам современности: изменению климата, биоэнергетике и водным ресурсам.

В работе прошедших в ЮАР двух представительных заседаний также приняли участие Мировой деловой совет по устойчивому развитию (Швейцария), Ассоциация лесной и бумажной промышленности (США), Ассоциация лесной промышленности Канады, Конфедерация европейской бумажной промышленности CEPI (Европа), Европейская конфедерация деревообрабатывающей промышленности CEI-Bois, Федерация лесной промышленности (Финляндия), Конфедерация ЦБП (Франция), а также ассоциации Германии, Японии, Португалии, Швеции и других стран.

Участники заседания Международного совета ассоциаций лесной и целлюлозно-бумажной промышленности заслушали отчет о деятельности совета в 2007–2008 годах, ознакомились с перспективами развития отрасли до 2020 года.

Большое внимание было уделено вопросам изменения климата, сбору данных о последствиях изменения климата и влияния этого фактора на отрасль; выработке национальной политики по климату; аспектам изменения климата и лесной промышленности. Кроме того, были рассмотрены вопросы использования и применения водных ресурсов, в частности на опыте ЦБП Бразилии. В повестке заседания были также вопросы, связанные с устойчивым управлением лесами, их сертификацией, незаконными рубками, плантациями и биоразнообразием.

Все сделанные в ходе заседания выводы послужили выработке рекомендаций для ФАО ООН.

В ходе 49-й сессии Консультационного совета по бумаге и лесопроductам ФАО ООН были рассмотрены следующие вопросы: леса и лесопроductы, изменение климата, повышение цен на продовольствие и продовольственная безопасность. Был заслушан общий обзор лесной промышленности, а также отчеты по странам, включающие социальные аспекты.

Собственная информация

БЫТЬ БЛИЖЕ К ЗАКАЗЧИКАМ

Производитель широкого спектра деревообрабатывающих станков из Люббеке – фирма IMA Klessmann GmbH – открыла в Москве новое торговое представительство с сервисной службой. Сегодня штат представительства насчитывает 10 сотрудников. До сих пор деятельность в России и странах СНГ координировалась из головного офиса фирмы IMA в Люббеке. По данным Федерального статистического ведомства, мебельный рынок в России только за 2007 год вырос на 31%. Столь бурное развитие российского рынка послужило сигналом к тому, чтобы IMA Klessmann GmbH направила серьезные усилия на расширение своей деятельности в России. Цель фирмы – дать возможность заказчикам напрямую обращаться к специалистам. Для государства с такой территорией, как у России, где экономические регионы расположены далеко друг от друга, важно, чтобы квалифицированные сотрудники служб сбыта и сервиса могли оперативно реагировать на запросы заказчиков. Еще одна задача, поставленная перед московским торговым представительством, – развитие уже существующего сотрудничества с российскими партнерами по сбыту.

По информации компании IMA Klessmann GmbH

ЛАУРЕАТЫ ПОЛУЧИЛИ НАГРАДЫ

Президент НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» Валерий Сайковский наградил лауреатов V Всероссийской лесопромышленной премии Lesprom. ru – ГК «Глобал Эдж», победившую в номинациях «Лучший поставщик оборудования».

«Продвижение ведущих предприятий нашей отрасли, повышение эффективности сотрудничества, поднятие престижности работы в ЛПК – вот основные задачи этой премии», – отметил Валерий Сайковский. Также он выразил надежду на то, что именно совместные усилия всех представителей ЛПК помогут придать отрасли ту динамику, которая станет залогом будущих успехов.

Премия была учреждена крупнейшей информационно-торговой системой ЛПК Lesprom. ru, она присуждается лесопромышленным компаниям и журналистам, которые специализируются в области российского ЛПК, и находит отклик и поддержку со стороны всех структур отрасли. Среди лауреатов премии в номинации «Самая динамично развивающаяся компания в деревообрабатывающей промышленности» победила группа «Вудвэй».

В очередной раз лучшие представители российского лесопромышленного делового сообщества и журналисты, специализирующиеся в области лесной промышленности, собрались на церемонии награждения лауреатов премии. На 18 номинаций V Всероссийской лесопромышленной премии Lesprom. ru претендовали 46 компаний, 14 топ-менеджеров, 6 журналистов и 4 издания. На церемонии награждения присутствовали представители крупнейших российских и иностранных лесопромышленных компаний, журналисты многих специализированных изданий.

Собственная информация

«МОНДИ СЫКТЫВКАРСКИЙ ЛПК» ПРИЗНАЛ ПРИЕМЛЕМЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ NEUSIEDLER HOLDINGS

Совет директоров ОАО «Монди Сыктывкарский ЛПК» признал приемлемым предложение Neusiedler Holdings о покупке обыкновенных акций предприятия на общую сумму 1 млрд 876 млн 797 тыс. рублей из расчета 9 тыс. рублей за бумагу. Neusiedler Holdings планирует приобрести 208 тыс. 533 обыкновенные акции компании. Соответствующее добровольное предложение от Neusiedler Holdings было получено 4 июня.

По материалам ИА «РБК Санкт-Петербург»

АВТОПОЕЗД ДЛЯ ГРУППЫ «ИЛИМ»

Крупнейший международный альянс в российской целлюлозно-бумажной промышленности: группа «Илим» (ILIM Group) заключила контракт с компанией Sisu Auto на поставку 91 автомобиля-сортиментовоза SISU E13M 6x4 с прицепами для своего предприятия – Усть-Илимского ЛПК, расположенного в Иркутской области. Автопоездами будет осуществляться транспортировка леса для обеспечения производственных нужд предприятия.

Данная сделка является одной из крупнейших единичных поставок в Россию сортиментовозной техники западного производства. Автомобили будут изготавливаться на заводе Sisu Auto в городе Карьяа (Karjaа). Поставки техники на предприятия группы «Илим» в Усть-Илимске будут осуществляться в течение осени 2008 года.

«Эта сделка – самая большая для Sisu Auto экспортная поставка в Россию в рамках одного контракта, и она стала логичным результатом нашего вклада в развитие экспорта и последовательной работы на российском рынке в соответствии с нашей стратегией», – сказал исполнительный директор Sisu Auto Улоф Элениус (Olof Elenius).

Группа «Илим» по своим лесным активам является самым крупным предприятием лесной промышленности в Европе и третьим по размерам производителем целлюлозы. То, что эта компания выбрала для своих перевозок именно технику Sisu, по мнению господина Элениуса, является проявлением доверия к тому, что финский SISU создан для работы в исключительно трудных условиях.

«Заключенная сейчас сделка станет очень важным показателем и примером также и для других российских клиентов и окажет положительное влияние на развитие дальнейших поставок в Россию», – поделился директор по экспорту Вильо Меттала (Viljo Mettälä).

Автомобили SISU, заказанные группой «Илим», относятся к модельной серии E13M Timber. Они оснащаются 13-литровым двигателем Caterpillar C-13 (стандарта Евро-3) и 18-ступенчатой несинхронизированной коробкой передач Fuller. Автомобили и прицепы будут поставляться вместе, то есть клиент уже сразу получит готовые к работе лесовозные автопоезда.

Данная сделка также включает в себя обширное соглашение по обучению, сервису и обеспечению запчастями. Партнером Sisu Auto в этом станет ООО «Лестрой», которое будет организовывать сервис в Усть-Илимске для обслуживания данных автомобилей.

Поставка для группы «Илим» стала продолжением экспортных поставок Sisu Auto на российский рынок. За прошлый год в Россию было поставлено около 100 автомобилей-сортиментовозов, из которых почти половина для действующего в Кондопоге (Республика Карелия) целлюлозно-бумажного предприятия – ОАО «Кондопога».

Собственная информация

«ЛЕСНЫЕ БОГАТСТВА РОССИИ» СТАРТУЮТ В ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗ

Объявлено о начале IV Всероссийского конкурса детских творческих работ «Лесные богатства России». С 2004 года «Дети о лесе» – таково неофициальное название проекта – прошли путь от локального мероприятия, инициированного компанией – поставщиком оборудования, до значительного события, активно освещаемого различными СМИ. Редакция журнала «ЛесПромИнформ» традиционно поддерживает этот замечательный конкурс, являясь, информационным спонсором. В 2008 году конкурс поддержит еще одна из ведущих компаний лесопромышленной отрасли – ООО «Группа Вудвэй».

К участию в конкурсе приглашаются юные писатели, поэты, художники в возрасте от 3 до 15 лет. По сложившейся традиции творческие работы будут оцениваться авторитетным жюри в трех номинациях: «Лучший рисунок», «Лучшая проза», «Лучшее стихотворное произведение». При выборе победителей учитываются результаты голосования на официальном сайте проекта www.detiolese.ru, где будут опубликованы все конкурсные работы. Главный приз победителю каждой номинации – персональный компьютер.

Организаторы конкурса оплачивают расходы, связанные с поездкой на церемонию награждения: дорогу на церемонию и обратно ребенку и одному сопровождающему, а также проживание в Москве.

Конкурсные работы можно отослать письмом или бандеролью до 1 сентября 2008 года по адресу: 105064, Москва, Гороховский пер., д. 18, стр. 2, ГК «Глобал Эдж» (с пометкой «Конкурс») или же отправить по e-mail: info@globaledge.ru (с указанием в теме письма «Конкурс»). В сопроводительном письме обязательно полностью указать фамилию, имя, отчество и возраст участника; полный обратный адрес, включая индекс, область, район, и желательно контактный телефон. От участника принимается не более двух работ в каждой номинации. Присланные на конкурс работы не возвращаются и не рецензируются.

По информации ГК «Глобал Эдж»

ДРОБИЛКА С ИНТЕЛЛЕКТОМ

Новая модель дробилки с горизонтальной загрузкой HG4000 TX выпущена компанией Vermeer. Эта самоходная машина на гусеничной базе снабжена дизельным двигателем мощностью 440 л. с. (330 кВт). Дробилка подойдет для строительных организаций и предприятий ЛПК для очистки территорий от завалов лесотехнических отходов и переработки их в щепу. Система интеллектуальной подачи древесины Smart Grind предотвращает застревание и зажевывание материала при переработке. Машина может управляться с помощью пульта дистанционного управления, сводящего к минимуму участие оператора в работе. Цельный разгрузочный конвейер шириной 122 см позволяет эффективно разгружать щепу, а конструкция переставляемых молотков и зубьев увеличивает срок их службы почти вдвое.



Первая бункерная дробилка лесотехнических отходов TG5000 от компании Vermeer будет поставлена в Россию. Поставка будет осуществлена для расчистки территорий в рамках проекта «Сахалин» вместе с другой техникой Vermeer – гусеничными траншеекопателями. Выбор техники Vermeer для таких работ был сделан на основании анализа технических характеристик и условий обслуживания поставляемого оборудования.

По информации компании Vermeer

«ПОЧТА РОССИИ» ПОМОЖЕТ НАСЕЛЕНИЮ КУПИТЬ ДРЕВЕСИНУ

Департамент лесного комплекса Вологодской области заключил договор с ФГУП «Почта России», по которому платежи за древесину в бюджет области граждане смогут перечислять через почтовые отделения связи. Теперь оплачивать древесину для собственных нужд можно в любом почтовом отделении. Это еще один шаг к внедрению системы одного окна. Филиальная сеть почтовых отделений в области развития очень плотно, что очень удобно для населения. Теперь, после того как специалисты лесного хозяйства определяют стоимость древесины, выделенной на дрова, ремонт или строительство помещений, оплату можно произвести через почтовое отделение связи. В лесничестве гражданину выдают квитанцию с указанием реквизитов и суммы платежа.

Собственная информация



ЗАО «Экспоцентр»



Журнал «ЛесПромИнформ»

представляют
в рамках 12-й Международной специализированной выставки
«Лесдревмаш-2008»

круглый стол

2 сентября 2008 г.

Использование порубочных остатков,
неликвидной древесины,
отходов лесопиления
и деревообработки

для производства тепловой и электрической энергии

Москва, ВК «Экспоцентр» на Красной Пресне, начало в 10.00

При поддержке:

- Конфедерации ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности;
- Национального биоэнергетического союза.

Подробная информация о круглом столе на сайте www.LesPromInform.ru
или по телефону +7 (812) 447-98-68 (Ольга Рябина, Юлия Ляшко)



ЗАО «Экспоцентр»



Консалтинговая компания «ИНДУФОР»



Журнал «ЛесПромИнформ»

представляют
в рамках 12-й Международной специализированной выставки
«Лесдревмаш-2008»

круглый стол

3 сентября 2008 г.

Организация эффективного производства плит OSB:
возможности и опасности, зарубежный опыт

Москва, ВК «Экспоцентр» на Красной Пресне, начало в 10.00

При поддержке:

- Конфедерации ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности;
- Ассоциации деревянного домостроения.

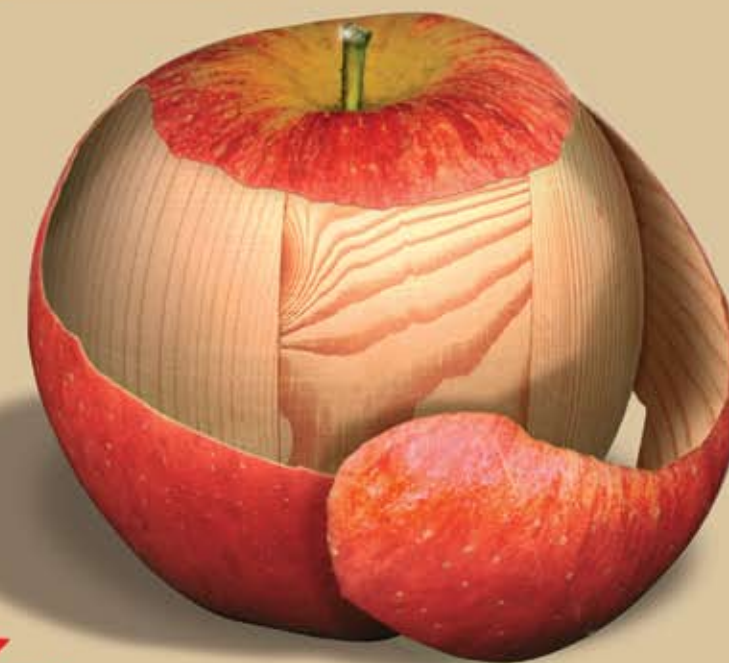
Подробная информация о круглом столе на сайте www.LesPromInform.ru
или по телефону +7 (812) 447-98-68 (Ольга Рябина, Юлия Ляшко)



50^я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
HOLZMESSE
КЛАГЕНФУРТ / АВСТРИЯ

28.–31.8.2008

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



TRADE FAIR KLAGENFURT

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

НОВЫЙ ЗАВОД ДЛЯ ЭКСКАВАТОРОВ VOLVO

Продвижение компании Volvo Construction Equipment (Volvo CE) на быстро расширяющийся российский рынок ускорилося благодаря подписанию инвестиционного договора на 15 га производственных площадей в городе Калуге (примерно в 200 км к юго-западу от Москвы). Предполагается, что территория будет использована для сборки машин, выполнения некоторых производственных операций, складирования. Ожидается, что производство начнется в 2010 году, а первой продукцией, сошедшей с линии, вероятнее всего, будут экскаваторы.

Комментируя сделку, президент Volvo CE в России Томас Кута (Tomas Kuta) заявил: «Россия, Украина и Восточная Европа относятся к наиболее быстрорастущим рынкам в мире, и марка Volvo здесь пользуется большим уважением. Для компании, которая хочет стать ведущим игроком в отрасли строительной техники, открытие регионального промышленного производства представляет собой несомненное преимущество. Эти инвестиции позволят значительно сократить время выполнения заказов на строительную технику Volvo. Калужская область находится всего в двух часах езды от Москвы и расположена на главном шоссе между Москвой и Киевом, которое связывает Россию с Европой. Такое вложение капитала обеспечит продвижение компании Volvo CE в регион и позволит увеличить количество машин, имеющихся в наличии для России, Украины, стран СНГ и Восточной Европы, что будет высоко оценено нашими клиентами и властями».

Кроме того, ранее Volvo Group инвестировала 100 млн евро в сборочное производство грузовиков.

По информации Volvo CE

ЖУРНАЛ CANADIAN GEOGRAPHIC НАПЕЧАТАЛИ НА БУМАГЕ ИЗ СОЛОМЫ ПШЕНИЦЫ

Журнал Canadian Geographic вошел в историю, выпустив в свет свой ежегодный номер об окружающей среде на бумаге из пшеницы. Этот выпуск стал первым в Северной Америке на такой бумаге. Номер отпечатан на бумаге из соломы пшеницы. Добавление таких отходов в древесную целлюлозу может дать фермерам дополнительный источник заработка, а также снизить вырубку лесов. Целлюлоза из пшеничной соломы была импортирована из Китая, где рис и пшеница применяются для изготовления бумаги в течение нескольких столетий. Однако Николь Райкрофт надеется, что такую бумагу начнут изготавливать из целлюлозы, произведенной из отходов канадского сельского хозяйства.

Согласно данным журнала Canadian Geographic, канадские фермеры ежегодно производят около 21 млн тонн пшеничной соломы, из которой можно сделать 8 млн тонн целлюлозы, достаточной для выпуска 20 млн экземпляров журнала. Солома может стать новым источником доходов для фермеров, которые захотят продавать ее целлюлозно-бумажным предприятиям.

По материалам Виннипег.ру

ПЕЛЛЕТЫ НАЧНУТ ВЫПУСКАТЬ В КОМИ

Крупнейшее предприятие ЛПК Коми-Пермяцкого округа – ООО «Лесинвест» – в текущем году запустит линию по производству пеллет. Сейчас на предприятии «Лесинвест» идет модернизация производства: устанавливаются два комплекса для заготовки древесины по финской технологии. Это позволит не только еще больше увеличить объемы производства, но и создать дополнительные 40 рабочих мест. Сегодня на предприятии в Кудымкаре работают около 400 человек. По плану модернизация производственных мощностей на предприятии должна завершиться до конца 2008 года.

ООО «Лесинвест» работает на территории Коми-Пермяцкого округа с 2000 года. Сейчас это наиболее крупное предприятие по заготовке и производству пиломатериалов. На его долю приходится около половины всех объемов лесопиления в округе. Компания ежегодно увеличивает объемы производства. В 2007 году рост производства пиломатериалов по сравнению с предыдущим годом составил 60%.

Собственная информация

СОКОЛЬСКИЙ ЦБК АВТОМАТИЗИРУЮТ

Специалистами ООО «Неосистемы Северо-Запад ЛТД» завершен один из этапов проекта по автоматизации ОАО «Сокольский ЦБК» – детальное обследование в части ведения кадрового учета и расчета заработной платы.

Автоматизацию бизнес-процессов планируется проводить путем адаптации программного продукта «1С: Управление производственным предприятием. Редакция 1.2» под функциональные требования предприятия. Передача автоматизированной системы в опытную эксплуатацию планируется осенью 2008 года.

Автоматизация процессов расчета заработной платы и ведения кадрового учета является одной из очередей комплексной автоматизации предприятия на платформе «1С: Предприятие 8». В дальнейшем планируется начать работы по автоматизации учета готовой продукции на предприятии.

По материалам bitprom.ru

«ИЛИМ» В РОССИИ БУДЕТ РАБОТАТЬ НА «ДЖОН ДИРЕ»

Компания «Джон Дир Форестри» и ОАО «Группа «Илим» заключили один из крупнейших контрактов на российском лесном рынке. Согласно договору российский представитель John Deere должен поставить 113 единиц лесозаготовительной техники на предприятия ОАО «Группа «Илим» в Архангельской и Иркутской областях до конца 2008 года. Заказ включает в себя технику для обоих видов заготовки: хлыстовой и сортиментной. Обслуживать этот заказ будут производства John Deere в городе Йоенсуу (Финляндия) и Дэвенпорте (США).

Стороны пока не оглашают стоимость сделки. Тем не менее в обеих компаниях уверены, что это один из крупнейших контрактов в российской лесной индустрии. В прошлом году «Илим» объявил о своей масштабной лесной стратегии. Инвестиции в развитие и модернизацию лесной отрасли превосходят полтора миллиарда долларов. Все вложения будут направлены на снижение затрат на заготовку и транспортировку сырья, а также увеличение производительности и улучшение условий труда операторов техники. Покупка современной лесной техники, которую представляет John Deere, стала одним из первых этапов реализации стратегии «Группы «Илим».

Руководство «Джон Дир Форестри» не скрывает удовольствия по поводу подписанного договора, особенно учитывая тот факт, что компания победила в сложном международном тендере. «Мы очень довольны этой сделкой с «Илимом» и горды, что сможем ее обслужить. Мы постоянно расширяем свое присутствие на российском рынке и развиваем систему послепродажного обслуживания», – говорит Арне Бергман, директор лесозаготовительного подразделения «Джон Дир» в Европе и России. – Все это в сочетании с эксклюзивными предложениями по сортиментной и хлыстовой технике позволяет нам предоставлять заказчикам отменный сервис и отличные по своим свойствам машины».

По материалам wood.ru

В ХМАО НАЧНЕТСЯ ПОДГОТОВКА К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЦБК

ООО «Русская лесная группа» в III квартале текущего года намерено приступить к обустройству производственной площадки под строительство ЦБК в поселке Приобье Октябрьского района Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО). Русская лесная группа подготовила всю необходимую документацию для начала реализации масштабного проекта по строительству ЦБК, зарегистрировано предприятие, которое займется обустройством стройплощадки.

По материалам ИА «Интерфакс» и Регнум

ЛПК ЯКУТИИ В РАЗВИТИИ

«Власти Якутии приступили к разработке концепции развития ЛПК, цель которой – наладить в республике производство конкурентоспособной продукции с высокой степенью обработки», – сообщил представитель Министерства строительства и промышленности строительных материалов региона. «В данное время лесная и деревообрабатывающая промышленность, в отличие от алмазной, золотодобывающей и угольной отраслей, не относится к профилирующим производствам Якутии», – отметил представитель министерства. – На ее долю приходится всего около 1% от общего объема промышленной продукции». По его словам, для дальнейшего развития ЛПК нужно прежде всего строить лесовозные дороги, осваивать новые сырьевые базы, развивать мощности по глубокой переработке древесины, обеспечивать внутренний рынок товарами местных товаропроизводителей, повышать эффективность лесного экспорта. При этом он отметил необходимость учитывать неблагоприятные условия для роста якутского леса и крайне медленное его воспроизводство.

«В связи с этим сейчас перед предприятиями отрасли не ставится задача выйти на рубеж максимальных объемов заготовки. Внимание будет уделено развитию глубокой переработки древесины на территории Алданского, Ленского и Усть-Майского районов с конечным выходом продукции деревообработки, ориентированной на экспорт», – сказал представитель министерства. По данным министерства, в настоящее время на территории Якутии в лесозаготовке и деревообработке заняты 238 предприятий.

По подсчетам специалистов, общая сумма затрат на реализацию проектов по приобретению перерабатывающего оборудования для ЛПК Якутии составит свыше 2,5 млрд рублей. Таким образом, в перспективе ЛПК может стать одной из бюджетообразующих отраслей экономики региона. Основные запасы леса в объеме 1,12 млрд м³ сконцентрированы в южных районах Якутии, которые потенциально могут стать основной базой для развития крупной лесной промышленности.

По материалам bitprom.ru и РИА «Новости»

КАЗАХСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Государственное АО «Инвестиционный фонд Казахстана» стало акционером российского ОАО «Маклаковский лесопильно-деревообрабатывающий комбинат», расположенного в Красноярском крае, в Лесосибирске.

Казахстанское АО планирует вложить примерно \$16,5 млн в модернизацию оборудования. Комбинат, являющийся одним из лидеров среди экспортеров лесопромышленной продукции в России, сможет увеличить переработку круглого леса в два раза – до 400 тыс. м³ в год.

Целью инвестфонда является оказание финансовой поддержки частным компаниям по созданию конкурентоспособных производств путем участия в уставном капитале.

По материалам ИА «Интерфакс – Сибирь»

ЧЕТЫРЕХСТОРОННИЙ СТАНОК HIGH POINT, МОДЕЛЬ М 180, – ОТЛИЧНОЕ РЕШЕНИЕ!

Четырехсторонний станок High Point – модель М 180 – предназначен для небольших и средних деревообрабатывающих предприятий и позволяет выпускать всю номенклатуру погонажных изделий. Его представляет на рынке компания «Хай Поинт». В отличие от существующих аналогов М 180 оборудован двухскоростным мотором подачи, который работает на скоростях 14 и 21 м/мин. Для получения максимальной чистоты выходной заготовки рекомендуется устанавливать ножевые головки со спиральными ножами.

Четырехсторонний станок оснащен массивной станиной, которая полностью исключает возможность возникновения вибрации. Надежная пневматическая система прижима заготовок в сочетании с высокоточным инструментом гарантирует высокое качество обработки поверхностей. Загрузка заготовок осуществляется протяжными роликами, которые приводятся в движение посредством карданной передачи. Точность обработки заготовки – до 0,1 мм. Максимальное сечение обрабатываемой заготовки – 180х100 мм.

По информации ГК «Глобал Эдж»

ИРАН НАЦЕЛЕН НА ПЕРМСКИЙ КРАЙ

16 июня в Перми побывала делегация Исламской республики Иран, которая заинтересована в создании на территории Пермского края совместного ирано-российского лесопромышленного предприятия.

«Рынок Ирана большой, – отметил генеральный директор Организации лесного хозяйства Ирана Сеедванджихолла Мусавимирколахи. – Пермский край интересует нас как стратегический партнер, с которым мы намерены строить долгосрочное сотрудничество». Пока иранская сторона намерена продолжить сотрудничество с Россией в сфере поставок древесины.

Ежегодно из России в Иран экспортируется 1 млн м³ пиломатериалов. Для внутреннего рынка республики этого недостаточно. В дальнейшем Организация лесного хозяйства планирует увеличить объемы поставок в три раза и обеспечивать древесиной ближайшие с Ираном страны.

По материалам lesprom.ru

НОВАЯ НЕМЕЦКАЯ ЛИНИЯ В КАМЕННОГОРСКЕ

На Каменногорской фабрике офсетных бумаг (КФОБ, Ленинградская область, входит в состав СЗЛК) установлена новая производственная линия. Фабрика расширила спектр выпускаемых бумажно-беловых изделий. Немецкая линия производства Michael Horauf Maschinenfabrik GmbH изготавливает книжные обложки. В рамках стратегического альянса «Светоча» и СЗЛК она передана на КФОБ с бывшей производственной площадки «Светоча» в Санкт-Петербурге.

С установкой новой линии на КФОБ началось производство канцелярских и офисных книг под торговой маркой «Светоч». В перспективе возможно производство тетрадей СЗЛК на кольцах в книжной обложке со сменным внутренним блоком. Основой обложки является картон, который новая линия проклеивает и обтягивает различными материалами. Например, кожей, кожзаменителем или бумвинилом. Объединенная компания планирует стать лидером на рынке бумажно-беловых изделий в России.

Собственная информация

В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛАСЬ НОВАЯ ЛЕСНАЯ БИРЖА

Новая торговая площадка создана для выполнения связующей функции между лесозаготовителями и потребителями. Поскольку в следующем году ожидается повышение пошлины на экспорт необработанной древесины до 50 евро, большинство существующих предприятий ЛПК будут вынуждены перейти с экспорта кругляка на экспорт готовой продукции или же активизировать свои усилия на внутреннем рынке. Лесная биржа готова обеспечить связь производителей с потребителями. Открывшаяся площадка, несомненно, станет самым эффективным инструментом развития внутреннего рынка Псковской области.

По материалам ИА «Росбалт-Север»



ВИРТУАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ — ЭТО РЕАЛЬНО

Как показывает опыт зарубежных стран, переход к электронному декларированию на сегодняшний день является единственным верным направлением совершенствования процедуры таможенного декларирования товаров. Подача, прием и обработка данных осуществляются в электронной форме, которая в международной таможенной практике (США, Япония) успешно применяется еще с начала восьмидесятых годов двадцатого столетия. Это вполне объяснимо: при полной автоматизации процедуры производства таможенного оформления срок операции измеряется уже не в днях, а в часах и минутах. Сегодня электронное таможенное декларирование товаров (ЭТД) пришло и в Россию: по всей стране ведется глубокая модернизация информационной системы таможенной службы.

В журнале «ЛесПромИнформ» №3 и 4 за 2008 год была опубликована статья «Таможня и добро». В ней шел разговор об ограничении числа таможенных постов, где можно задекларировать товары лесной группы, и о трудностях, с которыми сталкиваются лесозэкспортеры после вступления в силу положений Приказа ФТС России от 29.10.2007 №1327 «О местах декларирования отдельных видов товаров». В этот список попали: топливная древесина, опилки, древесные отходы, необработанные, грубо обтесанные лесоматериалы, сваи, столбы, шпалы и непрофилированные пиломатериалы. Поэтому сегодня ЭТД через сеть Интернет может стать вариантом решения появившихся проблем. В этой статье мы хотим рассказать лесозэкспортерам о современных технологиях осуществления таможенного оформления, его целях, преимуществах и ограничениях.

ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ — это совершенно новый вид взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов, предполагающий более высокую культуру обслуживания и более эффективное использование трудовых ресурсов за счет технических средств и информационных технологий.

БЫСТРО И УДОБНО

28 апреля нынешнего года в главном здании ФТС России в Москве состоялся семинар на тему «Внедрение информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме с использованием сети Интернет». Благодаря остро стоящему вопросу это мероприятие собрало большое количество заинтересованных представителей бизнес-сообщества, а также представителей внешнеэкономической деятельности (ВЭД): брокеров и декларантов.

На семинаре обсуждалось преимущество электронного декларирования перед традиционным бумажным способом подачи сведений о товарах. Система электронного декларирования товаров существенно ускоряет и упрощает процедуру таможенного оформления, уменьшает издержки при прохождении таможенных процедур, ограничивает действия должностного лица таможенного терминала рамками электронного регламента, а также обеспечивает информационную безопасность передачи данных.

Как технически это возможно? Для передачи данных в электронном виде используются выделенные каналы связи от портала декларанта (брокера) до соответствующего портала каждого регионального таможенного управления. В рамках системы схема подачи электронной грузовой таможенной декларации (ЭГТД) организована через подключенные удаленные сегменты абонентского пункта. Предоставление сведений в таможенный орган в виде сообщений, попавших в электронное представление сведений (ЭПС), проходит все виды контроля. Система формирует подтверждение получения данных сведений таможенными органами, и далее информация маршрутизируется

тому таможенному органу, которому осуществляется декларирование.

Каковы же преимущества электронной системы декларирования для участников ВЭД? Прежде всего это **открытый интерфейс обмена**. Каждый участник ВЭД может разработать собственную систему на основании спецификации обмена. При отсутствии необходимого программного обеспечения организация может воспользоваться услугами коммерческого программного обеспечения для представления данных в таможенные органы. Также можно использовать программное обеспечение, предоставляемое ГНИВЦ ФТС России на бесплатной основе.

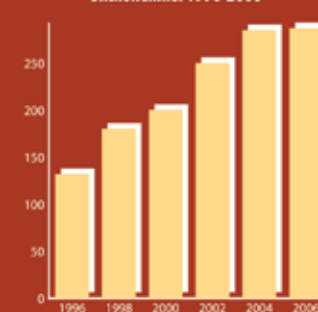
Одно из важнейших и самых привлекательных преимуществ для участника ВЭД — **декларирование товаров через сеть Интернет**. Это возможно при соблюдении одного из основных принципов обеспечения защиты отправляемой информации: при обязательном шифровании данных и использовании соответствующих средств защиты.

Отметим, что данная программа не предполагает наличие неформализованных, в том числе факсимильных, копий документов. Сегодня в бизнес-сообществе считается, что сканированная копия документа является удобной формой представления данных, поскольку она является максимально приближенной к оригиналу. Однако ни для кого не секрет, что с помощью компьютера, сканера и цветного принтера можно создать любой документ, отсканировать и передать его в таможенный орган, при этом подлинность документа определить будет невозможно. **Именно поэтому основной целью создания системы электронного декларирования стал уход от неформализованных документов, то есть преобразование системы подачи информации в таможенный орган должно происходить в едином каноническом виде.**

Самая представительная и важная выставка тяжелого машиностроения



Экспоненты 1996-2006



Посетители 1996-2006



Более подробную
информацию см:
www.finnmetko.fi

FinnMetko 2008

Ямсанкоски, Финляндия, 28.8–30.8

FinnMETKO является крупнейшей и самой важной торговой ярмаркой в области тяжелого машиностроения в Финляндии. Обстоятельные демонстрации и тест-драйвы предоставляют посетителям уникальную возможность сравнить и испытать в условиях, приближенных к реальности, различные лесные, землеройные, транспортные и подъемные машины, а также машины общего назначения, присутствующие на рынке Скандинавии. На выставке также представлены продавцы и рекламодатели комплектующих, оборудования, запчастей, обслуживающие организации и другие участники из области тяжелого машиностроения.

Выставочные площадки FinnMETKO располагаются на территории около 100 га и включают в себя стенды, демонстрационные площадки и зоны для тест-драйвов и соревнований.

Выставочные стенды на открытом воздухе позволяют демонстрировать автоматические станочные линии, вилочные погрузчики, машины общего назначения, транспортное оборудование, продукцию биоэнергетики, трактора, шины, смазочные вещества и оборудование. В новом павильоне FinnMETKO Hall посетители найдут гидравлическое оборудование и комплектующие, запчасти, измерительное и прочее оборудование, а также инструмент для обслуживания и сопутствующие товары.

Демонстрационная лесохозяйственная площадка позволяет ознакомиться с машинами для сплошной и выборочной рубки леса. Здесь также представлены продукция и услуги по уходу за молодыми лесными плантациями.

Площадка землеройных машин располагается в гравийном карьере, где посетителям предлагается провести тест-драйв землеройного, дорожного, карьерного и дорожно-строительного оборудования и машин.

Ярмарка FinnMETKO работает со вторника 28 августа по субботу 30 августа с 9.00–17.00.

Приходите, и вы увидите весь спектр тяжелых машин и смазочных материалов, все новинки испытываются в реальных условиях!

ЦИФРОВАЯ ШИФРОВКА

Каждый формализованный документ, представляемый в таможенный орган, подписывается электронной цифровой подписью (ЭЦП). Это делается для того, чтобы снизить зависимость информации от структуры документа. Подписывая электронный документ, участник ВЭД заверяет не только те сведения, которые содержатся в документе, но и информацию, которая находится в его структуре. При этом в рамках автоматизированной подсистемы ЭПС осуществляется контроль аварийности ЭЦП, наложенной на переданные в таможенный орган сообщения. Также формируется база данных, которая хранит всю историю взаимодействия, то есть все переданные и полученные сообщения.

При передаче данных в таможенные органы через интернет необходимо также использовать применяемые в таможенных органах сертифицированные средства, что определяется Приказом ФТС России №52 «О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей Интернет»*.

В рамках автоматизированной подсистемы ЭПС согласно 395-му Приказу «Об утверждении Инструкции о совершении таможенных операций при декларировании товаров в электронной форме» на стороне таможенного органа обеспечивается формирование электронного архива декларанта. Туда декларант помещает документы, которые неоднократно будут использоваться при различных процедурах декларирования. К таким документам относятся контракты, приложения к контрактам и сертификаты. Сведения о размещенных на таможенной стороне документах указываются в описи, которая прикладывается к ЭТД. Инспектор, получая опись, прозрачно запрашивает из данного архива декларанта документы, он может их посмотреть и проанализировать.

НЕСКОЛЬКО НО...

На семинаре отметили, что система ЭТД имеет ряд существенных ограничений в использовании. Прежде всего это отсутствие возможности взаимодействия с другими

ведомствами: налоговыми и банковскими учреждениями. Это связано с тем, что данная интеграция предполагает наличие соответствующих разработок со стороны всех трех сторон: банка, налоговой и таможенной служб, что на сегодняшний день пока является нерешенным. Безусловно, организация систем электронного документооборота с другими государственными и банковскими структурами избавила бы участников ВЭД от избыточных и затратных процедур межведомственных подтверждений и представлений документов. Но пока физически это сделать невозможно.

Кроме того, существует ограничение на вывоз криптографических средств защиты информации. Дело в том, что действующим законодательством РФ не разрешено вывозить за пределы страны средства криптозащиты. Однако сведения может передать агент, находящийся за пределами РФ, при условии, что внутри страны находится авторизованный брокер (декларант), подключенный к системе электронного декларирования, которая, в свою очередь, имеет все необходимые средства защиты. Принимая сведения, авторизованный брокер может реализовать технологию взаимодействия от собственного имени.

Прохождение обязательных предварительных процедур также является весомым ограничением. В мировой практике все системы, имеющие открытые интерфейсы, предполагают обязательное тестирование. Участники ВЭД, использующие программные средства, которые прошли тестирование ранее и были включены в реестр, минуют эту процедуру. Таким образом, процедуру ЭТД можно осуществить при помощи программного средства, предоставляемого ГНИВЦ ФТС России на безвозмездной основе, или посредством коммерческого программного средства, которое уже прошло процедуру тестирования.

Существуют ограничения по таможенным режимам. Основной упор делается на общепринятые режимы: при ввозе товаров – импорт 40, переработка на таможенной территории 52, реимпорт 61 и 63 и переработка для внутреннего потребления; при вывозе товаров – экспорт 10, переработка вне таможенной территории и реэкспорт 31. На сегодняшний день

существует реализация предварительного декларирования, а также реализация представления одному таможенному органу при условии, что товар поступил в адрес другого таможенного органа.

На семинаре также была затронута проблема отсутствия возможности вносить изменения в электронную декларацию (в связи с допущенными ошибками). «Сейчас проводится работа по подготовке нормативного акта, который позволит вносить изменения в декларацию. Вопрос пока не урегулирован, но в ближайшее время будет!» – заверил на встрече представитель Главного управления организации таможенного оформления таможенного контроля.

Безусловно, открытых вопросов на сегодняшний день много. Совместными усилиями таможня готова формировать приоритетные направления развития. Сейчас ведется работа над двумя направлениями развития технологий ЭТД: снятие ограничений по таможенным режимам и видам таможенных деклараций, а также интегрирование с технологией предварительного информирования в рамках единого бизнес-процесса.

В заключение отметим, что, несмотря на существующие ограничения и пока не решенные вопросы, участники ВЭД, использующие ЭТД, находят в нем большие преимущества перед бумажным оформлением: значительно сократилось время оформления ГТД; появились возможности оперативно решать вопросы, возникшие в процессе таможенного оформления, можно отслеживать в реальном времени этапы его проведения; таможенное оформление стало более прозрачным. Кроме того, безбумажный документооборот значительно снижает финансовые издержки.

Всю необходимую документацию, типовые условия и схему подключения для осуществления ЭТД, а также более подробную информацию вы сможете найти на официальном сайте ФТС России www.customs.ru в разделе «Электронное декларирование».

Елена ШУМЕЙКО

Материал подготовлен с использованием данных, опубликованных в статье «Электронный стимул роста» (журнал «Таможня» № 10 (201), май 2008 года), а также на официальном сайте ФТС России www.customs.ru.

Международная выставка деревообрабатывающего оборудования Среда - Суббота Август 20-23, 2008
Всемирный Конгресс-Центр Джорджии • Атланта, Джорджия, США
БОЛЬШЕ ЧЕМ ПРОСТО ДЕРЕВООБРАБОТКАSM

IWF
2008

IWF - это самое крупное шоу в
Западном полушарии, 1200 участников.
Новые технологии со всего мира.



Окуните свой бизнес в международный валютный
поток и наслаждайтесь. Будьте с нами в Атланте,
Джорджия США на IWF 2008.

Всё на одном выставочном шоу.



Организаторы и спонсоры Международной выставки деревообрабатывающего оборудования и мебельной промышленности - США ©



www.iwfatlanta.com

IWF в Атланте – это Ваша прибыль

БАРЬЕРЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

в лесопромышленном комплексе России

Лесопромышленный комплекс обладает огромным потенциалом и возможностью оказывать существенное влияние на развитие лесных регионов и всей страны в целом. Однако как гарантировать стабильность развития комплекса и обеспечить его надежным тылом? Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности видит ответ на этот вопрос в эффективном функционировании малого бизнеса. А значит, в надежном техническом потенциале малых предприятий, наличии у них трудовых и сырьевых ресурсов, способности производить конкурентоспособную продукцию для внутреннего и внешнего рынка.

Большая часть малых предприятий в лесном секторе экономики возникла на волне массовых банкротств лесозаготовительных предприятий в 1995–1998 годах: на базе реформируемых или ликвидируемых предприятий тогда создавались малые предприятия, новые рабочие места для высвобождаемых работников. Малый бизнес в ЛПК дал возможность выжить жителям сельских регионов в условиях, когда другие виды предпринимательства не могли развиваться из-за крайне низкой платежеспособности населения. Одним из преимуществ процесса роста числа лесозаготовительных предприятий стало наполнение доходной части местных бюджетов.

Однако сегодня малый бизнес ЛПК нельзя назвать эффективно развивающимся. Уровень инвестиций в него остается низким, их основным источником являются собственные средства организаций. Развитие большинства малых предприятий тормозит недостаток собственных средств, а также сложности с получением заемных средств.

Непомерные процентные ставки и краткосрочный характер кредита делают условия невыгодными для предприятий малого бизнеса. Кроме того, банки требуют от заемщика залог (как правило, технику, оборудование) и предоставление огромного количества документов для оформления кредита.

В итоге предприятие лишается возможности взять кредит для модернизации и расширения производства, погашения кредиторской задолженности, пополнения оборотных средств, выплаты зарплат. Недостаток оборотных средств негативно сказывается на оснащении предприятий: большинство из них работают на устаревшем оборудовании, испытывают недостаток производственных площадей. Мешает продуктивно работать и бремя налоговой нагрузки, в особенности тем, кто использует не упрощенную, а общепринятую систему налогообложения.

Предприятиям малого и среднего бизнеса ЛПК нельзя существовать без сырьевой базы. Однако при распределении лесных участков в аренду учитываются, как правило, интересы крупных холдингов. Малым предпринимателям не хватает сил отстаивать собственные интересы. В предпринимательском сообществе уже звучали предложения в структуре департамента ЛПК если не создать отдельный отдел, то хотя бы выделить штатную единицу – сотрудника, который бы защищал интересы малых лесопромышленников, участвовал в процедуре распределения лесных участков в аренду.

Сталкиваясь с жесткой конкуренцией малым предприятиям приходится и на рынке сбыта продукции: в условиях сезонности поступления заказов, устоявшегося монополизма в ценообразовании и закупок со стороны крупных потребителей сырья «малыши» просто выдавливаются из отрасли.

В результате всех этих обстоятельств сегодня приходится констатировать сокращение численности малых предприятий в ЛПК. Противостоят проблемам, с которыми приходится ежедневно сталкиваться и которые мешают нормально работать, малому бизнесу своими силами трудно. К сожалению, не приходится рассчитывать и на государственную поддержку. Более того, органы власти всех уровней будто намеренно выстраивают административные барьеры. Чиновники сочинили столько лишних правил и процедур сверх предусмотренных законодательных и нормативных документов, что складывается впечатление, будто их единственная задача – препятствовать развитию малого бизнеса. Не лучшим образом сказываются и частые проверки со стороны ОБЭП, налоговых органов и других контролирующих и инспектирующих организаций, а также трудности с оформлением документов при открытии нового предприятия.

Но даже в таких непростых условиях Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности считает малые предприятия основной реально возможной формой организации производства для увеличения числа хозяйствующих субъектов и соответственно объемов производства. Мы убеждены, что ситуацию можно изменить, и начинаться эти изменения должны с пересмотра отношения госорганов к малым предприятиям, взятия курса на комплексные меры государственной поддержки малого бизнеса.

По нашему убеждению, развитие малых предприятий лесного сектора должно идти путем переориентации предприятий ЛПК с преимущественно сырьевой направленности на

производство продукции высокой добавленной стоимости. Серьезным шагом к переводу предприятий с «сырьевой иглы» на цивилизованные методы работы могли бы стать льготы предпринимателям лесного комплекса на покупку российской и зарубежной техники и оборудования для глубокой переработки древесины. Речь идет о частичной компенсации стоимости покупки, что позволило бы снизить стоимость затрат, которые несет предприниматель. Стимулировать развитие глубокой переработки древесного сырья призваны меры таможенного регулирования экспорта лесопроductии за счет увеличения вывозных таможенных ставок на необработанные лесоматериалы и снижения ставок на пиломатериалы, продукцию глубокой переработки древесины.

Среди предпринимателей лесного сектора хорошо зарекомендовали себя такие меры поддержки, как субсидирование процентной ставки по кредитам и лизинговым платежам и возмещение части затрат, связанных с продвижением продукции на российский и международный рынки (сертификация, выставочно-ярмарочные мероприятия), а также субсидии на разработку бизнес-планов.

Эти меры позволили бы увеличить число субъектов малого предпринимательства, занятого лесозаготовками и лесопереработкой, увеличить объемы производства лесопиления и деревообработки, снизить возможные финансовые риски. Вместе с тем это расширило бы налогооблагаемую базу, увеличило занятость населения, сформировало прочный фундамент для качественного роста регионов и всего ЛПК. Безусловно, для сбалансированного развития отрасли необходимо развитие крупных предприятий типа ЦБК. Но ведь есть еще производство фанеры, плит, шпал, древесного угля, лесохимическое производство, деревообработка, лесопиление... Здесь нам без малого бизнеса никак не обойтись.

Вопросы малого бизнеса поднимались в апреле участниками первой городской конференции представителей малого бизнеса в Сыктывкаре. Итогом конференции стало решение о создании в Сыктывкаре при главе администрации координационного совета по малому бизнесу. Одновременно с этим будет разрабатываться

муниципальная программа развития предпринимательства. Особое внимание в ней будет уделено развитию малого бизнеса в отраслях, связанных с производством, сельским хозяйством, ЖКХ, устранению перекосов в структуре предпринимательства.

Определенные надежды на улучшение ситуации дают высказывания Президента РФ Дмитрия Медведева. Так, в конце марта на заседании Госсовета в Тобольске он высказал несколько революционных предложений, касающихся развития малого бизнеса. Президент предложил, в частности, полностью запретить доступ контролирующих организаций на предприятия без решения прокуратуры или суда даже при наличии жалоб на работу малого бизнеса.

Выступая на совещании в московском технопарке «Строгино», Дмитрий Медведев заявил, что к 2020 году средний класс в России должен составлять 60–70%. Такими же темпами должен развиваться малый и средний бизнес. Он сообщил, что доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составляет 13–15%, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 50–70% от объема ВВП. «Необходимо, чтобы более высокими темпами шло техническое перевооружение малого и среднего бизнеса», – подчеркнул Дмитрий Медведев. Он призвал также изменить систему бюрократического регулирования малого бизнеса и «отсечь от этой системы все те наслоения, которыми она обросла за 20 лет, и оставить только базовые вещи».

Аналитики считают, что новый руководитель страны принял осущестлять прорыв, о необходимости которого твердили бизнесмены. Важно только, чтобы предложенные меры не остались на бумаге, не были «утоплены» коррумпированными чиновниками. Бюрократия – большое препятствие для развития бизнеса, но в стране отсутствует общая политика содействия малому предпринимательству. Нужна эффективная программа стимулирования и поддержки и дальнейшие решительные шаги по ее претворению в жизнь.

Валерий САЙКОВСКИЙ,
президент Конфедерации ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности

МОЩНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ СУШКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ



Ждем Вас
на «Лесдревмашин»
в павильоне 2,
зал 3, стенд 23050

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

www.valutec.ru

valutec

ГРУППА «ИЛИМ» НАЦЕЛИЛАСЬ НА ГОФРОУПАКОВКУ

Группа «Илим» намерена через несколько лет стать лидирующим поставщиком гофроупаковки и производить в России каждую четвертую коробку из этого материала. Группа начала завоевание рынка с запуска в июне 2008 года самого современного завода на Северо-Западе России. Новый завод, расположенный в городе Коммунаре Ленинградской области, будет выпускать 140 млн м² гофротары в год.

В завод по производству гофроупаковки, который был построен менее чем за один год, группа «Илим» вложила \$50–60 млн, оснастив его самым современным оборудованием ведущих мировых производителей: гофроагрегат компании BHS (Германия), четыре перерабатывающие линии производства Martin (Франция), а также линия плоской высечки и печати производства Bobst (Швейцария). Это высокотехнологичное оборудование способно изготавливать трех- и пятислойный гофрокартон различных марок, гофроупаковку практически любого типоразмера и конструкции, в том числе и для крупногабаритной продукции. В этом можно было убедиться на церемонии открытия завода, когда были запущены перерабатывающие линии, каждая из которых выпускает 13 тыс. ящиков в час. На проектную мощность завод выйдет в течение года.

Генеральный директор ОАО «Группа «Илим» Пол Херберт на церемонии запуска завода отметил, что «группа инвестировала в производство продукции, которая необходима потребителям России. Рынок гофроупаковки испытывает потребность в новых производственных мощностях, и это первый шаг в обеспечение роста потребности в упаковочном материале». В церемонии принял участие губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков. Он, в свою очередь, отметил, что с вводом завода регион приобретает ценное предприятие. Если раньше технология производства гофроупаковки подразумевала отправку сырья для ее изготовления в другие страны, то сегодня весь производственный цикл полностью осуществляется в Ленинградской области. Глава региона отметил также участие ОАО «Группа «Илим» в программах социально-экономического развития города Коммунара. Еще один шаг на этом пути был сделан в ходе

церемонии открытия завода, когда администрации города был передан символический чек на 10 млн рублей на завершение строительства физкультурно-оздоровительного комплекса в Коммунаре.

Группа «Илим» сразу после создания совместного предприятия с International Paper объявила о намерении сконцентрироваться на производстве офисной бумаги и упаковки и стать отечественным лидером на этом рынке, выпуская «каждый четвертый лист бумаги и каждую третью коробку в стране» и тем самым развивая глубокую переработку древесины в России. Одним из главных стратегических преимуществ гофробизнеса группы «Илим» является наличие собственной сырьевой базы, что обеспечивает гарантированные поставки сырья, а также позволяет контролировать качество продукции на всех стадиях производства. Новое предприятие группы «Илим» завершит технологическую цепочку, так как сырье для производства упаковки будет поставляться с собственных предприятий группы.

Кроме этого, наличие опыта работы на российском рынке гофроупаковки, кадровые и финансовые ресурсы ОАО «Группа «Илим» в сочетании с международным опытом International Paper должны создать условия для динамичного роста гофронаправления. В подтверждение этого на церемонии открытия была собрана символическая коробка, каждая из сторон которой означала базовую ценность группы «Илим» – инновации, экологию, качество и социальную ответственность.

Сегодня в России появляется все больше производителей бытовой техники, производителей продуктов



питания, бытовой химии, которым необходима картонная упаковка. По мнению участников рынка, в связи с этим в ближайшие годы рынок гофротары ждет значительный рост, а существующих мощностей может не хватить на всех потребителей картонной упаковки. «Мы способны

удовлетворить все потребности рынка», – отметил управляющий директор бизнес-единицы «Илим Гофроупаковка» Юрий Айвазов.

Планы ОАО «Группа «Илим» в отношении гофробизнеса достаточно амбициозны. Компания намерена реализовать пятилетний план развития

этого направления, который предполагает строительство семи заводов. Общий объем производства всех семи заводов составит более 700 млн м² продукции в год. Председатель совета директоров ОАО «Группа «Илим» Захар Смушкин отметил, что группа планирует инвестировать в строительство заводов по производству гофроупаковки порядка \$250 млн. О местонахождении будущих производственных мощностей руководство группы пока не сообщает, отмечая, что большая часть заводов будет находиться в европейской части России. «В целом бюджет этого направления одобрен советом директоров. Мы сейчас находимся в процессе переговоров, места размещения предприятий уже определены», – отметил он. Мощность каждого предприятия стандартна и будет составлять порядка 140 млн м² продукции в год. В перспективе группа «Илим» намерена стать лидирующим поставщиком гофроупаковки. «Через пять лет мы будем покрывать 25% рынка гофроупаковки в России», – отметил Захар Смушкин.

Ангелика БОЛМАТ



ОБОРУДОВАНИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БОБЫШЕК ДЛЯ ПОДДОНОВ

IMAL S.r.l.
Via R. Carriera, 63 41100 S. Damaso (MO) - ITALY
Ph: +39 059 465500 - Fax: +39 059 468410
Email: info@imal.com - http://www.imal.com

ВАЖНОЕ МАЛОЭТАЖНОЕ

Открытие завода по производству компонентов малоэтажного строительства «МКД» прошло 6 июня в г. Семенове Нижегородской области. Это важное для области событие, поскольку реализация проекта позволит ежегодно улучшать жилищные условия около 1000 семей в этом регионе. Кроме того, введенное в эксплуатацию малоэтажное жилье может быть распределено среди участников федеральных и региональных социальных программ по обеспечению жильем с учетом положений государственной целевой программы «Жилище».

На новом предприятии будут производиться отдельные элементы будущего дома (блок-конструкции высокой технологической готовности). Затем блок-конструкции транспортируются на место сборки (земельный участок, оснащенный инженерными коммуникациями), где на готовом фундаменте будут осуществляться монтаж и отделка дома под ключ. Монтаж такого дома на подготовленном фундаменте занимает не более двух недель (в зависимости от проекта), отделочные работы – 14–20 дней. Технология производства позволяет выпускать строения различной конфигурации, площади, функционального назначения, в том числе жилые дома, гаражи, мини-маркеты, мини-отели, детские сады, другие объекты общественного назначения. Площадь жилых домов может составлять до 500 м², этажность – до 3 этажей.

Завод создан благодаря совместным усилиям регионального правительства, глав местного самоуправления и предприятий группы компаний «Малоэтажные комфортные дома». Со стороны инвесторов координатором по реализации инвестиционного проекта является ОАО «Малоэтажные комфортные дома». Оно заключило четыре контракта с группой немецких фирм на проектирование, поставку и шефмонтаж оборудования для завода. Финансирование осуществлялось за счет средств ФК «Уралсиб».

На открытии присутствовали вице-премьер Правительства РФ Александр Жуков и губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев. «Граждане России заслужили право жить в качественных и доступных домах. Сегодня мы побывали в таком доме. Его преимущество заключается в

том, что его можно спланировать по своему усмотрению. Тот факт, что уже 250 семей записались в очередь на строительство таких домов, говорит о востребованности этой технологии в сельских районах», – сказал А. Жуков. Он отметил, что открытие такого завода важно для привлечения молодых специалистов в деревню, и пообещал рекомендовать другим регионам РФ ознакомиться с опытом г. Семенова.

В. Шанцев подчеркнул, что открытие завода – это создание новой мини-отрасли для строительства малоэтажных домов. Он рассказал, что в Нижегородской области будет построено три таких завода, которые будут производить по 1000 домов в год. Второй завод планируется построить в Павлово, для третьего еще выбирается площадка. Минимальная площадь готового дома составит 90 м²,

по технологии в производстве наших домов можно применять всю линейку плитных материалов – от ДВП до ОСП. Производство гипсокартона для внутренней отделки у нас тоже расположено недалеко.

– Каковы перспективы развития производства?

– 1 июля мы запускаем фанерный завод. Это будет модернизированное предприятие, рассчитанное на выпуск 40 тыс. м³ в год. Находится он в Шахонском районе Нижегородской области. А к концу года планируем запустить и свою линию по производству ДСП. Кроме того, у нас предусмотрено по технологии и производство конструкционного бруса для строительства домов. Опыт производства брусковых домов у нас уже есть. Кроме развития самого производства, будем развивать и инфраструктуру, в том числе строить складские помещения, площадки для хранения леса и готовой продукции. Но главное – то, что основная база уже есть, дальше – будем расти и совершенствоваться.

– В чем вы видите взаимодействие с администрацией Нижегородской области?

– Задача руководства области – предоставить участки под застройку, а наша задача, как инвесторов и строителей, – создать предприятие, которое смогло бы в необходимом объеме снабжать область недорогими качественными домами.

– Как обстоит дело с сырьевой базой для вашего производства?

– Сырье используется в основном местное. Сейчас мы строим здесь же, в Семенове, свое лесопильное производство, арендуем 60 тыс. м³ леса. На производство идут 2-й и 3-й сорта, этого достаточно. Кроме того, рядом есть два леспромхоза, где мы также арендуем 300 тыс. м³ леса. Для освоения этих участков и заготовки леса мы закупили харвестеры и другую тяжелую технику. Эти лесопильные производства полностью обеспечат потребности нашего завода по доске. Сушильное хозяйство у нас также свое. Что касается плитных материалов, то



Геннадий Омельченко, председатель совета директоров «МКД»



а максимальная – 500 м². Причем это будут дома очень высокой заводской готовности и с высоким качеством отделки! Сегодня цена 1 м² в таком доме составит 25 тыс. рублей, а после того, как будут построены новые

заводы, стоимость начнет снижаться. По словам губернатора, в Нижегородской области строится 1 млн м² жилья в год. Из них 70% приходится на многоэтажное строительство, а 30% – на малоэтажное.

«По моему мнению, должно быть наоборот. Об этом говорит опыт европейских стран. А наша задача – обеспечить таким комфортным жильем все население Нижегородской области», – сказал в интервью журналистам В. Шанцев.

С приветственным словом на открытии завода выступил заместитель полномочного представителя Президента РФ в ПФО Валерий Шнякин. «Сегодня мы стали свидетелями того, как реализуются приоритетные национальные проекты в регионе», – отметил он.

Председатель совета директоров «МКД» Геннадий Омельченко поблагодарил руководство области и г. Семенова за поддержку и подчеркнул, что при реализации проекта ставится задача использовать в производстве самые новейшие зарубежные технологии. Это позволит поставить производство и строительство малоэтажного комфортного жилья на современную индустриальную основу.

Регина БУДАРИНА

ОДНИМ СРЕЗОМ ВПЕРЕДИ ВО ВСЁМ МИРЕ

Мировой лидер в технологии обработки резанием

с 1793 года

- Высокая точность листов с отклонением до $\pm 0,1$ мм
- Самая востребованная система во всём мире
- Минимальная ширина пропила
- Обработка резанием сырой древесины
- 3 года гарантии

На выставке «Лесдревмаш-2008» NEVA будет представлена на объединенном стенде Чешских компаний в павильоне «Форум»

Инструменты и оборудование созданы для того, чтобы резать тонкие и точные рейки, которые в дальнейшем могут быть использованы для создания напольных покрытий, многослойных досок, окон, дверей, а также в производстве спортивного инвентаря и музыкальных инструментов без дополнительной обработки.

NEVA - TRADE s.r.o.
Husova 537, 37 821 Kardašova Řečice
Czech Republic

www.neva.cz

tel: 00420 384 377111, fax: 00420 384 377187
e-mail: neva@neva.cz, www.neva.cz



ЛИЗИНГ — ЭТО НЕ ВЫГОДНО, ЭТО ОЧЕНЬ ВЫГОДНО

Лизинг — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

На протяжении последних нескольких лет в России отмечается устойчивый рост и динамичное развитие лизинга оборудования по заготовке и обработке дерева. Постоянно увеличиваются объемы операций, география совершаемых сделок, расширяется номенклатура передаваемого в лизинг имущества, создаются новые рабочие места. Рост сумм, на которые заключены договоры лизинга в этом сегменте рынка, позволяет прогнозировать и дальнейшее возрастание популярности этого финансового инструмента среди российских предпринимателей. Неудивительно, ведь часто предприятиям не хватает собственных средств на покупку современного оборудования, а получить банковские кредиты могут далеко не все. Практика показала, что лизинг является одним из самых удобных способов обновления и наращивания основных средств предприятия по сравнению с другими способами приобретения оборудования или техники и

Как правило, договоры лизинга оборудования для лесозаготовки и деревообработки заключаются на 2,5–3 года. За этот период имущество чаще всего успевает полностью или почти полностью амортизироваться, и лизингополучатели могут выкупить оборудование в собственность по минимальной остаточной стоимости. Экономически это очень выгодно, поскольку налоги на прибыль уменьшаются, а налог на имущество не взимается в течение всего срока лизинга. Для каждого сектора бизнеса в лизинге находят свои привлекательные стороны. Для малого и среднего бизнеса важно отсутствие залога, простота и прозрачность сделки и длительные сроки договора. Серьезный бизнес заинтересован в длинных деньгах и легальной возможности экономии на налогах. Это позволяет предпринимателю без значительного финансового напряжения обновлять производственные фонды и приобретать дорогостоящее оборудование.

средства не выводятся из оборота предприятия, а, оставаясь в нем, приносят дополнительную прибыль.

В нынешней экономической ситуации в России инфляция рубля вносит дополнительный и весьма существенный эффект в лизинговые отношения. Существующие инфляционные процессы приводят к удешевлению средств, выводимых из оборота предприятия в более поздние периоды по графику лизинговых платежей.

Лизинговая деятельность направлена на повышение инвестиционной активности в производственных отраслях, что особенно важно в условиях дефицита традиционных источников финансирования капитальных вложений.

Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат (как один из возможных вариантов — расчет производимой продукцией, плавающие ставки платежей и др.). Это особенно актуально в условиях дефицита финансовых средств и негативных тенденций, связанных с переходной экономикой.

Совокупность этих льгот по налогообложению позволяет экономить до 15–20% средств по сравнению с банковским кредитованием. Кроме того, если банк просто дает деньги под процент, то при использовании такого инструмента, как лизинг, клиент получает не только оборудование, но и сервисные услуги, страховку, а при необходимости и консультации специалиста, который обучен для работы на оборудовании. Лизинг позволяет заранее составить четкий финансовый план. В договоре четко обозначены все платежи, без всяких подводных камней, а это означает стабильность бизнеса.

Одна из российских лизинговых компаний, в которой можно заключить

договор на лизинг оборудования для лесной отрасли, — ООО «ТрансФин-М».

О том, что компания может предложить лесопромышленникам, нам рассказал ее генеральный директор Эдуард Иванович Керецман.

— Одна из наших специализаций — лизинг лесозаготовительной техники, оборудования для переработки и производства мебели, стройматериалов. «ТрансФин-М» работает с ведущими в этих секторах производителями оборудования, такими как «Джон Дир» (харвестеры, форвардеры, валочно-пакетирующие машины и трелевочные тракторы), «Понссе» (харвестеры, форвардеры, манипуляторы), сотрудничаем также с компанией «Крафтинвест», известной как поставщик спецоборудования всех основных мировых брендов. Сегодня у нашей компании уже определились приоритетные области, с которыми мы в основном сотрудничаем, — Архангельская, Вологодская, Ярославская и Ленинградская. Это те регионы, которые нам интересны в первую очередь. Высокотехнологичного оборудования пока здесь немного, но отрасль развивается, и мы в этом тоже участвуем. Лесная отрасль нам интересна как перспективная, кроме того, мы заинтересованы в том, чтобы на этом рынке было представлено современное высокотехнологичное оборудование, позволяющее заготавливать качественную древесину.

— В чем состоит конкурентное преимущество компании?

— Во-первых, наличие значительных заемных средств позволяет нам проводить гибкую ценовую политику и максимально сокращать сроки оформления лизинговой сделки.

Во-вторых, широкий диапазон размеров лизинговых сделок варьируется от нескольких тысяч до миллиона и более долларов США при широком спектре предметов лизинга.

Кроме того, индивидуальный подход к каждому клиенту максимально учитывает интересы всех участников сделки. А профессионализм и компетентность сотрудников обеспечивают оперативный подход к решению возникающих вопросов. Мы тщательно изучили рынок и хорошо знаем потребности и интересы наших клиентов. Компании, которые

начинают с нами работать, становятся нашими постоянными клиентами.

— Какие трудности наиболее характерны при работе с предприятиями лесной отрасли?

— Лесная отрасль только выходит из тени, а лизинг, как известно, невозможен при «серой» бухгалтерии. Но при этом прозрачность бухгалтерии помогает предпринимателю в обновлении основных фондов. Он показывает свой доход, а лизинговые платежи снижают налоговые выплаты.

— Что, по вашему мнению, нужно сделать, чтобы повысить популярность лизинга в лесной отрасли?

— Необходимо в первую очередь изменить отношение лесопромышленников к производству и качеству продукции. Понятно, что высокие стандарты продукции требуют наличия высокотехнологичного оборудования, а оно всегда дорогостоящее. И пока неясно, насколько будет пользоваться спросом качественная древесина, поскольку стоимость ее существенно выше. Производительность труда с применением спецоборудования значительно увеличивается. К примеру, один харвестер заменяет почти пять бригад лесорубов, но если техника взята в лизинг, то на ней надо работать постоянно, ведь при заключении договора возникает финансовая ответственность, значит, проект должен быть прибыльным.

Общаясь с лесозаготовителями, мы отмечаем появление большей заинтересованности в приобретении современного высокотехнологичного оборудования по сравнению с ситуацией прошлых лет, однако достаточного объема запросов на лизинг такого оборудования еще не сложилось. Мы, со своей стороны, готовы предложить подробную информацию по этому виду финансирования и использовать позитивный многолетний опыт других стран, где эта практика популярна и широко применяется. ■

Подготовила Регина БУДАРИНА

**Представительство
ООО «ТрансФин-М»:**

199106, Санкт-Петербург,
Васильевский остров,
20-я линия, д. 5–7, офис 85
Тел./факс: (812) 327-67-87
E-mail: spb@transfin-m.ru

ВЫРАСТИМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ!



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
тел.: (495) 262-3137, www.transfin-m.ru

ВМЕСТО ГНИЛОГО БОЛОТА ГУСТОЙ ЛЕС

ГИДРОЛЕСОМЕЛИОРАЦИЯ И ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Повышение производительности лесов остается главной задачей лесного хозяйства РФ и других государств, входивших в состав царской России и СССР. В решении ее важная роль отводится осушению переувлажненных земель, или гидролесомелиорации.

Территория России в границах бывшего СССР характеризуется значительной степенью заболоченности. Доля болот и прочих переувлажненных земель в лесном фонде в среднем превышает 20%, а во многих районах европейской части и Западной Сибири – 40–50%. Одно из существенных следствий этого обстоятельства – бездорожье – обрекает

лесную отрасль во многих районах на экстенсивные формы ведения лесного хозяйства и препятствует освоению новых лесных массивов при лесозексплуатации.

Благодаря гидролесомелиорации заметно возрастает прирост древесины, улучшается ее товарная структура, за счет облесения болот расширяется площадь, покрытая лесом, создаются условия для увеличения заготовки основной живицы, побочного пользования, лесоотпуска и, в частности, поддержания последнего на оптимальном уровне в хозяйствах с истощенной лесосырьевой базой на суходолах. С помощью гидролесомелиорации можно активно влиять на биоразнообразие и депонирование лесоболотными экосистемами атмосферного углерода, создавать новые экологические ниши для зверей и птиц, повышая продуктивность охотничьих животных, а также регулировать накопление радионуклидов древесными растениями в зонах катастроф, подверженных радиоактивному загрязнению. Гидротехническая мелиорация земель оказывает в целом благотворное влияние на климат, водный режим рек, условия жизни и труда людей.

За истекшие два с лишним века от начала производства лесоосушительных работ в России ими было охвачено около 6 млн га переувлажненных земель.

Крупные массивы высокопроизводительных лесов с запасами свыше 150–400 м³/га на землях, осушенных 20–80 лет тому назад и более, имеются во многих районах нашей страны. Накоплен богатый опыт проектирования, строительства и эксплуатации лесоосушительной сети, строительства дорог и ведения лесного хозяйства на осушаемых землях и их охраны в связи с гидролесомелиорацией.

В настоящее время в силу экономических и других причин новое лесосоушение и реконструкция гидролесомелиоративных систем в РФ практически не проводятся. Вместе с тем многие лесосоушительные сети либо вышли из строя, либо находятся в неудовлетворительном состоянии. Сведены к минимуму и работы по капитальному ремонту осушительных каналов. Растут площади вторичного заболачивания земель, нуждающиеся в неотложном проведении всех видов ухода и ремонта на каналах осушительной сети. Площадь осушаемых земель сократилась, по данным инвентаризации 1999 года, до 3–3,5 млн га, из которых только на 2 млн га работы по реконструкции гидролесомелиоративных систем с целью сохранения и увеличения достигнутого от осушения лесоводственного эффекта представляются экономически целесообразными.

Наступило время обратить внимание работников лесного хозяйства и научной общечественности на необходимость возобновления гидролесомелиоративных работ. Пора признать, что осушенные леса являются особо ценной категорией земель лесного фонда, в мелиорацию которых были вложены огромные материальные и трудовые ресурсы. Эти леса требуют нового подхода к лесопользованию и технической эксплуатации лесосоушительной сети, который обеспечит достижение максимальной их продуктивности, соблюдение требований охраны природы (прежде всего охраны лесов от пожаров) и эффективное ведение лесного хозяйства.

При обязательном (естественном или искусственном) возобновлении осушаемых вырубок ценными породами можно постепенно перейти к сокращенному в два раза обороту

МЕЛИОРАТОРЫ ОБМЕНЯЮТСЯ ОПЫТОМ

26–28 августа 2008 года в Лисинском лесном колледже пройдет Международное совещание на тему «Повышение производительности и эффективности использования лесов на осушенных землях». Организаторами мероприятия выступают Межведомственный научно-технический совет (МНТС) по гидролесомелиорации при ФГУ «Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт лесного хозяйства» (СПбНИИЛХ), научная секция «Гидролесомелиорация» при отделении мелиорации, водного и лесного хозяйства Российской академии сельскохозяйственных наук и кафедра почвоведения и гидротехнической мелиорации Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С. М. Кирова.

Программа совещания, рассчитанная на три дня, предусматривает участие в пленарном заседании в СПбНИИЛХ (начало в 11 часов 26 августа), посвященном 35-летию МНТС, 80-летию со дня рождения первого его председателя академика РАСХН Д. П. Столярова и 125-летию со дня рождения организатора стационарных исследований в СПбНИИЛХ и учебного курса в СПбГЛТА по гидролесомелиорации академика АН БССР А. Д. Дубаха. Участникам будет предложено осмотреть объекты осушения и освоения переувлажненных земель в Лисинском лесхозе-техникуме и во Всеволожском парклесхозе. На совещании выступят известные ученые и практики, в том числе представители мелиоративной науки академик РАН

С. Э. Вомперский, академик РАСХН Б. С. Маслов и другие. Место проведения совещания – Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт лесного хозяйства и пос. Лисино-Корпус с размещением участников совещания в общежитиях Лисинского лесного колледжа и СПбГЛТА.

Координаты оргкомитета:
ФГУ «Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт лесного хозяйства», 194021, г. Санкт-Петербург, Институтский пр., 21
Виктор Кузьмич Константинов
Тел. +7 (812) 552-80-21,
факс +7 (812) 552-80-42
E-mail: SPBFRLin@NM10043.spb.edu

рубки и к плантационному лесовыращиванию на землях с достаточно богатыми лесорастительными условиями. Таким образом, мы уже сейчас пользуемся накопленными за счет осушения запасами древесины, а в дальнейшем сможем создать более продуктивные новые леса и получим

часть финансовых средств для реконструкции гидролесомелиоративных систем, которая обязательно должна совмещаться с транспортным освоением осушаемых земель.

Теплые зимы последних лет убеждают в том, что без дорог в равнинных условиях со значительной

заболоченностью эксплуатация лесов и ведение в них хозяйства существенно затрудняются.

Виктор КОНСТАНТИНОВ, д. с.-х. н., профессор, академик РАЕН и МАНЕБ, заслуженный мелиоратор РФ, ведущий научный сотрудник лаборатории лесоводства и гидромелиорации ФГУ «СПбНИИЛХ»







СИСТЕМЫ ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ И ХРАНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ЛЕНТОЧНЫЕ ТРУБНЫЕ КОНВЕЙЕРЫ «КОБРА»
 ЛЕНТОЧНЫЕ ТРУБНЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 ЛЕНТОЧНЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 ЦЕПНЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 УПРОЧНЕННЫЕ ЦЕПНЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 ВИНТОВЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 ЭЛЕВАТОРНЫЕ ЛЕНТЫ С КОВШАМИ
 ДИСКОВЫЕ СЕПАРАТОРЫ
 СИСТЕМЫ С ПОДВИЖНОЙ ОСНОВОЙ
 ПЛАСТИНЧАТЫЕ КОНВЕЙЕРЫ
 ЭКСТРАКТОРЫ С ПОДВИЖНЫМ ШНЕКОМ

TRASMEC - Via Soncinese, 2/A 26011 Casalbuttano (Cremona) Italy Tel. +39 0374 364011 - Telefax: +39 0374 364077
 http://www.trasmec.com - e-mail: direzione@trasmec.com - ufficiotecnico@trasmec.com

ЧТО, ГДЕ, КОГДА В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ

В Пленум ЦК Лесного профсоюза РФ подробно обсуждается в отраслевой прессе. Это и понятно. На пленуме рассматривались животрепещущие для лесной отрасли вопросы: выполнение отраслевого соглашения по ЛПК, проект нового соглашения на 2009–2011 годы, состояние правовой работы, ход колдоговорной кампании, социально-трудовое положение работников лесных отраслей в современных условиях. Сегодня мы публикуем мнение по поводу самых злободневных вопросов, стоящих перед теми, кто развивает отрасль и уверен в позитивном решении многих проблем, **председателя лесного профсоюза России Валерия Николаевича ОЧЕКУРОВА.**

В первую очередь хочется сказать о том, какой мне видится лесная Россия в целом с позиции человека, возглавляющего отраслевой профсоюз. Организационный этап реформы практически завершен: лесхозы упразднены, вместо них в сводках фигурируют лесничества и лесопарки, ГУПы, ОГУПы, автономные учреждения. Им, с федерального на региональный уровень, переданы полномочия по охране, защите и восстановлению лесов.

НАЛОМАЛИ ДРОВ...

К сожалению, численность работающих значительно сокращена. Допустим, в Красноярске вместо 88 лесхозов в муках родилось 61 лесничество; в Новосибирской области от 49 лесхозов отпочковали 26 лесничеств; в Республике Чувашии потеряли рабочие места более 1200 человек; в Республике Северная Осетия – Алании из 12 лесхозов сформированы 6 лесничеств; в Ивановской области потеряна почти тысяча рабочих мест. В общем, наломали дров, проехали катком по тем, кто послабее.

Новоиспеченные хозяйства пытаются наладить деятельность в непростых финансовых условиях. Они подолгу дожидаются обещанных федеральных денег на выплату выходных пособий сотрудникам, попавшим под сокращение. Месяцами не решаются и иные организационные вопросы, больно бьющие по живым людям. Возможности выхода на рынок ГУПов, по оценке профессионалов, минимизируются отменой конкурсов на предоставление в аренду лесных участков. Очевидно, что аукцион сможет выиграть далеко не каждое ГУП. Малый бизнес оказывается вне игры,

с богатыми и сильными ему трудно тягаться.

Правительство продолжает стимулировать развитие отечественной лесопереработки повышением экспортных пошлин на вывоз кругляка. Но это пока мало меняет обстановку в регионах. Особенно в сибирских, которые по-прежнему страдают от недостатка лесовозных дорог и износа техники у большинства компаний. Реформа дала пока лишь надежду поправить дела. Кстати, несмотря на все запреты, по официальным данным, почти на 10% вырос реальный экспорт необработанной древесины. В структуре валютной выручки продолжает преобладать кругляк, на который в 2007-м приходились 47% стоимости поставок на внешний рынок древесины и изделий из нее. Доля пиломатериалов – 37%, объем вывоза древесных плит (фанера, ДСП, ДВП) не превышал 12% совокупного экспорта.

Одной из серьезнейших проблем является недостаток лесовозных дорог, в первую очередь круглогодичного пользования, что является причиной низкой рентабельности лесозаготовок, приводит к сезонности, отвлечению оборотных средств на создание межсезонных запасов.

Сегодня 70% расчетной лесосеки недоступно для лесорубов. По оценкам специалистов, для освоения сырьевой базы необходимо построить 125 тыс. км лесных трасс. Нынче ежегодно их появляется в среднем 200–300 км. Таким образом, при сохранении теперешних темпов задача будет решена не ранее чем через 40 лет! Этот тяжелый камень, уверен, можно сдвинуть только в рамках частно-государственного партнерства. Сооружение автомобильных

дорог общего пользования должно финансироваться за счет бюджетных средств, локальными ответвлениями предстоит заниматься самим лесопользователям. Еще предстоит бороться с нелегальным оборотом леса, повсеместной сертификацией лесов по международным стандартам. Важно наконец сделать шаги по социальному обустройству лесных поселков, чтобы человек не чувствовал себя временным квартирантом в «зеленом доме». В общем, задач стоит множество, и надо начать их решать.

ЛЕСНОЙ КОДЕКС – РЕФОРМА БУКСУЕТ

Меня не может не волновать, что до сих пор не стихают споры по поводу содержания нового Лесного кодекса. Профсоюзы четко и не раз выражали свое негативное отношение к «недопеченной Лесной конституции». Однако что произошло, то произошло. Поэтому неразумно сейчас становиться в позу обиженных и уходить от конкретной работы даже в тех жестких рамках, в которых оказались тысячи людей. Неразумно и бесполезно.

Расхлебывать не нами заваренную кашу приходится лесникам. Отсюда вытекают стратегия и тактика сложнейшего момента российской лесной истории.

Возможности совершенствовать кодекс существуют. В конце апреля в Госдуме прошли второе чтение поправки, и тот, кто заинтересован в восстановлении справедливости, должен активно участвовать в законодательном процессе. Практика, к счастью, показывает, что имеются регионы, где хозяйственные руководители совместно

с профкомами заблаговременно начали подготовку к реорганизации в лесном хозяйстве и теперь могут, хоть и не без напряжения, обеспечивать ритм «зеленого» конвейера.

Одним из актуальнейших моментов является составление, обсуждение и принятие Лесного плана. Это план развития, план перспектив лесного комплекса региона на предстоящие 10 лет. Всю работу следует вести в тесном взаимодействии с профсоюзными и другими общественными организациями. Как наметим цели, как отшлифуем механизм, как начнем его раскручивать до конца 2008-го (момента защиты и принятия плана), так и будут чувствовать себя наши люди в обозримом будущем.

Создается законопроект о введении в России лесного фермерства. По мнению авторов, введение статуса фермерства поможет развязать многие узлы, завязанные Лесным кодексом. Дело совершенно незнакомое, но, полагаю, у него неплохое будущее. Практика зарубежных лесных стран показывает пользу такого поворота. Если, конечно, поворачиваем с умом, все просчитав и видя перспективу.

Говоря о ситуации в лесном хозяйстве в целом, как отмечалось на Лесной коллегии МПР, следует разделить Россию на несколько групп. Первая, самая малочисленная, – города и веси, где реформа осуществляется более-менее благополучно, практически нет потерь рабочих мест, отмечается рост денежного довольствия. Вторая – там, где происходит значительное сокращение численности рабочих мест, налицо невыплаты зарплаты и ее задержки. Третья – это лесная глубинка, где реформа буксует вообще по всем показателям. К вышеперечисленным бедам добавим вымирание поселков бывших лесхозов. Последствия грозят оказаться тяжелейшими, ведь гибнут поселково-образующие предприятия.

РАВНЕНИЕ НА МАРИЙ ЭЛ

К счастью, есть примеры, когда реформы, при всех их недостатках, уже работают. Возьмем для примера тандем Минлесхоза Республики Марий Эл и рескома профсоюза. Подготовка к перестройке здесь началась за два года до принятия Лесного кодекса. В коллективах разъясняли суть возможной реорганизации, думали о

создании объединенных профкомов, заключении единых коллективных договоров, сохранении социально-трудовых гарантий и льгот.

Еще в декабре 2006 года на заседании президиума рескома обобщили практику учреждений лесного хозяйства и профкомов, рекомендовали командирам не ломать все через колено, обеспечить максимум рабочих мест, не допускать нарушений ТК. Тут же приняли решение: в преддверии разделения лесхозов и образования новых юридических лиц на правах преемственности создать объединенные профкомы; на собраниях (конференциях) во вновь образованных обществах с ограниченной ответственностью избрать цеховые комитеты; ввести их представителей в состав профкома объединенной профсоюзной организации, а также заключить единые колдоговоры.

Все подготовительные мероприятия проводились под непосредственным контролем рескома. В помощь первичкам и кадровикам распространили образцы проектов приказов, выдержек из законодательных актов, памятки по соблюдению законодательства при проведении организационно-штатных действий. Результат налицо. 21 лесхоз с общей численностью 1769 работающих преобразован в 20 лесничеств, в которых трудятся 655 человек. Параллельно появились 25 лесохозяйственных предприятий – обществ с ограниченной ответственностью, где остались 1040 работников. Не потеряли ни одной организации, не порушили профсоюзное членство во вновь образованных производственных структурах. Зарегистрирована первичка в ГУ РМЭ «Авиалесоохрана».

В течение 2007 года рескомом проводилась постоянная работа по переводу на кассовое обслуживание, что позволило сконцентрировать членские взносы и сплотить единомышленников. Побольше бы таких лидеров, которые не сильны в науке угождать или в искусстве слезы лить, а освоили науку побеждать! Даже через «не могу».

ПОДОТРАСЛИ ЛПК ЗАВТРА

На мой взгляд, не надо строить десятки новых капиталоемких предприятий, продукцию которых куда будет сбывать. А опасения такие имеются, тем более уже сегодня мы экспортируем свыше 50% выпускаемой

целлюлозы. Совершенно очевидно: мощности по бумаге и картону экономически выгоднее размещать на промплощадках действующих предприятий, способных нарастить собственные мускулы в разы.

Многие продолжают рассчитывать на приход иностранных инвесторов. Ситуацию необходимо рассматривать комплексно, в связке с мерами, предпринимаемыми федеральными властями для роста инвестиционной привлекательности всего отечественного ЛПК. Частный бизнес позитивно реагирует на инициативы в сфере глубокой переработки древесины, что подтверждается существенным увеличением притока капитала. Например, в 2007-м общий объем вложений в ЛПК вырос на 41,6% и достиг \$2,6 млрд, при том что в 2005–2006 годах он не превышал \$1,7 млрд.

Однако следует учитывать, что все проекты в конечном итоге реализуются в регионах. Следовательно, от того, как именно там организуют контакт с потенциальными инвесторами, как быстро начнут принимать решения по согласованию проектов, смогут ли предложить привлекательную лесосырьевую базу, зависит судьба начинаний. Иначе они станут «украшением бумаги».

Галочки в отчетах никому не нужны. Нужен реальный прогресс. Его добилась в первую очередь группа «Илим», умеющая заинтересовать иностранных партнеров. Вместе с тем мы знаем, с каким трудом решаются вопросы, допустим, в Костромской области по возведению бумажного комбината.

В качестве разумного сочетания интересов «своих» и «не своих» можно привести пример Карелии. Здесь определены шесть партнеров, которым передано в аренду 80% лесов. Это позволило заключить взаимовыгодные соглашения на долгосрочной основе. Так, финская компания «СТОРА ЭНСО» имеет несколько леспромхозов, реконструируемый лесоперерабатывающий завод. Согласно задумкам рядом с заводом построят мебельные цеха. Тем самым технологическая цепочка интегрирована от сырья до готовой продукции.

Практически такой же проект осуществляется со шведским партнером – концерном «ИКЕА»: зарождается крупная интегрированная структура со

своей лесозаготовкой, лесопереработкой, мебельным конвейером. Подписано соглашение с Банком Москвы на сумму 25 млрд рублей. Предусматривается новоселье для комплекса, куда войдут лесозаготовители, лесопильщики, плиточники. Планируется, что к 2012 году планы воплотятся в жизнь, и тогда республике будет необходимо перерабатывать не менее 11 млн м³ древесины (расчетная лесосека не превышает 9 млн м³). Намечается увеличение закупок древесины в других регионах России и подъем лесозаготовок за счет строительства лесных дорог.

ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ НАДО ХОРОШО ПЛАТИТЬ

По данным Росстата, средняя зарплата в лесном хозяйстве – 6125 рублей, что составляет только 45% от среднего общероссийского показателя! Немного лучше положение в целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности (14056 и 8940 рублей соответственно). Профсоюзы вновь поднимают вопрос о том, чтобы тарифная часть заработной платы была доведена до 65–75%. Одновременно мы обращаемся к Правительству РФ, Госдуме с требованием ратифицировать Конвенцию МОТ №131 «Об установлении минимальной заработной платы», а также гарантировать безусловное выполнение Конвенции МОТ №95 «Об охране заработной платы», ратифицированной еще СССР в 1961 году.

При выходе на заслуженный отдых наши требования – установление на данном этапе трудовых пенсий на уровне не менее 40% от утраченного заработка, а размера базовой пенсии – не ниже прожиточного минимума. Выплаты во внебюджетные фонды – часть зарплаты россиянина и часть общего фонда оплаты труда на предприятии. Выступали и выступаем за отмену единого социального налога (ЕСН), восстановление страховых взносов, перевод социальной защиты работника на страховые принципы, обеспечивающие каждому возмещение потери заработка на уровне не ниже международных норм. Безусловно, должны быть также твердые государственные гарантии сохранности и возвратности пенсионных накоплений.

По мнению ряда специалистов, в связи с постоянным возрастанием доли госфинансирования Пенсионного

фонда РФ государству придется пойти и на непопулярные меры. В их числе называются увеличение пенсионного возраста, отмена досрочного выхода на пенсию для граждан, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, отмена досрочного выхода на пенсию для работников вредных профессий, отказ от выплат пенсий работающим пенсионерам с относительно высоким доходом, увеличение налогового бремени на бизнес путем пересмотра или отмены льготной регрессии по ЕСН. Надеемся, что подобного не случится. Иначе неминуем социальный взрыв.

Для лесного хозяйства весьма важно требовать увеличения выделения средств из бюджетов на образование, здравоохранение, культуру и модернизацию на этой основе систем оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджетов различных уровней. Ведь лесники зачастую трудятся на предприятиях, являющихся поселкообразующими.

ПРОФСОЮЗЫ НА СТРАЖЕ ТРУДА

Провозглашенные в законе «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» положения, к сожалению, не обеспечены конкретными механизмами реализации. Так, законодательство о регулировании коллективных трудовых споров предлагает громоздкую, несовершенно процедуру объявления забастовки; предусматривает самый длинный в мировой практике перечень видов деятельности, где забастовка вообще запрещена; создает условия, при которых провести легальную забастовку практически невозможно.

Ограничение прав профсоюзов порождает социальное напряжение и крайние формы протеста. Необходимость совершенствования трудового законодательства прежде всего в направлении цивилизованного разрешения трудовых споров на всех уровнях очевидна. Наш профсоюз пережил за последние полгода два больших социальных потрясения. Это события в ООО «Вишерская бумажная компания» Пермского края и ОАО «Волга» Нижегородской области. В первом случае по вине собственников с июня 2006 года образовалась задолженность по зарплате в 28 млн рублей, что и

привело к голодовке. В результате совместных усилий ЦК профсоюзов и Федерации независимых профсоюзов России Пермскому крайкому профсоюзам удалось добиться многого, но пожар не погашен, так как не решен вопрос всех выплат и, главное, трудоустройства бывших работников.

Во втором случае при рассмотрении выполнения колдоговора по разделу «Оплата труда» конференция трудового коллектива приняла практически единогласное решение со знаком минус. Но администрация и собственники смогли оспорить данное решение по формальным причинам. Тогда первичка (председатель – Владимир Николаевич Зернов) обратилась к генеральному директору с предложением сесть за стол переговоров, на что получила отказ. Мало того, те, кто посильнее и понаглее, пошли на совершенно противозаконные меры: были опечатаны помещения профкома и выставлена охрана. Все это как-то сродни приказу самодурного царя Ксеркса, повелевшего... высечь море.

После решительных мер (обращения к губернатору Нижегородской области, собственникам и акционерам, территориальным и первичным организациям профсоюза с призывом проявить солидарность) удалось-таки провести в ЦК встречу с представителями собственников и акционеров, которые, почувствовав нашу силу, силу единой команды, вынуждены были вступить в диалог. В результате подписано соглашение о поэтапном повышении зарплаты в течение 2008 года в целом на 18,5%.

Какие можно сделать выводы? События показывают: работодатели пока очень далеки от цивилизованных путей решения спорных вопросов и действуют не по закону, а по понятиям. Вместе с тем обнажились и собственные слабости. ЦК ведь разработал и разослал рекомендации, как поступать профсоюзным органам при возникновении подобных конфликтов. Практика, однако, показывает, что они зачастую оседают в территориальных комитетах, не доходят до первичек, которые затем и страдают. Третий вывод: только вместе, проявляя солидарность, мы можем реально отстаивать интересы своих членов. И это – главное.

Валерий ОЧЕКУРОВ

RAVITEKA

WWW.RAVITEKA.LT

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ПОД КЛЮЧ

УНИКАЛЬНАЯ ОПЦИЯ: СУШКА В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

ОТСЛЕЖИВАНИЕ И КОРРЕКТИРОВКА ПРОЦЕССА СУШКИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

КОТЕЛЬНЫЕ НА ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДАХ

ГАРАНТИЯ ДО 5 ЛЕТ



АВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ СОРТИРОВКИ ДОСОК, ПАКЕТИРОВАНИЯ, СТРОГАНИЯ



- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- ПРОИЗВОДСТВО
- МОНТАЖ
- ОБСЛУЖИВАНИЕ

В РОССИИ,
БЕЛОРУССИИ,
ПРИБАЛТИКЕ,
ГЕРМАНИИ,
УКРАИНЕ

Tel.: +370 37 338570, fax: +370 37 338572, mob.: +370 686 08031

Литва, Kaunas, Jonavos g. 260

info@raviteka.lt

ЗАПРАВЬТЕСЬ ЦИВИЛИЗОВАННО!

Строительная и сельскохозяйственная техника работает на удалении от стационарных АЗС, но требует частой заправки топливом. Сегодня мы ответим на несколько важнейших вопросов, встающих перед пользователями этой техники, а именно: «Как организовать заправку техники в полевых условиях? Как исключить проливы? Как контролировать расход ГСМ?» Все эти проблемы позволяет решить мобильное заправочное оборудование.

Благодаря высокой надежности, универсальности электропитания, малому весу и габаритам, невысокой цене, выбор в пользу мобильного заправочного оборудования уже сделали многие предприятия сельскохозяйственного, строительного, автодорожного и лесозаготовительного профиля из разных регионов России. Заправочные блоки работают от автомобильных аккумуляторов напряжением 12 и 24 В, а также от сети 220 В, имеют вес от 7,5 кг и производительность до 90 л/мин. К примеру, на объекте, удаленном от стационарной АЗС, ведутся строительные работы с привлечением техники, работающей на дизельном топливе. Это могут быть тракторы, экскаваторы, подъемные краны, грузовики, электрогенераторы и другая техника, требующая периодической заправки топливом. Согласитесь, везти гусеничный трактор на стационарную АЗС накладно, а заливать топливо ведром, черпая его из емкости, несовременно и неэкологично, да и, говоря откровенно, такой способ заправки не позволяет вести учет расхода топлива.

Гораздо удобнее привезти дизельное топливо в стандартных двухсотлитровых бочках (сэкономив при этом на оптовых ценах) непосредственно к месту проведения строительных работ, выкрутить крышку и на ее место установить мобильный заправочный блок **Drum**, который оснащен телескопической трубой для забора топлива, насосом, двигателем, счетчиком литров, рукавом и раздаточным краном. В ассортименте имеется модель с питанием от источника с напряжением постоянного тока 24 В, что позволит заправить трактор топливом,

подключившись непосредственно к его аккумулятору.

Также, как вариант, можно рассмотреть оснащение всей строительной техники **компактными насосами**, которые монтируются непосредственно на корпус, подключаются к электрической цепи, навешиваются на шланги, аккуратно укладываемые на кронштейны. Если возникла необходимость заправить бак топливом, достаточно поставить бочку возле трактора, снять всасывающий шланг, вставить его в горловину бочки, а шланг на выдачу опустить в бак и затем щелкнуть тумблером в положение «включено» — все, топливо начинает поступать в бак. Пустые бочки легко собрать и увезти.

Выше был рассмотрен один из способов организации заправки топливом на примере строительной техники, аналогичным образом можно применять это оборудование и в сельском хозяйстве, дорожном строительстве, добывающих отраслях, на лесозаготовках, одним словом, там, где техника работает на значительном удалении от стационарных АЗС. С помощью мобильного оборудования **PIUSI** можно реализовать полноценную АЗС для внутренних нужд предприятия. Для этого необходимо иметь емкость достаточного объема и один из заправочных модулей, наиболее подходящий для конкретных требований (выбирается исходя из количества заправочных операций, производительности, габаритов и т.д.).

Наибольшей популярностью в последнее время пользуется мобильный блок **Cube 56**, внутри которого компактно размещаются насос, двигатель с защитой от перегрева и обратным клапаном, механический счетчик-расходомер с двумя шкалами измерений — общей и отдельно на каждую операцию по заправке. Снаружи Cube 56 представляет собой сочетание итальянского дизайна и практичности, здесь размещаются окно циферблата счетчика, держатель для раздаточного крана и ручка для обнуления шкалы после заправочной операции. Эта небольшая колонка (40х40х46 см) имеет вес всего 21 кг, проста в монтаже, для грамотной эксплуатации не требует специальной подготовки персонала.

Существуют варианты данных блоков с электронной начинкой, например **Cube MC**. Эта колонка имеет возможность подключения к персональному компьютеру, в комплекте поставляется программное обеспечение, которое позволяет отображать и хранить всю информацию о заправочных операциях, такую как дата, время, количество отпущенного топлива, а также идентификатор оператора, который произвел отпуск топлива. Для защиты от самовольного доступа к колонке есть электронные ключи либо набор кода с клавиатуры блока. Данное оборудование позволяет при невысоких единовременных затратах реализовать полноценную АЗС не только с полным контролем расхода горюче-смазочных материалов, но и иметь сведения о выдаче ГСМ каждому потребителю. В модельном ряде предлагаются варианты с производительностью от 50 до 90 л/мин и числом пользователей от 50 до 120.

Аналогичное оборудование предлагается использовать и для перекачки машинных масел. Также для перекачки дизтоплива, бензина и масел можно применить **ручные насосы**, а для контроля подачи и расхода горюче-смазочных материалов установить **электронные счетчики** с энергонезависимой памятью.

Торговый дом «Все для АЗС» является официальным представителем компании **PIUSI** в России. Общеизвестно, что итальянское оборудование обладает высоким качеством и невысокой ценой. Это утверждение в полной мере относится к топливо-заправочному оборудованию **PIUSI**. Его надежность, быстрая окупаемость и экономичность в эксплуатации позволяют снизить расходы предприятия и организовать строгий учет ГСМ, не забывая при этом об экологии.



125130, г. Москва, Старопетровский проезд, д. 7а, стр. 16
Тел./факс (495) 789-34-64.
E-mail: info@pse.ru, www.pse.ru
Представительство в С.-Петербурге: (960) 236-88-25

Мобильное заправочное оборудование

PIUSI®



Cube 70



Cube 56



Cube MC



ST

think genius



DRUM



Battery Kit

ByPass 2000



Viscomat



E120



- Независимо от стационарных АЗС
- Электропитание 12 В, 24 В, 220 В
- Производительность от 35 до 100 л/мин
- Насос с перепускным (байпасным) клапаном
- Малый вес и габариты
- Широкий модельный ряд
- Невысокая цена
- Простота и надежность

Россия, 125130, г. Москва, Старопетровский проезд, д. 7а, стр. 16
Тел./факс: (495) 789-3464 www.pse.ru E-mail: info@pse.ru



ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНУЮ МАШИНУ

ВСЕ ДЕЛО В ЗАТРАТАХ НА ЗАГОТОВКУ КУБОМЕТРА ЛЕСА

Принимая решение о покупке лесозаготовительного оборудования, трудно не обратить внимание на начальную стоимость машин. Но затраты на приобретение техники — это только одна из ряда переменных, используемых для определения общей суммы затрат на заготовку 1 м³ леса. В этой статье мы поговорим о том, что нужно учитывать при покупке лесозаготовительной техники.

Немаловажными факторами получения прибыли являются:

- производительность;
- время безотказной работы;
- эффективность потребления топлива;
- долговечность, так как уровень прибыли напрямую будет зависеть от работы техники и от срока ее работы;
- период обучения оператора;
- возможность доступа к узлам, требующим систематического технического обслуживания;
- ремонтпригодность;
- наличие и размер склада запасных частей;
- стоимость оборудования при перепродаже.

Система лесозаготовки Tigercat разработана с целью снижения себестоимости заготовки и доставки 1 м³ леса на деревообрабатывающее предприятие.

Правильно подобрать технологию лесозаготовки можно только с учетом:

- несущей способности почв;
- рельефа местности;
- объема хлыста;

- породного состава;
- среднего объема делянки;
- расстояния между делянками;
- среднего расстояния трелевки.

Известно, что в России и Северной Америке (США, Канада) преобладает хлыстовая технология, доля которой составляет 85–92% от общего объема. По какому пути будут в дальнейшем в России развиваться технологии заготовки древесины и создаваться комплексы машин для их выполнения — стратегический вопрос, поскольку переход с одной технологии на другую будет связан с огромными материальными затратами и организационными издержками при формировании парка машин.

Формирование модельных рядов лесозаготовительных тракторов и машин в России, США и Канаде осуществляется с учетом тяжелых природно-производственных условий лесосырьевых территорий, где промышленная заготовка древесины ведется в больших объемах. Условия эксплуатации техники близки к российским: сплошная рубка, температурные режимы от +45 до –45 °С, большие уклоны, снежный покров до 1,5 м, каменистый грунт или заболоченные участки.

С учетом этих особенностей канадская компания Tigercat, которая является лидером среди производителей лесозаготовительной техники на северо- и южноамериканском рынке, предлагает широкий спектр специальных и универсальных машин для лесозаготовительного производства. При формировании модельного ряда компания фокусируется на создании

многофункциональных машин, стремясь создать лучшие, в наибольшей мере отвечающие потребностям и ожиданиям потребителей техники. Модельный ряд включает 30 моделей машин массой от 11,2 до 37,9 тонны с двигателями мощностью от 129 до 223 кВт. Из этого числа **19 моделей машин предусмотрены для хлыстового и 11 моделей для сортиментного метода заготовки древесины.**

Многолетний опыт работы на американском и канадском рынках, где большая часть лесозаготовок осуществляется хлыстовым методом, определила приоритетность по совершенствованию валочно-пакетирующих машин. Они способны срезать деревья и формировать пачки максимально возможных объемов для их последующей трелевки скиддерами, что обеспечивает максимальную их загрузку, а следовательно, повышение производительности комплекса при минимальном числе единиц техники.

Главной машиной канадского лесозаготовительного комплекса является валочно-пакетирующая машина, которая способна срезать, удерживать и укладывать нужным образом пакеты хлыстов. Такая машина позволяет захватывать и укладывать сразу несколько деревьев — пачку. Харвестер же (полного цикла) работает только с одним деревом. По производительности разница между скандинавским и канадским способом лесозаготовки составляет четыре-пять раз.

Валочно-пакетирующие машины Tigercat наиболее универсальны, экономичны, пригодны как для выборочных, так и для сплошных рубок. Наибольшую их производительность можно реализовать в условиях интенсивной работы при сплошных рубках, особенно если деревья достаточно большого объема. Машины могут быть оснащены механизмом изменения уровня кабины, предназначенным для постоянной работы на склонах. По желанию заказчика машины могут оснащаться гусеницами размером 610, 710, 915 мм с тройным, двойным или одинарным грунтозацепом.

Второе звено — трелевщик. Это машина, которая осуществляет транспортировку хлыстов на место раскряжевки. Расстояние трелевки составляет обычно 300–500 м. Все модификации трелевочных тракторов Tigercat экономичны и справляются с работой в любых

условиях. Это машины, не имеющие аналогов в мире как по объему захвата и выполняемой работе, так и по простоте управления и надежности. По заказу трелевщик может быть оснащен цепями противоскольжения, спаренными колесами или тремя мостами с возможностью одевания на два задних моста цепи, имитирующей гусеницу и предназначенной для заболоченной местности.

Третье звено — процессор-харвестер. Он обрезает сучки и в зависимости от задачи нарезает сортимент или оставляет хлысты. Процессор-харвестер при необходимости может заменить валочно-пакетирующую машину на время ее ремонта или обслуживания. Такая заменяемость невозможна в скандинавском варианте.

Как альтернативу харвестеру на фазе обрезки сучьев и получении при необходимости сортиментов мы предлагаем делимбер. Это сучкорезно-раскряжечная машина, способная эффективно справляться со своими задачами благодаря особенностям конструкции. В отличие от харвестерных головок данная машина не боится больших сучков и лиственных пород, в ней нет такой сложности конструкции и зависимости от электроники, к тому же она обладает очень высоким запасом прочности и надежности, а как следствие — непревзойденной

производительностью. Особенно эффективно использовать делимбер при хлыстовой вывозке, так как он выкладывает штабеля хлыстов с ровно выложенными (выровненными) комлями, что существенно облегчает и ускоряет процесс погрузки на лесовозы.

Комплексы Tigercat могут комплектоваться колесными или гусеничными погрузчиками, предназначенными для погрузки сортимента или хлыстов любого объема, оснащенными гидравлической высокой давлением. Гусеничный погрузчик обеспечивает необходимую в лесу проходимость, подвижность и устойчивость. Скорость погрузки позволяет загружать хлыстами 100 лесовозов в сутки. При погрузке гарантируется отличная обзорность, лом хлыстов практически исключен, обеспечивается более плотная и аккуратная погрузка лесовозов, при работе со штабелем с неровными комлями захват Butt N Top позволяет выравнивать несколько хлыстов, ударяя их о землю, выполняя «свечку», как это обычно делают операторы гидроманипуляторов при работе с сортиментами. Кроме того, погрузчиком удобно подбирать за собой погрузочные площадки и выкладывать лежневки. Высокая кабина также позволяет погрузчику эффективно работать на отгрузке вагонов.



Как показывает практика, при использовании такого комплекса на северо-западе Пермского края (затопленные и суглинистые почвы, многоярусный лес, средний объем хлыста – 0,3 м³) реально достижимый в таких условиях годовой объем заготовки составляет 200 тыс. м³. Уже на третий месяц с момента запуска комплекса операторы смогли заготовить 20 тыс. м³ за месяц. Отмечу, что люди, набранные в состав операторов, раньше на подобной технике не работали. К управлению машинами были допущены операторы манипуляторов, трактористы отечественных тракторов и люди, ранее работавшие с пилой на эстакаде, никакой предварительной подготовки на тренажерах также не потребовалось. Эти результаты были достигнуты при жестком сохранении подраста. Комплекс машин, который при этом использовался, включал одну валочно-пакетирующую машину, два скиддера, один процессор-харвестер.

Канадские машины Tigercat спроектированы для работы в тяжелых природно-производственных условиях лесозаготовок, поэтому в конструкциях машин с учетом этих особенностей реализованы решения по совершенствованию прежде всего механической части узлов и агрегатов,

обеспечивающие высокие показатели долговечности и простоты обслуживания, и только затем по оснащению их электронной системой управления и контроля.

Линейка лесозаготовительных машин Tigercat предельно широка и обеспечивает формирование комплексов машин для различных технологий лесозаготовок.

Как альтернативу канадскому способу на российском рынке широко предлагают скандинавскую технологию, включающую в себя один харвестер и один форвардер. В модельном ряде техники компании Tigercat также представлена скандинавская схема лесозаготовки, включающая в себя харвестер и форвардер.

Опыт эксплуатации в России показал, что харвестерный комплекс Tigercat при эксплуатации на северо-западе Пермского края на затопленных и суглинистых почвах при среднем объеме хлыста 0,2 м³, с тремя перебазировками в месяц, стабильно обеспечивает ежемесячную производительность более 7500 м³. Руководитель ОАО «Кочево Лес», в руках которого находится комплекс, смог заготовить 80 тыс. м³ уже за первый год эксплуатации, включая обучение персонала, отработку навыков и взаимодействия. Примечательно,

что никакой подготовки операторов на тренажерах в данном случае также не проводилось, а ранее никто из них опыта работы с подобной техникой не имел.

Канадские харвестеры имеют гусеничный, а не колесный двигатель, поэтому они не тонут в самом высоком снежном покрове и не вязнут на мягких грунтах в межсезонье, лучшая проходимость гусеницы обеспечивает ровное прямолинейное разбитие волоков, а вылет стрелы на 11 м – более широкие пасеки. С экологической точки зрения гусеница является наиболее предпочтительным вариантом. Характерно, что такой гусеничный комплекс не останавливается на период межсезонья даже на суглинистых почвах, а успешно работает, не испытывая проблем с проходимостью.

Компания «Канадские лесные машины», представляющая на российском рынке компанию Tigercat, ставит перед собой более широкие задачи и работает над комплексными лесными проектами. Это только кажется, что в лесу давно все известно.

И даже если продвинутый российский лесозаготовитель уже на практике знаком с работой европейского харвестерного комплекса, ему бывает трудно сразу понять и оценить, каким образом комплекс канадских машин заготавливает леса в четыре раза больше.

Кроме того, существует ряд других технологий, соотносимых с процессом лесозаготовки. Мы говорим в первую очередь о проблеме строительства дорог, которая успешно решается в Канаде и которую России еще только предстоит решить. Компания «Канадские лесные машины» не только решает задачи лесозаготовки, предлагая наиболее удобные и выгодные комплексы машин, но также и проблемы вывозки и доставки лесоматериалов. Это стало возможно благодаря опыту, накопленному канадскими лесозаготовителями.

Мы считаем, что только при таком комплексном подходе работа приобретенной техники может быть экономически выгодной и иметь положительный и долгосрочный эффект. ■

«Канадские лесные технологии»
Тел. (342) 210-55-81
Факс (342) 210-55-84
E-mail: les@canles.ru
www.canles.ru



ФОРЕСТ СЕРВИС



МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМИ ДИЛЕРАМИ СЛЕДУЮЩИХ КОМПАНИЙ

ROTTNE
CRANAB
OLOFSFORS
IGGESUND
ALUCAR

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

ТАКЖЕ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ СЛЕДУЮЩИЕ УСЛУГИ:

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

НАШИ КООРДИНАТЫ:

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

info@www.forestservice.ru
sales@www.forestservice.ru – отдел продаж
spareparts@www.forestservice.ru – отдел запчастей

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

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

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

Кировская область
Отдел продаж:
тел.: +7 912 362 50 84
тел.: +7 (8332) 40 57 59
Служба сервиса
+7 912 825 3368

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

РОТТНЕ

– качество
и надежность



«ДЖОН ДИР» ОТКРЫВАЕТ НОВУЮ ЭРУ В ИСТОРИИ ЛЕСНЫХ МАШИН

ПЕРЕВОРОТ В ПРОИЗВОДСТВЕ ХАРВЕСТЕРОВ И ФОРВАРДЕРОВ

В конце мая в финском городе Лахти состоялась официальная презентация лесных машин John Deere новой E-серии. Чтобы посмотреть на новое детище «Джон Дир Форестри», в Финляндию съехались покупатели, дилеры компании и журналисты со всего мира. Публике представили два новых харвестера 1270E и 1470E и форвардер 1510E.

Новая серия лесных машин – E-серия. Это не рестайлинг и не редизайн предыдущих машин, это абсолютно инновационный продукт, при производстве которого использованы уникальные технологии. Разработчики E-серии утверждают, что рынок лесозаготовки еще не видел подобных машин. Харвестеры и форвардеры подверглись коренным качественным изменениям.

Представители E-серии могут похвастать целым набором уникальных опций. Так, форвардеры оборудованы поворотной кабиной, способной совершать оборот в 360 градусов. Это революционное новшество. За всю историю существования машин для лесозаготовки еще ни один форвардер не был способен на такое. Кабина следует за стрелой мягко и бесшумно, предоставляя оператору максимальный угол обзора.

Инженеры серьезно поработали над эргономикой новых машин. Кабины не только поворачиваются, они наклоняются в стороны, держат горизонтальный уровень, поднимаются и опускаются. Рабочее пространство оператора отныне отвечает всем представлениям о комфорте: новая отделка салона, повышенный уровень шумоизоляции, защита от вибрации, система конди-

ционирования воздуха и широкий набор дополнительных опций. Все это, по словам разработчиков, позволило значительно увеличить производительность новых машин.

Первыми в продажу поступят два харвестера (1270E и 1470E) и форвардер 1510E.

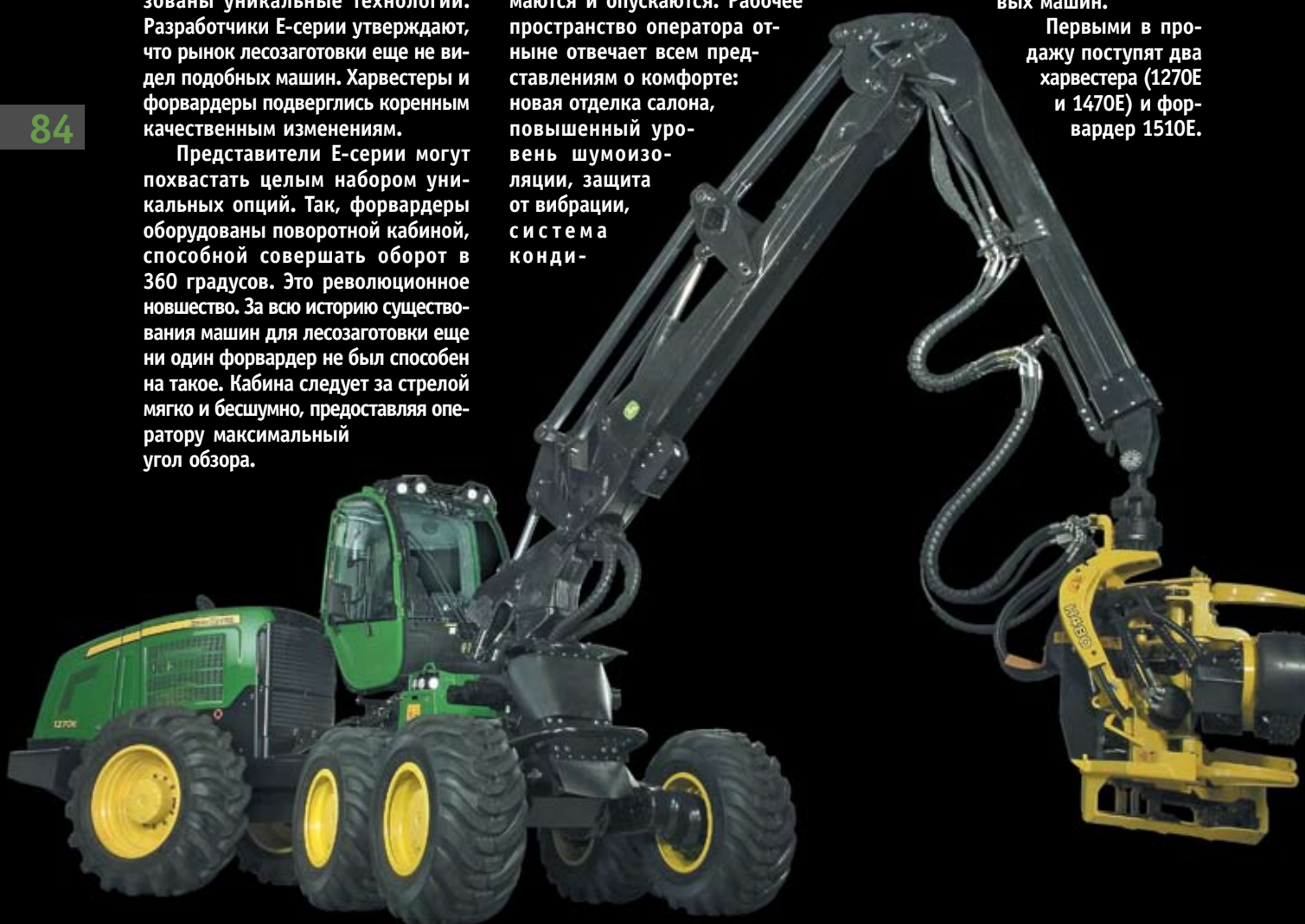
Форвардер отличается особой мощностью. Он оснащен двигателем John Deere PowerTech Plus™ объемом 6,8 литра с высоким крутящим моментом, что заметно улучшило его тяговые характеристики по сравнению с предшественником 1410D.

Еще одной отличительной особенностью представителей E-серии стало то, что никогда прежде перед запуском в производство лесные машины не проходили такое количество полевых испытаний (в течение года машины работали в финских лесах) и тестов на стенде. Также в компании было разработано рекордное число тренажеров для проверки работы всех новых систем. Это позволило авторам разработки не только совершить революцию в производстве лесных машин, но и говорить об улучшенных характеристиках безопасности новой серии и надежности. «Надежность – дело техники», – говорят инженеры компании «Джон Дир».

Группа форвардеров E-серии включает модели 810E, 1010E, 1110E, обновленные размеры в моделях 1210E, 1510E и 1910E.

КРАТКАЯ СПРАВКА О КОМПАНИИ

John Deere (Deere & Company) – мировой лидер по производству сельскохозяйственного и лесозаготовительного оборудования, крупный производитель строительной техники и ведущий поставщик оборудования для ухода за парками и газонами. Компания Deere & Company была основана в 1837 году. Концерн имеет более 600 независимых дилеров по всему миру. В России подразделение лесных машин John Deere Forestry Oy представлено компаниями в Санкт-Петербурге, Хабаровске и Петрозаводске и филиалами в Сыктывкаре и Тихвине. Восемь дилеров компании (Архангельск, Белозерск, Пермь, Иркутск, Хабаровск, Вологда, Коржма, Киров) обеспечивают сервис клиентов по всей России.



В группу харвестеров E-серии входят модели 1470E, 1270E, обновленные размеры в моделях 1070E и 1170E. Модели 1070E и 1170E доступны в четырех- и шестиколесных модификациях. ■

ЖЕЛЕЗНЫЕ ХОЗЯЕВА ЛЕСА

ФОРВАРДЕРЫ ROTTNE — БЕЗОТКАЗНЫЕ ТРУЖЕНИКИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ЛЕСА

Первичная транспортировка леса — наиболее сложный и высокотратный комплекс лесозаготовительных работ. Ее выполнение протекает в тяжелых природно-производственных условиях (ППУ) при осуществлении различных видов рубок леса. Важная роль при этом отводится соблюдению лесоводственных требований, являющихся основой экологии лесной среды. Значительный объем заготовки леса в мире производится с применением сортиментных технологий, где колесные форвардеры являются своеобразными челноками по доставке сортиментов с лесосеки.

Лидирующее положение в создании форвардеров занимает компания Rottne Industri AB. Она имеет более полувековой опыт разработки машин данного типа. Модельный ряд форвардеров Rottne по своему назначению охватывает все виды рубок леса. Основой его создания является обеспечение требований потребителей. Машин компании Rottne заслуженно снискали большой авторитет у потребителей своими эксплуатационными качествами: приспособляемостью к выполнению технологических процессов в различных ППУ, высокой

производительностью, ресурсосбережением, экологичностью, эргономичностью, постоянной технической готовностью, длительностью срока службы и умеренной ценой.

Модельный ряд форвардеров компании состоит из четырех машин различных классов. Это Solid F9-6 грузоподъемностью 9000 кг, Solid F12 S — 12 000 кг, Solid F14 — 14 000 кг и SMV RAPID — 16 000 кг. Форвардер Solid F9-6 является восьмиколесным, остальные машины имеют как шести-, так и восьмиколесное исполнение. Легкий Solid F9-6 предназначен для

прореживания леса при рубках ухода. Он свободно перемещается под пологом леса и не наносит повреждений оставляемому древостою. Конструкция машины дает возможность ей работать при не очень интенсивных сплошных рубках. Форвардер Solid F12 S является универсальным. Он успешно работает при проведении рубок ухода и сплошных рубок.

Форвардеры Solid F14 и SMV RAPID предназначены для использования при сплошных рубках леса. При этом тяжелый SMV RAPID наиболее эффективно работает при интенсивной рубке крупномерных древостоев.

Все модели имеют одинаковую двухмодульную компоновку с шарнирно-сочлененной рамой. Проработка внешних форм выполнена как с дизайнерских позиций, так и с прочностных. Судя по эффективности использования массы машин, на 1 т которых (для форвардеров Rottne) приходится 880–970 кг груза, они прекрасно сконструированы, и значения этого показателя являются одними из лучших для данного типа технических средств.

На всех машинах установлены высокоэкономичные дизельные двигатели фирмы John Deere с турбонаддувом и интеркулером. Они имеют повышенный коэффициент крутящего момента — 1,47–1,52, что обеспечивает им равномерность работы при резких колебаниях внешней нагрузки. Дизели John Deere обладают высокой степенью сгорания топлива, что резко сокращает вредные выбросы. Удельная мощность форвардеров Rottne составляет 8,3–9,4 кВт/т, что

соответствует энергетическому развитию современных лесных погрузочно-транспортных машин.

Все форвардеры Rottne имеют гидрообъемную трансмиссию с двухдиапазонной коробкой передач, обеспечивающей скорость движения по лесосеке до 10 км/ч и по дорогам до 25 км/ч. Она объединяет возможность концентрации тягового усилия и бесступенчатую регулировку мощности двигателя, формирующую мягкую реакцию при преодолении препятствий. Эти возможности трансмиссии в полной мере удовлетворяют технологические, лесоводческие, экологические и эргономические требования, связанные с перемещением машины по лесосеке.

Форвардеры Rottne — устойчивые и хорошо сбалансированные машины. Это обеспечивается за счет рационального расположения шарнирного соединения полурам, применения tandemных тележек, правильного выбора шин, хорошей компоновки грузового отсека и ряда других конструктивных решений. Данная техника без напряжения и безопасно

передвигается с полной нагрузкой по сложной пересеченной местности и влажным почвам.

Для обеспечения грузоподъемности, проходимости, маневренности, устойчивости, высокой надежности и ограничения влияния на окружающую среду в различных ППУ компания Rottne выпускает форвардеры как в шести-, так и восьмиколесном варианте. Симметричные балансиры tandemных тележек обеспечивают минимальные поперечно-угловые колебания обеих полурам при преодолении пороговых препятствий, что является очень важным при движении машин с возом древесины.

Хорошие ездовые качества форвардеров в сложных условиях бездорожья и на дорогах с различным покрытием поддерживает комплексная система управления IQAN. Точное и полное автоматическое регулирование позволяет получить максимальное тяговое усилие даже на низких оборотах двигателя. Модуль управления IQAN упрощает процесс настройки и диагностики всех систем форвардера. Пространство грузового отсека может

трансформироваться в зависимости от соответствующих нужд. Для выполнения погрузочно-разгрузочных работ для каждой модели разработаны собственные манипуляторы, которые значительно сокращают затраты времени за счет хорошей досягаемости, подвижности и легкости в управлении.

Кабины всех моделей имеют максимальные удобства для работы оператора. Они просторны, эргономичны, комфортны, имеют превосходный круговой обзор рабочей зоны, отличную герметизацию, звукоизоляцию и низкий уровень вибрации.

Компоновка кабин выполнена с учетом выбора наилучшей позиции расположения оператора. Кабины отвечают всем стандартам безопасности лесных машин. По своей работоспособности форвардеры компании Rottne Industri AB являются неутомимыми тружениками первичной транспортировки леса. ■

Владимир ВАЛЯЖОНКОВ,
к. т. н.



196644, Санкт-Петербург, пос. Саперный, ул. Дорожная 13, www.autoural.com, info@autoural.com

■ Продажа
■ Сервис
■ Запчасти
■ Гарантия

УРАЛ 63685 (6x4)

АвтоУрал-СПб
официальный дилер АЗ УРАЛ

ТЕХНИКА В НАЛИЧИИ!
товар сертифицирован
(812) 462-17-61, 462-19-22, 715-83-06, 972-68-84

ДОМ БЕЗ ЧЕРВОТОЧИНКИ

Покупая средства защиты древесины, необходимо знать условия эксплуатации и сроки службы поверхности, которая подлежит обработке, а также представлять результат, получаемый после использования приобретенного средства. Однако далеко не всегда то, что написано в инструкции по применению приобретаемого средства, обеспечивает ожидаемый эффект. В статье пойдет речь о том, что необходимо знать лесозаготовителям и деревообработчикам для того, чтобы сохранить требуемое качество своей продукции.

Известно, что наиболее распространенными способами химической защиты древесины являются антисептирование и антипирирование. Эффективная защита древесины этими способами обеспечивается благодаря верному выбору защитного средства, правильному нанесению, четкому соблюдению влажностного состояния древесины. Дело в том, что именно повышенная влажность является причиной поражения, в частности, деревянных конструкций и преждевременного выхода их из строя. Также не следует забывать и о том, что, во-первых, хвойные породы (из-за содержания смолистых веществ) хуже пропитываются защитными средствами, чем лиственные; во-вторых, интенсивность пропитки заболони значительно отличается от ядра (см. табл. 1); в-третьих, при нанесении защитного средства необходимо учитывать влажность самой древесины и температуру окружающей среды при обработке.

ГЛАВНЫЕ ВРАГИ ДЕРЕВООБРАБОТЧИКА

При повышенной влажности возрастает вероятность поражения древесины вредителями, в основном грибами и насекомыми. Их можно разделить на две группы: лесные вредители и вредители, поражающие складированную или перерабатываемую древесину.

На лесосеке в первую очередь поражается «больная» древесина. Степень поражения зависит от породы дерева и условий его произрастания. В задачку лесоводов входит контроль состояния древесины в вверенных им лесах.

Предпосылками поражения вредителями складированной и обрабатываемой древесины становится ее влажность. Если же она ниже 20%, грибы развиваться не могут; также невозможно развитие грибов в древесине, полностью насыщенной водой, так как в ней не хватает воздуха. При температуре до +2 °С, а также выше +40...45 °С развитие грибов прекращается. Только создание необходимых условий хранения предупредит разрушение древесины.

Предположим, что на делянке осуществляется должный уход за лесом, при котором обеспечивается необходимое качество древесины. Приезжает лесозаготовитель и начинает производить рубку. Теперь уже его основной задачей является либо обработать только что спиленный лес защитным средством, либо вовремя доставить его потребителю. Если вовремя не произвести обработку, то древесина сильно потеряет в цене.

Лесозаготовители и деревообработчики знают, что в начале все грибы вызывают изменение цвета древесины: пораженные места становятся бурными, коричневыми, красноватыми. В дальнейшем это приводит к тому, что деревоокрашивающие грибы почти

не изменяют свойств древесины, а дереворазрушающие вызывают ее постепенное полное разрушение.

Образование червоточин в свежесготовленной, а также сухостойных и ослабленных деревьях в лесу производят в основном личинки насекомых, которые используют древесину и кору для своего питания. Благоприятствующими условиями для их интенсивного развития являются теплая и сухая погода, температура +18...24 °С и относительная влажность воздуха 60–80%. Для мебели или конструкций деревянного домостроения, эксплуатируемых внутри помещения, наиболее опасна трухлявая червоточина, которая вызывается группой домовых вредителей, способных развиваться на сухой древесине.

После заготовки лес необходимо распиливать для получения пиломатериала или произвести окорку и оцилиндровку для получения оцилиндрованного бревна, а затем отправить на дальнейшую обработку. Но грибы и насекомые и здесь не оставляют в покое деревообработчика. Поэтому роль защиты древесины именно на этапе распиловки или окорки бревна значительна. По характеру действия (согласно ГОСТ 20022.2–80) выделяют

три вида защитных средств: антисептики, антипирены и средства комплексного действия. В зависимости от способности к вымыванию их считают: легковымываемыми, вымываемыми, трудновымываемыми и невымываемыми. По растворимости все средства защиты можно разделить на следующие группы: на водной основе; разбавляемые в легких растворителях, маслах и нефтепродуктах; масла. В настоящее время большое распространение получили водорастворимые средства защиты древесины.

ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ

Оценивая ассортимент водорастворимых защитных средств, можно попытаться классифицировать их по составу. Но, по мнению некоторых экспертов, при разделении защитных препаратов на отдельные группы может возникнуть проблема. Как правило, состав препарата – это смесь или смеси различных водорастворимых веществ. Поэтому одни эксперты делают классификацию основы водорастворимых средств защиты древесины по тем элементам, которых в препарате больше, а другие считают, что как таковая классификация средств защиты по составу отсутствует, и называют все элементы, входящие в состав средства и их процентное соотношение.

На сегодняшний день большинство производителей и дилеров защитных средств работают по российским или европейским стандартам, некоторые предприятия разрабатывают препараты согласно собственным техническим условиям. Именно поэтому, прежде чем выбрать защитное средство, узнайте, какие вещества входят в его состав. Насколько безвреден или опасен тот или иной препарат для человека и эффективен или неэффективен для защиты древесины, без труда можно узнать в интернет-энциклопедиях (например, на сайтах www.ximuk.ru, www.cnsnb.ru, www.ru.wikipedia.org/wiki/). Еще лучше проконсультироваться у независимого эксперта, а может быть, даже и не у одного.

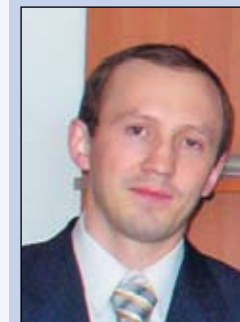
Также при выборе защитного средства необходимо учитывать не только его растворимость, но и параметры защищенности (ГОСТ 20022.0–93): в зависимости от класса условий эксплуатации изделия и группы

– Существует ли различие между защитными средствами для обработки круглого леса, пиломатериалов и элементов деревянного домостроения? Существенно ли оно?



Сергей Леонидович ЗИМАКОВ, руководитель направления ООО «СЕНЕЖ-ПРЕПАРАТЫ»:

– Конечно же различие есть. Целесообразность применения того или иного защитного состава обусловлена в первую очередь особенностями решаемых задач. В период хранения и транспортировки круглого леса незаменимы составы для защиты древесины от насекомых-древоточцев, средства для защиты торцов лесоматериалов от растрескивания и загнивания. Предотвратить потери от плесени и синевы при атмосферной сушке, хранении и транспортировке пиломатериалов позволяют так называемые транспортные антисептики. При выборе защитных средств для деревянного домостроения важно учитывать условия эксплуатации обрабатываемых конструкций. Для защиты деревянных изделий, эксплуатируемых в условиях непосредственного воздействия атмосферной и почвенной влаги, загрязнений органического характера и других факторов активного увлажнения и биоразрушения, целесообразно применять невымываемые либо трудновымываемые препараты. Для них характерны процессы «фиксации», в результате которых компоненты защитных средств образуют в древесине новые химические соединения, губительные для биоразрушителей, но не растворяющиеся в воде и, следовательно, устойчивые к вымыванию. Применение вымываемых и легковымываемых водорастворимых защитных средств обычно ограничивается обработкой конструкций, эксплуатируемых в условиях, исключающих прямое и продолжительное воздействие влаги, то есть в условиях внутренней службы. Эти препараты хорошо проникают в древесину и, как правило, не изменяют ее цвет. Для наружных работ такие материалы применяют в комбинации с последующим слоем защитно-декоративного покрытия.



Дмитрий Евгеньевич КОРОТКОВ, начальник отдела нормативно-технической документации НПО «НОРТ»:

– Безусловно. При обработке круглого неокоренного леса на первый план выходят такие характеристики, как высокая проникающая способность состава и эффективность защиты от плесени и различного вида жучков-древоточцев. Кроме того, немаловажна и стоимость составов, а также температурный диапазон, при котором возможно нанесение средства. Хотя, как показывает практика, обработчики не особенно утруждают себя проведением антисептических работ в зимнее время года. Срок службы материала здесь не играет решающей роли – достаточно 1–2 лет.

При обработке пиломатериалов важно, чтобы состав был дешев, не тонирует древесину, чтобы была возможность последующего нанесения лакокрасочных материалов. Кроме того, составы для пиломатериалов не должны влиять на физико-механические свойства древесины. Также, если пиломатериалы отправляются на экспорт, средство, которым их обрабатывают, должно соответствовать международным нормам безопасности и нормам той страны, куда их экспортируют.

Обработка элементов деревянного домостроения требует от состава средства прежде всего высоких декоративных качеств, а также долговечности покрытия. А при обработке внутренних помещений, безусловно, важно, чтобы средство было безвредно для человека. Также хорошо, если состав можно наносить круглый год, то есть при минусовых температурах тоже. Это расширит границы строительного сезона и существенно ускорит сроки сдачи объекта.

Таблица 1. Группы пропитываемости по ГОСТ 20022.2–80

Группа	Порода древесины	
	Заболонь	Ядро
1. Легко пропитываемые	Обыкновенная сосна, береза, бук	–
2. Умеренно пропитываемые	Сибирская сосна (кедр), европейская лиственница, граб, дуб, клен, липа, ольха, осина	Сибирская сосна (кедр), обыкновенная сосна, осина, ольха
3. Трудно пропитываемые	Ель, сибирская лиственница, пихта	Ель, европейская и сибирская лиственница, пихта, береза, дуб, вяз, бук, ясень



Олег Иванович ЛАЛА, руководитель направления ООО «ЭКСПЕРТЭКОЛОГИЯ»:

– Да, конечно, различие есть, и оно существенно. Все антисептики имеют какую-то основу, некий «каркас», к которому добавляют вещества для того, чтобы придать требуемые свойства по вымываемости или стойкости к действию грибов, насекомых в определенных эксплуатируемых условиях.



Геннадий Леонидович МАРТУСЕНКО, ведущий специалист ООО «ХАЛМЕК»:

– Основное назначение транспортных антисептиков – сохранить свежеспиленный лес и в дальнейшем пиломатериал от поражения деревоокрашивающими грибами. Процесс сохранения древесины нужно начинать на делянке, где осуществляется валка леса. Заражение древесины деревоокрашивающими грибами происходит спустя 8 часов после валки. Чтобы не допустить этого, необходимо обрабатывать спилы и неокоренные места транспортными антисептиками непосредственно на делянке.

Следующий этап – это обработка пиломатериала после распиловки. Поскольку пиломатериал еще сырой и его влажность превышает 30%, его обязательно нужно обрабатывать транспортным антисептиком для сохранения товарного вида доски, бруса или оцилиндрованного бревна.

Химические компоненты транспортного антисептика специально предназначены для обработки влажного пиломатериала. Если наносить транспортный антисептик согласно технологии, то проблем с заражением пиломатериала деревоокрашивающими грибами не будет.

Еще хочу обратить внимание на то, что правильная защита деревянного дома подразумевает использование различных по своему составу типов антисептиков. Например, половые лаги, доски чернового пола, открытые террасы желательно защищать антисептиками на основе солей меди, такие составы очень хорошо работают против большинства вида грибов, они относятся к трудновывываемым антисептикам. Составы, изготовленные в Европе, не содержат солей хрома (по европейским нормам хром запрещен к использованию в деревянном домостроении). На российский рынок также осуществляются поставки препаратов без солей хрома, к примеру, на основе дигидроксида карбоната меди. Для стен деревянных домов рекомендуются профессиональные и огнебиозащитные препараты. Лучше, если основа этих препаратов – борная кислота и алкилбензилдиметил хлорид аммония в одном случае и борная кислота и мочевина в другом. Покупая концентрированные антисептики, потребитель имеет возможность приготовить рабочий раствор рекомендованной концентрации или, если есть сомнения относительно влажности строительного материала, более концентрированный рабочий раствор, то есть более эффективный.



Андрей Михайлович УМНОВ, менеджер НПФ «ЛОВИН-ОГНЕЗАЩИТА»:

– При заготовке и транспортировке используются, как правило, средства краткосрочного действия. Это антисептики на период хранения и транспортировки пиломатериалов (как правило, на срок до шести месяцев) для предотвращения гниения, заражения древесными насекомыми и деревоокрашивающими грибами – синевой и т.д. При непосредственном строительстве деревянного дома используются уже защитно-пропиточные составы и декоративные по-

крытия долгосрочного действия. Обычно срок их действия должен составлять у огнебиозащитных составов от 3 до 10 лет, у антисептиков – от 7 до 10 лет, у декоративно-текстурных покрытий – от 3–5 лет снаружи и до 7–10 внутри.

пропитываемости (породы древесины) определяют способ (под давлением, без давления) и глубину пропитки, общее поглощение древесиной препарата, а также устанавливают средний срок службы изделия. Кроме того, необходимо знать, при каких температурах окружающей среды можно применять защитные средства.

К примеру, препараты ООО «Менделеев» (Санкт-Петербург) рекомендуются наносить при температуре не ниже +5 °С. ЗАО «Антисептик» (Санкт-Петербург) предлагает клиенту средства защиты древесины, которые могут использоваться при низких температурах: для этого следует подогреть до +50...60 °С рабочий раствор препаратов, при этом обработка мерзлой и обледенелой древесины не рекомендуется. А вот санация (оздоровление) пораженной биоразрушителем древесины возможна, когда применяется особая технология и соответствующие средства защиты, вне зависимости от площади поражения древесины. По словам заместителя генерального директора ООО «Полюс» (Москва), в ассортименте их продукции имеется средство, эффективно защищающее древесину в экстремальных условиях. Им можно обрабатывать древесину при температуре окружающей среды – 15 °С. Торговая компания «Астрей» и ООО «Алькар» предупреждают клиента о том, что при отрицательных температурах препараты использовать нельзя по двум причинам: они на водной основе и промерзшее дерево не может впитать в себя антисептик. ООО «ЭкспертЭкология» «из-за жесткой экологической политики фирмы» выпускает препараты только на водной основе, поэтому наносить их при низких температурах также нельзя.



ТЕПЛО ДЕРЕВЯННОГО ДОМА

Использование защитных средств позволяет расширить область применения древесины. В настоящее время основным потребителем антисептиков, антипиренов и огнебиозащитных, гидрофобизирующих и защитно-декоративных составов является деревянное домостроение.

Кроме химической защиты, в деревянных конструкциях немаловажна естественная устойчивость древесины против грибов и насекомых. Эта устойчивость взаимосвязана с классами опасности строительных конструкций (по зарубежным стандартам) или классами условий службы (по российскому стандарту). В зависимости от влажности и области применения, согласно немецкому DIN 68800, конструкции относят к одному из четырех классов опасности (от K0 до K4), согласно европейскому EN 335 – к одному из пяти (от K0 до K5), а согласно российскому ГОСТ 20022.2–80 – к одному из восемнадцати (I–XVIII) классам условий службы. Кроме того, независимо от нормирования, при определенной степени опасности и для профилактической химической защиты несущих конструкций строительный надзор рекомендует применять защитные средства для древесины, используемой в ненесущих строительных конструкциях. При этом особо необходимо помнить о возможном отрицательном воздействии препарата на здоровье людей.



Нельзя забывать, что био- и биоогнезащитные средства могут оказывать влияние на свойства деревянных конструкций, испытывающих значительные нагрузки при эксплуатации. Поэтому эти составы не должны снижать физико-механические свойства древесины, а также ее способность к склеиванию (например, у пиломатериалов, применяемых для КДК). А значит, необходимо обращать внимание на то, насколько препарат снижает адгезионные свойства уже обработанной поверхности.

Условия эксплуатации защищенной древесины неразрывно связаны с климатическими условиями применения средств защиты. Большинство компаний предлагает препараты, которые могут применяться практически во всех регионах РФ. Однако для каждого конкретного случая решение

вопроса выбора средства должно быть индивидуальным.

В России сегодня защите стали подвергать не только пиленую, строганую древесину, но и круглый лес, предназначенный как для строительства, так и для распиловки. Кроме того, большинство производителей защитных средств заинтересованы в увеличении не только сроков службы древесины, но и сроков хранения самих защитных средств. А это позволит транспортировать защитные средства на большие расстояния. Производители также предлагают препараты, которые можно одновременно наносить как ручным способом, так и пропитать ими древесину под давлением.

Екатерина МАТЮШЕНКОВА

Продолжение обзора читайте в следующем номере журнала

СЕНЕЖ
ЗАЩИТА ДРЕВЕСИНЫ

(495) 743-11-15
WWW.SENEG.RU

— Какова, на ваш взгляд, доля потребления защитных средств в деревянном домостроении в России?



Вадим Васильевич МАЛЬЦЕВ, академик РАЕН, доктор химических наук, заместитель генерального директора по научной работе ОАО «ГИПРОЛЕСПРОМ»:

— Основной показатель — какой процент деревянных домов обрабатывается защитными средствами: а) фирмы — изготовители деревянных домов в России защитные средства практически не применяют, стремясь максимально снизить себестоимость продаваемых комплектов. В силу этого огнебиозащита деревянных домов полностью находится в ведении покупателей; б) из индивидуальных покупателей защитную обработку домов применяют: биозащиту — 40–50%, огнезащиту — 3–5% владельцы деревянных домов, а число пожаров и жертв постоянно растет.



Игорь Петрович ПЕТУХОВ, исполнительный директор Союза лесопромышленников Кировской области, генеральный директор домостроительной компании «ДОМОФФ»:

— На вопрос о доле потребления защитных средств в деревянном домостроении ответ будет: «Она значительная». Что касается объемов использования защитных средств нашей компанией, то это зависит прежде всего от объемов производства. Главным аспектом при выборе защитного средства является сила воздействия вещества.



Руслан Мадисович КУРБАТОВ, менеджер ЗАО «КОНЦЕРН «ДИТРИХ ДИЗАЙН»:

— Защита древесины, а тем более защита элементов деревянного домостроения, необходима, так как сохраняет деревянные конструкции дома от гниения — с помощью антисептиков, от огня — антипиренами, продлевает срок службы постройки. Поэтому доля потребления защитных средств в деревянном домостроении в России всегда будет расти. Многие средства защиты древесины для деревянного домостроения практически бесцветны. Особенность нашей технологии пропитки — добавление в антисептические и антипиренирующие препараты специального красителя розового или красного цвета. Процесс смешивания такого красителя со средством защиты происходит в специальных машинах для обработки древесины, что исключает возможность образования комков и пропущенных участков. Все это делается для того, чтобы «наглядно» продемонстрировать заказчику (или будущему владельцу дома) то, что древесина прошла необходимую обработку.



Алексей Германович ЛЕОНТЬЕВ, генеральный директор ООО «АТ-ЛАНТ — ЛЛЛ»:

— У нас в России доля применения защитных средств в деревянном домостроении незначительна. Очень редко производители деревянных домов задумываются о защите. В основном даже если и обрабатывают древесину, то лишь после рубки, то есть на время ее транспортировки из леса до лесопильного цеха. В строительстве защищают уже готовые дома. В Западной Европе, к примеру, давным-давно пропитка древесины осуществляется методом импрегнирования. Такой способ пропитки более эффективен, так как защитное средство проникает на большую толщину и позволяет защитить древесину основательно. Нормативно-технологической базы по защите у нас в России нет. Ее необходимо разрабатывать, в то время как на Западе этим вопросом уже давно занимаются. Может быть, у нас, русских, мало финансовых возможностей, а может, и знаний недостаточно.



Александр Валентинович ПЕТУНИН, генеральный директор ООО «ПАЛЕКС-СТРОЙ»:

— Без учета внутренней отделки стоимость наружной покраски составляет 1,5% от общей стоимости строительства дома. Расходы на внешнюю отделку дома являются незначительными в сравнении с общей стоимостью строительства дома, поэтому можно не экономить на качественных материалах. К примеру, дом в 412 м², общая стоимость строительства которого составляет 363 650 евро, из них на покрытие деревозащитными средствами вместе с работой требуется около 5000 евро. Защитное покрытие деревянного дома, его качество определяют долговечность, сохранность дома и его внешний вид. В нашей компании мы применяем лессирующие и покрывающие антисептики Tikkurila. Все фасады покрываются грунтовочным антисептирующим составом на основе льняного масла. Состав впитывается в древесину и препятствует воздействию влаги. Если на участке много деревьев и ультрафиолет не будет сильно воздействовать на дом, рекомендуем покрыть фасады лессирующим антисептиком на основе таллового и льняного масел, придающих деревянной поверхности сатиновый блеск. Если дом стоит на поляне, вокруг яркий газон, цветы, современный европейский стиль, мы рекомендуем использовать покрывающий антисептик. Его цветовая гамма неограниченна и позволяет воплотить современные дизайнерские решения. Эксплуатационные показатели этого антисептика выше, дом не требует покраски долгое время. Древесина впитывает и отдает влагу в основном через открытые торцы деревянных элементов здания. Поэтому растрескивание происходит также по торцам. Чтобы препятствовать этому, компания «Палекс-Строй» шлифует торцы и покрывает консервирующим составом Remmers (Германия).

КОМПЛЕКСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ПРОИЗВОДСТВО ИНСТРУМЕНТА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ЗАКАЗАМ И ЧЕРТЕЖАМ

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

ООО «Синглис. НН»
603086 г. Н. Новгород, ул. Стрелка, д. 7-г.
Тел/факс (83 12) 778-538; 135-307;
e-mail: alexandr.b@singlis.ru www.singlis.ru

ДОСТАВКА ЗАКАЗА В ЛЮБУЮ ТОЧКУ РФ

ОГНЕБИОВЛАГОЗАЩИТА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

АНТИСЕПТИК

ЗАЩИТА древесины, материалов на основе древесины, конструкций и изделий из древесины от гниения, древоточцев, воздействия воды и огня.

ОГНЕЗАЩИТА текстильных материалов, стальных конструкций, воздуховодов, кабельных линий; разработка проектов огнезащиты.

ПРОИЗВОДСТВО, проведение испытаний и поставка средств огнебиозащиты (пропиток, паст, лаков, красок, обмазок, составов, покрытий).

ПОСТАВКА лесопиломатериалов, обработанных средствами огнебиозащиты.

191036, С-ПЕТЕРБУРГ, ул. 4-я СОВЕТСКАЯ, 5
ТЕЛ. (812) 717-4702, 008. Т/ФАКС (812) 717-7840
185000, КАРЕЛИЯ, г. ПЕТРОЗАВОДСК, ул. СВЕРДЛОВА, 3/59. ТЕЛ. (8142) 76-3275

http://WWW.Antiseptik.Spb.ru
Email: Propitka@lek.ru

55 ЛЕТ — ОПЫТ, КАЧЕСТВО, ГАРАНТИИ!

ООО «ТАЙФУН РУС»
Россия, 123557, г. Москва
Электрический пер., д. 3/10, стр. 1
Бизнес-центр, оф. 301
тел./ф.: +7 (495) 255-60-41, +7 (495) 255-59-04
tajfun.rus@gmail.com, tajfunrus.sales@gmail.com, www.tajfun.ru

Лесные трелевочные лебедки

Однорабанная лебедка:
- механическая (30-80 кН)
- гидравлическая лебедка (40-100 кН)
Двухрabanная лебедка (2x50 кН)

Процессоры для производства дров

RCA 320-2, RCA 320-2E
сила раскола 2x100 кН

RCA 380, RCA 380 E
сила раскола 150 кН

Самый крупный производитель лесных трелевочных лебедок в Европе

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке «Лесдревмаш», которая пройдет в Москве с 1 по 4 сентября 2008 г., где вы сможете увидеть демонстрацию нашего древокольного станка РСА 380.

Наличие собственного склада в Москве

Связывайтесь с нами для получения любой интересующей вас информации. Мы ждем вашего звонка!

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА ГИДРОЦИЛИНДРОВ

Предлагаем сотрудничество на условиях франчайзинга.

Технология производства гидроцилиндров под маркой NHC включает в себя:

- предоставление полного пакета документов для организации производства
- чертежи гидроцилиндров
- поставку комплектующих
- техническую поддержку
- обучение
- техико-экономический расчет
- совместную промоактивность

НАЦИОНАЛЬНАЯ ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

111123, Россия, Москва, шоссе Энтузиастов, д. 56, стр. 32
Факс: (495) 221-40-64, (4822) 56-32-70
Тел: (495) 661-24-91, (4822) 56-42-03, 56-41-11, 56-34-77, 56-33-81
http://www.nhc.ru E-mail: sales@nhc.ru

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ ЛЕНТОЧНОГО ПИЛЕНИЯ

Пилите, Шура, пилите!
И. Ильф, Е. Петров. Золотой теленок

ЧАСТЬ 3.1 (Продолжение. Начало в № 2–4, 2008 г.)

РАЗВОДКА ЗУБЬЕВ

В цикле статей о ленточном пилении мы уже рассказывали о проблеме правильной наладки процесса пиления, давали подробные рекомендации по приобретению станков для распиловки бревен, ленточно-делительных станков для производства погонажа или ленточно-пильных станков для мебельного предприятия. Также мы подробно рассказали о новом способе заточки пил. В данной статье мы рассмотрим вторую часть подготовки ленточной пилы к работе — процесс разводки ее зубьев.

Разводка зубьев пилы, несмотря на кажущуюся простоту, оказывается самым тяжелым процессом, так как после окончания развода точность его невозможно проверить по внешнему виду пилы, а от того, насколько точно он выполнен, в основном зависит качество поверхности пиломатериала.

Побывав на очень многих пилорамах, могу уверенно сказать, что больше 90% волны при пилении возникают именно из-за некачественной

разводки. Неравномерный (прыгающий) развод зубьев, развод зубьев не по ломаной, а по радиусу или ниже 4 мм от вершины зуба, развод с неодинаковым значением на обе стороны пилы или просто неправильно выбранная величина развода ведут к неустойчивости пилы в пропилах. Еще 5% приходится на пиление затупившимися или изначально некачественно заточенными пилами, а оставшиеся 5% получаются при неправильных настройках пилорамы.

КОВАРНЫЕ ВОЛНЫ

Для начала необходимо опровергнуть почти всеобщее заблуждение, что ленточной пилой дерево пилить легко — это же не железо. На самом деле все как раз наоборот. При тех скоростях движения пилы на шкивах, такой большой подаче при распилах и существенных неравномерностях плотности самой древесины по всей длине бревна (сучки) пила может сохранять прямолинейное движение только при очень качественной подготовке.

Часто наши клиенты, когда мы им показываем, как надо правильно разводку пилы, говорят, разве есть разница для пиления от того, насколько точно выполнен развод зубьев пилы — с допуском в одно деление индикатора, то есть $\pm 0,01$ мм,

или 10 делений индикатора, то есть $\pm 0,1$ мм, ведь даже на глаз не видно разницы, значит, для пилы это тем более неважно. Только после того как мы им показывали в микроскопе величину притупления режущей кромки, при которой пила начинает терять устойчивость в пропилах, то есть волнить (рис. 1), они начинали понимать, что для глаза нет никакой разницы, а для качественного пиления разница очень даже большая. Нами это было неоднократно проверено на разных пилорамах. Независимо от времени работы или распиленного объема пиловочника, пила снималась с пилорамы при первом появлении волны. Везде получались примерно одинаковые результаты. Минимальное притупление даже части режущих кромок зубьев пилы всего лишь на 0,05–0,07 мм, что равносильно уменьшению развода на пять-семь делений индикатора, уже приводит даже на средних подачах к образованию волны. Те же, кто работал на ленточных станках, распиливающих металл, прекрасно знают, что круглый прокат, особенно сталь 3, можно распилить пилой, у которой режущие кромки просто снесены.

ДЕЛО НЕ В ЗАТОЧНИКЕ

Хороший разводной станок — это чисто техническая проблема. Кажущийся простой внешний вид станка

вводит в заблуждение многих производителей. Они думают, что его очень легко можно сделать. Когда смотришь на те станки, которыми пытаются разводку свои пилы заточники на местах, создается впечатление, что практически все их изготовители абсолютно не понимают, как, собственно, станок должен работать, и стремятся по максимуму упростить его конструкцию, а соответственно для лучшей продажи, и уменьшить цену. А проблему, заключающуюся в том, что правильно разводку такими разводными не получается, объясняют тем, что надо искать хорошего заточника. Но дело здесь, как и с заточными станками, не в хорошем или плохом заточнике, а в том, что такими разводными нельзя хорошо развести пилу в принципе. Весь механизм болтается, некоторые основные части станка просто отсутствуют, параллельности и перпендикулярности торцов упоров и плоскостей пластин не соблюдаются, тело пилы хорошо зажать невозможно. Таким образом, вместо развода зуба вы получаете эффект «качелей». Толкатель давит на зуб, но вместо отклонения зуба начинает выгибаться тело пилы (это

выгибание будет всего лишь 0,3–0,7 мм, редко больше, совсем незаметное на глаз), причем выгибаться тело будет при каждом нажатии по-разному, а значит, все зубья будут отгибаться при вроде бы одинаковых значениях индикатора на абсолютно непредсказуемую величину.

При повторном нажатии на рычаг для проверки полученного развода разница значений на индикаторе может достигать десяти и более единиц от необходимого значения. Это при условии, что пила будет хорошо пилить только при разнице развода в две единицы на всех зубьях. При разнице развода некоторых зубьев до пяти единиц пила начнет пилить нормально, но быстро заволнит, так как часть зубьев уже почти не участвуют в процессе пиления. При разнице развода некоторых зубьев свыше пяти единиц в большую сторону вы уже увидите отчетливые риски на поверхности пиломатериала, что ухудшает товарный вид продукции и соответственно его цену. Блок таких зубьев, расположенных рядом, может уводить пилу на сучках с образованием волны, что еще больше ухудшает качество получаемой продукции. При

разнице развода некоторых зубьев больше пяти единиц в меньшую сторону часть зубьев перестанет работать совсем, увеличивая нагрузку на соседние зубья. Это особенно опасно, когда недоразведены сразу несколько зубьев подряд. Тогда следующий за таким блоком зуб будет постоянно испытывать сильные динамические удары, которые приводят к образованию волны на сучках, а также к ускоренному формированию микротрещин и в конечном итоге быстрому разрыву пилы.

В результате вы получаете каждый зуб с непредсказуемым разводом и соответствующее качество пиления. То есть смотреть на индикатор таких разводных почти бессмысленно. Пилу надо чувствовать. И опять начинаются разговоры о том, что заточником надо родиться. Ответу всем сразу. Не надо искать суперзаточников, надо разводку пилу на хороших разводных станках.

ХОРОШИЙ СТАНОК — ЗАЛОГ УСПЕХА

Рассмотрим этот процесс более подробно.

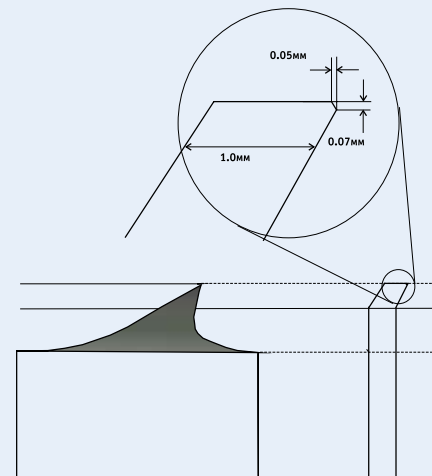


Рис. 1. Величина притупления режущей кромки зуба, при которой пила начинает терять устойчивость в пропилах

Два варианта работы на ленточных пилорамах и ленточно-делительных станках.

С постоянной головной болью.

При ежедневной подготовке пилы заточным станком последовательного протачивания и разводным станком со штыревым ненадежным зажатием тела пилы, изготовленными производителями пилорам (морально устаревшими).

Хорошего заточника не найти.
Пилы быстро рвутся.
П/м среднего или плохого качества. Малая производительность.
Прибыль очень маленькая.
Сплошные постоянные проблемы.

С получением мах прибыли.

При ежедневной подготовке пилы заточным станком ПЗСП30/60 с профильным диском и разводным станком РС30/60 с гарантированным зажатием пластиной тела пилы производства ООО «Вестрон-А».

Пилу может хорошо подготовить любой.
Пилы работают в 2-3 раза дольше. П/м отличного качества.
Распиливание ведется на максимальных подачах.
Большая прибыль.
Окупаемость станков: 1-3 мес.

ООО «Вестрон-А»
тел./факс (495) 626-92-69,
моб. +7 (916) 549-73-48
e-mail: westron-a@rambler.ru

1. Массивная несущая плита
2. Неподвижная опорная пластина
3. Подвижная пластина
4. Регулируемые по высоте опоры спинки пилы
5. Механизм толкания - рычажный
6. Механизм передвижения на 3 зуба с упорами для точной установки (отсутствует)
7. Индикатор
8. Наконечник индикатора
9. Подпружиненные упоры
10. Направляющие подвижной пластины
11. Толкатель зуба

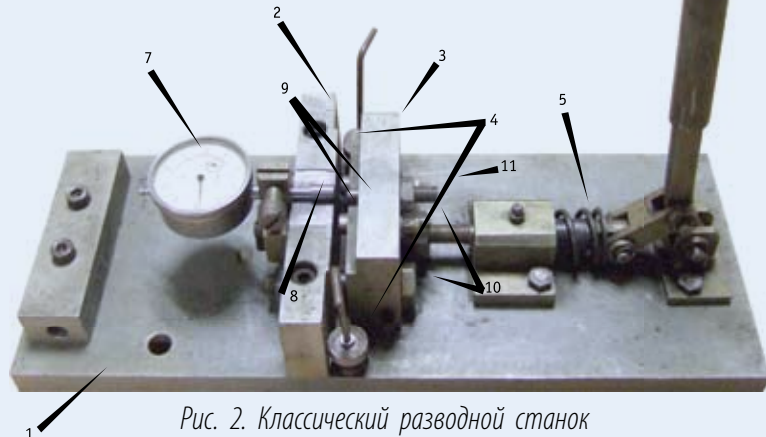


Рис. 2. Классический разводной станок

Разводной станок должен выполнять следующие функции:

- точно и одинаково при любой ширине пилы для всех ее зубьев устанавливать по высоте только ту часть зуба, которую необходимо развести;
- подводить каждый зуб пилы под толкатель точно в одном и том же месте;
- при разводе каждого зуба сначала обеспечивать такое зажатие тела пилы, чтобы оно не имело возможности выгибаться во время нажатия толкателем на зуб (исключить эффект «качелей»);
- отгибать на определенную величину кончик зуба пилы по ломаной линии, а не по радиусу;
- отталкивать тело пилы от неподвижной пластины после возвращения механизма зажатия тела в исходное положение, чтобы при подаче следующего зуба для развода его режущая кромка не резала наконечник индикатора;
- иметь возможность повторного нажатия на разводимый зуб для проверки и при необходимости корректировки полученного развода.

При многократных повторных нажатиях для проверки развода даже одного зуба разница в показаниях индикатора должна быть максимум одно-два деления.

При невыполнении разводным станком хотя бы одной из этих функций зубья пилы можно будет разводить только плохо или очень плохо. Но 99% разводных станков производятся таким образом, что они не выполняют одну или несколько функций, да к тому же еще и сами очень плохого качества изготовления.

Поэтому разводить пилу на них можно только по наитию, что хорошо получается очень редко. Соответственно так пила и пилит.

ЧЕТЫРЕ ВАРИАНТА НА ВЫБОР

Существуют четыре варианта разводки зубьев пилы.

1. Ручной классический. Тело пилы при разводе зуба зажимается двумя подпружиненными штырями. Развод производится с одной стороны пилы. Затем пила снимается со станка, выворачивается, снова устанавливается на станок и производится развод с другой стороны.

2. Ручной усовершенствованный (по типу прессы). Развод производится так же, как и в первом варианте, только тело пилы здесь надежно фиксируется упорной пластиной под разводным зубом, что гарантированно не позволяет ему выгибаться при надавливании толкателем на зуб (полностью исключается эффект «качелей»).

3. Развод двух зубьев сразу на обе стороны.

4. Автоматический.

1. В основе всех вариантов лежит классический.

Компоновка частей станка у разных производителей может немного отличаться, но принцип работы у всех остается одинаковым. Основным недостатком классического варианта даже при качественном изготовлении станка, что бывает крайне редко, является то, что тело пилы при разводе зуба зажимается подпружиненными штырями. Штыри практически всегда по разным причинам при разводе зуба не могут надежно удерживать тело пилы, и вместо развода зуба вы получаете так называемый эффект «качелей» с непредсказуемым разводом.

Разводные станки этого варианта изготавливаются почти всеми производителями пилорам. Ниже представлены основные элементы подобных станков (рис. 2).

Отсутствие какой-либо части или некачественное ее изготовление ведут к усложнению или принципиальной невозможности получения хорошего результата.

1. Массивная несущая плита, на которую крепятся все детали.
2. Неподвижная опорная пластина, на которую крепятся индикатор (7) и иногда направляющие для подвижной пластины (10).

Пластина должна быть обязательно каленой. Еще лучше, если в пластине будет легкосменяемая каленая вставка. Если пластина некаленая, то в месте отгибания зуба очень быстро образуется смятие, то есть кончик зуба будет отгибаться не по ломаной, а по радиусу. Следовательно, не образуется жесткий рычаг отогнутой части зуба со всем зубом. Теперь при относительно большой подаче или при резком изменении плотности на сучках зуб уже не

сможет нормально срезать древесину. Он будет отгибаться (пружинить) на радиусе, зацепляться в другом месте и тем самым уводить пилу от ровного пропила.

Пластина должна крепиться к несущей плите так, чтобы ее вертикальные плоскости были перпендикулярны основанию несущей плиты.

Крепление индикатора должно быть таким, чтобы имела возможность его регулировки в горизонтальной и вертикальной плоскостях. Это необходимо для того, чтобы установить торец наконечника индикатора (8) строго параллельно вертикальной плоскости неподвижной пластины и соответственно плоскости пилы, иначе, в зависимости от места касания зуба, будут получаться разные значения.

Необходимо, чтобы плоскость торца наконечника индикатора была обязательно отторцована, иначе также, в зависимости от места касания зуба, будут получаться разные значения.

Наконечник индикатора должен быть обязательно закален, иначе в нем очень быстро образуется выбоина и значения развода начинают прыгать.

Отверстия под направляющие должны быть строго перпендикулярны вертикальной плоскости неподвижной пластины, находиться на одном расстоянии от уровня плиты и обеспечивать минимальный зазор с направляющими, иначе при движении подвижной пластины ее начнет уводить в разные стороны, тело пилы невозможно будет хорошо зажать и получится эффект «качелей».

3. Подвижная пластина. На ней устанавливаются регулируемый по длине толкатель зуба (11) и два подпружиненных упора (9), которые при нажатии рычага должны зажимать тело пилы.

Пластина должна быть изготовлена с точным соблюдением параллельностей и перпендикулярностей своих плоскостей. Все отверстия в пластине необходимо очень точно просверлить с соблюдением параллельности плоскостям, без боковых отклонений, иначе невозможно будет обеспечить точный прижим плоскостей неподвижной и подвижной пластин, упоров к телу пилы и торца толкателя к зубу.

Отверстия под направляющие движения пластины должны иметь минимальный зазор и находиться на одном расстоянии от нижнего края

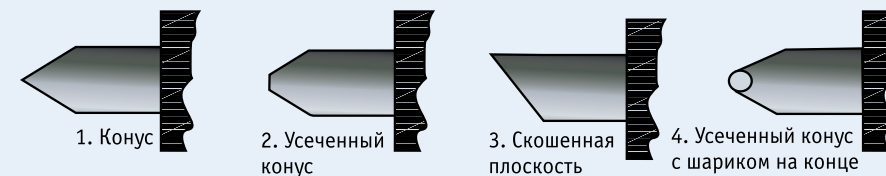


Рис. 3. Виды торца толкателя

пластины. После установки в них направляющих зазор между опорной плитой и нижней гранью пластины должен составлять 1,5–2,5 мм.

Отверстие для соединения подвижной пластины с механизмом толкания должно быть соосно с осью механизма, так чтобы при их соединении уже общее движение проходило мягко, без рывков, зацепов и задигов.

Отверстия под упоры должны иметь минимальный зазор и находиться на одном расстоянии от верхней плоскости пластины.

Отверстие толкателя должно быть на таком расстоянии от верхней плоскости, чтобы после установки толкателя во время развода расстояние от его нижней части до верхней плоскости неподвижной пластины составляло 0,5–1 мм.

Необходимо, чтобы резьба отверстий толкателя была нарезана очень точно, иначе при изменении величины длины толкателя его торцевая толкающая точка (плоскость и т. д.) будет менять высоту.

Пружины упоров должны быть достаточно жесткими, чтобы тело пилы не отжималось во время развода зуба, и иметь такую длину, чтобы упоры при разводе могли практически полностью уходить в пазы подвижной пластины.

Толкатель зуба изготавливается из каленой или некаленой стали. От этого будет сильно меняться его износостойкость (точность надавливания на зуб). Торец толкателя может быть (рис. 3):

- в виде конуса. Толкание зуба производится вершиной (точкой) конуса, которая быстро расплющивается, что не позволяет точно вести развод;
- в виде усеченного конуса из закаленной стали. Удобная для работы форма, хотя встречается крайне редко. Закаленный торец имеет не точку, а круг диаметром 1,5–2,5 мм и способен, относительно долго не меняя своих геометрических размеров, проводить развод зубьев;

- в виде скошенной плоскости. Точно угол плоскости на необходимую величину развода сделать невозможно, поэтому развод зуба производится всегда касанием не всей плоскостью, а только ее части в виде прямой линии, высота которой в зависимости от необходимого отклонения зуба меняется, что не позволяет вести точный развод;

- в виде твердосплавной пластины. Проблемы такие же, как и в предыдущем пункте, только износостойкость выше;

- в виде усеченного конуса с заваляновым шариком на конце. Самый лучший вариант. Толкатель всегда упирается в зубья в одном и том же месте, и при правильной вальцовке шарик долгое время практически не стирается. Шарик обязательно должен свободно вращаться. Если он будет заклинен, то быстро сотрется с одной стороны, и все преимущества такой формы торца пропадут.

4. Регулируемые по высоте точки опоры спинки пилы.

Для устранения появления риски должны быть изготовленными из каленого материала, вращающимися и иметь возможность удобной регулировки высоты с установленной пилой для точного выставления высоты разводимой части зуба.

5. Механизм толкания подвижной пластины может быть нескольких типов:

- рычажным;
- эксцентриковым;
- винтовым.

Принципиального значения эти механизмы не имеют, поскольку никак не влияют на результат разводки, а определяют только удобство работы.

6. Механизм передвижения на три зуба сразу для развода пилы в любую сторону с упорами для точной установки каждого зуба. Механизм обеспечивает точную и быструю установку разводимого зуба.

НОВЫЙ СТАНОК – ИСПРАВЛЯЕМ НЕТОЧНОСТИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ

Прочитав все описанное выше, вы сможете самостоятельно проверить и при возможности исправить свой разводной станок. Однако проще и дешевле купить хороший новый. Единственный способ проверки станка заключается в проверке получаемого развода. При многократных повторных нажатиях разница значений на индикаторе должна быть максимум два деления. Для примера расскажу, что нам пришлось сделать, когда один из наших клиентов попросил довести до рабочего состояния его станок.

Внешне станок выглядел очень красиво. Но когда мы попытались развести на нем пилу, выяснилось, что практически все узлы выполнены некачественно. Разброс получаемых значений при повторном нажатии был больше десяти единиц, что не позволяло делать на нем качественный развод.

1. Подвижная пластина была расположена перпендикулярно плоскости основания (небольшое вертикальное и горизонтальное отклонение).

Тело пилы зажималось где-то в середине и сильнее с правого края и только частью плоскости торцов упорных штырей. Верхняя часть тела пилы оставалась свободной. Эффект «качелей».

Пластина подшлифовывалась.

2. Пружины упорных штырей длинные и слишком жесткие, не позволяющие штырям полностью уйти в пазы подвижной пластины.

Тело выгибалось. Эффект «качелей».

Пружины обрезали и растянули.

3. Толкатель зуба был в виде конуса из некаленного материала.

Быстро расплющивался на конце, усложняя развод.

Заменен на толкатель с шариком на конце.

4. Упор индикатора расположен непараллельно плоскости пилы, плоскость его торца не отторцована (показания индикатора менялись в зависимости от места касания).

Торец не закален – очень быстро появится выбоина, при попадании в которую также будет получаться неточный развод.

Крепление индикатора изменено. Плоскость торца выровнена. Наконечник толкателя отшлифован и закален.

5. Нижние нерегулируемые опоры спинки пилы. Невозможно установить необходимую высоту разводимой части зуба. Развод получался не по ломаной, а по радиусу. Неустойчивость в пропилах.

Сделаны подвижные нижние опоры с удобной регулировкой.

6. Отсутствовали толкатель на три зуба с упорами для точной подачи зуба. Невозможно вести развод в одном месте на каждом зубе. Неточный развод.

Изготовлены и установлены.

И даже после того, как мы исправили все неточности изготовления, на станке хорошо можно стало разводить только пилы с некалеными зубьями или калеными зубьями, но со слабой фиксацией в теле (о типах пил было рассказано в предыдущих статьях). При разводе других типов пил сразу же появлялся эффект «качелей».

Валерий БОБОВ

BAILÄNDER FORESTRY SAWMILL CONSULTING GmbH

Для практической реализации предпринимательских целей в Российской Федерации, мы осуществляем профессиональную поддержку вашей компании:

- консультируем экспертов-посредников на тему инвестиций в новую технику
- проводим переподготовку квалифицированного персонала с учетом изменяющихся условий
- производим анализ фактических и плановых показателей всех рабочих процессов

А также осуществляем менеджмент по следующим направлениям:

- Лесозаготовка
- Лесопиление
- Лесное хозяйство

Мы предлагаем вашему предприятию наш 20-летний опыт работы с успешными европейскими лесопромышленными предприятиями с объемом реализации продукции 1 млн м³ круглого леса в год для предоставления наилучшего варианта оптимизации вашего предприятия

Бэлэндер Форестри Сомилл Консалтинг

martin.bailaender@web.de

(корреспонденция принимается на русском, английском, немецком и китайском языках)

Адрес : ауф дер Хардт 15, 74405, г. Гайльдорф, Германия

Тел.: +7 921 336 25 53, моб. тел.: +49 160 902 893 40

Комплексные решения для лесопильных производств мирового уровня

Soderhamn Eriksson предлагает заказчикам гибкие производственные решения, надежный послепродажный сервис и более чем 140-летний опыт производства лесопильного оборудования.

Окорочные станки Cambio

Одно и двухроторное исполнение со скоростями подачи до 130 м/мин. Устройства оцилиндровки комля. Низкие эксплуатационные расходы и высочайшее качество окорки.



Системы позиционирования и подачи бревен и брусьев

Высочайшая точность позиционирования и подачи для получения максимального объемного выхода пиломатериалов. Полностью оптимизированные системы для подачи прямо и криволинейных бревен и брусьев в лесопильные станки.



Фрезерно-брусующие станки

Для получения двух и четырехкантных брусьев с высоким качеством поверхности и технологической щепы. Надежная и выверенная конструкция, низкое энергопотребление при высочайшем качестве технологической щепы.



Круглопильные и профилирующие станки

Одно или двухвальное исполнение круглопильных станков с возможностью криволинейного пиления. Оперативная перенастройка режущего инструмента и асимметричное профилирование до двух доковых досок с каждой стороны.



Линии обрезки боковых досок

Полностью автоматизированные линии обрезки досок с оптимизацией раскроя. Производительность от 25 до 80 досок в минуту. Возможна работа без участия оператора.



Ленточнопильные станки АНЕ

Исполнение 2, 3 или 4 пильных блока совмещенных с фрезерно-брусующими станками. Высочайшие производственные характеристики и низкие эксплуатационные затраты на пиление.



Приглашаем на выставку
"Лесдревмаш-2008" (павильон 2, зал 3)

**SE Söderhamn
Eriksson**

Россия, Швея Владимир, тел: +78124956679, моб: +79119200358

E-mail: vladimir.shvets@se-saws.ru, www.se-saws.ru

Швеция, S derhamn Eriksson AB, Тел: +46 27074600, Факс: +46 27018730

E-mail: info@se-saws.com, www.se-saws.com

ПОСЧИТАЛИ — РАСПИЛИЛИ

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПИЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Одним из основных параметров, которым руководствуются при выборе лесопильного комплекса, является производительность. Особенно важно знать реальную производительность оборудования, базирующегося на одно- и двухпильных головных станках.

Как правило, диапазон изменения объема выпускаемой продукции на таких комплексах колеблется от 5 до 50 тыс. м³ пиломатериалов в год при фонде рабочего времени порядка 4000 ч. Компании, являющиеся производителями оборудования и имеющие представительства на территории РФ, особенно тщательно подходят к вопросу составления комплекта оборудования, его оснащенности и технологической обоснованности выбора. Поэтому на первой стадии переговоров от клиента обязательно должна поступить заполненная анкета, в которой должны указываться основные параметры перерабатываемого сырья, особенности планируемой к выпуску продукции, имеющиеся производственные и энергетические мощности, а также другая информация, которая может оказать влияние на производственную мощность будущего лесопильного цеха.

Алгоритм расчета головного оборудования достаточно прост. Для этого сначала необходимо рассчитать удельную производительность, то есть сколько единиц исходного сырья должно перерабатываться за единицу времени. Иначе говоря, сколько бревен в минуту должен обрабатывать станок, чтобы получить заданный результат. Возьмем, к примеру, годовую производительность 25 тыс. м³ пиломатериалов. Исходя из нормативного баланса (расхода) древесины, имеющегося в любом лесопильном справочнике, можно выяснить, что выход обрезных пиломатериалов колеблется от 54 до 58%. Приняв 55%, можно рассчитать потребное количество исходного сырья – 45,5 тыс. м³ пиловочных бревен.

Таблица 1

Исходные данные

Средняя длина бревна, м	6
Средний диаметр бревна, см	24
Объем среднего бревна q, м³	0,33
Схема распиловки – брусово-развальная	бр/разв.
Порода	ель/сосна
Средняя скорость подачи при пилении, м/мин	90
Средняя скорость подачи при холостом ходе, м/мин	140
Длина стола, м	18,3
Кв – коэффициент, учитывающий инерционность механизмов	1,05
Продолжительность смены	480 минут

Проанализировав исходный состав по сортамерам поступающих на производство круглых пиловочных сортиментов (а такая информация обязательно должна быть

у людей, планирующих заняться лесопилением), можно выделить наиболее часто встречающийся диаметр. На основании выбранных размеров (диаметра и длины бревна) укрупненно можно рассчитать удельную производительность. К примеру, было установлено, что наиболее часто встречающимся пиловочным сортиментом было бревно диаметром 24 см и длиной 6 м (очень характерный размер для Северо-Запада России). Объем такого бревна составляет – 0,33 м³ (см. таблицу 1). Соответственно, чтобы обеспечить заданную производительность, лесопильный комплекс должен перерабатывать 138 тыс. пиловочных бревен за 4000 ч. Не меньше, чем одно бревно за 1,7 мин.

Потом на основании присланных в анкете исходных данных так рассчитывается постав (схема раскроя) пиловочных бревен, чтобы выход обрезных пиломатериалов был не ниже 55%. Для дальнейших расчетов предположим, что заказчику нужно производить пиломатериалы толщиной 25 и 50 мм стандартной ширины. Соответственно для диаметра 22 см получилось, что из бревна можно выпилить пять досок толщиной 50 мм и одну доску толщиной 25 мм (см. таблицу 4). При использовании в качестве головного однопильного станка, например KARA-Master или KARA-F2000, следует сделать девять пропилов и два поворота бревна. Исходя из этого, можно рассчитать цикловую производительность одного головного станка.

Таблица 2

Наименование операций и время, отводимое на них

Время на навалку, установку и закрепление бревна T1, с (с применением штатного устройства поштучной выдачи)	25
Время на поворот бревна, бруса T2, с (с применением гидроштурмана)	5
Среднее время на установку размера и подачу бревна, к пиле T3, с	4
Время на откатку T4, с (компенсирует время T5, так как при обратной откатке происходит частичный сброс готового пиломатериала)	4
Время на сброс горбылей и реек T5, с	3
Время на помещение и возврат горбыля, необрезной доски в накопитель T6, с	4
Среднее время реза T7, с (длина бревна/скорость подачи):	
- KARA Master	4
- KARA F2000	8
- Laimet 130 (исходя из заявленных на сайте характеристик)	8

Вычисляем цикл распиловки (мин) бревна, в котором производится шесть резов:

$$T = \frac{T_7 Z + T_6 (Ne + Nn) + [T_1 + NT_2 + Z(T_3 + T_4) + T_5] K_B}{60}$$

где Z – общее число резов (пропилов) в бревне, шт.;
N – общее число поворотов бревна, бруса, шт.;
Ne – количество горбылей, помещаемых в накопительный конвейер для горбыля и затем распиливаемых, шт.;
Nn – количество необрезных досок, обрезаемых на головном бревнопильном станке. В нашем случае равно 0, так как принимается, что в потоке установлен обрезной станок. Если обрезного станка нет, тогда, помимо изменения количества обрезаемых досок, следует также увеличивать и количество пропилов.

$$T_{22} = \frac{4 \times 9 + 4(2 + 0) + [25 + 2 \times 5 + 9(4 + 4) + 3] \times 1,05}{60} = 2,66 \text{ минуты}$$

Таким образом, понятно, что для обеспечения заданной производительности требуется не менее двух головных бревнопильных станков.

Теперь следует рассчитать производительность, которую будет давать лесопильный комплекс, состоящий из двух головных однопильных (круглопильных или ленточнопильных – неважно) станков. Для этого нужно рассчитать цикл распиловки бревна для каждого диаметра и среднесменную производительность, которая считается по формуле:

$$A_{см} = \frac{t}{T} q Kp,$$

где T – время полного цикла распиловки одного бревна соответствующего диаметра, мин;
t – продолжительность смены, мин;
q – объем бревна соответствующего диаметра, м²;
Kp – коэффициент использования рабочего времени (K = 0,8 из справочника; принимается, что на различные простои в смену уходит 1,5 ч суммарно).

Таблица 3

Результаты расчетов сменной производительности

d, см	Z	Ne	Nn	N	T, мин	q, м³	Ad, м³/смена	Px100, %	Асм, м³/смена
18	9	2	0	2	2,7	0,194	28,0	0,03	0,84
20	9	2	0	2	2,7	0,23	33,2	0,07	2,3
22	9	2	0	2	2,7	0,28	40,4	0,14	5,7
24	9	2	0	2	2,7	0,33	47,7	0,21	10,0
26	10	3	0	2	2,9	0,39	51,1	0,18	9,2
28	11	3	0	3	3,2	0,45	53,6	0,15	8,0
30	11	3	0	3	3,2	0,52	61,9	0,11	6,8
32	11	3	0	3	3,2	0,59	70,2	0,07	4,9
34	12	3	0	3	3,4	0,66	73,8	0,04	3,0
								1	Σ=50,7

*где P – распределение пиловочных бревен, поступающих на распиловку, в долях, в сумме должно составлять 1 (или 100%);

При приведенном распределении диаметров среднесменная производительность составит 50,7 м³ пиловочных бревен за восьмичасовую смену. В пиломатериалах это составит порядка 27,9 м³ за восьмичасовую смену.

Среднегодовая производительность цеха определяется по формуле:

$$A_c = AN_{см} K_c TK_c = m^3 / год,$$

где Nст – количество головных круглопильных станков (было установлено, что требуются два станка);

Kс – коэффициент, учитывающий способ раскроя сырья (для раскроя с брусом Kс = 1);

T – годовой фонд рабочего времени, смен (в две смены – 2х250=500);

Kг – коэффициент на климатические условия (для Северо-Запада России – 0,95);

Асм – производительность головного станка в смену (50,7 м³/смену).

$$A_c = 50,7 \times 2 \times 1 \times 500 \times 0,95 = 48165 \text{ м}^3 / год,$$

или 26 500 м³ пиломатериалов в год при двухсменном режиме работы (смена – 8 ч, рабочих дней – 250), что соответствует поставленной задаче.

В результате получаем, что лесопильный комплекс, обеспечивающий заданную производительность, должен состоять из двух головных бревнопильных станков и одного кромкообрезного станка (например, KARA Optim).

Таблица 4

Результаты расчетов сменной производительности

D, см	180	200	220	240	260	280	300	320	340
Порядок выполнения резов (пропилов) и выпиливаемые размеры, мм	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°
	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	16	25	50	25	25	25	25	25	25
	100	100	100	175	175	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°	п-т 90°
	16	25	50	25	25	5	5	5	5
	лафет п-т 90°	лафет п-т 90°	лафет п-т 90°	лафет п-т 90°	16	25	50	50	50
	50	50	50	50	лафет п-т 90°	175	176	200	200
	50	50	50	50	50	25	50	50	50
	26	50	50	50	50	лафет п-т 90°	лафет п-т 90°	лафет п-т 90°	25
			25	50	50	50	50	лафет п-т 90°	
					50	50	50	50	
					25	50	50	50	
						50	50	50	
							25	25	50
									25

Приведенную методику можно использовать для расчета любого лесопильного комплекса на базе однопильного бревнопильного станка. Помимо KARA, Laimet, Slidetec и т. п., таким же способом рассчитывается производительность комплексов на базе однопильных ленточнопильных станков. Самое важное – обращать внимание на среднюю скорость подачи при пилении (м/мин) и среднюю скорость подачи при холостом ходе (м/мин), а также на надежность работы станков (изменяется коэффициент использования рабочего времени). При правильной оценке производительности вы сможете сберечь свои деньги и грамотно спланировать будущее лесопильное производство.

Наиболее эффективно приобрести оборудование фирмы Kallion Koperaja Oy, известное под торговой маркой KARA, можно через петербургскую компанию «КАРА МТД» – генерального представителя финского производителя в РФ. При

обращении вам дадут грамотные консультации и составят предложение, в котором будет представлено эффективное решение, учитывающее ваши исходные условия и перспективы развития вашего предприятия. Свидетельством надежности компании «КАРА МТД» может служить тот факт, что поставленное компанией оборудование успешно работает практически во всех лесопильных регионах России. ■

Компания «КАРА МТД» –

генеральный представитель
Kallion Koperaja Oy в России:
194100, Санкт-Петербург, а/я 17;
Новороссийская ул., д. 1/107
Тел. (812) 320-78-42, 320-78-73
Тел./факс (812) 320-12-17
E-mail: info@karasaw.ru
www.karasaw.ru



102

ТЕКНАМОТОР

Мы предлагаем:

- Установки брикетирования и гранулирования
- Фрезы для удаления пней и подготовки почвы
- Транспортеры ленточные и вибрационные

ПОЛНОЕ гарантийное и послегарантийное обслуживание

Мы говорим по-русски

Ждем Вас на выставке «ЛесДревМаш» на открытой площадке рядом с павильоном «Форум»

Swietokrzyska 2A, 27-400, Ostrowiec Swietokrzyski, Польша
Тел.: +48 41 263-68-23, +48 781 204 632, факс: +48 41 263-69-23
wklata@teknamotor.pl, www.teknamotor.pl

ЭЛСИ

- ♦ **ПРОИЗВОДСТВО** сборных дереворежущих фрез с механическим креплением твердосплавных ножей для высококачественной обработки массива древесины, ДСП и МДФ
- ♦ **РАЗРАБОТКА** и изготовление фрез по заказам
- ♦ **ПРОФИЛИРОВАНИЕ** твердосплавных ножей
- ♦ **ДОСТАВКА** в любой регион транспортными компаниями

ФРЕЗЫ
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЕ

Россия, 602264, Владимирская обл., г. Муром, ул. Энергетиков, 1-Б
Тел./факс: (49234) 3-46-47, 3-47-80, 3-48-01, 3-48-63, (901) 992-36-47
E-mail: elsif@elsifr.ru http://www.elsifr.ru

КОМПЛЕКСНЫЕ ЛЕСОПИЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ НА БАЗЕ ЛЕНТОЧНОПИЛЬНОГО И ФРЕЗЕРНО-БРУСУЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ



Решение вопросов по модернизации заводов
Полное гарантийное обслуживание на базе московского представительства
Наш стенд на выставке «ЛесДревМаш-2008» – пав. 2, зал 1, стенд 21В44



www.artiglio.it
(сайт русифицирован)

Представительство:
115583, Россия, Москва,
ул. Генерала Белова, 26
Тел./факс: +7(495) 641-05-48
Тел.: +7(495)922-73-64
e-mail: artiglio@mail.ru

Artiglio SPA, Via Archimede, 205
Limidi di Soliera
41010 - Modena - Italy
Tel + 39 059 8579811
Fax +39 059 565292
e-mail: artiglio@artiglio.it

ВСЕ ДЛЯ ЛЕСОПИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

ТЕХНОЛОГИИ ОБРЕЗКИ БОКОВЫХ ДОСОК

Рациональное оснащение лесопильного цеха — залог высокоэффективной работы. Компания Söderhamn Eriksson AB в течение многих лет успешно поставляет современное эффективное оборудование на деревообрабатывающие предприятия во всем мире. Производство охватывает выпуск всей гаммы оборудования лесопильного цеха, включая вспомогательное оборудование, — от оцилиндровки комлевой части, окорки, фрезеровки, профилирования до раскря бревна и бруса на круглопильных или ленточнопильных станках, а также автоматических кромкообрезных системах.

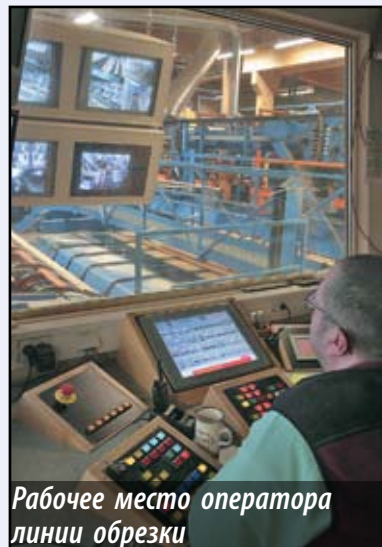
Торговые марки AKE, Söderhamns и Cambio известны деревообрабатчикам благодаря своей надежности, гибкой технологии и простоте технического обслуживания. Сегодня Söderhamn Eriksson является одним из лидеров на рынке производителей оборудования для лесопильной промышленности. Идеология компании заключается в комплексном подходе к обработке бревен, где на первом месте стоит объемный выход пиломатериалов и низкие эксплуатационные расходы на содержание лесопильной линии.

ЛИНИИ ОБРЕЗКИ БОКОВЫХ ДОСОК

Традиционно на современных лесопильных заводах линии обрезки используются для получения обрезных пиломатериалов из боковых необрезных досок. В российском лесопилении эта операция обычно производится на обрезных станках в ручном режиме. Трудоемкость и монотонность процесса обрезки делают его чрезвычайно напряженной работой для оператора. Также при ручной обрезке нельзя гарантировать получение максимального объемного выхода обрезных пиломатериалов.

Исследования подтверждают, что существует, как правило, только один-единственный вариант раскря необрезной доски, который является наиболее оптимальным из всех возможных. Неопытный и непрофессиональный оператор может получить порядка 50% возможного объемного выхода, опытный — около 75%, а линия обрезки досок, оснащенная системами сканирования, дает до 98%! Эти цифры являются не экспериментальными, а опытными данными. По вышеупомянутым причинам европейское лесопиление перешло на автоматизированные линии обрезки, обеспечивающие получение максимального выхода пиломатериалов из каждой

необрезной доски, еще в 70-х годах прошлого столетия. Роль оператора сводится в основном к наблюдению за работой линии и выбраковке некондиционных досок в рубительную машину.



Рабочее место оператора линии обрезки

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Первые обрезные станки с оптимизацией раскря были представлены в конце 1970-х годов. Как правило, они управлялись одним оператором, имели объемный выход пиломатериалов порядка 90% (из всех возможных

вариантов раскря необрезной доски) и производительность 12–15 досок в минуту. Это был большой шаг вперед по сравнению с обычными обрезными станками по показателям объемного выхода, производительности и условиям труда оператора. В последующие годы были разработаны станки, позволяющие достичь производительности порядка 30–40 досок в минуту, объемного выхода 95–97% и имеющие развитые системы вспомогательных механизмов.

СОВРЕМЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ

Типовая линия обрезки боковых досок состоит из следующих компонентов:

- конвейер поштучной выдачи досок (элеваторного типа);
- устройство отделения некондиционных досок;
- сканер;
- стол подачи;
- обрезной станок;
- отделитель реек.

При разработке последних моделей линий обрезки боковых досок компания Söderhamn Eriksson ставила перед собой следующие задачи:

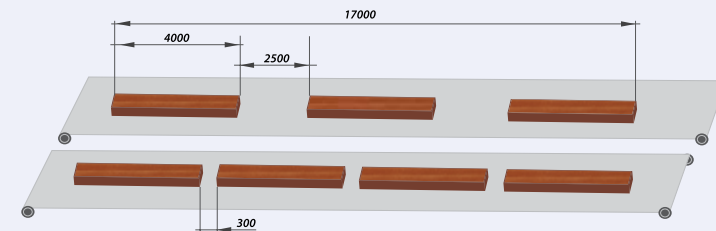


Схема значений межторцового зазора при работе фрезерно-профилирующей линии (вверху) и традиционной линии обрезки досок (внизу). Разница в производительности при одинаковой скорости подачи может достигать порядка 30%

1. Производительность на уровне 80 досок в минуту (при длине доски 4 м).
2. Объемный выход обрезных пиломатериалов порядка 96%.
3. Мощная конструкция, надежность работы и простота обслуживания.
4. Комфортные условия работы оператора.
5. Простота изготовления.
6. Быстрый монтаж линии.

Принцип работы всех линий обрезки достаточно прост. Все необрезные доски с линии лесопиления поступают на систему сканирования, где производится их измерение. Данные поступают в систему управления, которая дает сигнал на установку пил в нужное положение, и в систему ориентации при подаче доски в обрезной станок. Скорость подачи может достигать 450 м/мин. После обрезки доски боковая рейка по системе транспортеров попадает в рубительную машину, где и перерабатывается в технологическую щепу. Линия работает в полностью автоматическом режиме и не оказывает влияния на производительность линии лесопиления.

В последнее время благодаря высокой производительности и видимой простоте приобретает популярность



Модульный обрезной станок

технология профилирования и отделения боковых досок непосредственно в процессе раскря бревна. Одно из преимуществ использования отдельной линии обрезки боковых досок перед профилирующими агрегатами заключается в более высоком объемном выходе получаемых пиломатериалов. Также в этом случае возможна подача бревен на лесопильную линию с минимальным зазором, поскольку обрезка боковых досок производится поштучно на отдельной линии, имеющей определенный межоперационный запас, в то время как на профилирующей линии необходимо подавать бревна с межторцовым зазором для обеспечения индивидуального профилирования каждой боковой доски. Все вышеперечисленное относится к фрезерно-профилирующим линиям, работающим на рассортированном по диаметрам сырье.

В среднем подача бревен на лесопильную линию с межторцовым зазором приводит к снижению производительности на 30% по сравнению с традиционной лесопильной линией с обрезкой боковых досок, работающей на аналогичной скорости подачи, в зависимости от типов станков и средней длины бревна. Как альтернатива, профилирующая линия может работать с фиксированным поставом на каждом проходе, что приводит к значительному снижению объемного выхода пиломатериалов. Это также не является преимуществом в современном лесопилении, где порядка 60% затрат приходится на пиловочное сырье.

Современные лесопильные линии становятся все более и более производительными, гибкими и низкозатратными. Данные факты говорят о том, что линии обрезки боковых досок являются неременным условием получения максимального объемного выхода пиломатериалов, а этого

невозможно достичь при использовании профилирующих станков, работающих с фиксированным поставом, и высокой производительности, недостижимой при наличии в линии лесопиления станков с индивидуальным профилированием каждой боковой доски.

Использование линий обрезки досок дает и другое конкурентное преимущество, такое как возможность визуального сканирования по качеству и обрезки кромок необрезных досок одновременно.

Сегодня производственная программа компании Söderhamn Eriksson состоит из трех основных линий обрезки боковых досок (Millomatic, Edgar и



Обрезной станок с дополнительными шпинделями для раскря толстых досок на заготовке

Exeltec), имеющих производительность от 25 до 80 штук в минуту. Также линия обрезки может производить раскря толстых пиломатериалов (до 120 мм) на заготовки и ламели. ■

Владимир ШВЕЦ,
Söderhamn Eriksson AB

SE Söderhamn Eriksson

Владимир Швец

Отдел маркетинга

Тел. +7 (812) 495-66-79

Моб. +7 (911) 920-03-58

Факс +7 (812) 495-56-19

vladimir.shvets@se-saws.ru

www.se-saws.ru

Söderhamn Eriksson AB

195112, Санкт-Петербург,

Малоохтинский пр., д. 61,

лит. А (деловой центр

«Александр Невский»), офис 307

ПУТЬ В СТО ЛЕТ



ОТ ПРОИЗВОДСТВА БОЧЕК ДО ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

Компания Ledinek Engineering отмечает в этом году свое столетие и является одним из крупнейших производителей оборудования для глубокой деревообработки. Компания имеет постоянные представительства в США, Канаде, Швейцарии, Нидерландах, Швеции, Финляндии, Италии и Южной Африке. Станки Ledinek поставляются в страны Европы, США, Чили, Австралию, Новую Зеландию, Индонезию, Малайзию, Японию, Китай, Корею, Россию, Белоруссию и работают в 45 странах на пяти континентах.

16 мая 2008 года в Москве прошло официальное открытие представительства словенской компании по производству оборудования для обработки древесины Ledinek Engineering. На открытии представительства присутствовали директор и непосредственные владельцы компании Павел Лединек и его сын Грегор.

Официальная часть открытия проходила в офисе компании. Среди приглашенных были постоянные и потенциальные заказчики Ledinek Engineering, гости из Словении, журналисты тематических изданий и сотрудники нового офиса. На пресс-конференции представители СМИ задавали вопросы не только главе компании, но и директору офиса Феликсу Фогльхоферу и специалисту по продажам Тони Роскару, который имеет большой опыт сотрудничества с Россией. Павел Лединек отметил: «В 1908 году мой дед основал бочарное производство, которое стало понемногу развиваться, реагируя на перспективные запросы окружающего мира, и вот теперь мы занимаемся выпуском высокотехнологичного

оборудования для глубокой деревообработки. Сегодня мы обладаем высокотехнологичной и можем предложить и классические технологии деревообработки, и самые новейшие методы. За счет этого мы можем поддержать наших заказчиков на российском рынке и позволить постепенное продвижение наших технологий вперед. Наше появление в России совпадает с программой «Доступное жилье». Ведь национальным, традиционным материалом россиян для строительства всегда было дерево, а для современного жилья оно нуждается в высокотехнологичной обработке».

Директор российского офиса Феликс Фогльхофер, отвечая на вопросы журналистов, рассказал о планах и перспективах представительства: «Мы планируем первоначальный годовой оборот в 10 млн евро. Это не предел, все зависит от российского рынка, который постоянно меняется. Мы реалистично смотрим на ситуацию, а она зависит не только от нас и нашего желания, но и, например, от финансирования проектов банками. Какие-то проблемы

всегда существуют, но мы смотрим в будущее с оптимизмом, основанным на нашем опыте. Были и трудности при открытии представительства, но, тем не менее, все это оказалось преодолимо. Надо сказать, это был для нас очень интересный период, и мы почерпнули много полезного для себя. Сегодня мы довольны тем, что процесс нашего проникновения на российский рынок идет успешно. Мы хорошие специалисты в области глубокой переработки древесины и обладаем ценным многолетним опытом в этой сфере.

Сегодня доля рынка СНГ в обороте компании составляет 20–25%, но у нас есть намерения эту долю увеличить. Как это получится, покажет время. Мы не хотим конкурировать с другими компаниями в продаже отдельных станков. Мы хотим войти на рынок и завоевать свою позицию именно в секторе комплексных линий, оборудования больших производств по глубокой переработке древесины. Для нас интересны все регионы, особенно те, где растет сырье для деревообработки. Мы пришли в Россию не на короткий срок и хотим остаться здесь надолго. Решение об открытии представительства было принято давно, поскольку мы чувствуем необходимость присутствия на российском рынке и хотим быть ближе к нашим клиентам и заказчикам для того, чтобы эффективно их поддерживать. Однако нужно отметить, что после того, как новый Лесной кодекс вступил в силу, мы получаем намного больше запросов по нашему оборудованию для глубокой обработки древесины.

Основные задачи нашего московского бюро – разработка комплексных линий для крупных производств и предложение комплексных решений для наших заказчиков по производству

интересного для них вида продукции. В дальнейшем мы планируем создание сервисного отдела и предоставление сервисных услуг для того, чтобы оперативно реагировать на запросы наших заказчиков и осуществлять пусконаладку новых линий силами нашего представительства. Что касается организации склада необходимых комплектующих и запчастей, то это есть в ближайших планах, но сейчас с каждой поставкой предусмотрен некоторый запас конструкторских деталей, которые могли бы понадобиться нашим клиентам.

Что касается нашей стратегии продвижения, то мы стараемся создать команду профессионалов технической поддержки, привлекая к сотрудничеству российских специалистов. Наша компания имеет долгую историю планомерного развития, и открытие представительства в стране, с которой мы постоянно и успешно сотрудничаем, – традиционный этап в нашей работе. Российский рынок – один из самых динамично развивающихся в мире, и нам, конечно, необходимо быть здесь. Предоставить заказчику высокие технологии, которые предлагает наша

компания, – это еще не все, следующий шаг – достижение высокой степени доверия и эффективной работы, что в конечном итоге определяет имидж компании Ledinek Engineering».

В интервью нашему корреспонденту Тони Роскар добавил к сказанному: «Вот уже 10 лет мы работаем на российском рынке. Нормальная тенденция последних лет – приток большого количества европейских инвестиций в Россию. И одно из условий успешности компании на рынке – открытие своего представительства в стране. За два предыдущих года мы смонтировали два крупных деревообрабатывающих предприятия в России – заводы в Сибири и Карелии. Это показатель интереса к нашей продукции, на основе которого руководство компании Ledinek Engineering приняло решение об открытии офиса в Москве. Запросов от российских заказчиков много уже сейчас, причем как на комплексные линии, так и на поставку отдельных станков. Нам интересен каждый клиент независимо от объема закупки. Возможно, следующий офис откроется в Санкт-Петербурге, а затем и в

Екатеринбурге. Из новых проектов с нашим участием могу назвать проекты для «Плитсвичпрома» (производство профилированного бруса и каркасных конструкций) в Московской области и для финской компании, которая строит крупный завод по производству клееного бруса в Мурманской области».

Неофициальная часть открытия представительства проходила на небольшом комфортабельном теплоходе, который курсировал по Москве-реке. Несмотря на прохладную, совсем не майскую погоду, атмосфера очень скоро стала по-домашнему теплой и уютной. Пожелания успеха новому бюро компании были искренни и многочисленны, а предложение каждой годовщину отмечать прогулкой на теплоходе было всеми единогласно поддержано. Мы со своей стороны также желаем московскому офису процветания и надеемся встретиться с его сотрудниками через год, чтобы отметить новые достижения и победы фирмы Ledinek в России.

Регина БУДАРИНА

Семья Лединек в Москве



СВЯЗЬ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

WWW.LEDINEK.COM

установки
сращивания

строгальные
машины

прессы

полные
решения

LEDINEK Engineering; SI-2311 Хоче, Словения Тел. +386 2613 0063; факс. +386 2613 0060

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ В НАСТРОЙКЕ ЧЕТЫРЕХСТОРОННИХ СТАНКОВ

Вагонка, наличник, плинтус, доска пола — этот погонаж имеет огромный и постоянный спрос и при правильной организации производства приносит высокие прибыли. Высокое качество изготовления и красивая упаковка вызывают у покупателя просто эстетическое удовольствие и желание приобрести такой товар немедленно. Новую философию управления четырехсторонним фрезерным станком при производстве погонажных изделий разработал завод Leardermac — мировой производитель оборудования для четырехсторонней обработки.

Дефекты обработки происходят от неправильной настройки станка. Не-профрезерованные участки, выхваты, сколы и заколы, несоответствие формы и размеров шпунта и гребня, а главное, поперечная кинематическая волна на профиле отталкивают покупателя. Как следствие, значительно снижается прибыльность производства. Увеличить процент годной продукции, резко снизить время на настройку станка, получить возможность менять вид выпускаемой продукции несколько раз в течение одной рабочей смены — основные вопросы, которые будет решать новая система управления станком, разработанная заводом Leardermac.

Что представляет собой эта система? Электронный прибор Prostand для измерения размеров режущего инструмента и контроля качества его заточки; компьютер для регистрации характеристик инструмента;

компьютерная система управления четырехсторонним станком и электронная система определения положения шпинделей.

Как работает система? В памяти компьютера станка хранятся созданные ранее файлы с данными по положению шпинделей для каждого вида изделия. После выбора соответствующего файла остается только совместить реальное положение шпинделя с требуемым. Шпиндели, отвечающие за размер изделия (толщина, высота), перемещаются автоматически при нажатии кнопки «Старт», остальные оператор перемещает вручную. Когда фактическое положение шпинделя совпадает с заданным, на дисплее станка он выделяется зеленым цветом, а на вспомогательном табло цифра перестает мигать. Все очень наглядно и просто. А сам процесс занимает считанные минуты!

Что необходимо для создания файла положения шпинделей? Требуется ввести в соответствующие поля программы управления размеры фрез. Заточенная фреза обмеряется на оптическом стенде Prostand с точностью до 0,01 мм. Файл с данными архивируется, что позволяет организовать регистрацию и хранение информации о каждом инструменте: о его профиле, истории износа, заточке, продолжительности работы и др.

Процессы замера фрез, настройки станка и создание библиотеки режущего инструмента независимы друг от друга и производятся параллельно. Заточник готовит инструмент и производит замеры; оператор, получив сменное задание, устанавливает требуемый комплект инструмента на станок и соответствующим образом настраивает его; технолог работает с библиотекой режущего инструмента и создает техдокументацию для того или иного вида изделия.

Идеальный гибкий рабочий процесс с использованием высокотехнологичного оборудования — залог успеха любого предприятия.

Понятно, что стоимость оборудования, оснащенного такой системой, по сравнению с обычными станками будет выше. Но если принять в расчет повышение качества продукции и рост цены ее продаж при практически той же себестоимости обработки изделий, то эффект будет очевиден. Кроме того, дополнительная экономия (и немалая!) образуется за счет снижения расходов на дереворежущий инструмент из-за уменьшения его износа, что происходит в результате более правильной эксплуатации.



Стенд Leardermac на выставке XYLEXPO-2008

Именно поэтому станки, оснащенные такими системами, уже несколько лет успешно эксплуатируются во всем мире, в том числе и в России: станок тяжелой серии мод. LMC-1023T с 2007 года производит обработку погонажа в две смены со скоростью подачи до 120 м/мин!

Безусловно, и многие другие отечественные предприятия, выпускающие профильные погонажные изделия,

остро заинтересованы в таких простых и эффективных системах управления, позволяющих полностью контролировать процесс обработки и четко отслеживать качество подготовки, заточки и износа инструмента.

Станки завода Leardermac всегда отличались качеством и надежностью исполнения. Это доказано опытом последних 10 лет их эксплуатации сотнями

российских компаний, некоторые из которых имеют сегодня до семи таких станков. А в соответствии с заключенным контрактом в начале сентября в нашу страну «Глобал Эдж» поставит уже 600-й четырехсторонний станок Leardermac.■

Андрей СЕМЕНОВ,
руководитель технического центра
ГК «Глобал Эдж»



Ввод в эксплуатацию станка LMC 1023T на предприятии ТД ООО «Сибирский лес», г. Лесосибирск. Слева направо: А. Н. Семенов, руководитель ТЦ «Глобал Эдж», мистер Чен, ведущий специалист, А. И. Калабурдин, технический директор ТД ООО «Сибирский лес»

КАРА-МТД

ЛЕСДРЕВМАШ-2008 (Москва)
1-4 сентября
Павильон 2, зал 1, стенд 21E03

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛЕСОПИЛЕНИЯ И ДЕРЕВООБРАБОТКИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

KARA

FARM

NORDIC SAWMILL SUPPORT

TekmaWood

PM

Söderhamn Eriksson

- Круглопильные станки и лесопильные линии
- Рубильная техника, манипуляторы и модульные прицепы
- Пильные диски, инструмент для подготовки пил
- Сушильные камеры, котельное оборудование
- Многопильные станки, оптимизаторы
- Комплексная поставка лесопильных заводов

194021 Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, 1/107
Тел.: + 7 (812) 320-78-42, 320-78-73
Факс: +7 (812) 320-12-17
E-mail: info@karasaw.ru
http://www.karasaw.ru

Комплексные поставки оборудования
Проектирование лесопильных линий
Гарантийное и сервисное обслуживание
Поставка запасных частей и инструмента

ЗА ОДИН «ВАЙНИГ» ДВУХ КИТАЙЦЕВ ДАЮТ

С введением нового Лесного кодекса РФ ситуация, сложившаяся в российском ЛПК, понемногу улучшается. Политика российского правительства в отношении ведения лесного хозяйства, запланированный рост таможенных пошлин на вывоз круглого леса неминуемо ведут к тому, что объемы экспорта кругляка будут снижены, и в первую очередь это коснется «серого» кругляка. Упорядочивание рынка круглого леса должно повлечь за собой постепенное отмирание мелких лесопильных компаний, работающих, как правило, на левом сырье. Если учесть государственные планы по наращиванию заготовки круглого леса и созданию современного деревообрабатывающего комплекса, то вопрос наличия у российских деревообработчиков высокотехнологичного оборудования для глубокой переработки древесины, позволяющего насытить внутренний рынок высококачественной продукцией и выйти на мировой рынок, становится все более насущным.

110



Задача улучшения глубокой лесопереработки предполагает наличие полнокровных технологических комплексов для лесопиления. В зависимости от планируемой к выпуску готовой продукции определяется тот или другой принцип распиливания круглого леса. На первом этапе компания «Эдис Групп» может предложить потенциальному клиенту комплектные решения от своего партнера – немецкой компании Moehring, одного из ведущих производителей лесопильной техники. В представительстве компании работает отдел, где можно получить все необходимые консультации, обсудить проектные решения, провести переговоры о поставке оборудования.

На втором этапе развития глубокой переработки леса образуется слой цивилизованных лесопильщиков, производящих большие объемы обрезной и необрезной доски. Вполне реально, что постепенно у нас сложится разделение работы по этапам технологической переработки леса, как это уже реализовано в Европе. Доска, сушеная, например, до транспортной влажности и прошедшая так называемую машинную сортировку, имеет большой спрос на мировом рынке. Особенно популярна доска сибирских плотных пород древесины. В данной технологической

нише компания «Эдис Групп» много лет представляет сушильные комплексы бесспорного лидера отрасли фирмы Eisenmann. Кстати, упомянув о сушилках, нельзя не сказать о системах покраски, предназначенных как для деревообрабатывающей промышленности, так и для машиностроения. Покрасочные линии также снискали добрую славу этому производителю.

Дальнейшая работа связана с глубокой переработкой доски в производстве: погонажные изделия, паркет, окна/двери, щит, брус, конструкционные балки, дома, мебельные детали, бочки, карандаши и т. д. В связи с этим можно отметить две тенденции, действующие при создании деревообрабатывающих производств: первоначальные закупки делаются по принципу «попроще и подешевле» и серьезный, продуманный подход к выбору оборудования и техническому оснащению предприятия. Понятно, что именно этот путь выбирают компании, ориентированные на успех. Именно для таких предпринимателей в России работает компания «Эдис Групп» – представительство производителя оборудования мирового уровня – промышленной группы Weinig.

Что может предложить компания для решения задач, стоящих перед

российскими лесопромышленниками? Сегодня это 10 классов строгальных станков, примерно 120 базовых комплекций строгальных станков, два универсальных строгальных центра, шесть базовых моделей специальных станков, четыре базовых модели обрабатывающих центров и один базовый механизированный комплекс для оконно-дверного производства, мебельный центр, четыре базовые модели заточных станков, 18 комплексов пристаночной механизации (классической), пять базовых моделей ленточно-делительных пил, 14 базовых моделей систем выторцовки и оптимизации поперечного раскроя, семь базовых моделей многопильных станков, девять базовых моделей линий сращивания, семь базовых моделей прессов с подогревом, тактуемых и проходных, системы сканирования, инструмент и т. д.

Weinig Group также предлагает полные комплексы по переработке древесины для домостроения. Наши технологические решения позволяют добиться практически безотходного производства. Безотходное производство в данном случае обозначает, что доска от первого до четвертого-пятого сорта будет использоваться по назначению в любом решении создания деревянного дома. Что же касается откомлевки, ветвей, коры, опилок и т. д. – это разговор отдельный, и нам есть что предложить для решения данного вопроса. Например, у компании есть очень интересные инновации по переработке коры и опилок для получения тепла и электроэнергии.

Комплексное решение по домостроению включает в себя изготовление домов из клееного бруса, каркасно-щитовых конструкций по «честной» технологии (с соблюдением всех правил изготовления стеновой панели, в том числе панели перекрытия), по технологии МНМ (деревянная панель, собранная из профилированных досок без применения клея). В качестве нового предложения от Weinig – Dendro Solutions предлагаем рассмотреть технологию Dendrolight. Сочетание всех этих технологий позволяет использовать практически весь древесный материал (доску) как хвойных, так и лиственных пород по максимуму.



На самом деле выбор деревообрабатывающего оборудования, в том числе и дешевого, сегодня очень велик. Чем же руководствуются лесопромышленники при выборе техники для своего производства? Как ни странно, но до сих пор одним из основных критериев остается цена на станки. Но парадокс состоит в том, что, отдавая предпочтение дешевым станкам (в основном азиатского рынка), предприниматели никогда не сядут на китайские джипы, в первую очередь из соображений собственной безопасности и далеко не в последнюю – из соображений престижа.

Weinig не работает в сегменте «ДЕШЕВО». Мы сотрудничаем с теми, кто давно понял, что не настолько богат, чтобы покупать дешевое оборудование и прилагаящиеся к нему проблемы. Продукция компании рассчитана на предпринимателей с будущим, поскольку станки от Weinig работают по 15–20 и более лет. Инвестиции в добротные решения успевают окупиться многократно. Да, на деньги, вложенные в один станок от Weinig, можно купить два азиатских станка, но кто считает дальше? Через два-три года азиатское оборудование нужно будет менять или вкладывать деньги в его обслуживание. А через несколько лет оказывается, что такие регулярные инвестиции обходятся дороже, чем единовременное вложение в один высококачественный станок. Обязательно учтем и фактор ликвидности на вторичном рынке. Совокупный анализ перечисленных аргументов неизбежно приводит к выводу, что изначально

высокая стоимость оборудования стоицей оправдывается своей многолетней стабильной эксплуатацией.

Далеко не всегда заявленные характеристики оборудования соответствуют реальности. Да и продукция, которая выходит из станков различных производителей, часто только называется одинаково, а по качеству очень отличается от стандарта. И хотя наш внутренний рынок качеством пока не избалован, ситуация стремительно меняется. Для реализации принятых решений учитываются и быстрый выход на проектную мощность, и соответствие выпускаемой продукции ожиданиям по качеству и количеству.

Инвестиции в цивилизованное оборудование положительно характеризуют как владельцев бизнеса, так и компании, которые видят перспективу развития своего производства, ориентированы на выпуск высококачественной продукции, с которой можно выходить на европейский и мировой рынок.

Отрадно, что в России таких производств становится все больше. На них сегодня держится лесопромышленный комплекс. ■

Официальный представитель
EDISGROUP
www.edisgroup.ru info@edisgroup.ru
ООО «Эдис Групп»
г. Москва, Кутузовский проезд, д. 8
Тел. +7 (495) 784-73-55
Факс +7 (495) 784-73-24
E-mail: info@weinig.ru
www.weinig.ru

111

INSTALMEC — ИТАЛЬЯНСКИЙ ОПЫТ В ВАШЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ

Специализация в проектировании и производстве заводов, а также вспомогательных машин в отрасли деревообработки, работа с пластиковым материалом и по очистке дымовых газов, умение быть гибким к изменениям рынка, а также умение принести новшества в уже существующие промышленные процессы — все это фирма Instaltec, которая была создана в 1979 году. При этом она сохранила свою первоначальную функцию по оказанию техпомощи.

Фирма Instaltec имеет два офиса в провинции Удине — в Торвискозе и Сан-Джорджо ди Ногаро, находящиеся в одной из самых важных промышленных зон северо-восточной Италии, где есть автомагистраль, аэропорт, железная дорога и морской порт. Офис в Сан-Джорджо ди Ногаро занимает просторные промышленные заводские корпуса, оборудованные передовой техникой. Корпуса включают в себя отдел инвентаря, плотницкую мастерскую, цех окрашивания, монтажную, склад сырья и запчастей, зону, приспособленную для испытания оборудования, и лабораторию, оснащенную для предварительных анализов материалов.

В главном офисе находятся администрация, коммерческий и технический отделы, которые постоянно обновляются и оснащаются новыми оперативными системами расчетов, проектирования, имитации и контроля для реализации оборудования.

Фирма Instaltec получила важный сертификат качества UNI EN ISO 9001:2000 как подтверждение

способностей, профессионализма и организации деятельности.

В 2006 году, после периода поставок по заказу, было реализовано важное соглашение о партнерстве с немецкой группой Dieffenbacher GmbH & C, мировым лидером поставок заводов под ключ для производства древесных плит, то есть ДСП, МДФ, OSB и LVL. Это сотрудничество способствует еще большему признанию и продвижению фирмы Instaltec.

Университеты и центры исследования непрерывно сотрудничают с компанией по развитию инновационных решений.

Помимо традиционного оборудования, используемого в разных отраслях промышленности, фирма Instaltec реализовала и запатентовала множество инновационных машин, предназначенных для очищения древесины, в том числе и для обработки и очищения вторично обрабатываемой древесины, используемой в производстве ДСП и МДФ.

Фирма Instaltec производит не только машины, но и укомплектованные линии по использованию вторично

обрабатываемой древесины в Италии и за ее пределами, поставляя клиенту проекты под ключ по индивидуальному заказу.

Фундаментальные характеристики линий фирмы Instaltec по обработке повторно используемой древесины:

- Минимальное техобслуживание.
- Уменьшенные электрорасходы (приблизительно 7 кВт/т/ч).
- Компактные линии.
- Легкое управление с уменьшенными расходами.
- Небольшие инвестиции.
- Чистота и порядок.
- Минимальное количество древесных отходов.
- Повышенная эффективность чистки (до 98%).
- Ограниченный износ.

Менеджер компании Instaltec для русскоязычных клиентов:
Ольга Силкина
Тел. +39 0431 626 331
Моб. +39 338 536 48 82
osilkina@instaltec.it
www.instaltec.it

Наша главная продукция

	Пеллет	ДСП	МДФ	OSB	Другие индустрии
Механические конвейеры	✓	✓	✓	✓	✓
Пневматические конвейеры	✓	✓	✓	✓	✓
Вытяжные системы	✓	✓	✓	✓	✓
Циклоны	✓	✓	✓	✓	✓
Фильтры	✓	✓	✓	✓	✓
Шлюзовые клапаны	✓	✓	✓	✓	✓
Камеры сжигания	✓	✓	✓	✓	✓
Предварительная сушилка	✓	✓	✓	✓	✓
Сушилки кипящего слоя					✓
Сушилки	✓	✓	✓		
Модернизация сушилок	✓	✓	✓	✓	✓
Бункеры хранения	✓	✓	✓		✓

	Пеллет	ДСП	МДФ	OSB	Другие индустрии
Бункеры дозирования	✓	✓	✓	✓	✓
Система сортирования	✓	✓			✓
Магнитные сепараторы	✓	✓	✓		✓
Гравиметрические сепараторы	✓	✓	✓		✓
Кинетические сепараторы		✓	✓		✓
Денсиметрические сепараторы		✓	✓		✓
Клеевые системы		✓	✓		
Системы объемного дозирования	✓	✓	✓	✓	✓
Смесители		✓			
Очистка дымовых газов с пресса		✓	✓	✓	
Датчики влажности и плотности	✓	✓	✓	✓	✓
Системы подавления пыли	✓	✓	✓	✓	✓

9-я специализированная выставка
ДЕРЕВООБРАБОТКА

23-26 СЕНТЯБРЯ
КАЗАНЬ, 2008

г. Казань, 420059, Оренбургский тракт, 8.
тел./факс: (843) 570-51-07, 570-51-11 (круглосуточный)
e-mail: d4@expokazan.ru, kazanexpo@telebit.ru
www.woodexpokazan.ru

www.instaltec.it

instaltec

ПАРТНЕР ГРУППЫ DIEFFENBACHER

ПЕЛЛЕТМАШ-2008 (Москва)
1-4 сентября Павильон 2, зал 1, стенд № 21-050

ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

СПЕЦИАЛИСТЫ

Проектирование, производство, запуск:

- Установки очищения свежей и повторно используемой древесины
- Сушилки для ДСП, МДФ, топливных гранул
- Системы сортирования
- Очистление влажных и сухих древесных частиц
- Вытяжные установки
- Пылеудаление /фильтры
- Дозирование компонентов и материала
- Осмоление
- Обработка дыма с пресса

Via Malignani, 1 - 33058 San Giorgio di Nogaro - UD - Italy - Phone: +39.0431.626311 Fax +39.0431.626300 E-mail: osilkina@instaltec.it www.instaltec.it

НУЖНЫ ЛИНИИ СРАЩИВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ?
РЕКОМЕНДУЕМ ОБОРУДОВАНИЕ OMGA!

Компания «Интервесп», крупный российский поставщик оборудования для обработки древесины, металла и производства мебели, рекомендует российским деревообрабатчикам линии сращивания и оптимизации от всемирно известной компании OMGA (Италия). Компания OMGA была основана в 1960 году Arrigo Ghizzoni с целью производства деревообрабатывающего оборудования и циркулярных пил. Сегодня OMGA представлена на рынке более чем в 70 странах.

Вертикальное сращивание	Модель	Горизонтальное сращивание
нет	FIL 190 SS	24 000 м/смена (8 часов)
24 000 м/смена (8 часов)	FIL 183	14 000 м/смена (8 часов)
14 000 м/смена (8 часов)	FIL 184	7200 м/смена (8 часов)
9600 м/смена (8 часов)	FIL 184 SA	7200 м/смена (8 часов)
7000 м/смена (8 часов)	FIL 180 SA	4800 м/смена (8 часов)
4500 м/смена (8 часов)	FIL 180 M	3500 м/смена (8 часов)



Рис. 1. Полуавтоматическая линия торцевого сращивания – модель FJL 180 SA



Рис. 2. Линия оптимизации – модель T 2010 NC

ЛИНИИ СРАЩИВАНИЯ

Линии сращивания OMGA изначально разработаны для средних и крупных промышленных предприятий с очень большим объемом производства, при этом OMGA гарантирует высокое качество конечного продукта. Эти линии очень надежны, именно поэтому их выбирают крупные предприятия, которые не могут позволить себе простой производства из-за поломки линии. Большинство моделей представляет собой универсальный тип, то есть они позволяют выполнять как вертикальное, так и горизонтальное сращивание.

Линии сращивания, предлагаемые компанией OMGA, могут быть автоматическими и полуавтоматическими. Это существенно влияет на организацию рабочего цикла и производительность на выходе. Выше приведена таблица производительности при двух принципиально разных видах сращивания.

ЛИНИИ ОПТИМИЗАЦИИ

Спектр производимого компанией OMGA оборудования по оптимизации очень широк: от очень недорогих и малопроизводительных станков до работающих почти на космической скорости автоматов. При этом станки, которые не имеют аналогов азиатского производства, дешевле, чем аналогичные машины европейского производства.

Все линии оптимизации OMGA имеют модульный характер; можно к «голому» (но при этом уже работоспособному) станку набирать очень большое число дополнительных опций, увеличивающих производительность, удобство работы на станке и прочие полезные параметры.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Линия оптимизации OMGA T 2010 NC заменяет на производстве четыре торцовочных станка, а вложенные инвестиции окупаются всего за шесть месяцев. Более подробную информацию о возможностях линии можно узнать у руководителя отдела продаж Дмитрия Бредихина по тел. +7 (905) 735-44-20 или по e-mail: bdn@intervesp.com.

Станки, начиная с модели T 2005 OPT и классом выше, оснащены полноценным персональным компьютером с клавиатурой и полноцветным монитором. Используется операционная система Windows XP (это делает интерфейс более понятным и дает возможность просто переустановить систему в случае сбоя).

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ
С КОМПАНИЕЙ «ИНТЕРВЕСП»

Компания «Интервесп» является эксклюзивным поставщиком линий

оптимизации и сращивания OMGA на территории России. Качественному оборудованию – качественный сервис! Компания «Интервесп» старается из года в год повышать уровень обслуживания клиентов.

На сегодняшний день компания проводит обязательную предпродажную подготовку каждого станка, что для клиентов является дополнительной гарантией качества поставленного оборудования.

Высококвалифицированные инженеры-наладчики технической службы производят монтаж, пусконаладку оборудования, проводят инструктаж операторов предприятия-заказчика, осуществляют гарантийный и постгарантийный ремонт оборудования, дают технические консультации в период эксплуатации станков.

На складе компании «Интервесп» всегда есть расходные материалы и инструмент для оборудования OMGA.

К деревообрабатывающему оборудованию «Интервесп» предлагает

ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ «ИНТЕРВЕСП»

Линия оптимизации T 2005 OPT	Линия оптимизации (толкатель), 99 программ раскроя, полноценный компьютерный интерфейс, идентификация сортности; выводной конвейер 1500 мм; односторонняя сортировочная станция 4000 мм; пневматический выталкиватель (3 шт.), предустановка принтера, модема, полная оптимизация, 90 м/мин, до 50 резцов/мин	2 160 418,53 руб.
Линия оптимизации T 521 OPT	Линия оптимизации (толкатель), 99 программ раскроя, d = 500 мм, лазерный маркер (без мелков), идентификация сортности, предустановка сортировочной станции, принтера, модема, полная оптимизация, до 20 резцов/мин	895 990,89 руб.
Линия оптимизации T 2010 NC	Линия оптимизации (роликовая подача), 99 программ раскроя, двусторонняя маркировка, идентификация сортности, двусторонняя маркировочная станция 2000 мм (2 шт.); выводной конвейер 1500 мм; односторонняя сортировочная станция 4000 мм; пневматический выталкиватель (3 шт.), предустановка принтера, модема, полная оптимизация, 120 м/мин, до 60 резцов/мин	2 192 651,82 руб.
Линия оптимизации T 2030 NC	Линия оптимизации (роликовая подача), 99 программ раскроя, двусторонняя маркировочная станция 2000 мм (2 шт.); выводной конвейер 1500 мм, идентификация сортности, односторонняя сортировочная станция 4000 мм; пневматический выталкиватель (3 шт.), предустановка принтера, модема, полная оптимизация, 240 м/мин, до 100 резцов/мин	2 957 975,53 руб.
Полуавтоматическая линия сращивания FJL 180 SA	Полуавтоматическая линия сращивания; односторонний конвейер загрузочной системы; клеенаносающая система; убирающийся контршаблон; входной конвейер для прессы; пресс 6000 мм; промежуточный стопор по длине; подрезные узлы	по запросу
Автоматическая линия сращивания FJL-183	L = 6 м, два шипорезных узла в блоке, высокоскоростные транспортеры, энкодер промежуточных длин электронно программируемый, прецизионные валы, экономичная запатентованная система клеенанесения, исполнение в стандарте CE, CNC управление с самодиагностикой всех систем, 17 000 п.м/8 ч	по запросу

Более подробную информацию по этим, а также многим другим станкам вы найдете на сайте www.intervesp-stanki.ru в каталоге оборудования.



ОТЗЫВЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ
О КОМПАНИИ «ИНТЕРВЕСП»

ООО «Северный лес»:

– Первая линия сращивания была приобретена в ООО «Интервесп» еще в 2002 году, и она продолжает успешно работать. Специалисты нашего предприятия прошли комплексное обучение и аттестацию в компании «Интервесп». За пять лет совместной работы с помощью ООО «Интервесп» был поставлен и налажен ряд деревообрабатывающих станков, которые позволили увеличить объемы производства и повысить качество готовой продукции.

ООО «Лесовики»:

– Приобретая оборудование в компании «Интервесп», мы решили задачу оснащения нашего производства современным деревообрабатывающим оборудованием. С его помощью мы наладили выпуск евровагонки, доски пола, блокхауса. Планируем выпуск погонажных изделий.

Пусконаладочные работы, проведенные квалифицированными специалистами компании, позволили за короткое время ввести оборудование в эксплуатацию. Ответственность, профессионализм и оперативность сотрудников выгодно отличают компанию «Интервесп» от многих других поставщиков оборудования.

ООО «Евродом»:

– Компания «Евродом» уже несколько лет работает на рынке строительства домов из бруса. Компания разрабатывает, производит и устанавливает деревянные дома, коттеджи, бани, а также другие деревянные постройки из КДК. «Евродом» имеет собственное производство, организованное по новейшей технологии и позволяющее изготавливать недорогую продукцию европейского качества. Поставщиком современного оборудования для нашего предприятия мы выбрали компанию «Интервесп» и остались довольны своим решением. Она зарекомендовала себя как надежный партнер, которому можно доверять. Компания «Интервесп» выгодно отличается от своих конкурентов качественным сервисом, оперативными поставками оборудования, оптимальными ценами, наличием склада запчастей и инструментов. Специалисты компании хорошей квалификации. Они всегда дают грамотные консультации. Слаженная команда компании «Интервесп» оперативно находит оптимальные решения для реализации поставленных перед ней задач.

множество технологий: производство погонажа, мебельного щита, строительного и оконного бруса и т. д.

Крупные клиенты часто пользуются инженеринговыми услугами компании «Интервесп»:

- проведение технологической экспертизы производства и предоставление экспертной оценки по модернизации и техническому переоснащению предприятия;
- предоставление пакета технологической документации;
- проработка логистики территории предприятия;
- организация внутрицехового пространства с подбором основного оборудования и систем межстаночной механизации, заточного оборудования;
- расчет и подбор вспомогательных производственных систем: централизованная аспирация, сжатый воздух и т. д.

Работая с заказчиками деревообрабатывающих комплексов, компания «Интервесп» готовит технико-экономическое обоснование, осуществляет расстановку оборудования, поставку и наладку производственной линии под ключ, проводит инструктаж персонала. Специалисты всегда готовы оказать консультационную помощь в решении технологических вопросов.

Для модернизации производства в компании «Интервесп» существует услуга замены устаревших станков на новые.

Одним из главных факторов при выборе оборудования является цена. Обратившись в компанию «Интервесп», вы всегда получите интересные, выгодные предложения. Есть возможность приобретения станков в лизинг. Компания «Интервесп» – одна из немногих, кто заключает с лизинговыми компаниями договоры обратного выкупа, которые облегчают получение лизинга. Совсем недавно появилась услуга покупки оборудования с рассрочкой платежа.

Если вы решили открывать новое деревообрабатывающее производство или модернизировать действующее, то, обратившись в офис компании «Интервесп» по телефону (495) 727-41-96 или по e-mail: info@intervesp.com, вы получите оперативную помощь с выбором оптимального для вашего производства оборудования и интересные предложения на очень выгодных условиях. Специалисты отдела инженеринга и службы продаж компании «Интервесп» всегда рады оказать консультационную помощь в решении технологических вопросов.

В случае необходимости полного оснащения целого производства потребуется детальная проработка проекта с привлечением высококвалифицированных технических специалистов, которые будут готовы встретиться с вами лично для обсуждения интересующих вас вопросов. У нас есть большой опыт, квалифицированные кадры и отличные отношения с поставщиком оборудования. Звоните. ■

КАЧЕСТВО ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ!

ГРИЗЛИ

ПРОИЗВОДСТВО ЛЕСОПИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЗАВОДОВ
СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДОВ «ПОД КЛЮЧ»

(8443) 41-05-41
WWW.GRIZLY.RU



WWW.STF-DVT.RU • WWW.DVT-TOOLS.RU

ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ СТЕНД "СТФ ДВТ" НА ВЫСТАВКЕ "ЛЕСДРЕВМАШ".

- **ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ:** 1-4 СЕНТЯБРЯ 2008 Г.
- **МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** ВК ЭКСПОЦЕНТР
- **СТЕНД "СТФ ДВТ" №81С70 (ПАВ.8, ЗАЛ 1)**

НОВИНКА!!!

**ЛЕСОПИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ТЕКНИКЕЛЛЕР**



ОБОРУДОВАНИЕ • ИНСТРУМЕНТ • ИНЖИНИРИНГ • ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ
ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



ФОРМАТНО-РАСКРОЕЧНЫЕ СТАНКИ LAZZARI



КРОМКООБЛИЧОЧНЫЕ СТАНКИ GRIGGIO



СВЕРЛИЛЬНО-ПРИСАДОЧНЫЕ СТАНКИ GRIGGIO



4-Х СТОРОННИЕ СТАНКИ V-HOLD



ЛИНИИ СРАЩИВАНИЯ V-HOLD



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС: 105 203 МОСКВА, УЛ. 12-Я ПАРКОВАЯ, Д. 7, Тел.: +7(495) 925-35-68/69, ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ: +7(495) 222-09-47; E-MAIL: STANKI@STF-DVT.RU

ФИЛИАЛЫ. БЕЛГОРОД: +7(4722) 27-59-72; BELGOROD@STF-DVT.RU • ВОРОНЕЖ: +7(4732) 39-07-06; VORONEZ@STF-DVT.RU • ЕКАТЕРИНБУРГ: +7(343) 379-54-44; EKATERINBURG@STF-DVT.RU • КАЛУГА: +7(4842) 72-39-97; KALUGA@STF-DVT.RU • КРАСНОДАР: +7(861) 239-79-32; KRASNODAR@STF-DVT.RU • НИЖНИЙ НОВГОРОД: +7(831) 279-07-74; NNNOVGOROD@STF-DVT.RU • ОРЕНБУРГ: +7(3532) 34-97-97 (ДОб.133); ORENBURG@STF-DVT.RU • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: +7(812) 448-1314; SPB@STF-DVT.RU • ТВЕРЬ: +7(4822) 77-70-64; TVER@STF-DVT.RU • УЛЬЯНОВСК: +7(8422) 20-70-22; ULIANOVSK@STF-DVT.RU

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА. АКСАЙ: ООО «СТАНКОСЕРВИС»; +7(86350) 58-0-06; STANOK@AKSAY.DONRUS.RU • АСТРАХАНЬ: +7(8512) 28-18-80; STF-DVT@ASTRANET.RU • ВЛАДИВОСТОК: ООО «ЦЕНТР ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ»; +7(4232) 31-16-53; SGONVOR@TIG.DVO.RU • ИРКУТСК: ООО ТОРГОВАЯ ФИРМА «АЛТ»; +7(3952) 77-96-06; ALT.IRKUTSK@MAIL.RU • КАЗАНЬ: ООО «МАСТЕРВУД»; +7(8432) 73-42-03; MASTERWOOD@TELECOM.RU • КРАСНОЯРСК: ООО «ЦЕНТР РЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА»; +7(3912) 52-23-63; KRISC@KRSK.RU • СТАВРОПОЛЬ: +7(8652) 55-05-40; STAVWOOD@MAIL.RU • УФА: ООО «УРАЛСТАНКОНТРАКТ»; +7(3472) 37-77-44; USCIFA@MAIL.RU • РОСТОВ-НА-ДОНУ: «ФОРУМ»; +7(863) 227-03-06; FORUM-MEBELI@YANDEX.RU • ЭЛЕКТРОСТАЛЬ: +7(915) 366-6594



ЭКОПАН

ЗАВОДЫ ПОД КЛЮЧ

ПЕРЕДОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БЫСТРОВОЗВОДИМОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Одна из современных технологий каркасно-панельного домостроения. Это принципиально новый подход к организации быстровозводимого жилья, обладающий неоспоримыми преимуществами перед другими аналогичными технологиями, особенно ярко проявляющимися в российских условиях.

Технология «ЭКОПАН» предусматривает производство в заводских условиях конструктивных элементов домов, которые затем легко транспортируются в комплекте и быстро собираются на строительной площадке. Технология панельного домостроения «ЭКОПАН» позволяет возводить каркасно-панельные дома, а также другие объекты практически любой сложности и любого внешнего архитектурного облика. С использованием конструктивных теплоизоляционных панелей «ЭКОПАН» строятся быстровозводимые и быстроокупаемые коммерческие объекты:

- коттеджные поселки
- таунхаусы
- кемпинги
- гостиницы
- турбазы
- кафе
- склады
- промышленные и сельскохозяйственные здания
- торговые павильоны и т. д.

ОСНОВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Стоимость: 3 150 000 руб.

Производство конструктивных теплоизолирующих панелей. Оборудование, предназначенное для изготовления конструктивных теплоизолирующих панелей (состоящих из трех слоев: ОСП, пенополистерол, ОСП), из которых изготавливаются почти все основные конструктивные элементы здания: панели наружных стен, панели полов и межэтажных перекрытий, балки и перемычки большого сечения, подоконные панели, перегородки несущие, панели кровельных конструкций и т. д.

В комплект оборудования входят:

1. клеенаносящее устройство
2. вакуумный пресс
3. вакуумный компрессор
4. фреза для выборки пенополистерола

ДОМОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКОПАН

- КЛЮЧ К БУДУЩЕМУ РОССИИ!

Габаритные размеры (длина x ширина x высота)	2200x5300x3200
Масса, т	3
Площадь производства, м	42x12
Габаритные размеры склеиваемой панели в плане, мм	макс. 2800x7500
Толщина листов ОСП, мм	10-14
Время склеивания, мин., (зависит от t° и марки клея)	60-90
Давление склеивания, МПа	0,05 (5т/м²)
Суммарная мощность электродвигателей, кВт	до 8
Производительность линии в смену	315-450 м²

1. Клеенаносящее устройство.

- 1.1. Длина движения устройства – не менее 8,5 м, регулируемая.
- 1.2. Объем подачи клея регулируемый.
- 1.3. Скорость движения установки – константа.
- 1.4. Подача водяного тумана на склеиваемую поверхность – до 10% от объема клея.
- 1.5. Высота расположения консоли сопел для нанесения клея – от 0 до 1200 мм, регулируемая.
- 1.6. Габаритные размеры – 5300x2100 мм(длина x ширина x высота).

Работа устройства осуществляется в полуавтоматическом режиме.



2. Вакуумный пресс.

- 2.1. Стол формирования сэндвич-панелей - 8000x3600 мм(длина x высота).
 - 2.2. Подвижная мембрана – для обеспечения вакуумного прессования панели – регулируемая глубина вакуума.
3. Вакуумный компрессор с регулировкой глубины вакуума.
4. Фреза для выборки пенополистерола.

Примечания:

Срок изготовления оборудования – 60 дней, возможна досрочная доставка. Габаритные размеры линии могут быть изменены в соответствии с техническим заданием заказчика. Даем рекомендации по поставщикам комплектующих для производства панелей.

В стоимость включено:

зонирование производства, стажировка трех сотрудников на работающем предприятии, рекомендации по сборке домов (конструктивные узлы соединений, расчеты нагрузок).

ООО «ЭКОПАН-инжиниринг»

141400, Московская область, г. Химки, Юбилейный проспект, д. 60а, офис 207
тел.: (495) 500-20-07, факс: (495) 775-64-45
e-mail: olga-bel@yandex.ru, ecopanrus@bk.ru
www.ecopan.su, www.ecopanteh.com, www.ecopanteh.ru



Список компаний, имеющих оборудование «Экопан»

Московская область ООО «ФСУ-3» (495) 775-64-45	г. Иркутск ООО «ЭкоДомСтрой» (3952) 61-69-69
ПСК «ЭКОПАН» (495) 725-99-82	г. Улан-Батор, Монголия Universal Exchange LLC 8 (10-976) 9903-81-88
ООО «Навигатор» (495) 648-09-20	Краснодарский край ООО «Еврострой» (861) 269-58-12
Город Мастеров на ВВЦ (495) 181-95-90	ООО «Форест-Плюс» (861) 274-14-71
ФГУП «УС 4 при Спецстрое России» (495) 593-83-97	г. Тюмень ООО «ЭКОПАН-Тюмень» (3453) 53-95-77
г. Оренбург ООО «Векон» (3532) 53-69-31	г. Екатеринбург ООО «ЭКОПАН-Урал» (343) 378-00-00
г. Чебоксары ООО «ЭКОПАН-Поволжье» (8352) 22-01-44	Челябинская область ФГУП «Приборостроительный завод» (35191) 5-51-56
г. Санкт-Петербург ООО «ИСК-БИРС» (812) 321-28-65	ООО «ЭКОПАН-Урал» (351) 749-93-28
Ростовская область ООО «Гарантия-Строй» (863) 227-03-39	г. Абакан ООО «Аркада» (3902) 24-35-67
ООО «Лидер» (86370) 23-8-57	Архангельская область ООО «Строй-ЭКОПАН» (495) 311-82-22
г. Белгород ООО «Домстройпанель» (4722) 36-76-88	г. Кемерово ЗАО ПСК «ЭкоДом» (3842) 49-62-67
г. Саранск ЗАО ПСК «Поволжская строительная компания» (8342) 47-16-33	Волгоградская область ООО «Маркетинговая компания Кид» (8443) 31-14-41
г. Омск ООО «ДК-Сибирь» (8312) 28-28-28	г. Новосибирск ООО «Новый стандарт» (383) 222-09-04
г. Салехард ООО «ЭКОПАН-Ямал» 8 (926) 580-24-29	г. Ижевск ООО «Ураломонтаж» (3412) 63-77-48
г. Тула ООО «ЭКОПАН-Тула» (4872) 31-12-25	г. Тверь ООО «Тверская-машстрой» (4822) 48-08-05
г. Баку, Азербайджан ООО «Чинар» 8 (10-994) 50-380-21-37	Новгородская область ООО «Строительная компания Новый город» (816-64) 47-393
г. Нижний Новгород ООО «Экопан-Жилстрой» (8312) 77-66-60	
ООО «Баско» (83159) 2-31-01	

ГДЕ ТЫ, ОДНОЭТАЖНАЯ РОССИЯ?

Оценивая перспективы развития российского рынка деревянного домостроения, многие эксперты сходятся в одном: у этого сегмента строительной отрасли очень большой потенциал. Будет ли этот потенциал реализован, зависит от многих причин, в частности от действий государства, которое сегодня четко обозначило ориентиры для всей строительной отрасли и делает усилия по продвижению национальной программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Во всяком случае, сегодня уже понятно, что успешно реализовать национальный проект невозможно, если не использовать резерв деревянного домостроения.

Аналитики считают, что при благоприятном сценарии, предполагающем активное вмешательство государственного управления в лесную промышленность и сопряженные отрасли, есть все основания рассчитывать на благополучный исход реализации программ деревянного домостроения. Однако они же предупреждают, что транспортабельность легких

конструкций из дерева и близость российско-финской границы создает угрозу экспансии иностранных деревообрабатывающих компаний на российскую территорию. При том что России пока только предстоит создать свои технологии деревянного домостроения, угроза наплыва импортной продукции в этот период стоит особенно остро.

Тем не менее, опираясь на данные, полученные нашим журналом в результате проведенного среди производителей деревянных домов опроса, можно с высокой долей уверенности говорить о том, что большинство российских производителей наплыва импортной продукции не страшатся. На сегодняшний день зарубежные производители составляют достаточно

жесткую конкуренцию отечественным производителям в секторе элитного жилья, ориентированном на граждан с высоким уровнем дохода. Однако, по данным Ассоциации деревянного домостроения (АДД), доля зарубежных компаний на рынке деревянного домостроения в ближайшее время увеличиваться не будет, тогда как сам рынок имеет ярко выраженную тенденцию к расширению. Некоторые участники нашего опроса отмечают, что конкуренция на рынке сегодня достаточно жесткая в силу того, что у потенциального заказчика появился широкий выбор технологий строительства, материала, дополнительных услуг и др. При этом рынок развивается достаточно динамично.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО

Эксперты отмечают, что рынок деревянного домостроения еще далек от насыщения и даже появление новых игроков в ближайшее время не покроет растущий спрос на деревянные дома. Сегодня, когда рынок еще формируется, есть большие возможности как для развития существующих производств, так и для создания новых. Участники нашего опроса, отвечая на вопрос «Что вас побудило заняться этим бизнесом?», давали следующие ответы: «Поняли актуальность и новизну, а также необходимость такой продукции на российском рынке»; «Получение прибыли, экономическая выгода»; «Увеличение спроса на деревянные дома, потому что это традиционный материал для России»; «Серьезный спрос на экологически чистые дома» и т.п.

По экспертным оценкам, ужесточение конкурентной среды на рынке в целом произойдет не ранее чем через 5–10 лет, и вот тогда выход на рынок для новых предприятий будет затруднен. Однако развиваться этот сегмент будет стабильно, в силу увеличения спроса на деревянное жилье.

По данным АДД, за последние несколько лет объемы деревянного домостроения выросли в несколько раз. Так, в 2006 году в России было построено 4,3 млн м² индивидуальных деревянных домов, по сравнению с 2005 годом прирост составил 10%. В 2007 году уже построено 6,3 млн м², прирост по сравнению с 2006 годом составил 47%. Высокие темпы роста сохраняются и сегодня. По оценкам

экспертов, общая доля деревянных домов сейчас составляет более 40% от всего предложения в сегменте коттеджных застроек. К 2010 году объем жилищного строительства из дерева превысит 10 млн м² (необходимые средние темпы роста – 14,5%). Если же в рамках федеральной программы «Доступное жилье» будет активно поддерживаться каркасное домостроение, то общий объем рынка деревянных домов в ближайшее время достигнет 24 млн м².

Рост спроса на деревянные дома специалисты объясняют еще все возрастающей популярностью экологичного жилья, а также сравнительно невысокой стоимостью. Благоприятно сказались на росте спроса в последние годы и такие факторы, как повышение уровня жизни населения, развитие среднего класса, а также жилищная политика государства, в частности развитие ипотечного кредитования.

Сегодня себестоимость деревянной части дома экономкласса составляет \$340–500 на 1 м² жилья, бизнес-класса – \$450–700, а стоимость 1 м² в доме высокого класса может достигать до \$1500 в зависимости от технологии и схем организации производства. Однако, несмотря на относительно низкую стоимость деревянных домов, Россия занимает одно из последних мест по объемам использования древесины в строительстве, что недопустимо для страны, обладающей четвертью мировых запасов леса и глубокими традициями деревянного домостроения. В нашей стране показатель объемов использования древесины в строительстве составляет всего 0,03–0,05 м³ на 1 гражданина, тогда как в других странах он в 10 раз больше и может достигать значения 0,7 м³ (Финляндия). Несмотря на схожесть климатических условий, Россия использует в строительстве жилья в 5 раз меньше дерева, чем соседние Финляндия или Швеция.

Наше отставание от стран с развитым рынком деревянных домов велико как по объемам строительства, так и по многообразию представленных на рынке технологий. Тем не менее эксперты с оптимизмом оценивают перспективы российского деревянного домостроения, основываясь на очень высокой потребности населения в относительно недорогом индивидуальном малоэтажном жилье и

СПЕЦИАЛИСТЫ О ПРОБЛЕМАХ ДД-СЕКТОРА

Большинство компаний, занимающихся производством деревянных домов, считают, что продукция импортных производителей занимает свою определенную нишу и не представляет серьезной конкуренции для отечественных домостроителей, поскольку входит в более высокую ценовую категорию. Журнал «ЛесПромИнформ» провел анкетирование по ключевым вопросам, отражающим работу и развитие рынка деревянного домостроения, среди крупных игроков рынка, занимающихся деревянным домостроением, а также поставкой и производством оборудования для этого сектора.

- Существует ли, по вашему мнению, угроза наплыва импортной продукции в секторе деревянного домостроения России?
- Какой вид деревянного домостроения сегодня наиболее востребован? Каковы прогнозы развития рынка в ближайшем будущем?
- Какие факторы сдерживают рост объемов производства деревянных домов? Что мешает росту?

Как сказал представитель компании «Русобалт», «...российское оборудование не выдерживает конкуренции по качеству и производительности. Да, по цене оно дешевле, но это, пожалуй, единственный аргумент в его пользу».

«Проексервис»: «Отечественное оборудование ограничено по своим возможностям. Импортная продукция на

российском рынке сегодня ощутимо преобладает».

По поводу наиболее востребованных сегодня в России технологий деревянного домостроения основная часть опрошенных компаний сошлась во мнении. На первом месте с большим отрывом оказалось строительство из массива древесины, в частности из оцилиндрованного бревна и бруса.

«Брус и дом»: «Спрос можно разделить по уровням материального состояния населения. На каждом уровне свои покупатели. Средний слой может позволить себе дом из бревна, а заказчики с более высоким доходом предпочитают клееный брус».

«Лесная линия»: «Существует равномерное распределение по ценовым сегментам. Но основной спрос все же на дома из массива».

«Владимирстройлес»: «Среди лидеров можно назвать клееный брус и каркасное домостроение».

В качестве прогноза на недалекое будущее были высказаны предположения о том, что в свете уменьшения количества древесины как сырья потребуются высокотехнологичная обработка и применение технологий, в которых может использоваться сырье IV–V сорта. Поэтому вполне возможно, что вместе с клееным брусом в лидеры выйдут каркасное и комбинированное домостроение. Всеми производителями прогнозируется продолжение прироста доли деревянного домостроения в жилищном строительстве.

makron
ENGINEERING

ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ
РЕШЕНИЯ ДЛЯ:

ПРОИЗВОДСТВА
БРЕВЕНЧАТЫХ ДОМОВ



ПРОИЗВОДСТВА
УТЕПЛИТЕЛЯ – ЭКОВАТЫ



ПРОИЗВОДСТВА СТОПИЛЬНЫХ ФЕРМ
ПРОИЗВОДСТВА КАРКАСНО-ПАНЕЛЬНЫХ ДОМОВ



Makron Engineering Oy
P.O.Box 104
FI-15101 LAHTI, FINLAND
tel +358 3 812 312
fax +358 3 733 1299
www.makron.fi
makron@makron.fi

Представитель
Makron/Россия
ООО «Тимбер Продукт»
СПб, ул. Подрезова, 17
тел. (812) 320 80 66
www.timberproduct.ru
info@timberproduct.ru

показателях роста рынка загородной недвижимости. За последние два-три года объем предложения на рынке загородной недвижимости увеличился в разы, аналогично вырос и спрос на загородные дома. Увеличивается интерес инвесторов к динамично растущему рынку деревянных домов, и, по оценке специалистов, в дальнейшем можно ожидать укрупнение площадей застройки и увеличение масштабов строительства.

ВМЕСТО ГОРОДСКОЙ КВАРТИРЫ

На интенсивно растущем строительном рынке России сегмент малоэтажного домостроения считается одним из наиболее перспективных. Рынок индивидуального деревянного домостроения, как и всего малоэтажного строительства, развивается в двух направлениях: это элитные загородные дома и жилье для менее обеспеченных и малоимущих граждан. Потребность в элитных деревянных домах,

возводимых по зарубежным технологиям с применением современных строительных материалов, поддерживается желанием хорошо обеспеченных граждан жить в комфортных и благоприятных для здоровья условиях. Другая, наиболее значительная по количеству, часть граждан имеет высокую потребность в недорогом индивидуальном жилище. Высокая потребность в недорогом жилье во многом обуславливает рост появившегося спроса на каркасные дома как на альтернативу городской квартире, ведь практически за вдвое меньшие деньги человек получает свой дом и земельный участок.

АДД в своих прогнозных оценках на 2006–2010 годы отмечает, что этот период «характеризуется высокой инвестиционной активностью отрасли деревянного домостроения, растет поток трансфера западных технологий производства домов, запускаются крупносерийные производства». Среди факторов, стимулирующих рост деревянного домостроения, специалисты АДД выделяют следующие:

- большую потребность населения в жилье, расположенном в небольших городах, поселках, рядом с мегаполисами, в сельской местности, – примерно в 400–500 млн м². 25% общей потребности населения РФ в жилье может быть удовлетворено за счет деревянного домостроения;
- более низкую стоимость строительства из древесины. Стоимость 1 м² деревянного дома в 1,2–1,5 раза ниже стоимости 1 м² кирпичного дома и в 2,5 раза ниже стоимости железобетонного;
- мощный ресурсный потенциал РФ. Объем неиспользованной расчетной лесосеки составляет свыше 400 млн м³;
- ограниченное предложение других строительных материалов: бетона и цемента;
- традиции развития деревянного домостроения в России.

По оценкам экспертов, в настоящее время в сфере деревянного домостроения в основном наблюдается индивидуальная застройка. Представители среднего класса обычно строят деревянный дом для постоянного

проживания, люди с доходом выше среднего – для сезонного. Вокруг крупных городов, таких как Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург, уже возник широкий пояс коттеджной застройки. Три названных города в настоящий момент являются лидерами по строительству малоэтажного загородного жилья, в том числе деревянных коттеджей. Причем Москва в этом ряду с большим отрывом опережает Санкт-Петербург, также в Москве отмечаются и самые высокие цены на коттеджи. В дальнейшем эксперты прогнозируют значительный рост организованных малоэтажных коттеджных поселков, чему в немалой степени способствует стремительный рост цен на городское жилье и активное развитие системы жилищного кредитования для приобретения домов в рассрочку.

На современном российском рынке деревянные дома четко разделяются на две основные группы не только по покупательским предпочтениям, но и по типам деревянных строений. Это дома из массивной древесины (рубленые, брусовые, из оцилиндрованного бревна, клееного бруса) и панельно-каркасные, в том числе щитовые. Согласно долгосрочному прогнозу АДД, доля панельно-каркасных домов будет возрастать: в период с 2016 по 2020 год панельные дома будут занимать 60% рынка, каркасные – 20%.

ЭЛИТАРНО И ДОРОГО

Пока население к современным панельно-каркасным технологиям относится настороженно, так как они ассоциируются с холодными и ненадежными щитовыми домиками советской поры. На сегодняшний день самый распространенный способ деревянного домостроения – это строительство из массивной древесины.

Дома из массивной древесины представляют самую дорогую категорию, что делает их недоступными для основной массы населения с невысоким достатком. Такие дома в основном переходят в категорию элитного индивидуального домостроения. Этот сегмент рынка конкурентен, здесь активно работают как известные зарубежные, так и российские компании, уже хорошо освоившие за последние шесть-восемь лет современные технологии. По прогнозам АДД, к концу 2010 года производств этого вида домов будет достаточно для

того, чтобы поддерживать имеющийся спрос высоко- и среднеобеспеченных граждан, проживающих в центральной части России. Однако существует ряд особенностей развития домостроения из массивной древесины на всей территории России:

- В отдаленных от центра регионах РФ строительство домов из бруса и бревна носит традиционный характер. Также в этих районах на сегодняшний день менее активно, чем в центре, развивается строительство заводов по изготовлению домов по западным технологиям (каркасные, панельные).
- Бревенчатая конструкция дома является надежным и простым решением при проектировании жилища и обладает высоким доверием населения с точки зрения теплоизолирующих характеристик.
- Производство из местных строительных материалов в лесных регионах делает домостроение из массивной древесины неоспоримо более конкурентоспособным в сравнении с производствами других типов домов.
- Дома из массивной древесины не нуждаются во внутренней и внешней отделке, которая ведет к удорожанию стоимости 1 м².

В краткосрочном прогнозе на период до 2010 года специалисты АДД делают следующий вывод: «Спрос на дома из массивной древесины не упадет, но и не возрастет значительно за счет перераспределения спроса и диверсификации производств. Анализ объемов инвестиций, требуемых для запуска подобных производств, также говорит о нецелесообразности на сегодняшний день в новых производствах домов из массивной древесины в связи с необходимостью больших производственных площадей под параллельные технологические потоки, наличия складов промежуточного хранения, сложной схемы логистики перемещения материалов».

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Эксперты отмечают, что сегодня рост рынка деревянного домостроения сдерживается не отсутствием спроса, а ограниченностью предложения. Крупные компании имеют заказы на несколько месяцев вперед. Некоторые участники

рынка говорят, что потребности рынка в индивидуальных домах в 4–5 раз больше объемов возводимого жилья.

Одним из главных факторов, сдерживающих рост объемов производства, является дефицит пиломатериалов и увеличение их стоимости. Вторая серьезная причина – недостаток средств для инвестиций в организацию современного производства, для которого необходимо наличие специального оборудования и квалифицированных кадров. По мнению участников рынка, только наличие современного оборудования может гарантировать выпуск качественной продукции по разумным ценам и в реальные сроки, а значит, полностью соответствовать требованиям рынка. В настоящее время на российском рынке представлено дорогое импортное оборудование и значительно более дешевое оборудование российского производства, которое, однако, далеко не всегда может обеспечить высокое качество продукта. В силу недостатка материальных средств компании на стартовом этапе зачастую приобретают оборудование, уже бывшее в эксплуатации, но еще пригодное для производства.

Немаловажная причина – отсутствие у компаний достаточных средств для проведения широкой рекламной кампании своей продукции, а также неопытность в области маркетинга. Многие участники рынка отмечают как препятствие в развитии своих компаний разрыв в традициях русского деревянного зодчества, который произошел в годы советской власти, нераскрученность бренда деревянного домостроения.

Для деревянного строительства, как и для всего рынка малоэтажного домостроения, серьезной проблемой стали вопросы отвода земельных участков для строительства и подготовки инженерных коммуникаций. По мнению участников рынка, активно изучающих зарубежный опыт, подготовкой коммуникаций должны заниматься местные власти.

Все эти вопросы, в том числе и кадровый (а сегодня явно не хватает квалифицированных строительных бригад), объективно не могут быть решены быстро.

Галина МАЛИКОВА

Комментарии подготовила Регина БУДАРИНА

Продолжение обзора читайте в следующем номере



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



Проект “БАТУТ” Полнопрофильные заводы для домостроения

Дома (200 м²) - до 200 компл. в год
 Брус (200х240) - до 30000 м³ в год

- Модульная схема, поэтапный ввод
- Легкий, средний и тяжелый брус в едином комплексе
- Полная автоматизация производственного процесса
- Сертифицированный центр домостроительных технологий “Solimas.ru”
- Индивидуальное бизнес-планирование от нулевого цикла

СПЕЦИАЛИСТЫ О ПРОБЛЕМАХ ДД-СЕКТОРА

• *Рынок деревянных домов в России еще формируется и, как всякий процесс, имеет свои сдерживающие факторы. Что мешает развитию рынка?*

«Станкоцентр»: «Низкий уровень доходов населения, существующая налоговая политика».

«Русобалт»: «Высокие цены на конечную продукцию».

«Брус и дом»: «Бюрократизм и коррупция».

«Чурак»: «Высокая цена на оборудование и конечную продукцию».

«Проектсервис»: «Высокая стоимость 1 м² жилья, а кроме того, недостаток качественного сырья».

Некоторые из поставщиков оборудования высказали мнение, что компаниям – производителям деревянных домов часто не хватает видения перспективы, так, например, у многих практически отсутствуют склады и оборудование закупается по мере необходимости. Также характерно отсутствие четкого планирования и прогнозирования рынка.

ИЗ ЧЕГО ПОСТРОИТЬ ДОМ

Объемы деревянного домостроения растут ежегодно. Специалисты отмечают, что в XXI веке в жилищном строительстве предпочтение будет отдано возведению домов из возобновляемого и вторичного сырья, а малоэтажное деревянное домостроение полностью соответствует этим требованиям. Ситуация роста объемов объясняется также популяризацией экологичности дерева как строительного материала и относительно невысокой стоимостью деревянных домов. Увеличивается и количество компаний, специализирующихся в этой области. Сегодня уже можно сказать, что сформировался основной пул отечественных производителей, обладающих современными технологиями, материалами, оборудованием. Наше издание провело небольшой опрос среди таких компаний, и на его основе были сформулированы основные общие характеристики и тенденции развития деревянного домостроения. В опросе участвовали компании «Тимбер Продукт», «Домофф», «Золотое сечение», «Леспромснаб», «Трейд», «Атлант-ЛЛЛ» и другие.

Фирмы, созданные 5–8 лет назад, ориентировались на строительство домов из клееного бруса и оцилиндрованного бревна, поскольку видели в этом перспективу и хороший экономический эффект. Начали они в основном со строительства цехов и деревообрабатывающих производств. При выборе оборудования предпочтение отдавалось высокотехнологичным станкам, на которых можно производить качественный материал для строительства.

При этом вопросы стоимости оборудования не стояли на первом месте. Что касается стратегии развития, то среди опрошенных компаний преобладал интерес к реализации полного цикла строительства – от разработки концепции дома, производства до возведения проекта под ключ, причем как на собственных земельных участках в возводимых коттеджных поселках, так и на земле заказчика в различных регионах. Земельный вопрос, кстати, стоит достаточно остро, ведь можно производить сколько угодно домов, но где их ставить? Возможно, решению этого вопроса поможет создание по инициативе Президента РФ Дмитрия Медведева фонда содействия жилищному строительству, в который будет передаваться ведомственная земля, не используемая по назначению.

Учитывая, что кроме стен и перекрытий дому нужны фундамент, двери, окна и крыша, компании стали предоставлять услуги по полной комплектации дома, разумеется, с учетом пожеланий заказчика. Время сборки дома зависит от многих параметров: площадь, сложность и конфигурация конструкции. Как ответили нам, например, в компании «Тимбер Продукт», «...в среднем, чтобы возвести дом площадью 150–250 м², потребуется от 2,5 до 3,5 месяца». По информации, полученной от компании «Домофф», «...в зависимости от объема работ продолжительность сборки составляет от одной недели до 1,5 месяца». Практически все компании подтвердили предпочтительность применения ленточного фундамента для деревянного дома, необходимый промежуток в 28 дней между устройством

фундамента и началом установки дома, обязательную обработку дерева и деревянных конструкций антисептиками и антипиренами. Среди основных преимуществ своих домов производители выделяют экологичность, качество материала, доступность и комфорт.

Стоимость 1 м² деревянного дома в зависимости от производителя колеблется от 8000 до 21000 рублей и обусловлена сложностью конструкции и размером дома.

Несмотря на то что явного лидера по производству и продажам деревянных домов выделить не удалось, все компании отмечают наличие жесткой конкуренции на этом рынке. Это объясняется тем, что у потенциального заказчика сегодня появился широкий выбор технологий строительства, материалов, дополнительных услуг и других важных для принятия решения факторов. При этом зарубежные производители не рассматриваются как серьезные конкуренты, поскольку занимают сектор дорогостоящей продукции, отечественные же фирмы располагаются в основном в среднем секторе, с оптимальной ценовой политикой. Все опрошенные компании планируют развиваться, осваивать новые технологии и увеличивать объемы выпускаемой продукции. Потенциал их далеко не исчерпан, а возможности реализации представляются практически безграничными, особенно в рамках новых федеральных программ по строительству доступного жилья и акцента на вопросах экологической безопасности, который в последнее время постоянно ставится в государственных структурах.

Регина БУДАРИНА



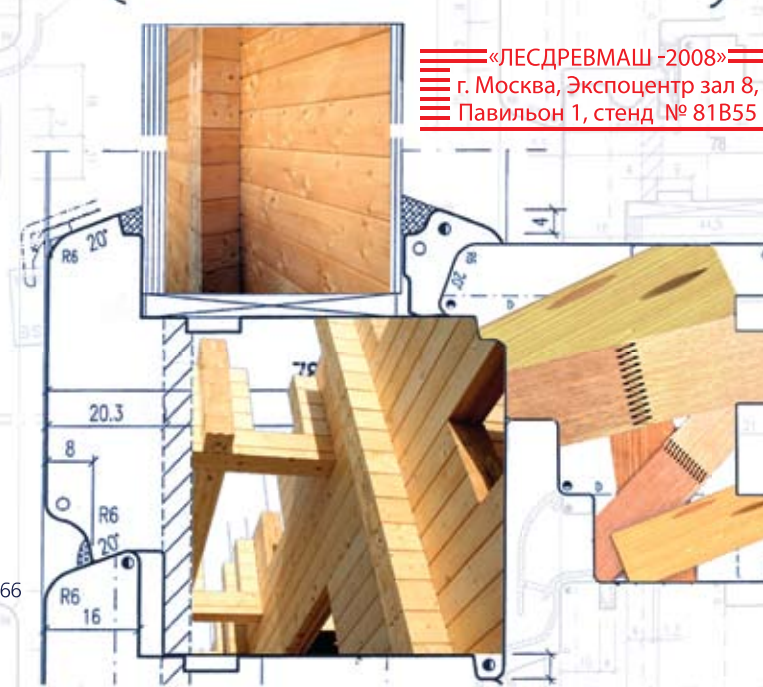
Фотографии предоставлены компанией «Тимбер Продукт»



**ПРОИЗВОДСТВО
РАЗРАБОТКА
ДОСТАВКА И
МОНТАЖ
ПУСКОНАЛАДКА
ГАРАНТИЙНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ
СЕРВИС**

АДРЕС:
173008, Великий Новгород,
Лужское шоссе, 7
тел./факс: (816 2) 64 05 05, 64 32 67, 64 32 66
e-mail: stanok@bakaut-vn.ru
WWW.BAKAUT-VN.RU

**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
СРАЩИВАНИЯ И СКЛЕИВАНИЯ
ДЕРЕВЯННОГО БРУСА И ЩИТА**



«ЛЕСДРЕВМАШ -2008»
г. Москва, Экспоцентр зал 8,
Павильон 1, стенд № 81B55



www.MVK.ru

(495) 995-05-95

9-я Международная
специализированная выставка

13–16 ноября 2008

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

www.mvk-crocus.ru www.holzhaus.ru

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS

Бесплатные консультации
ведущих архитекторов и строителей,
специально приглашенных ЗАО «МВК»
и журналом «Современный дом»

Дирекция выставки:
тел./факс: (495) 982-50-65
E-mail: avh@mvk.ru, info@mvk.ru

Организаторы:
ЗАО «Международная Выставочная Компания»
Российская Ассоциация производителей и потребителей деревянных клееных конструкций

**ВСЕ - ОТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДО ГОТОВОГО К ПРОЖИВАНИЮ ДЕРЕВЯННОГО ДОМА.
ДОМА ИЗ БРУСА И БРЕВНА, КАРКАСНЫЕ ДОМА, КОМПЛЕКТУЮЩИЕ**

Одновременно
проходят
выставки:

МИР ОКОН И ДВЕРЕЙ / SWE
КЕРАМИКА И КАМЕНЬ / BAUSTEIN
КАМИНЫ

При поддержке:
Федерального агентства по строительству и ЖКХ (Росстрой)
Ассоциации деревянного домостроения НП

Информационные спонсоры:



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ЗАО «МВК»: МВК СЕВЕР-ЗАПАД: +7 (812) 322-15-24, МВК УРАЛ: +7 (343) 371-24-75, МВК ВОЛГА: +7 (843) 251-75-89, МВК СИБИРЬ: +7 (383) 201-13-88, МВК ЮГ: +7 (863) 254-52-45

ВСЕ ДЕТАЛИ НА ОДНОЙ ЛИНИИ

Полнокомплектную линию по производству деталей домов из оцилиндрованной древесины на базе оцилиндровочно-фрезерного станка ОФ-28Ц представляет компания «Шервуд». При разработке проекта главной задачей было добиться максимальной производительности линии при минимальных затратах ручного труда. Для нас также было важным обеспечить высокие показатели надежности как каждого станка в отдельности, так и всей линии в целом.

Данная линия позволяет изготавливать оцилиндрованные детали сруба дома со всеми основными обработками: торцевание, выборка венцовых чаш и выборка торцевых пазов для сращивания бревен и установки столярных изделий. Особенностью данной линии является ее высокая производительность, обусловленная использованием высокопроизводительного головного оборудования, максимальной механизацией погрузо-разгрузочных работ, применением в станках гидропривода на операциях зажима бревен и механизацией разметочных работ.

Результаты промышленных испытаний показали, что на данной линии можно производить до 400 пог. м оцилиндрованных деталей домов в смену (60–70 шестиметровых бревен) или, при производстве оцилиндровки диаметром 240 мм, 18 м³ в смену (400 м³ в месяц).

Компания «Шервуд» производит широкую гамму оборудования для изготовления деталей домов из оцилиндрованной древесины. Представлены оцилиндровочные станки проходного типа и станки для обработки бревен в центрах. На разных моделях станков

возможно получение оцилиндрованных бревен диаметрами от 70 до 400 мм с одним, двумя продольными пазами или без пазов за один проход. Также компания производит комбинированные оцилиндровочные станки, позволяющие получать не только оцилиндрованное бревно, но и обрезную доску или брус высокого качества за один проход. ■

Компания «Шервуд»
Киров, ул. Ленина, 127а, оф. 21
Тел. (8332) 37-32-63
Тел./факс (8332) 37-16-61
stanki@sherwood.kirov.ru
www.sherwood-les.com

126

Вигаль

ЛЕНТОЧНЫЕ И ДИСКОВЫЕ ПИЛОРАМЫ
МНОГОПИЛЬНЫЕ, ОБРЕЗНЫЕ,
ТОРЦОВОЧНЫЕ СТАНКИ
ЗАТОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ЛЕНТОЧНЫЕ ПИЛЫ – продажа и ремонт
КОТЛЫ бытовые и промышленные

ZHL – 64

ЗАО «Вигаль»
Санкт-Петербург,
ул. Седова, д. 5
Тел.: (812) 973-03-12
567-83-41
Факс: (812) 567-84-16
www.vigal.ru



ЭКО ДРЕВ WWW.EKODREV.RU

КОТЛЫ И ТЕПЛОВЕНТИЛЯТОРЫ

- Топливо: деревоотходы любой фракции и влажности (опилки, стружка, щепа, кора, срезки, дрова).
- Топливо: древесные гранулы (pellets).
- Мощность: 0,1 - 2,0 МВт.
- Полная автоматизация процесса горения.

КОМПЛЕКТНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ

- Для теплоснабжения сушильных камер и отопления производственных помещений.
- Топливные механизированные склады объемом от 10 до 1000 куб. метров.
- Механизированная и автоматизированная топливоподача к котлам.

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

- Объемы загрузки 10-100 м куб.
- Источники тепла на деревоотходах и другие.
- Автоматизация процесса сушки.

ЛИНИИ

- Для производства PELLETS

Г. Тверь,
т./ф. (4822) 382-181, 382-182,
e-mail: ekodrev@bk.ru



POLYTECHNIK®

Luft- und Feuerungstechnik GmbH

A-2564 Weissenbach, Hainfelderstrasse 69
Tel: +43/2672/890-16, Fax: +43/2672/890-13
РОССИЯ, Москва, тел: 8/495/970-97-56
E-Mail: dr_bykov_polytech@fromru.com
m.koroleva@polytechnik.at
www.polytechnik.com

ПОЛУЧЕНИЕ ЭНЕРГИИ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ – ЭТО НАША ПРОФЕССИЯ!

ЛЕСДРЕВМАШ-2008 (Москва)
1–4 сентября
Павильон 8, зал 3, стенд 83С10

КОТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ на древесных отходах и биомассе
от 500 кВт до 25.000 кВт производительности отдельно взятой установки

ТЭЦ – ТЕПЛОЭЛЕКТРОЦЕНТРАЛИ



Некоторые из поставленных в Россию и Беларусь:

Архангельск: ЗАО «ЛЕСОЗАВОД 25» - 2х 2.500 кВт; ТЭЦ - 2х 7.500 кВт, 2.200 кВт/ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ
Братск: ООО «СИБЭКОЛОГИЯ» - 2х 4.000 кВт
Вологда: ООО «АВГУСТИН» - 2х 1.800 кВт
Гомельская обл., Петриков: КУП «ПЕТРИКОВСКИЙ РЖКХ» - ТЭЦ 7.500 кВт, 1.100 кВт/ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ
Иркутская обл., Ангарск: «ТД МЕРИДИАН» - 2.000 кВт
Иркутская обл., Братск: ООО «АНГАРА» - 4.000 кВт
Иркутская обл., Усть-Кут: ООО «ТСКЛ» - 3.000 кВт; 2х 10.000 кВт
Калининград: ООО «ЛЕСОБАЛТ» - 3х 6.000 кВт
Минский район, Боровляны: КУП «ЖКХ Минского района» - 5.000 кВт
Московская обл, Наро-Фоминск: ЗАО «ЯХОНТ» - 800 кВт
Новгородская обл: ООО «НЛК «СОДРУЖЕСТВО» - 2.500 кВт
Пермский Край, Кудымкар: ЗАО «ЛЕСИНВЕСТ» - 2.500 кВт
Петрозаводск: ЗАО «СОЛОМЕНСКИЙ ЛЕСОЗАВОД» - 2х 6.000 кВт
Санкт-Петербург: ЗАО «СТАЙ ЛЕРС» - 1.000 кВт; ООО «ТЕРМИНАЛ-СЕРВИС» - 2х 2.500 кВт; 500 кВт
Тюменская обл.: «АЛЫБЬЕВСКИЙ ЛПХ» - 2х 3.000 кВт; «ЗЕЛЕНОБОРСКИЙ ЛПХ» - 2х 2.500 кВт;
«МАЛИНОВСКИЙ ЛПХ» - 2х 4.500 кВт; «САМЗАССКИЙ ЛПХ» - 2х 2.500 кВт; «ТОРСКИЙ ЛПХ» - 2х 2.500 кВт
Тульская обл.: «МАРИО РИОЛИ» - 3.000 кВт;
Хабаровский Край: ООО «АМУРФОРЕСТ» - 2х 6.000 кВт; ООО «АРКАИМ» - 2х 10.000 кВт

POLYTECHNIK
Luft- und Feuerungstechnik GmbH

ВСТАНЬТЕ, ПЛИТЫ, ВСТАНЬТЕ В РЯД!

ДРЕВЕСНО-ПЛИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИХ БУДУЩЕЕ

Древесные плиты — незаменимый материал в различных областях строительства и мебельной промышленности. Поэтому детальный разговор о сегодняшнем дне этих материалов и их перспективе вполне назрел. Сегодня мы попытаемся дать подробный анализ рынка ДСП.

В 2007 году в России изготовлено 7,2 млн м³ древесных плит (без учета фанеры). По ДСП фактический объем составил 5170 тыс. м³ при проектной мощности всех 45 технологических линий, равной 6209 тыс. м³, то есть ведущей продукцией является именно ДСП. В отличие от общемировой тенденции, где конкуренцию ДСП начинают составлять OSB и MDF, в РФ идет наращивание производственных мощностей по выпуску ДСП.

Древесные плиты вырабатываются в зависимости от назначения с показателями потребительских свойств, варьирующимися в широком диапазоне. Значительный объем продукции подвергается отделке непосредственно у изготовителя. Для всех видов древесных плит в этой статье использован обобщающий термин «материал» как объект, из которого возникает конечное изделие.

ВИДЫ ДРЕВЕСНО-ПЛИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Основными видами древесных плит являются:

- древесно-стружечные плиты (ДСП), Wood Particle Board, Chipboard;
- древесные плиты ориентированной структуры из крупноразмерных частиц (OSB), Oriented Strands Board. Являясь разновидностью ДСП, данные плиты получили самостоятельную технологию и область применения;
- древесно-волокнистые плиты (ДВП), Fiberboard. К ним относятся плиты мокрого и сухого способов изготовления. В последнем случае к аббревиатуре ДВП добавляются индекс «с»;

- древесно-волокнистые плиты средней плотности (МДФ), Medium Density Fiberboard. Также встречается обозначение ДВП СП. Плиты являются разновидностью ДВП сухого способа изготовления, но получили самостоятельную технологию и область применения.

К древесно-плитным материалам относятся сравнительно новые виды продукции со специальными свойствами. Они обладают некоторыми дополнительными особыми свойствами, в частности бывают огне- и биостойкими, антивандальными, водостойкими и другими.

Суммарный объем производства всех видов древесных плит в мире неуклонно возрастает и составляет примерно 150 млн м³. Доля традиционных ДСП в структуре древесно-плитного производства наиболее существенна и составляет половину всей продукции, однако темпы развития производства затухают. Это связано с тем, что интенсивно растет выпуск OSB и MDF, в силу чего доля ДСП постепенно уменьшается. В России основным потребителем ДСП является мебельная промышленность. Доля потребления ею плит составляет около 70% общего объема плитного производства. Производство OSB в России отсутствует, а объемы потребления этого продукта незначительны.

ДРЕВЕСНО-СТРУЖЕЧНЫЕ ПЛИТЫ

ДСП зародились на основе идеи рационального использования древесного сырья. Первое промышленное производство ДСП, по своей плотности равных современным плитам, начато перед Второй мировой войной

в городе Бремене фирмой «Хозеке» на технологической линии мощностью 3 тыс. м³/год. За прошедшие годы производство ДСП достигло большого разнообразия как по структуре сырья (где нередко используются недревесные волокна однолетних растений — солома, тростник, коistra льна), так и по видам связующих, включающих карбамидоформальдегидные, меламинокарбамидоформальдегидные и фенолоформальдегидные смолы, полимерные связующие на основе изоцианатов, винилацетатов и других.

В нашей стране первый небольшой цех ДСП вступил в строй в 1955 году на Уфимском домостроительном фанерном комбинате. Плотность плит составляла 400 кг/м³, что не обеспечивало необходимой прочности. Промышленное производство ДСП началось в 1957 году с пуском двух линий непрерывного прессования «Бартрев», закупленных в Англии. За период 1959–1960 годов было произведено отечественное оборудование для 40 линий мощностью 25 тыс. м³/год. И только в 1965 году первая линия в Подрезково вышла на проектную мощность.

ДСП вырабатывались на 51 технологической линии. Но использование устаревших технологий, чрезмерная изношенность оборудования, а также общая экономическая ситуация в стране сделали отдельные производства убыточными. Объем производства плит к 1998 году сократился в 2,5 раза и составил всего лишь 2 млн м³. Нерентабельные линии пришлось ликвидировать, некоторые из них после реконструкции снова вошли в строй. Сегодня вводятся новые технологические линии. Начался уверенный подъем производства, динамика

управление проектами • инжиниринг • подготовка материалов • клеенанесение • сушка • формирование ковра • прессование • охлаждение — штабелирование • хранение — конечная обработка • ламинирование • автоматизация • энергоустановки

Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau

Комплексные системы для производства древесных изделий от одного производителя

Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau проектирует и монтирует по всему миру заводы по производству древесных изделий — от плит ДСП и МДФ до ОСБ. Мы поставляем нашим клиентам весь спектр необходимых компонентов: помимо проектирования, монтажа и пуска в эксплуатацию при участии наших компетентных инженеров мы также предлагаем заказчикам все виды сервисного обслуживания.

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

ВСТРЕТИМСЯ НА ВЫСТАВКЕ
"Лесдревмаш-2008"
Москва (1–4 сентября)
Павильон 8, зал 2, № 82B70

Зимпелькамп Maschinen- und Anlagenbau GmbH и Ко. КГ
Россия, 101990 Москва • Архангельский пер., 1
Тел. +7 495 6603487 • Факс +7 495 6603479
Тел. +49 2151 924490 • info@siempelkamp.com

www.siempelkamp.com

Таблица 1. Динамика производства ДСП с 2003 по 2007 год

Годы	2003	2004	2005	2006	2007
Количество технологических линий	38	38	39	44	45
Проектная мощность, тыс. м ³	3868	4011	4098	5275	6209
Объем фактического производства, тыс. м ³	3176	3626	3930	4717	5170

Таблица 2. Показатели физико-механических свойств стружечных плит

Типы плит	Показатели при номинальной толщине плит, мм					
	> 4-6	> 6-13	> 13-20	> 20-25	> 25-32	> 32-40
Прочность при изгибе, МПа						
Общего назначения	14	12,5	11,5	10	8,5	7
Для интерьера и мебели	15	14	13	11,5	10	8,5
Конструкционные	17	17	15	13	11	9
Конструкционные влагостойкие	19	18	16	14	12	10
Особо прочные	–	20	18	16	15	14
Особо прочные и влагостойкие	–	22	20	18,5	17	16
Модуль упругости при изгибе, ГПа						
Для интерьера и мебели	1,95	1,80	1,60	1,50	1,35	1,20
Конструкционные	2,20	2,30	2,15	1,90	1,70	1,50
Конструкционные влагостойкие	2,55	2,55	2,40	2,15	1,90	1,70
Особо прочные	–	3,15	3,00	2,55	2,40	2,20
Особо прочные и влагостойкие	–	2,35	3,10	2,90	2,80	2,60
Прочность на отрыв поперек пласти, МПа						
Общего назначения	0,31	0,28	0,24	0,20	0,17	0,14
Для интерьера и мебели	0,45	0,40	0,35	0,30	0,25	0,20
Конструкционные	0,45	0,40	0,35	0,30	0,25	0,20
Конструкционные влагостойкие	0,50	0,45	0,45	0,40	0,35	0,30
Особо прочные	–	0,60	0,50	0,40	0,35	0,30
Особо прочные и влагостойкие	–	0,75	0,70	0,65	0,60	0,55
Разбухание по толщине за 24 ч, %						
Конструкционные	19	16	15	15	15	14
Конструкционные влагостойкие	12	11	10	10	10	9
Особо прочные	–	15	14	14	14	13
Особо прочные и влагостойкие	–	9	8	8	8	7

Таблица 4. Строительство новых заводов по производству ДСП суммарной мощности 2855 тыс. м³/год в 2007–2009 годах

№ п/п	Завод
1	Мощностью 990 м ³ /год с непрерывным прессом «Диффенбахер» в Егорьевском районе Московской области. Линия начала работать в январе 2007 года, официальный ввод – до конца 2007 года.
2	Мощностью 250 тыс. м ³ /год в г. Электрогорске Московской области с непрерывным прессом «Диффенбахер» взамен линии СП-25.
3	Формовочно-прессовая линия на 210 тыс. м ³ /год с непрерывным прессом «Диффенбахер» в г. Череповце Вологодской области взамен линии СП-25. Ввод в действие – первый квартал 2008 года.
4	Завод мощностью 520 тыс. м ³ /год в г. Гагарине Смоленской области с непрерывным прессом. Проектируется, контракт на поставку оборудования подписан.
5	Линия ДСП на 400 тыс. м ³ /год в п. Московской Краснодарского края с непрерывным прессом «Зимпелькамп» и б/у оборудованием из Германии. Линия СП-25 мощностью 110 тыс. м ³ /год будет остановлена.
6	Завод мощностью 80 тыс. м ³ /год на китайском оборудовании с 16-этажным прессом в г. Канске Красноярского края. Ввод в действие – начало 2008 года.
7	Линия мощностью 70 тыс. м ³ /год в компании «Алтай-Форест», п. Ларичиха Алтайского края. Оборудование вывезено из Румынии. Ввод в действие – начало 2008 года.
8	Линия мощностью 35 тыс. м ³ /год в п. Чаадаевке Пензенской области на основе одноэтажного пресса «Бизон». Начала работать в третьем квартале 2007 года.
9	Линия мощностью 150 тыс. м ³ /год в г. Советский Ханты-Мансийского АО.
10	Линия мощностью 150 тыс. м ³ /год в п. Итатке Томской области. Ввод в действие – вторая половина 2008 года.
11	Линия мощностью 150 тыс. м ³ /год на базе итальянского оборудования в ОАО «Леском-ДСП», г. Сыктывкар.

По данным ЗАО «ВНИИДРЕВ»

его в России в последние годы представлена в табл. 1.

Рост производства оказался возможным благодаря зарубежным инвесторам, чему способствовали наличие доступного древесного сырья, востребованность на такие материалы на внутреннем рынке, относительно низкая стоимость рабочей силы. Среди новых мощностей по производству ДСП, введенных в последнее время предприятиями, отметим ООО «Пфляйдерер» (п. Подберезье, Новгородская обл.), ООО «Кронстар» (г. Шарья, Костромская обл.), ООО «Эггер-Древпродукт» (г. Шуя, Ивановская обл.), «Диффенбахер» (г. Егорьевск, Московская обл.) и другие. Особенно отметим завод «Диффенбахер», мощность которого – 990 тыс. м³/год с непрерывным прессом фирмы. В период до 2009 года предполагается строительство 11 новых заводов. Примерно 80% продукции предусмотрено ламинировать.

Уровень качества продукции современных заводов и рентабельность производства оказываются значительно выше, чем на устаревших линиях, что приведет к постепенному

Таблица 3. Импорт, экспорт и потребление ДСП в 2007–2008 годах (план)

Показатель	2007 г.	2008 г.
Импорт ДСП	500	350
Экспорт ДСП	400	600
Потребление ДСП	5240	5450

International Panel Products Symposium

12-й Международный Симпозиум по Древесным Плитам

Диполи конференц-центр, Финляндия

24 - 26 сентября 2008

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

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



При поддержке:

 **ESSECO**

 **habasit**

 **HEXION**
Specialty Chemicals

 **HUNTSMAN**
Polyurethanes

 **Würtl**
Release Agents and Additives for Polymer's and Processing

 **WOOD BASED Panels INTERNATIONAL**

 **dynea**

 **BC**

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

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

 **TKK**

вытеснению последних. В настоящее время недостаточно конкурентоспособными являются многие отечественные предприятия, производящие около трети общего объема продукции. Ожидается, что в ближайшие годы промышленность ДСП будет реконструирована таким образом, что произойдет превышение объемов выпуска над объемами потребления, что откроет возможность для экспорта плит и снижения или сдерживания роста цен на ДСП.

УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ДСП

Плиты общего назначения вырабатывают на карбамидоформальдегидных связующих. В нашей стране такие ДСП изготавливают по ГОСТ 10632–89 с подразделением на марки П-А и П-Б, по качеству поверхности – I и II сорта, с обычной и мелкоструктурной (М) поверхностью, шлифованные (Ш) и нешлифованные, с классом эмиссии формальдегида Е1 и Е2. Плотность ДСП варьирует от 550 до 820 кг/м³. В расчетах ее принимают равной 750 кг/м³. Прочность при изгибе снижается с увеличением толщины и составляет 18–14 МПа (марка П-А) и 16–12 (марка П-Б). Прочность при растяжении перпендикулярно пласти лежит в пределах 0,25–0,35 МПа.

Следует отметить, что прочность и водостойкость ДСП существенно хуже, чем прочность древесины. Из плит выделяется формальдегид. Однако сырьевая «всеядность» позволяет успешно трансформировать дровяную древесину, а также отходы лесопильной промышленности (горбыли, рейки, куски, опилки), фанерного производства (карандаши, отходы при оцилиндровке чураков, опилки), мебельного производства (обрезки, станочная стружка) в качественный материал рациональной геометрии с шириной 1220–2500 мм и длиной до 5680 мм. Эта же «всеядность» обеспечивает спрос главным образом мебельного производства (около 85%), а также строительства.

Согласно ГОСТ Р 52078–2003 изготавливают ДСП, облицованные пленками на основе термореактивных полимеров. Их подразделяют на три группы качества: группа А, группа Б и группа У. Для производства используют плиты марок П-А и П-Б I сорта с мелкострук-

турной поверхностью, шлифованные.

Для группы У – только марки П-А.

В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) отечественные производители ДСП будут вынуждены выпускать свою продукцию в соответствии с европейскими нормами. Европейский стандарт EN 312 предполагает более широкий диапазон использования ДСП, чем ГОСТ 10632–89. Соответственно и плиты подразделяют на шесть марок (Р-2 – Р-7). В сухих комнатных условиях материал служит при температуре помещения 20 °С и относительной влажности воздуха, только несколько недель превышающей 65%. Если влажность может периодически превышать 85%, условия службы считаются влажными. Наружное использование ДСП предполагает контакт с водой и водяными парами.

Плиты марки Р-2 устанавливают в условиях службы без расчета конструкций. Плиты марки Р-3 предназначены главным образом для производства мебели. Предусмотрено их испытание на отрыв наружного слоя и определение модуля упругости при изгибе. ДСП конструкционного назначения марок Р-4 – Р-7 используют в конструкциях, прочность и надежность которых специально рассчитывают.

Особенно жесткие требования выдвигаются по содержанию свободного формальдегида. Требуются плиты класса Е0 и Е1. Здесь установлена норма менее 6 и менее 8 мг/100 г плиты соответственно. На отечественных предприятиях продолжают выпускать плиты класса Е2, где содержание формальдегида составляет 8–30 мг/100г. В ближайшее время на их использование в мебельной промышленности будет введен запрет.

Отметим, что в EN предусмотрено определение плотности плит, но норма установлена не для конкретных значений показателя, а для контроля однородности качества данной продукции: с существенными колебаниями плотности коррелирует вариабельность уровня качества ДСП в данной партии. В целом производство ДСП в нашей стране интенсивно развивается, ежегодно возрастая на 15–20%.

*Адольф ЛЕОНИВИЧ, профессор,
зав. кафедрой технологии древесных
композиционных материалов*

ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДСП И ЛДСП В РОССИИ

Название организации	Продукция	Адрес и контакты	Производственная мощность	Объем продаж	
				2006	2007
Амурский ДОК, ООО	ДСП	682640, г. Амурск, Западное шоссе, д. 55 (42142) 2-84-50, 2-84-60 doc@mail.amursk.ru, www.dok.amkcity.ru	60 000 м³	25 000 м³	27 000 м³
Волгоградмебель, ОАО	ДСП	400059, г. Волгоград, ул. Никитина, д. 2 (8442) 66-12-91, 44-28-32, 44-37-20, 44-70-69, 44-26-67, volgogradmebel@mail.ru, www.volgogradmebel.ru	н/д*	80 013,37 м³	82 478,570 м³
Док-Плит, ООО	ДСП	109202, Москва, 1-я Карачаровская, д. 8, (495) 171-65-10	85 000 м³	85 000 м³	85 000 м³
Дятково, ДОЗ	ЛДСП	242603, Брянская обл., г. Дятково, ул. Ленина, д. 225 (48333) 3-10-85, 3-11-54, 3-12-94, 3-28-75, www.dyatkovol-dsp.ru	150 000 м³	н/д	н/д
Евростандарт, ЗАО	ЛДСП, ЛМДФ	Производство: 214016, г. Смоленск, ул. Соболева, д. 113 Представительство в Москве: Большая Садовая, д. 8, оф. 516 (495) 650-10-66 Склад: МО, г. Щелково, Буровая ул., д. 3, (495) 221-79-89 (4812) 68-31-62, 68-32-11, 38-98-47, 38-81-94, 32-77-86 eurostandard@sci.smolensk.ru, www.eurostandart.com	около 450 000 м³ (ЛДСП и ЛМДФ вместе)	450 000 м³ (ЛДСП и ЛМДФ вместе)	450 000 м³ (ЛДСП и ЛМДФ вместе)
Жешартский фанерный комбинат	ДСП, ЛДСП, ДВП	169045, Республика Коми, Усть-Вымский р-н, п. Жешарт, ул. Гагарина, д. 1 (82134) 4-71-75 (факс), 4-71-20, 4-71-87, 4-72-21, zfk@zfk.ru	100 000 м³ ДСП 75 000 м³ ДВП	84 064 м³ ДСП 74 968 м³ ДВП	85 283 м³ ДСП 68 746 м³ ДВП
Завод «Невский Ламинат»	ДСП, ЛДСП	188684, Ленинградская обл., Всеволожский р-н, п. Невская Дубрава, Советская ул., д. 1 (81370) 7-63-64, 7-64-49, 7-68-50, intrust_ya@mail.ru	н/д	110 000 м³	112 000 м³
ИнтерПро Р, ООО	ЛДСП, МДФ	Фактический: 127247, г. Москва, Дмитровское ш., д. 100, корп. 2. Для почтовых отправок: 127247, г. Москва, а/я 48 (495) 780-01-95, interpror@interpror.ru, www.interpror.ru	2,5 млн м² ЛДСП	н/д	н/д
Карелия ДСП, ОАО	ЛДСП	186323, Республика Карелия, Медвежьегорский р-н, п. Пиндуши, Канифольная ул. (81434) 5-02-02, info@karekdsp.ru, www.cora.ru	5 млн 800 тыс. м²	6 млн 500 тыс. м²	6 млн 700 тыс. м²
Красноярский ДОК	ДСП	660006, г. Красноярск, Свердловская ул., д. 101а (3912) 61-10-58, 61-18-35, 61-19-00, 61-09-75, 61-55-13 kontakt@krasdok.ru, www.krasdok.ru	90 000 м³	71011 м³	71 750 м³
Красный октябрь, ДОК	ДСП, ЛДСП	625001, г. Тюмень, Комбинатская ул., д. 60 (3452) 43-30-50, 43-14-14, 43-42-12, 25-08-54 dakor@dokko.ru, www.dokko.ru	110 000 м³ ДСП, 82 000 м³ ЛДСП	90 000 м³ ДСП, 69 000 м³ ЛДСП	95 000 м³ ДСП, 73 000 м³ ЛДСП
Кроностар, ООО	ДСП, ЛДСП, МДФ	157510, Костромская обл., г. Шарья, п. Ветлужский, Центральная ул., д. 4 (49449) 5-96-11 www.kronostar.com	450 000 м³ ДСП, 430 000 м³ МДФ, 15 млн м² ЛДСП, 9 млн 500 тыс. м³ стеновых панелей	н/д	н/д
Кроношпан Егорьевск	ДСП, ЛДСП, МДФ	140341, Егорьевский р-н, п. Новый, владение 100 (495) 970-01-07, 765-93-54 sales@kronospan.ru, www.dsp-mdf.ru	780 000 м³ ДСП, 32 млн м² ЛДСП	н/д	н/д
Монзенский ДОК	ДСП, ЛДСП	162040, Вологодская обл., Грязовецкий р-н, п. Вохтога, Железнодорожная ул., д. 83 (81755) 3-16-84, 3-28-26, monzadok@monzadok.ru, www.monza.ru	140 000 м³ ДСП, 2,1 млн м² ЛДСП	154 013 м³ ДСП, 6,4 млн м² ЛДСП	155 004 м³ ДСП, 6,827 млн м² ЛДСП
Муром, ЗАО	ДСП, ЛДСП	602253, Владимирская обл., г. Муром, пр. Кирова, д. 21 (49234) 3-57-20, 3-39-12, 3-57-22 sekretar@murom.mit.ru, www.zaomurum.ru	~70 000 м³ ДСП, 1млн м² ЛДСП	н/д	н/д
Пермский фанерный комбинат, ЗАО	ДСП, ЛДСП	617005, Пермский край, Нытвенский р-н, п. Уральский, Московская ул., д. 1а, (34272) 5-25-70, 9-54-41, 5-26-06, 5-33-62 (факс), 3-02-13, 9-54-41, 3-02-23, 3-07-82 info.pfk@sveza.com, fanera@plywood.permonline.ru	240 000 м³ ДСП, 164 000 м³ ЛДСП	210 200 м³ ДСП, 61 100 м³ ЛДСП	190 800 м³ ДСП, 63 500 м³ ЛДСП
Плитспичпром, ЗАО	ДСП, ДВП, МДФ	249000, Калужская обл., г. Балабаново, пл. 50 лет Октября, д. 3, (48438) 6-20-47, 6-09-37, 8 903 6365014 (моб.) bht1@yandex.ru, www.pspcom.ru	н/д	н/д	н/д
Самарский ламинат, ООО	ЛДСП	443031, г. Самара, пр. Кирова, д. 415 (846) 269-63-30, support@samon.ru	1,2 млн м²	1,2 млн м²	1,2 млн м²
Увадрев-Холдинг, ООО	ДСП, ЛДСП, мебельный щит	427261, Удмуртская обл., п. Ува, Заводская ул., д. 1 (34130) 4-53-00, 4-52-17, 4-53-95, 4-57-72 karl@uvadrev.udmnet.ru www.livwood.ru	174 145 м³ ДСП, 8,41 млн м² ЛДСП, 1700 м³ мебельного щита	155 240 м³ ДСП, 7 754 610 м² ЛДСП	164 504 м³ ДСП, 8 247 887 м² ЛДСП
Флайдерер, ООО	ДСП, ЛДСП	173502, Новгородская обл., Новгородский р-н, д. Подберезье, Центральная ул., д. 106, (8162) 94-37-66 vitaliy.trukhov@pfleiderer.ru, www.pfleiderer.ru	500 000 м³ ДСП, 17 млн м² ЛДСП	Проводились работы пусконаладки, производства практически не было	470 000 м³ ДСП, 17 млн м² ЛДСП
Чаадаевский завод древесностружечных плит, ОАО	ДСП	442325, Пензенская обл., Городищенский р-н, п. Чаадаевка, 2-я Луговая ул. (84158) 4-21-15, 4-42-69 mail@dsp-penza.ru, www.dsp-penza.ru	н/д	н/д	н/д
Череповецкий ФМК, ЗАО	ДСП, ЛДСП	162604, Вологодская обл., г. Череповец, Проезжая ул., д. 4, (8202) 29-11-95, 55-50-54, 29-13-64, 29-79-73, 29-14-38	208 000 м³ ДСП, 77 500 м³ ЛДСП	113 307 м³ ДСП, из них часть на ЛДСП – 77 110 м³	105 698 м³ ДСП, из них часть на ЛДСП – 76 062 м³

* Н/д – нет данных

ПЛИТЫ ДСП В РОССИИ: ЗА И ПРОТИВ

Развитие мебельной промышленности в России увеличивает внутренний спрос на плиты ДСП. Наша страна сегодня выпускает дешевые и достаточно высококачественные плиты. Тем не менее объемы производства высококачественных ДСП у нас пока небольшие. Так что же мешает наладить производство этих «нужных» плит в России?

За ответом на ключевые вопросы по развитию рынка ДСП мы обратились к представителям известных российских компаний: Виталию Петровичу Стрелкову, кандидату технических наук, заместителю генерального директора ЗАО «ВНИИДРЕВ» по научной работе; Виталию Петровичу Кроммеру, руководителю отдела сбыта по России и СНГ Московского представительства компании «Паллманн Машиненфабрик ГмБХ & Ко. КГ»; Руслану Мадисовичу Курбатову, менеджеру ЗАО «Концерн «Дитрих Дизайн»; Игорю Александровичу Шатрову, начальнику коммерческого отдела ООО «Древиз»; Тамаре Николаевне Поздней, ведущему специалисту ООО «Увадрев-Холдинг»; Сергеем Николаевичем Зайкову, начальнику отдела региональных продаж ООО «ТД «Ресурс»; Александру Сергеевичу Агаркову, специалисту по маркетингу ООО «Сыктывкарский фанерный завод».

— Каковы тенденции развития рынка плит ДСП в России? От каких факторов они зависят?

ВНИИДРЕВ: По прогнозам, в ближайшие 2–3 года произойдет превышение объемов выпуска ДСП над объемами потребления внутренним рынком и, как результат, произойдет увеличение экспорта. Среди факторов, которые способствуют развитию этих тенденций рынка, выделяют использование отходов деревообработки и большие запасы низкокачественной древесины; получение материала нужного размера и качества; широкое развитие строительства, появление новой техники и технологических процессов, обеспечивающих выпуск конкурентной на мировом рынке продукции. Следует отметить, что в связи с интенсивным созданием мощностей по производству древесных плит обозначились общие для подотрасли проблемы, в том числе:

- Создалась нехватка мощностей по проектным институтам. Существующие профильные проектные организации до конца 2008 года уже загружены разработкой проектов строительства заводов древесных плит. Существуют проблемы включения новых древесно-плитных проектов в планы проектных институтов.

- Производство синтетических клеящих смол начинает отставать от бурно развивающегося производства древесных плит. Обозначился дефицит в карбамидоформальдегидных смолах для получения малотоксичных древесных плит класса Е-1. Остро стоит проблема создания мощностей по производству карбамидных и фенолоформальдегидных смол для Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, где намечается создание крупных мощностей по МДФ, ДСП и OSB.

- В России отсутствует производство меламина для изготовления пропиточных смол для линий импрегнирования и получения водостойких МДФ, ХДФ и ДСП. Начинают отставать мощности по производству карбамида. Отсутствует производство полимерной изоцианатной смолы (дифенилметандиизоцианатные смолы – МДИ-связующие), необходимой для намечаемых к строительству заводов OSB.

- Существует проблема комплектования дирекции строящихся заводов и последующего укомплектования квалифицированными специалистами предприятий по производству древесных плит с учетом высокого технического уровня создаваемых производств. Оперативное решение вышеназванных проблем также способствует быстрому развитию плитной промышленности в России.

КОНЦЕРН «ДИТРИХ ДИЗАЙН»: OSB во многом превосходит по качеству фанеру и ДСП. И поэтому скоро произойдет расширение рынка именно этих

плит, они, возможно, вытеснят ДСП. Все будет зависеть от того, насколько стоимость OSB будет меньше стоимости фанеры и ДСП такой же толщины, а также от качества влагостойкого состава, прокрашиваемого OSB, внешнего вида плиты, так как это влияет на визуальное восприятие продукции покупателями.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: В России производство и потребление ДСП с учетом импорта и экспорта в основном сбалансированы. Тем не менее строятся новые предприятия по производству ДСП, причем с объемами производства 250–400 м³ в год. Ожидается, что в перспективе растущее производство древесных плит должно быть сориентировано в значительной степени на экспорт.

— Растут ли потребности в ДСП на российском рынке? Почему?

ВНИИДРЕВ: Начнем с оценки потребностей плит ДСП на российском рынке. Если в прошлом году спрос составил 5,36 млн м³/год, то, по прогнозам, с 2008–2015 годов эта цифра увеличится незначительно, поскольку с каждым годом растет доля потребления плит МДФ в мебельном производстве.

ПАЛЛМАНН: Общий экономический рост благоприятно влияет на потребление плит ДСП непосредственно в мебельной промышленности.

Сыктывкарский фанерный завод: Спрос формирует предложение. С развитием мебельного производства увеличивается потребность в качественных ламинированных ДСП (ЛДСП), а прежде чем облицевать плиту, ее необходимо произвести. Получается, что тенденции нашего рынка плит направлены на увеличение объемов предложения ДСП. Именно поэтому в

городе Гагарине мы запускаем новый завод по производству ДСП и ЛДСП, а уже потом фанерное производство.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: Развитие мебельной промышленности способствует росту спроса на ДСП. Именно поэтому пока ДСП востребованы на нашем рынке.

— Как обстоят дела в вашей компании с экспортом продукции?

ДРЕВИЗ: Экспортом мы не занимаемся, импорт присутствует и составляет реальную конкуренцию отечественному производителю с импортным оборудованием.

ПАЛЛМАНН: Мы экспортируем продукцию практически во все страны мира, но подразделение по переработке древесины на фирме PALLMANN в основном поставляет оборудование в страны с большим запасом древесины: Канаду, Америку, Бразилию. Но и такие страны, как Китай, Турция, также являются крупными производителями плит, хотя и работают в основном на привозном сырье. На данный момент идет подъем отрасли в странах СНГ, Прибалтики и, конечно, в России.

Сыктывкарский фанерный завод: В основном наше предприятие занимается экспортом фанеры. Например, по прошлому году он составил около 70%. ЛДСП экспортируем в небольших количествах в страны СНГ.

ТД «РЕСУРС»: Мы на экспорт не работаем, наша продукция востребована на внутреннем рынке.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: Мы экспортируем свою продукцию в страны ближнего зарубежья: Узбекистан, Таджикистан. Но в небольших количествах.

— Существует ли отложенный спрос на плиты ДСП?

ВНИИДРЕВ: Да, существует. В России, к сожалению, производство высококачественных плит невозможно на низкотехнологичном оборудовании, установленном на наших заводах. Как известно, производство ДСП является самым капиталоемким. Замена существующего прессового оборудования на ленточно-роликовые прессы непрерывного действия и переход на

применение линий большей единичной мощности (300–700 тыс. м³) позволят получить плиты требуемой толщины и плотности, размеров и сорта.

Сыктывкарский фанерный завод: Наше предприятие имеет складские помещения во многих регионах страны, и поэтому на работе завода не сильно ощущается процент отложенного спроса, даже если он и есть.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: Бывают и такие ситуации, когда производственная мощность завода намного выше объема продаж. Но с этим должны бороться службы маркетинга предприятий: стараться работать на заказ, заранее заключать договоры, чтобы не сработать себе в убыток.

— Какова конкуренция ДСП на российском рынке? Что мешает развитию этого рынка?

ВНИИДРЕВ: Если российская химическая промышленность всерьез задумается над разработкой большого объема малотоксичных смол, то через несколько лет сможет поспособствовать обеспечению рынка древесными плитами с классом эмиссии Е0, Е1.

ПАЛЛМАНН: Сегодня рынок развивается очень динамично, и хотелось бы, чтобы так и продолжалось. Если ситуация не изменится в худшую сторону, то через несколько лет Россия обеспечит внутренний рынок на 100% собственными ДСП, OSB и МДФ, а также будет поставлять эти плиты на экспорт.

Сыктывкарский фанерный завод: Конкуренции на рынке шлифованных плит ДСП практически нет, так как спрос на них превышает предложение. Вводятся новые производства ДСП – в будущем между спросом и предложением установится баланс. Конкуренция на рынке ЛДСП появилась в 2007 году, после запуска крупных производств. Сейчас идет конкуренция не только по качеству, но и на уровне стилиа продукции.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: На внутреннем рынке ДСП большое значение имеет территориальное расположение предприятия, объем производства, качество плиты.

Наши клиенты находятся там, где для размещения производства есть соответствующий рыночный потенциал – Мы всегда там, где мы нужны! По всему миру!

Джонни Карл – директор по продажам в России, странах СНГ и Балтии

ЛЕСДРЕВМАШ-2008

Москва

1-4 сентября 2008

Павильон 8, Зал 2, Стенд №82В20



DIEFFENBACHER
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ

Фирма «Диффенбахер» располагает производственными мощностями и широкой сетью офисов и представительств по всему миру. Данное обстоятельство позволяет нам всегда быть рядом с нашими клиентами.

– По каким параметрам ДСП российского производства могут конкурировать с зарубежными?

ВНИИДРЕВ: Использование отходов от переработки уже заготовленной древесины и большие запасы низкосортной древесины позволяют наладить производство ДСП невысокой себестоимости (по сравнению с зарубежными плитами).

ПАЛЛМАНН: Все дело в сырье. Чем лучше сырье, тем лучше плита. В России сегодня плиты производятся из сырья, которое по своему качеству и составу в разы лучше по сравнению с тем, что перерабатывают на Западе. Но оборудование на заводах, которые не произвели либо произвели частично модернизацию, оставляет желать лучшего. От этого и страдают физико-механические свойства плиты, а также ее себестоимость, которая по сравнению с продукцией, выпущенной на современных заводах, намного ниже.

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: Качество ДСП в большей мере зависит от оборудования,

на котором они производятся. Там, где используются современные технологии на основе комплектов оборудования с непрерывными прессами, качество российских плит не уступает качеству плит зарубежных. Однако на внутреннем рынке имеется значительная доля плит неконкурентных по стабильности качества и удельным затратам на производство. Их выпускают предприятия, которые оснащены устаревшим оборудованием и производят в большинстве своем плиты, по содержанию формальдегида соответствующие классу эмиссии E2.

Сыктывкарский фанерный завод: По многим физико-механическим характеристикам, кроме токсичности.

– Какова сегодня рентабельность производства необлицованной ДСП по сравнению с облицованной?

ВНИИДРЕВ: Плиты, облицованные пленками на основе термореактивных полимеров, обладают высокой твердостью поверхности и устойчивостью к воздействию высокой температуры, воды и растворителей.

Ламинированные плиты хорошо подходят для изготовления деталей бытовой, медицинской, учебной и лабораторной мебели. Именно поэтому рентабельность производства ЛДСП на порядок выше, чем необлицованной ДСП.

Сыктывкарский фанерный завод: Производство полуфабриката (ДСП) менее рентабельно, чем производство конечного продукта (ЛДСП).

УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ: Повсеместно на предприятиях по производству ДСП имеются участки по их облицовыванию декоративными пленками. В соответствии с мировой практикой на любом производстве ДСП необходимо ламинировать до 80% плит, что позволяет повысить рентабельность плитного производства. В свою очередь, мебельные предприятия, используя ламинированные плиты, смогли сократить малопродуктивное оборудование по облицовыванию деталей мебели и также повысить рентабельность производства.

Подготовила Екатерина МАТЮШЕНКОВА

BIMA 310 V *Highlight!*

Bima 310V- компактное решение для любого производства, не занимающий много места, с встроенным узлом наклеивания кромки для получения полного цикла обработки. Это универсальный станок для ваших производственных нужд, который гарантирует самое высокое качество обрабатываемых заготовок — обеспечит высокую надежность и эффективность.

engineering solutions. **IMA**

Информация на www.ima-rus.ru
Центральный офис: +7 495 63 201 63

Обрабатывающий центр IMA




Międzynarodowe Targi Poznańskie
Poznań International Fair



meet the future

31.03 – 3.04.2009

Познань, Польша



DREMA

Международная выставка машин и оборудования для деревообрабатывающей и мебельной промышленности

выставка рекомендуемая:



хороший партнер в бизнесе

FURNICA

Выставка полуфабрикатов для производства мебели

Приглашаем также на:

FURN'EQUIP

DREMA 2009
UKRAINE

24-27.02.2009, Киев, Expo Plaza



А ТЕПЕРЬ ВОТ ЭТУ НОЖКУ ПОДПИЛЮ ЕЩЕ НЕМНОЖКО

ДЕРЕВОРЕЖУЩИЙ ИНСТРУМЕНТ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Технические обзоры стали хорошей традицией журнала «ЛесПромИнформ». Эти публикации помогают специалистам, работающим в отрасли, более четко ориентироваться в большом разнообразии технического оборудования, получать информацию по его эксплуатации и обслуживанию, быть в курсе развития рынка оборудования для лесной промышленности. Сегодня мы поговорим о режущем инструменте, проблема развития которого в лесной промышленности сегодня актуальна как никогда. Вряд ли кто оспорит значение качества режущего инструмента для получения конечного продукта, отвечающего не только существующим стандартам, но и не менее высоким требованиям заказчика. В этой статье речь пойдет об особенностях эксплуатации дереворежущего инструмента и перспективах его развития.

«Без качественного инструмента не может быть качественно выпускаемой продукции, — уверяет заведующий кафедрой инструмента Санкт-Петербургской лесотехнической академии Борис Каменев. — Речь идет о его стойкости, удобстве в работе и стоимости». Каждый руководитель сам решает, что для него важнее. Однако достаточно банальным, но при этом проверенным временем принципом отбора все же остается соотношение «цена — качество». Руководители компаний при выборе инструмента уделяют внимание самым разным позициям. Кто-то прежде всего заинтересован в качестве

обработки, кто-то хочет особой надежности инструмента, а кого-то больше волнует энергоемкость процесса. Все зависит от статуса компании и назначения выпускаемого оборудования. Например, старейшая компания «Первая мебельная фабрика» покупает очень качественный инструмент, и все ее производства оснащены дорогостоящим оборудованием. Для таких фирм цена играет далеко не первую роль. А для небольших частных компаний, которые производят, к примеру, доски для забора, вопрос стоимости инструмента очень важен. Понятно, что в результате каждый ищет то, что ему необходимо.

ЦЕНА И КАЧЕСТВО — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

В целом же основные требования к инструменту сводятся к его высоким эксплуатационным характеристикам, качественному сплаву, идеальной балансировке, грамотному техническому описанию. Но главным вопросом в большинстве случаев все же остается стоимость инструмента. Продукт многих итальянских компаний качественный, но дорогой, а его сборка на отечественных предприятиях пока что оставляет желать лучшего, хотя оборудование, заготовки, корпуса, твердый сплав приобретаются именно

у иностранцев (вспомните китайские автомобили).

Безусловно, российские предприятия — томские, московские, нижегородские — поэтапно модернизируют свои производства, но цены на их инструмент оказываются иногда даже выше, чем на итальянский. Так, в последнее время российские производители режущего инструмента — компании «Патриот» (Ногинск), «Центр режущего инструмента» (Москва), «Горьковский металлургический завод», «Фанвик», известные производством ленточных пил, круглых и дисковых пил большого диаметра, проработав все недостатки отечественной инструментальной индустрии, начали выпускать инструмент довольно хорошего уровня. «Поскольку для конечного потребителя главным конкурентным показателем в производстве инструмента является его меньшая цена, местный рынок может вполне конкурировать с иностранным», — говорит представитель ООО «Фанвик» Владимир Луцкий. При этом наши компании постоянно работают над улучшением качества своего продукта, подтягивая его до уровня известных фирм — производителей инструмента. В любом случае, по мнению экспертов, необходимо соответствие обоих параметров: и цены, и качества. Но при этом и материал, из которого

изготовлено оборудование, должен быть соответствующим. «У нас пока нет хорошей инструментальной стали, которая могла бы конкурировать с немецким или шведским материалом», — уверен Борис Каменев.

Основные игроки на рынке изготовления качественного инструмента — это компании из Германии, Швеции, Финляндии, Японии, Италии. Менеджер по продажам оборудования компании «Техноальянс» Игорь Косухин приводит в пример прекрасно работающие немецкие фирмы Leuco, Leitz, итальянские Freud, Metalnova, израильскую Dimar и в последнее время очень серьезно заявившую о себе японскую компанию Konifuchi. Подтягиваются к этим «монстрам» и производители из Китая, но пока создание собственных технологий им не под силу. Как правило, они заимствуют ноу-хау у иностранных производителей, выдавая при этом недорогой и не очень качественный аналог фирменного инструмента.

КАДРОВЫЙ ГОЛОД

Специалисты сходятся во мнении, что основные проблемы инструмента связаны прежде всего с его эксплуатацией и заточкой. «Крупные компании способны содержать заточные участки для всего спектра инструмента, своевременно отправляют свой инструмент на переточку, ведут по его работе статистику. А вот мелким производителям это не по карману, потому что, помимо оптимального выбора заточного оборудования, необходимо иметь квалифицированного заточника. А это в условиях современного дефицита квалифицированных кадров является вопросом почти риторическим, — сетует Игорь Косухин. — Люди вынуждены возить точить инструмент на сторону, но при этом получить хорошее качество заточки сложно: либо инструмент не дотачивают, либо умудряются за пять-семь переточек снять весь твердосплавный слой, а еще нарушают его геометрию, после чего инструмент идет на выброс. Но приходится с этим мириться, поскольку точить инструмент практически больше негде. Между тем при нормальной организации заточного участка пильный диск должен без проблем проходить не менее 25–30 переточек». К сожалению, существуют еще и такие компании, которые решают вопрос с заточкой инструмента старинным дедовским способом — ножовкой.

Крупные же предприятия готовят собственные кадры по эксплуатации инструмента, самостоятельно обучают персонал. Вообще, эксперты сходятся во мнении, что собственные центры по подготовке инструмента резонно создавать при частой подготовке инструмента. «Если нет возможности создать собственный центр, лучше обратиться в специализированные центры по заточке инструмента», — считает Владимир Луцкий. Такие центры, по мнению Игоря Косухина, способны решить проблему с профессиональной подготовкой квалифицированных кадров, которые должны знать все тонкости заточного ремесла, решать все проблемы, связанные с обслуживанием режущего инструмента на производстве, и регулярно вести статистику при обслуживании режущего инструмента.

Пока же с квалифицированным персоналом дела обстоят неважно. Как сообщил один эксперт, пожелавший остаться неизвестным, инструментальщиков в вузах уже давно не готовят, а часы преподавания данных предметов сокращены до минимума. Министерство лесной и бумажной промышленности еще при существовании СССР исключило из списка специальностей пилоправов. Когда же руководители предприятий спохватились, было уже поздно. Тогда они начали создавать на базе производств инструментальные подразделения там, где это было возможно.

И все же прогнозы экспертов достаточно оптимистичны: положение с кадрами постепенно улучшается, существует тенденция, которая приведет к увеличению фирм, продавцов и центров по подготовке инструмента.

ЧТО БУДЕТ?

Дереворежущий инструмент, безусловно, будет развиваться прежде всего с технологической точки зрения. Техническое усовершенствование, новое оборудование, новые материалы — все это будет уже в ближайшие

годы. Соответственно можно ожидать и увеличения стойкости материалов для изготовления инструмента, что лежит в основе надежности станков и технологической системы вообще. Ведь если вспомнить, с чего все начиналось, можно увидеть, что сначала появилась инструментальная сталь, потом сплавы, затем сверхтвердые материалы — искусственные алмазы. «Идет тенденция совершенствования конструкций. Инструменты должны быть технологичными, но более простыми по конструкции. Для режущих будут использоваться более дорогие материалы, а в остальном — более дешевые, более легкие материалы», — заявил представитель одной из петербургских компаний. С ним согласен и Владимир Луцкий: «Технологическая тенденция развития инструмента заключается в оснащении его режущих элементов новыми материалами — пластинками твердых сплавов, стеллитом, алмазами».

А Игорь Косухин считает, что развитие инструмента напрямую зависит от улучшения качества плитного материала. По его словам, если раньше в плите ДСП производители мебели могли найти все, что угодно, вплоть до болтов и гаек, и вынуждены были терпеть эти курьезные недостатки, то на современном этапе производства ДСП появилось много конкурентной продукции и качество плиты неизменно растет. При этом современные производители корпусной мебели могут позволить себе и дорогостоящий алмазный инструмент, особенно при производстве криволинейных изделий, которые сейчас являются неотъемлемой частью корпусного производства мебели.

В целом же развитие рынка будет двигаться в направлении дальнейшего улучшения качества инструмента на фоне его удешевления. А инновационные процессы на основе наукоемких технологий способны ускорить этот процесс.

Анастасия КУЗНЕЦОВА

От редакции

По опыту нашего общения с деревообрабатчиками вопрос выбора и эксплуатации дереворежущего инструмента является одним из самых насущных и проблемных на современном предприятии. Для принятия грамотного решения необходимо обладать исчерпывающей информацией об ассортименте, особенностях, возможностях и недостатках представленного на рынке инструмента. В следующих номерах журнала мы обязательно продолжим знакомить читателя с аспектами использования режущего инструмента в деревообработке. В настоящее время редакция работает над созданием технического обзора по этой теме. Приглашаем к сотрудничеству авторов, независимых экспертов и специалистов станкостроительных фирм и деревообрабатывающих предприятий.

СПРАВКА

В деревообрабатывающем производстве используется различный режущий инструмент: пилы, ножи, фрезы, сверла и т.д. Изготавливаются они как из обычных инструментальных сталей типа У8-У12, так и из легированных сталей типа 9ХС, ХВГ, Х6ВФ, Р6М5, Р18 и других. Производится также инструмент, оснащенный режущим зубом или вставками из твердого сплава. Выбор марки материала для изготовления дереворежущего инструмента зависит от многих факторов: обрабатываемого материала, объемов обработки, типа инструмента, угловых параметров, режимов резания и т.д.

Научно-техническое предприятие лазерных технологий «Физтех»

КРОМКУ ВАМ В РУКИ!

Только дилетанту в производстве мебели может показаться, что наклеить кромку легко. На самом деле от этой маленькой детали зависит очень многое. И в первую очередь внешний вид всего изделия. Неудачно подобранная по цвету кромка может стать буквально траурной рамкой, а неаккуратно приклеенная создает впечатление небрежности и недолговечности конечного продукта.

А между тем с каждым видом кромки приходится работать по-разному: с толстой и тонкой кромками, а также получаемой методом экструзии и каландрирования, при котором кромка нарезается из широких листов. Еще больше нюансов следует учитывать при использовании различных материалов. Наиболее покладисты кромки из ПВХ. Неслучайно в общем объеме продаж в мире они занимают около 80%. А вот появившиеся в 1980-е и 1990-е годы материалы на основе АБС (акрилонитрил-бутадиен-стирол) и полипропилена весьма капризны. Свои особенности в обработке имеют и последние веяния рынка, такие как ступенчатая комбинированная кромка, включающая слой из алюминия или стали. Между тем именно за современными оригинальными материалами будущее.

Признаем сразу: от разработки нового материала до воплощения его в жизнь – дорога долгая. Сколь бы ни был эффектен материал, необходимо еще разработать технологию, режимы

работы оборудования, подобрать (а порой и создать) агрегаты для станков, инструменты, клеи, обеспечивающие безукоризненное качество обработки кромки. А после этого еще и обучить всем премудростям сотрудников мебельных компаний, которые изо дня в день будут работать на этом оборудовании, используя уже отработанные технологии.

Многие предприятия стараются оптимизировать производство и вместо пяти простых и не очень дорогих станков покупают один с огромным количеством функций, сложным программным обеспечением. У российских предпринимателей постоянно растет интерес к дорогой и сложной технике, обслуживание которой требует высокой квалификации.

Именно поэтому во многих городах России, в частности в Петербурге, Москве, Ростове-на-Дону, Краснодаре, крупные зарубежные компании открывают свои представительства с целым штатом обслуживающего персонала. Так, например, в обязанности

наладчиков входит монтаж, гарантийное и постгарантийное обслуживание станков. Понятно, что производителям такого сложного оборудования все-таки приходится думать о сервисном обслуживании.

Однако поселить в каждом российском городе по бригаде техников было бы слишком затратно даже для крупного холдинга. Поэтому многие компании открывают свои учебные центры или начинают сотрудничество с учебными заведениями страны и принимают активное участие в подготовке и повышении квалификации специалистов, занятых обслуживанием кромкооблицовочного оборудования. Первой такой договор заключила Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия, которой немецкий концерн предоставил станки, компьютеры, а также видеоматериалы о передовых технологиях.

Свою лепту в обслуживание поклонников индивидуализма внесли и программисты: сейчас к каждому обрабатываемому центру прилагается компьютерная программа, не говоря уже о программах для отдельно взятого станка. Они настолько разнообразны, что любое предприятие может настроить и запустить оборудование именно в той конфигурации и по той программе, какая нужна конкретно ему.

Все вышесказанное еще раз наглядно подчеркивает, насколько важен на производстве так называемый человеческий фактор.

При эксплуатации кромкооблицовочного оборудования (как и любого другого) могут возникнуть различные аварийные и предаварийные ситуации. И важно то, что по статистике причинами практически всех подобных ситуаций являются следующие моменты:

- Плохо подготовленный или часто меняющийся персонал.
- Недостаточный контроль за состоянием режущего инструмента. Качественная заточка фрезы для снятия свесов напрямую влияет на качество получаемого изделия, то же касается фрез для торцевания кромочного материала по переднему и заднему краю детали.
- Некорректно подобранная система аспирации (стружко- и пылеудаление), результатом чего будет неэффективное удаление отходов обработки из станка.
- Превышенные ожидания от приобретенного оборудования, когда недобросовестные продавцы умышленно завышают возможности станка.
- Приобретаемое оборудование имеет свой определенный ресурс эксплуатации, рассчитанный на определенную производительность. При повышении требований к производительности происходит ускоренный износ отдельных узлов, что является следствием работы станка при критических нагрузках.

Часто приходится сталкиваться с ситуацией, особенно на предприятиях, активно наращивающих объемы производства, когда из-за большой загруженности производственными вопросами не хватает времени на достаточную подготовку персонала, отслеживание своевременного проведения требуемых регламентных работ

по обслуживанию станка, оценку правильности использования оборудования операторами. Следствием этого становятся упомянутые выше внештатные ситуации, результатом которых являются простой и произведенная продукция.

Для предотвращения возникновения возможных неисправностей рекомендуется следующее:

- Эксплуатировать станок в строгом соответствии с прилагаемой инструкцией.
- Требовать от поставщиков максимально содержательного обучения персонала, работающего на оборудовании. При необходимости проводить дополнительное обучение.
- За каждым технологичным станком должен быть закреплен определенный оператор, в компетентности которого вы уверены.
- Производить все указанные в техническом паспорте действия по обслуживанию станка (чистка, смазка, замена износившихся расходных материалов).
- С периодичностью один раз в три-шесть месяцев, в зависимости от интенсивности эксплуатации станка, приглашать техника сервисной службы поставщика оборудования для проведения регламентного сервисного обслуживания, что позволит избежать поломки, так как возможные причины будут выявлены заранее.

Елена БОЙКО

КОММЕНТАРИИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Анатолий Павлович ШТЕМБАХ,
технический директор
ООО «ФАЗТОН»:

– Кадровый вопрос – один из самых сложных для мебельного производства. Найти специалиста, который бы отвечал всем требованиям предприятия, разбирался в современном оборудовании, – задача для кадровика не из легких. Мы, например, уже год не можем найти техника по наладке кромкооблицовочного оборудования, которое поставляем на мебельные

фабрики Петербурга и Ленинградской области, являясь дилерами немецкой компании.

Мы обеспечиваем полный цикл услуг: это и монтаж оборудования, наладка, пуск производственной линии, и дальнейшее сервисное обслуживание. У нас достаточно широкий штат сотрудников, 80% из которых обеспечивают сервисное обслуживание оборудования, которое уже работает на производствах.

Кроме того, по договоренности с предприятием, которое закупает наше

оборудование, возможно обучение сотрудников. Ведь ни для кого не секрет, что кромкооблицовочные станки, да и вообще оборудование для мебельной промышленности, с каждым днем становятся все сложнее, все больше функций и возможностей появляется у каждой машины. Соответственно усложняется и задача специалиста, обслуживающего такой станок.

Естественно, что и программное обеспечение с каждым днем становится все сложнее. Значит, и требования к человеку, работающему с ним, растут.

Мы, например, сейчас предлагаем программы модульного типа. То есть, монтируя и запуская оборудование, оснащаем его базовым комплектом программ. Но со временем появляются так называемые модули, которые можно «добавлять» к основе. Соответственно человеку, работающему на таком станке, постоянно приходится осваивать новые возможности, новые функции. Понятно, что работать на таком оборудовании должен человек с образованием не ниже техника. Такого типа специалистов готовят всего в нескольких вузах страны.

Где же при таком раскладе руководителю производства искать сотрудников? Достаточно распространена практика, когда объявляется вакансия и директор предприятия лично едет по институтам, разговаривает с преподавателями, присутствует на практических занятиях, просит порекомендовать кандидатуру на ту или иную должность.

Другой вариант: компания заключает договор с учебным заведением и оплачивает обучение студента по той или иной специальности с условием, что, закончив обучение, он придет работать именно на эту фабрику. Я знаю, что подобным образом проводят обучение Санкт-Петербургская лесотехническая академия и некоторые другие ВУЗы.

Вот, кстати, еще пример подготовки кадров. Мебельная фабрика в Приозерске самостоятельно готовит специалистов. При предприятии работает колледж, где готовят техникумов для обслуживания собственного оборудования.

Какие требования предъявляются к кандидату на должность? В первую очередь, на собеседовании необходимо определить его профессиональные

навыки. Во-вторых, обязательное знание иностранного языка, английского или немецкого, на достаточно хорошем уровне. Ведь оборудование в основном приходит из-за рубежа. И специалист, работающий на нем, должен владеть языком настолько, чтобы самостоятельно изучить техническую документацию. Кроме того, мы отправляем сотрудников за рубеж на обучение, а там не всегда есть возможность общаться с представителями фирмы-производителя через переводчика. В-третьих, при приеме на работу нужно обращать внимание на психологические особенности кандидата. Очень важно, как он умеет работать в коллективе, как он вообще работает с людьми.

Владимир Михайлович ТИТОВ,
декан факультета МТД Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии:

— Задача любого высшего учебного заведения — выпускать специалистов, готовых прийти на производство. Сейчас в любой отрасли оборудование обновляется практически ежегодно. Появляются новые, более сложные станки, новое программное обеспечение. Естественно, что в процессе обучения молодые люди должны иметь возможность знакомиться с этими новинками, учиться на них работать. Одной теории маловато. Именно поэтому мы стараемся, чтобы в академии была хорошо подготовленная техническая база.

Если взять кромкооблицовочное оборудование, то сейчас у нас есть возможность использовать только самые современные машины. Мы заключили договор с дилером, который поставляет оборудование из Германии. Естественно, чтобы научить студентов работе на такой сложной технике, преподаватели сами должны знать предмет. Один раз в пять лет наши преподаватели проходят повышение квалификации. Иногда мы приглашаем менеджера среднего звена из той или иной компании, которые производят станки. Он обучает преподавательский состав, а иногда проводит лекции и семинары для студентов.

Пять лет, проведенные в стенах академии, не могут дать все знания, которые потом пригодятся в жизни.

Именно поэтому к нам иногда обращаются директора предприятий, они оплачивают обучение группы студентов, а затем предоставляют им рабочие места.

К слову сказать, в академии работает центр по трудоустройству. Сюда поступают заявки с предприятий Петербурга, Ленинградской и Московской областей, Краснодарского края, да практически со всей России. В анкетах руководители компаний предъявляют свои требования к будущему кандидату. Чаще всего требования такие: молодой человек должен быть целеустремленным, уравновешенным, амбициозным, аккуратным.

Арсен Микаелович МУШЕГЯНЦ,
директор по развитию
ООО «Сидак»:

— Честно признаюсь, найти хорошего работника вообще очень сложно, а уж поиск такого узкого специалиста, как, например, оператор кромкооблицовочного станка, может стать настоящей проблемой для предприятия. У нас ко всему прочему есть своя специфика. Фабрика находится в поселке Сиверский, это достаточно далеко от Петербурга, что еще больше усложняет поиски сотрудников. Ведь квалифицированные специалисты даже в Петербурге на вес золота, они никогда не сидят без работы. Какой смысл им тратить ежедневно на дорогу полтора часа?! Так что приходится нам выкручиваться: либо самим обучать персонал в процессе производства, либо переводить кадры с других предприятий. К примеру, устанавливаем мы в Сиверском новое оборудование, запускаем его, переводим сюда сотрудников с других производств, они начинают работать, параллельно обучают смену. Но не каждый согласится даже на это.

Чем можно привлечь специалиста? Зарплатой или перспективой. Зарплаты у нас средние, поэтому остается только карьерный рост, возможность развиваться, постоянно делать шаги вперед. У нас стоит современное оборудование, причем мы постоянно обновляем программное обеспечение. Для работы на сложном оборудовании у нас есть как рабочий состав, так и инженерно-технический. Понятно, что рабочие выполняют свои обязанности от и до. Любая нестандартная

ситуация — это задача технолога. Ответственность за вмешательство в процесс, скажем, обработки кромки полностью на технологе. И это обязательно специалист с высшим образованием и опытом работы. Ведь любое нарушение технологии, любой сбой ведут к тому, что кромка, а соответственно и все изделие в целом будет ненадлежащего качества. Казалось бы, такая мелочь, а исправить ситуацию можно только вручную. И только с большими усилиями. Вот почему руководство настаивает, чтобы каждый шаг, каждый этап работы были приведены к определенному стандарту. В обязанности технического специалиста входит также и составление инструкций с тем, чтобы облегчить и упростить процесс работы на том или ином станке.

На собеседованиях я в первую очередь уделяю внимание тому, как человек относится к делу. Он должен быть заинтересован в работе, иметь аналитический склад ума и стремиться развиваться. Все остальное неважно, придет в процессе. Знаете, как бывает: приходит человек на должность, и образование у него высшее, и опыт работы большой, и технологии он знает, и работает вроде неплохо... а не растет. И наоборот, к примеру, у нас на предприятии есть девушка, она пришла к нам сразу после Лесотехнической академии, практически ничего не умела, знаний для работы на производстве у нее не хватало. А сейчас она очень хороший специалист, один из лучших технологов.

Еще очень важно, чтобы человек не боялся брать на себя ответственность, искать нестандартные решения. Мы приобрели американское оборудование. Специалист приехал на монтаж, установил станок, собрал, запустил, показал, как работать, и уехал. Когда пришло время запускать линию, что-то не получилось, и станок встал. У нас было два варианта: за большие деньги вызывать специалиста снова или попробовать устранить неполадку самим. Мы выбрали второй путь. Правда, пришлось испортить немного материала, зато намного повысилась продуктивность. Да и с этим оборудованием наши специалисты стали на ты. Мы настраиваем станки под себя, под потребности предприятия, в любой момент можем изменить конфигурацию, поставить новые задачи.



Автоматические кромкооблицовочные станки IMA

- Кромка: меламин, PVC, ABS, рейка толщиной до 20 мм
- Скорость: до 30 м/мин
- Полное автоматическое управление



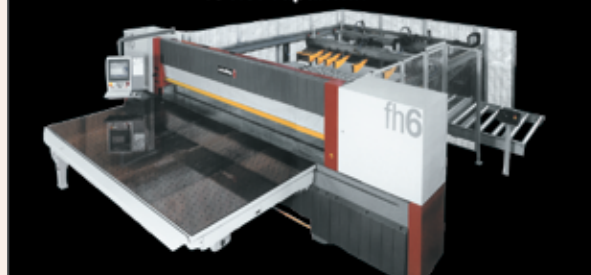
Пятиосевые обрабатывающие центры PADE

- Объемная обработка мебельных деталей, гнутых фасадов
- 5 независимых шпинделей по 10 кВт
- Высота деталей до 1200 мм



Автоматические станки для пакетного раскроя SCHELLING

- Высота пакета до 125 мм
- Синхронная работа агрегатов
- 10 лет гарантии



Сверильно-присадочные станки HIRZT

- Мгновенная переналадка
- Удобный интерфейс
- Сертифицированный сервис
- Эксклюзив в России!



САПЕМ ИНВЕСТ

Индустриальные технологии производства мебели

проектирование производств • инструмент
запасные части • сервис • обучение

111524, Москва, ул. Электродная, 13, т. (495) 780-99-86
office@sapem.ru 306-83-89
www.sapem.ru ф. 916-67-53

ОЦЕНИМ «ШВЕЙЦАРСКОЕ КАЧЕСТВО»

За последние несколько лет целый ряд крупных европейских компаний организовали в России собственные производства. Свой вклад в развитие нашего отечественного рынка внес известнейший в Европе производитель абразивных материалов sia Abrasives Industries AG.

Со дня своего основания в 1914 году в г. Фрауенфельде в Швейцарии компания sia Abrasives производит и продает системы абразивной обработки марки sia и к настоящему

моменту поставляет их для следующих отраслей: изготовление древесных и минеральных плит, мебели и внутренней отделки, автомобильные покрасочные операции и кузовные

работы, промышленная металлообработка. Последний сегмент включает в том числе судостроение и часовую промышленность.

Основное внимание компании направлено на ее главное производство – гибкие абразивные материалы. Sia Abrasives поставляет свою продукцию широкому кругу конечных потребителей – от розничного сектора до большого количества специализированных отраслей. В мае 2006 года совместно с российским партнером – компанией «Европроект» (которая уже много лет сотрудничает с sia Abrasives и является ее эксклюзивным представителем в России и на территории бывшего СССР) – швейцарцы торжественно открыли новое предприятие, расположенное в г. Электростали Московской области.

Главная задача нового производства – предоставить российским мебельным и машиностроительным предприятиям качественные бесконечные ленты необходимого им размера в кратчайшие сроки. Все сырье поставляется с головного предприятия из Швейцарии и первоначально имеет форму JUMBO-рулонов. Именно из этих огромных рулонов в дальнейшем и производится вся продукция.

Помимо шлифовальных лент предприятие будет поставлять в дальнейшем и другую продукцию, на данном этапе импортируемую из Швейцарии: листы и диски для ручных шлифовальных машинок, различные виды абразивных материалов на нетканой основе, а также сегментные ленты.

Понятие «швейцарское качество» распространяется не только на сыр, часы и шоколад, но и на всю продукцию, производимую в этой небольшой европейской стране. Поэтому и завод в Подмосковье оснащен современным прецизионным оборудованием и линией контроля качества продукции. Ведь

точность и надежность швов имеют решающее значение при получении безупречной поверхности обрабатываемого изделия и в неменьшей степени определяют срок службы ленты.

Чтобы следовать существующим высоким стандартам и во избежание возможных проблем, персонал производства прошел профессиональное обучение под руководством швейцарских консультантов на базе тренингового центра во Фрауенфельде. И именно поэтому продукция sia, изготовленная на предприятии в Электростали, находит все больше и больше потребителей на российском рынке.

Для удобства клиентов компании «Европроект», использующих продукцию sia, на территории подмосковного производства состоялось открытие учебного центра по технологиям абразивной обработки различной промышленной продукции. Здесь в форме семинаров и тренингов проходит обучение технического персонала, а также осуществляется подбор необходимого абразивного инструмента для решения задач, поставленных конкретными



предприятиями. Такие мероприятия проводятся для того, чтобы информировать клиентов о преимуществах предлагаемой продукции, обсуждать возникшие проблемы и пути их решения, сообщать о последних новинках и перспективах развития отрасли.

Мы стараемся не просто поставлять абразивный инструмент, но и обеспечивать профессиональную техническую поддержку клиентов, если необходимо, то и с выездом на производство, в том числе и при поддержке специалистов из Швейцарии. ■



Швейцарские абразивные материалы
sia Abrasives
для обработки древесных плит

sia Abrasives № 1 в мире!
Теперь и в России!

Центральный офис
ООО «Европроект»
121059, Россия, Москва,
ул. Киевская, д. 14, стр. 9
Тел. (495) 741-59-81
Факс (495) 741-59-82
E-mail: info@sia-abrasives.ru
www.sia-abrasives.ru, www.europroject.ru

ЛЕСДРЕВМАШ-2008 (Москва)
1-4 сентября
Павильон «Форум», стенд № FF 052

ВАШ КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОЙ ПОВЕРХНОСТИ!

ФРАНЦУЗСКО-РОССИЙСКИЙ БУМАЖНЫЙ АЛЬЯНС

Встречу представителей предприятий Франции, занимающихся бизнесом в целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП), и специалистов российской отрасли организовали Французская ассоциация машиностроительных предприятий бумажной, картонной, полиграфической и упаковочной промышленности SCIPAG-EMBALCO, Агентство по внешнеэкономическому развитию предприятий при министерстве экономики и финансов Франции UBIFRANCE и Торговое представительство при Генеральном консульстве Франции в Санкт-Петербурге. Прошла она 14 мая 2008 года. В франко-российском семинаре «Инновации в ЦБП: эффективность производства, качество и берегающие технологии» приняли участие 12 крупнейших промышленных предприятий Франции. Целью семинара было ознакомление специалистов ЦБП из России и стран СНГ с деятельностью крупнейших французских промышленных предприятий и французских филиалов международных холдингов отрасли.

Этот семинар должен стать частью большой программы профессиональных коллоквиумов, семинаров, выставок и конференций, организуемых ассоциацией SCIPAG-EMBALCO в различных странах для продвижения своих компаний-участников и их продукции.

Мероприятие проводилось под патронажем аппарата полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе и Генерального консульства Франции в Санкт-Петербурге при содействии РАО «Бумпром», Санкт-Петербургского государственного технологического университета растительных полимеров и Лесопромышленной конфедерации Северо-Запада России, а также при финансовой поддержке Банка «Сосьете Женераль Восток». В течение дня французские участники семинара выступали с докладами, посвященными инновациям, направленным на повышение производительности, улучшение качества продукции и снижение производственных затрат. Представленные российской общественности французские компании занимают лидирующие позиции в своих секторах и специализируются на производстве продукции и услугах, затрагивающих все этапы целлюлозно-бумажного производства:

- оборудование массоподготовки;
- бумагоделательные и картоноделательные машины;

- комплексное проектирование и модернизация оборудования;
- автоматизация технологических процессов;
- внедрение высоких технологий;
- повышение эффективности производства;
- системы качества и контроля;
- снижение затрат;
- безопасность и защита окружающей среды.

Компания KADANT LAMORT хорошо известна на российском рынке оборудования для ЦБП. Эта фирма занимается разработкой технологии массоподготовки, проектированием и изготовлением машин и технологических линий массоподготовки для производства бумаги, в том числе переработки макулатуры, а также производит вспомогательное оборудование для бумагоделательных машин.

Системы подготовки бумажной массы для упаковочных сортов бумаги и картона фирмы KADANT LAMORT занимали более 70% рынка в 2007 году и более 50% мировой установленной производственной мощности. Линии облагораживания макулатурной массы для производства санитарно-гигиенических видов бумаги данной компании занимают более 50% мирового рынка. Компания предлагает технологические линии облагораживания макулатурной массы для производства

различных видов бумаги производительною более 350 т/сутки. В настоящее время KADANT LAMORT поставила более 30 линий подготовки макулатурной массы производительною от 1000 до 1500 т/сутки.

Известный мировой лидер в сфере производства машин для ЦБП – фирма ALLIMAND – имеет большой опыт в области изготовления бумаги и инжиниринга. Компания предлагает клиентам продукцию высокого качества, сопутствующие услуги и возможность тестирования на испытательном оборудовании. ALLIMAND выпускает бумагоделательные машины для получения писчей, оберточной, газетной и каландрированной бумаги; оборудование для массоподготовки, вакуумные насосы.

Предприятие CLEXTRAL входит в состав Groupe Legris и специализируется на поставке оборудования для приготовления волокнистых полуфабрикатов по технологии Bivis, позволяющей использовать различные виды растительного сырья, такие как хвойные и лиственные породы древесины, однолетние растения и отходы переработки целлюлозосодержащего сырья. При использовании технологии Bivis можно получать волокнистый полуфабрикат для производства бумаги и картона из хлопка, льна, пеньки, багассы (отходов производства сахарного тростника), соломы злаковых культур.

Проектированием и производством новых бумагоделательных машин для получения различных видов бумаги и картона занимается компания ABK MACHINERY. Кроме того, предприятие выполняет модернизацию действующих машин. Машины для производства банковских билетов, декоративной и папиросной бумаги, машины для получения бумаги тисью и установки для выпуска бумаги «сухим» способом также входят в ассортимент продукции компании.

Компания AAB France проектирует и производит автоматизированные установки по подаче и подготовке химических вспомогательных веществ для производства целлюлозы и бумаги. В спектр химических веществ входят химические реагенты для отбели волокнистых полуфабрикатов, подготовки бумажной массы и машинной отделки бумаги и картона, в частности для меловального покрытия.

Современное производство бумаги и картона невозможно представить без использования автоматического контроля качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции на всех этапах технологического процесса. Широкий выбор датчиков непрерывного действия и приборов для лабораторных исследований в ЦБП предлагает компания TECHRAP.

Компания TERMOPAR специализируется на термических процессах в сушильной части бумагоделательных машин. Специалисты предприятия разрабатывают технологии процесса сушки бумаги, совершенствуют

паровоздушные системы с целью повышения эффективности сушки, производительности и уменьшения энергозатрат. Компания предлагает решение следующих проблем: сушка бумаги и ее моделирование; полная энергетическая ревизия; разработка системы «конденсат – пар» и системы вентиляции; расчет и подбор теплообменников; разработка системы контроля и регулирования; планирование системы трубопроводов и ее осуществление.

Сектор производства бумаги является одной из сфер деятельности компании PALL CORPORATION. Фирма разрабатывает технологии фильтрования, сепарирования и очистки. Данное предприятие предлагает такие технологии очистки, как фильтрация и обратный осмос, с целью оптимизации процессов производства и снижения эксплуатационных затрат в ЦБП.

Компания DELTA NEU имеет вековой опыт в области очистки воздуха, проектирует и производит оборудование, используемое в решениях комплексных задач по удалению отходов производства, таких как упаковка, картон, бумага, пластик, металл. Предприятие выпускает оборудование промышленной вентиляции: системы технологической вентиляции, вентиляции комфорта, освежение воздуха, охлаждение предметов; оборудование для удаления пыли «сухим» и «мокрым» способами и централизованного пылеулавливания. Оборудование и приборы, выпускаемые фирмой, позволяют управлять вентиляционной системой (контроль

температуры, удаление загрязнителей), системами пылеулавливания (сухие или влажные системы фильтрации для процесса производства), пневмотранспортировки отходов производства (бумага, картон, упаковка и др.) и фильтрации масляного тумана и дыма.

Комплексные установки по очистке сточных вод и удалению промышленных отходов ЦБП проектирует и поставляет фирма NEYRTEC ENVIRONNEMENT.

Оборудование и системы автоматизации технологических процессов и контроля качества предлагает компания SIEMENS. В ассортимент продукции данной компании также входят силовые распределительные и приводные системы.

Фирма BA SYSTEMES разрабатывает промышленные логистические системы на базе использования автопогрузчиков без управления водителем (AGV). Автоматизация охватывает процессы логистики производства, пакетирования, размещения и складирования, транспортировки бобин.

В ходе семинара участникам предоставлялась возможность проведения индивидуальных встреч с французскими специалистами и представителями французского банка. В атмосфере франко-российского семинара присутствовал дух единства и сотрудничества между двумя странами. Надеемся, что французские производители обретут тесные связи с российскими предприятиями, что позволит ЦБП выйти на новый уровень развития.

Ольга КОВАЛЕВА, доцент СПбГЛТА

АВТОМАТИЗАЦИЯ НАМ ПОМОЖЕТ

Иностранные производители поставляют в Россию качественные сорта бумаги, а их российские коллеги, чтобы выжить, вынуждены наращивать экспорт низкотехнологической продукции. Но и здесь их встречают жесткие требования по экологии и качеству. Устаревшие технологии целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП), применяемые в России, не могут конкурировать с современными технологиями иностранных производств. Ряд иностранных экспертов считает основной причиной неудовлетворительного состояния дел в ЦБП техническую отсталость отрасли.

Из-за нехватки средств у отечественных компаний за рубежом приобретаются устаревшие, списанные на металлолом бумагоделательные машины и устанавливаются на российских предприятиях. Для того чтобы продукция ЦБП была конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынке, необходимо строительство новых предприятий, на которых использовались бы современные технологии, и внедрение комплексной автоматизации на уже работающих предприятиях. Опыт зарубежных и отечественных предприятий показывает, что эффективность

современных производств во многом определяется их автоматизацией. При этом необходимо учитывать, что показатели эффективности работы предприятия выше при комплексной автоматизации всего производства, а не при модернизации отдельных цехов и участков.

На целлюлозно-бумажных предприятиях в России при модернизации производства часто оборудование устанавливается собственными силами. Причина такой тенденции – попытка экономии средств. Но если учитывать время, затраченное на собственную наладку и пуск, то экономия может получиться сомнительной. По этой причине все больше ощущается потребность в профессиональных монтаже и пусконаладке, проектных работах и сервисе. Эти задачи успешно решает ЗАО «Объединение Комплексная Автоматизация» («ОКА»). Каждый год в области автоматизации появляется что-то новое в технике и методиках работ. Это требует повышения квалификации персонала. По этой причине решить задачи комплексной автоматизации производства возможно только большим коллективом, руководители и специалисты которого имеют многолетний опыт создания автоматизированных систем управления на отечественных предприятиях.

Процесс работы специалисты объединения начинают со сбора данных и анализа условий работы конкретного производства. На основе собранных данных специалисты ЗАО «ОКА» осуществляют разработку технологических

решений проектной документации. При этом учитываются все требования и пожелания заказчика. Разработанная документация полностью соответствует действующим в ЦБП современным нормативам и стандартам, отражает реальные технические возможности исполнения проектной документации. Специалисты ЗАО «ОКА» имеют большой опыт работы с предприятиями ЦБП, выполнения комплексных работ по проектированию, монтажу и наладке систем автоматизации технологических процессов целлюлозно-бумажного производства и технологий. Качество выполняемых работ обеспечивается большим опытом и профессионализмом квалифицированных специалистов, современными техническими средствами автоматизации технологических процессов, поддержкой ведущих зарубежных и отечественных производителей автоматики.

Для решения производственных задач комплексной автоматизации целлюлозно-бумажных предприятий специалисты ЗАО «ОКА» разрабатывают самые современные методики автоматизируемого управления и программное обеспечение систем АСУТП. Создаваемая объединением под задачи заказчика комплексная автоматизация базируется на последних мировых разработках средств измерения, информационных и компьютерных технологий. Эти обстоятельства способствуют снижению затрат на производство и повышению качества продукции.

Александр БЕСКЛЕБНЫЙ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР ЛЕСПРОМ

10-13 ноября
PAP-FOR
RUSSIA 2008
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
В ОБЛАСТИ ЛЕСНОЙ, ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

segment
Office
mart

Reed Exhibitions

for foreign companies

tel. +7 812 332 4482
fax +7 812 332 4483
Olga.Elson@reedexpo.ru
www.papfor.com

ЛЕНЭКСПО

для участников, представляющих продукцию,
производимую в России и странах СНГ

+7 812 321 2819/51
+7 812 321 2792
molostvov@mail.lenexpo.ru
www.papfor.lenexpo.ru

Выставочный комплекс ЛЕНЭКСПО, павильоны 7, 8, 8А

МАКУЛАТУРА НА ПОТОК

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА МАКУЛАТУРНОЙ МАССЫ

В последние годы в развитых странах непрерывно растет процент использования вторсырья на бумажных производствах. Уровень потребления макулатурной массы в мировом производстве бумаги и картона в 1990 году составлял 35,6 %, а в 2005-м – уже 48,1 %. Линии сортировки макулатуры являются неотъемлемой частью целлюлозно-бумажных производств, использующих макулатуру.

Подобные технологические линии позволяют получать из макулатуры пригодный для производства бумаги материал. А неотъемлемой частью

любого современного производства являются системы автоматизированного управления технологическим процессом, которые проектируют и

строят совместно с технологическим оборудованием. Технологический процесс на подобных линиях направлен на размол макулатуры в макулатурную

Использование оборудования фирмы KADANT



150

массу, а также на очистку этой массы от ненужных включений. Под ненужными включениями понимают несколько видов примесей, содержащихся в макулатурной массе:

- крупные включения – различные фрагменты материалов, используемых для сшивания страниц (скрепки, клей и т.д.);
- мелкие включения – краска, используемая в типографиях.

Технологический процесс переработки макулатуры состоит из четырех ступеней:

- Роспуск (разволокнение) макулатуры, грубая очистка, сортирование и дополнительный роспуск макулатурной массы. Данная ступень позволяет восстановить бумагообразующие свойства у волокон макулатуры и получить волокнистый полуфабрикат, который может быть использован в композиции гладких слоев картона и бумаги для гофрирования.
- Тонкая очистка и сортирование макулатурной массы, ее дополнительный размол. У волокон макулатурной массы, полученной после II ступени, в достаточной степени сформированы и развиты бумагообразующие свойства, что позволяет использовать ее при производстве гладких слоев картона с нанесением печати на его поверхность.
- Удаление типографской краски путем флотации или промывки, которая носит название деинкинг (deinking).
- Четвертая ступень – отбелка или обесцвечивание макулатурной массы. Данная ступень довольно дорогостоящая и используется только на крупных предприятиях.

Построение современных линий сортировки макулатуры приносит экономический эффект за счет увеличения процента очищенной макулатурной массы, подаваемой на бумагоделательную машину, по отношению к количеству чистой целлюлозы. Также использование вторсырья дает очевидный экологический эффект как за счет экономии запасов древесины, так и за счет большей экологической безопасности линий сортировки макулатуры в

сравнении с производствами по переработке древесины.

Летом и осенью 2005 года на ЗАО «КФОб» выполнялись работы по строительству линии сортировки макулатуры на основе технологического оборудования фирмы Kadant, а также с использованием существующего технологического оборудования сортировки макулатуры фирмы Parcel. Технологический процесс линии обеспечивает три ступени переработки макулатуры. Помимо процесса непосредственно сортировки макулатуры решаются задачи по осветлению оборотной воды с помощью микрофлотатора, а также задачи по обезвреживанию отходов на линии DAKT. При постройке автоматизированной системы управления линии в целом приходилось учитывать разнообразность технологического оборудования, занимаясь разработкой алгоритмов, ориентированных на работу оборудования разных производителей в одной технологической цепи. АСУ ТП ЛСМ проектировалась и реализована по принципу распределенной системы управления. Головным управляющим устройством системы является промышленный контроллер Siemens SIMATIC S7 400, предназначенный для решения задач средней и высокой сложности. По периферии расположены устройства

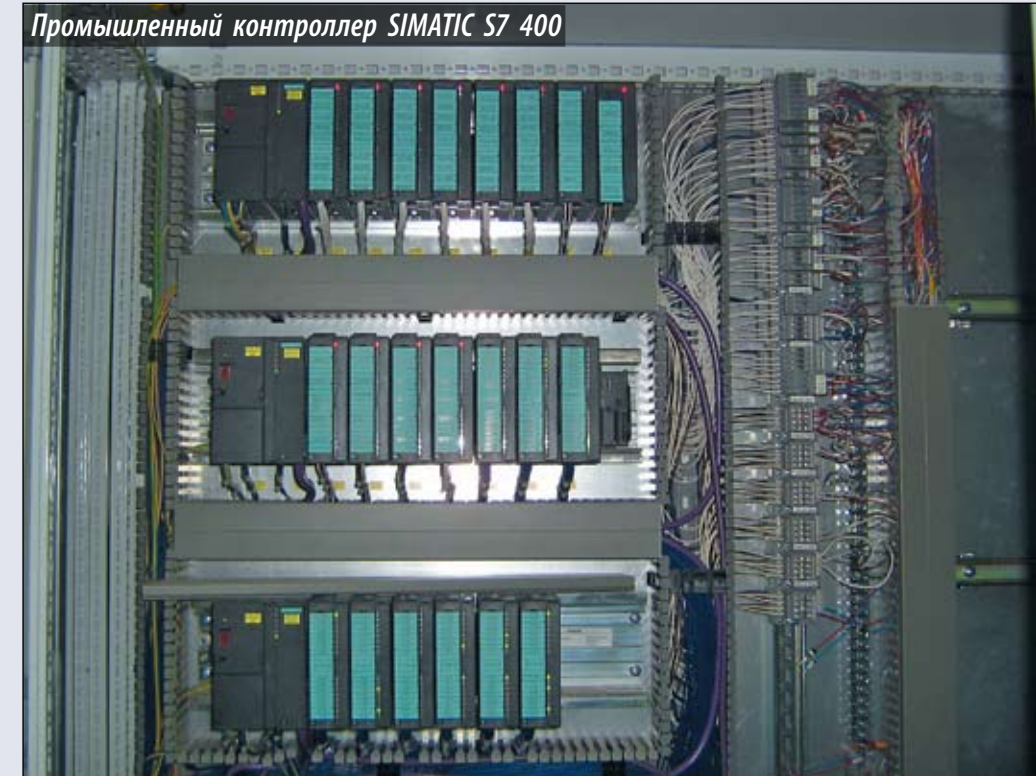
управления приводами SIMODOCE-DP, станции удаленного ввода/вывода BL-20 фирмы TURK, датчики расхода и давления Endress & Hauser с поддержкой шины Profibus-PA, регулируемые клапаны фирмы Metso Automation, электронные весы, подключенные по RS-485.

Помимо вышеперечисленного оборудования в состав системы входит оборудование автоматизации, поставляемое вместе с некоторыми технологическими агрегатами, такое как: программируемые реле LOGO, станции удаленного ввода/вывода ET200S. Основными сложностями проектирования нижнего уровня являются многообразие приборов и устройств, используемых при построении ЛСМ, и проблемы, связанные как с физическим сопряжением их с контроллером, так и с разработкой алгоритмов для функционирования отдельных агрегатов в единой системе. Разработка алгоритмов работы линии в целом производилась совместно с технологиями КФОб и представителями фирмы Kadant. Алгоритмы на отдельные агрегаты системы разработаны производителями упомянутых агрегатов.

Денис СТЕФАНОВИЧ,
директор ЗАО «Объединение «Комплексная
Автоматизация»

151

Промышленный контроллер SIMATIC S7 400



МАСЛА «ТНК БДМ» — МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Увеличение выпускаемой продукции на отечественных бумагоделательных комбинатах не только возможно, но необходимо и логично, так как спрос на бумагу и картон постоянно растет. Однако увеличение производительности возможно только при полной или частичной модернизации бумагоделательных машин (БДМ), срок эксплуатации которых исчисляется десятками лет. Одним из главных компонентов комплекса мер по модернизации является замена устаревших масел в системе смазки БДМ на более современные.



152

Увеличение числа оборотов валов и скорости выпуска бумаги приводит к увеличению нагрузок на ответственные узлы БДМ. Отечественные масла, выпускаемые по стандартам прошлого века, не могут обеспечить необходимый уровень эксплуатационных свойств, хотя и недороги по стоимости. Специальные импортные масла обладают высокими характеристиками, но, как правило, значительно дороже отечественных. Но на сегодняшний день уже существует группа отечественных масел, соответствующих высоким эксплуатационным требованиям, обладающих приемлемой стоимостью и проверенных долгосрочным опытом их эксплуатации. Это серия высокотехнологичных

масел, разработанных специально для бумагоделательных машин, — масла «ТНК БДМ».

В 1982 году на предприятии ОАО «Волга» была введена в эксплуатацию БДМ № 5, в централизованной системе смазки мокрой и сушильной части которой изначально применялось масло МС-20, поскольку на тот момент на отечественном рынке масел не было специализированного продукта. В масле МС-20 отсутствуют деэмульгирующие присадки, и при попадании в систему воды образуется эмульсия. В связи с тем что вода является активным катализатором окислительного процесса, без антиокислительных присадок масло быстро «стареет».

Это приводит к резкому ухудшению эксплуатационных свойств масла, а повышение нагрузок на смазывающие узлы требует запаса противоизносных, антиокислительных и водоотделительных свойств масла. Этот запас продлевает срок эксплуатации самого масла, а также увеличивает моторесурс механизмов. В настоящее время, в силу того что бесприсадочное масло МС-20 морально устарело и не может обеспечить качественное смазывание и защиту технологического оборудования, руководством предприятия было принято решение о замене масла на более современное, которое могло бы отвечать всем требованиям бумажного производства.

В 2005–2006 годах компания «ТНК» совместно с одним из мировых лидеров по производству присадок создала, испытала и предложила потребителям семейство масел, специально разработанных с учетом требований производителей бумагоделательных машин к противоизносным свойствам, сроку службы и водоотделению, а также реальных российских условий эксплуатации оборудования. До сих пор масла с таким уровнем свойств были доступны только от импортных лидеров рынка смазочных материалов. Масла серии «ТНК БДМ» двух классов вязкости ISO VG 150 и 220 специально созданы для циркуляционных систем смазки бумагоделательных машин, работающих с высокими нагрузками и повышенными скоростями в условиях обводнения. Масла «ТНК БДМ» производятся из высококачественных, специально очищенных базовых компонентов и импортного пакета

присадок, который прошел испытания и соответствует спецификациям Voith VN 108, SKF Emcor (Roller Test), FAG FE8, FAG step4, FAG PM0, Metso Paper RAU4L00659.04.

В сентябре 2006 года во время проведения регламентных работ вместо МС-20 в 20-кубовую систему БДМ № 5 было залито масло «ТНК БДМ 220». На первом этапе после замены нового масла при работе начало вымываться отложения из системы, скопившиеся там за много лет эксплуатации на МС-20. Как следствие, этот процесс сопровождался загрязнением фильтров и потемнением масла.

Моющие свойства масла обеспечиваются двумя видами присадок: детергентами и дисперсантами. Одни отмывают внутренние поверхности масляных каналов от механических и смолистых отложений, другие способны поддерживать частицы отмытых загрязнений во взвешенном состоянии, не позволяя им оседать на детали оборудования. Взвешенные таким образом крупные частицы более 5 мкм задерживаются на фильтрующих элементах, более мелкие циркулируют вместе с маслом, не причиняя вреда оборудованию, до полной замены масла. При этом происходит изменение цвета масла. После двух недель использования масла «ТНК БДМ 220» количество вымываемых из системы отложений резко уменьшилось. Одним из внешних признаков очищения системы стали прозрачные ротаметры, что позволило снова вести визуальный контроль поступления масла к подшипникам БДМ. В дальнейшем наблюдались увеличение срока эксплуатации напорных фильтров, улучшение работы подшипников, снижение шума, отсутствие кавитации. Масло показало отличные деэмульгирующие свойства, вода полностью отставалась и удалялась из маслобака.

Кроме этого, можно отметить высокую культуру производства на ОАО «Волга», одним из показателей которой является постоянный контроль за состоянием масла, включающий систему фильтрации масел, контроль за наличием воды и температурой масла в системе, мониторинг состояния масла, а также контроль и слив отстоявшейся воды из маслобака. Нужно подчеркнуть, что «ТНК БДМ» — это многофункциональное масло,



которое по своим противоизносным и противозадирным свойствам соответствует лучшим зарубежным редукторным маслам. Согласно результатам испытания по методу FZG, масло «ТНК БДМ» превосходит двенадцатую ступень отказа.

Главный механик комбината Евгений Баринов высказал свое мнение: «Для меня важным стало то, что производитель не только поставил нам свое масло, но и наблюдал за его работоспособностью, ежемесячно производя отбор проб и анализ их параметров». На основании мониторинговой программы, которую организовал дистрибьютор компании «ТНК» в Нижнем Новгороде — ЗАО «Росма», в сентябре 2007 года было принято решение о замене масла «ТНК БДМ 220» на новое, поскольку первая заливка работала в очень жестком режиме, отмывая систему после использования масла МС-20. На долю новой заливки «ТНК БДМ 220» также пришлось испытание: увеличилось количество сливаемой из маслобака воды, в настоящий момент это около 30 л в месяц.

«Очевидно, вода попадает в систему через лабиринтные уплотнения валов, — сообщил начальник лаборатории гидравлики Александр Ревяков, — но мы не расцениваем ситуацию как аварийную, так как масло «ТНК БДМ» отлично справляется с водой, что позволит нам выполнить поиск и

устранение неисправности в регламентный ремонтный период».

Доверие к смазочным маслам «ТНК», основанное на долгосрочной успешной эксплуатации, позволяет расширять ассортимент используемых масел «ТНК» на другом оборудовании в данном производстве. Так, на продольно-резательном станке в гидросистеме используется «ТНК Гидравлик HLP 46», на установках рафинирования — специальное масло для зубчатых зацеплений семейства «ТНК Редуктор».

Коллектив ОАО «Волга» завершил 2007 год с рекордными за всю историю предприятия показателями. Произведено более 564,6 тыс. тонн газетной бумаги, что на 5,33% больше, чем в 2006 году. При этом в 2007 году продолжалась реализация проектов в рамках масштабной модернизации производства. Объем инвестиций в развитие предприятия превысил 750 млн рублей. В 2008 году планируется направить на капитальный ремонт оборудования около 360 млн рублей. Планируется приступить к модернизации самой производительной в России бумагоделательной машины № 8. ■

ООО «ТНК смазочные материалы»

г. Москва,
Таганская ул., д. 17-23
Тел. (495) 787-22-40
www.tnk-oil.ru

153

ЧТОБЫ ДЫШАТЬ ПОЛНОЙ ГРУДЬЮ

Для обеспечения отличного качества продукции и эффективности производства отходы из производственного цикла должны автоматически, безопасно и экономично удаляться. Фильтровальные установки и системы пневмотранспорта фирмы NESTRO Lufttechnik GmbH гарантируют чистоту воздуха на рабочем месте и соблюдение норм защиты окружающей среды.



Вакуумные вентиляторы, используемые в фильтровальных установках NESTRO, позволяют создать эффективную систему аспирации со значительно меньшей энергоемкостью. Это происходит за счет повышенного КПД вакуумной турбины. К вакуумному фильтру может быть подключено любое количество трубопроводов самого различного диаметра. Для вакуумной системы нет необходимости жестко привязываться к типоразмерам вентиляторов. Вакуумные вентиляторы для каждой системы подбираются точно под заданный расход воздуха и необходимое станкам разрежение. Вакуумный вентилятор располагается за фильтровальной поверхностью, через него проходит только чистый воздух без примеси древесных частиц, поэтому нет шума от ударов рабочего колеса по летящим частицам. Такой вентилятор можно установить не на земле, а в верхней части корпуса фильтра, имеющей дополнительную шумоизоляцию. И наконец, вакуумный фильтр никогда не пылит при работе, ведь если и образуется где-то неплотность, то через нее чистый воздух будет засасываться в фильтр и пыль никак не сможет вырваться наружу.

Кластерная (кластер – от английского «гроздь») структура фильтров NESTRO позволяет поэтапно наращивать производственные мощности предприятия, постепенно увеличивая количество секций фильтра. Для предприятия, которое только начинает производственную деятельность и приобрело, например, только кромкооблицовочные и форматно-раскроечные станки, достаточно двухсекционной аспирационной установки с производительностью 20 000 м³/ч. В дальнейшем этот фильтр может быть расширен благодаря добавлению новых секций и

вентиляторов. Такой подход позволяет рационально использовать средства предприятия. При работе такого фильтра выгрузка пыли осуществляется непрерывно в бункер-накопитель посредством системы пневмотранспорта. При этом на бункере-накопителе необходимо смонтировать циклонный сепаратор и шлюзовой дозатор. При таком построении трубопровод пневмотранспорта выполняется по замкнутой схеме.

Впрочем, существует альтернативное компоновочное решение: вместо циклонного сепаратора на бункере-накопителе можно установить крышный фильтр NESTRO. Загрязненный воздух, проходя через фильтровальную ткань, очищается до 0,2 мг/м³ остаточной пыли и выбрасывается в атмосферу, а сами опилки падают на дно бункера. Такая компоновка целесообразна, если бункер-накопитель находится на расстоянии более 70 м от фильтра, при этом отпадает необходимость в замкнутой системе пневмотранспорта, не нужна обратная магистраль, которая используется для циклонных сепараторов.

Сравнивая различные компоновочные решения аспирационных систем, необходимо отметить, что, помимо схемы «фильтр + бункер-накопитель», существуют бункерные фильтры NESTRO. Обладая всеми достоинствами вакуумного фильтра, они отличаются наличием небольшого бункера-накопителя (18 м³), внизу которого смонтирована мешалка. Чаще всего такие системы используются совместно с брикет-прессами (посредством подающего шнека брикет-пресс подключается к бункеру фильтра). Помимо использования с брикет-прессами, бункерный фильтр можно смонтировать на металлическую конструкцию, под которую может заехать самосвал, то есть появляется возможность осуществлять выгрузку опилок прямо в кузов грузовика. Максимальная производительность бункерного фильтра NESTRO – 40 000 м³. Такой производительности вполне хватит для обеспыливания станков в среднем цехе, но для крупного предприятия больше подходит компоновка из отдельного фильтра и бункера, соединенного с ним системой пневмотранспорта.

Сбалансированность решений NESTRO позволяет использовать их как на небольшом производстве, так и на крупном деревообрабатывающем предприятии. Один или несколько фильтров, связанных системой пневмотранспорта с отдельно стоящим бункером, из которого посредством мешалки и шлюзовых дозаторов производится выгрузка опилок на грузовик или в котельную, – это простая и надежная схема, при которой гарантированно сохраняется работоспособность производства. Напрашивается аналогия с военной техникой, где все системы, необходимые для функционирования боевой машины, продублированы, а сами агрегаты скомпонованы так, что даже при повреждении отдельных узлов сохраняется работоспособность всей машины. Простота монтажа и продуманность конструкции аспирационных систем, а также технологическая гибкость оборудования позволяют лесобрабатывающим предприятиям, использующим оборудование Nestro, строить высокоэффективные, надежные производства. ■

154

155



NESTRO®
Lufttechnik

ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Проектирование
Производство
Поставка
Сервис

- Системы аспирации, фильтры, возврат воздуха в цех
- Пневмотранспорт, вентиляторы
- Складирование и утилизация отходов
- Брикетирование
- Производство топливных гранул (пеллет)
- Котлы автоматические на древесных отходах
- Распылительные стеды для покраски
- Приточная вентиляция с подогревом воздуха
- Шлифовальные столы с отсосом пыли
- Дробилки для кусковых отходов



NESTRO Lufttechnik GmbH
Paulus-Nettelinstroth-Platz
D-07619 Schkölen
Tel. +49 (0) 3 66 94 / 41 0
Fax. +49 (0) 3 66 94 / 41 - 2 60

Наш стенд на выставке «Лесдревмаш-2008»: пав. 2, зал 2, стенд 22E01

"Актив Инжиниринг" ООО
127282, Москва, ул. Полярная, д.41, стр.1
Телефон / факс: +7 (495) 225-50-45
E-mail: info@nestro.net
www.nestro.net

Tomasz Balcerzak
Тел.: +48 - 604 134 088
E-mail: t.balcerzak@nestro.de

Андрей Крисанов
+7 (926) 248-10-40

ВСЕ О ЛЕСОПИЛЕНИИ И СУШКЕ

Юбилейной, 75-й, годовщине основания теории раскря, благодаря которой началось становление современного лесопиления, была посвящена V Международная конференция «Первичная обработка древесины: лесопиление и сушка пиломатериалов. Состояние и перспективы развития», которая прошла в конце марта в стенах Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С. М. Кирова (СПбГЛТА).

В работе конференции приняли участие сотрудники СПбГЛТА, руководители и специалисты лесопромышленных предприятий Восточной Сибири и Северо-Запада РФ, производители лесоперерабатывающего оборудования из Западной Европы и России. Участники мероприятия обсудили проблемы внедрения современных технологий лесопиления, сушки и обработки пиломатериалов, а также выбор эффективного оборудования. Речь шла также и о проблемах глубокой переработки древесины в России.

Так, например, член президиума конференции профессор Анатолий Чубинский рассказал о причинах небольшого объема экспорта российских пиломатериалов. По его мнению, проблема заключается в низком качестве производимых пиломатериалов и в неразвитости деревянного домостроения. На сегодняшний день в России имеет достаточно устойчивое развитие только производство фанеры.

Также Анатолий Чубинский обратил внимание участников конференции на принципы выбора оборудования и технологии лесопиления. Во-первых, стоит учитывать ресурсную базу и объемы сырья, чтобы производство не испытывало дефицита древесины. Например, в европейской части России наблюдается нехватка хвойного сырья. Во-вторых, важным фактором являются размерно-качественные характеристики пиломатериалов, которые на выходе должны иметь хорошее качество. Но в России для этого пока отсутствуют методы оценки их качества.

Участники конференции также говорили о перспективах и развитии производства древесных плит в России, которое тоже сталкивается с определенными трудностями. В частности, остро стоит проблема приближенности предприятий по производству плит к источнику ресурсов, то есть к лесу.

Не менее значима на данный момент и проблема нехватки квалифицированных кадров. Для успешного развития производства предприятиям необходима также помощь в виде инвестиций со стороны государства.

Наиболее острое обсуждение вызвал доклад старшего преподавателя кафедры технологии лесопиления и сушки древесины Алексея Артеменкова, посвященный проблемам, возникающим при сушке древесины, а также тому, как их избежать. Вот лишь некоторые аспекты, которые влияют на качество сушки:

1. Неправильное лесопиление. Сушка зависит от правильной настройки лесопильного оборудования и инструмента, подготовки соответствующих специалистов. Играет негативную роль и разнотолщинность пиломатериалов.
2. Неправильная укладка пиломатериалов. Проблемы при сушке зачастую возникают из-за неграмотного штабелирования и формирования транспортных пакетов.
3. Неправильное формирование сушильных пакетов (неправильная укладка по геометрии, неграмотная установка пакетов в сушиль-

ной камере, плохая вентиляция камер и т.д.).

4. Ошибки в режимах программирования сушильных камер.

Таким образом, весьма простые технологические требования к операциям укладки и хранения пиломатериалов либо не выполняются по незнанию, либо выполняются с грубыми нарушениями вследствие низкой технологической дисциплины (подробнее читайте в статье «А главное, сухо!» в следующем номере журнала «ЛесПромИнформ» в рубрике «Сушка древесины»).

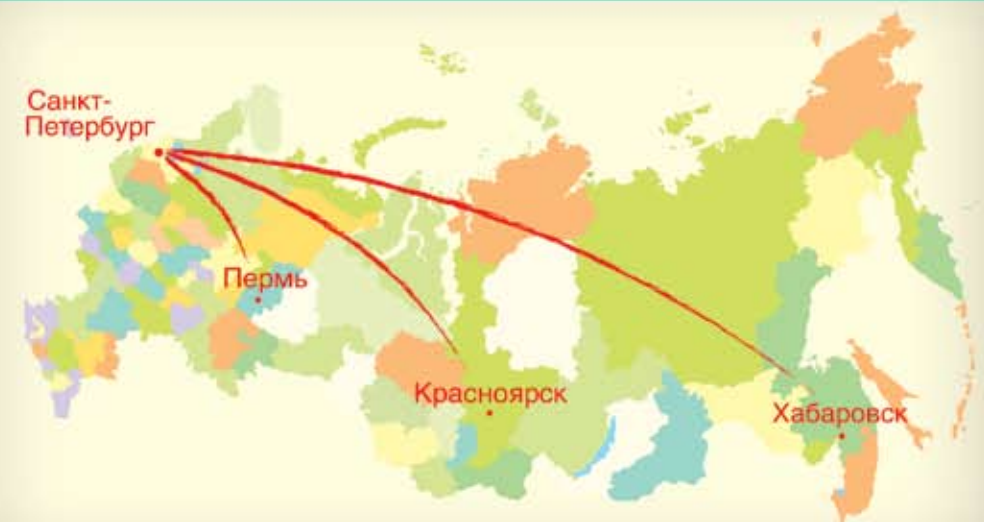
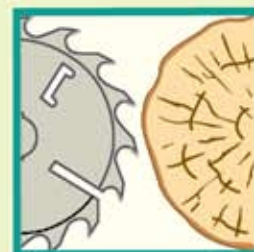
В рамках конференции выступили представители скандинавских фирм – производителей деревообрабатывающего оборудования: «Кара», «Яртек» и «Содерхамн Эрикссон». Перечисленные компании стали спонсорами конференции, благодаря им и научно-образовательному центру «НОЦ-МТД» факультета механической технологии древесины СПбГЛТА, который организовал мероприятие, стала возможна встреча специалистов.

Журнал «ЛесПромИнформ» выступил главным информационным спонсором и подготовил к изданию сборник материалов научно-практической конференции.

Анна ОГНЁВА



TEKNO
DREV'08



МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ ТЕХНОЛОГИЙ, ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



КАЛЕНДАРЬ "ТЕХНОДРЕВ" 2008



7 – 10 октября 2008
12-я Международная специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ"
Санкт-Петербург, ВК "Ленэкспо"

РЕСТЭК™



11 – 14 ноября 2008
2-я Международная специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Сибирь 2008"
Красноярск, МВДЦ "Сибирь"
Совместно: ВК "Красноярская ярмарка"

КРАСНОЯРСКАЯ ЯРМАРКА



КАЛЕНДАРЬ "ТЕХНОДРЕВ" 2009



16–19 апреля 2009
3-я Международная специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Дальний Восток 2009"
Хабаровск, Легкоатлетический манеж стадиона им. Ленина
Совместно: ОАО "Хабаровская международная ярмарка"

ХАБАРОВСКАЯ ЯРМАРКА



16-19 июня 2009
12-я Международная специализированная выставка
"ТЕХНОДРЕВ Урал. Поволжье 2009"
Пермь, ВЦ "Пермская ярмарка"
Совместно: ВЦ "Пермская ярмарка"

ПЕРМСКАЯ ЯРМАРКА

www.restec.ru/tekhnodrev

ОРГАНИЗАТОР:

РЕСТЭК™

Выставочное объединение "Рестэк"
Тел.: (812) 320-96-84, 320-9694
Факс: (812) 320-8090
E-mail: tekhnodrev@restec.ru

По вопросам участия в деловой программе:

ВСБ
ЕВБ

ООО "ВСБ"
Тел.: (812) 303-9874
Факс: (812) 235-1136
E-mail: fedorova.eg@restec.ru

ЮГРА — ТЕРРИТОРИЯ ВСТРЕЧ

С 17 по 19 апреля в Ханты-Мансийске, столице одного из крупнейших лесозаготовительных центров России — Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО) — Югра, прошла вторая специализированная выставка «ЛесТехСтрой». Журнал «ЛесПромИнформ» принял в ней активное участие.

Ханты-Мансийск стоит на семи живописных холмах и расположен на месте слияния двух сибирских рек — Оби и Иртыша. Это город удивительно красивой природы и чистого воздуха. На ханты-мансийских холмах проводятся международные соревнования по биатлону. По единодушному признанию международных арбитров и спортсменов это место считается одним из лучших в мире для тренировок и соревнований. Кроме того, в городе проводятся кинематографические, театральные, музыкальные фестивали, а также много других мероприятий международного, федерального и регионального уровней, в число которых входит и выставка «ЛесТехСтрой».

Основной целью выставки было продемонстрировать участникам российского рынка потенциал развития деревообрабатывающей и мебельной промышленности ХМАО-Югры, а также осветить деятельность правительства округа по реализации инновационных технологий в области лесной промышленности. От этого проекта ожидали привлечения на территорию региона передовых технологий и высокоэффективного оборудования для лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности. В выставке приняли участие 37 компаний из Москвы, Санкт-Петербурга, Иркутска, Екатеринбурга, Перми и других городов. Поскольку выставка по своему статусу региональная, она изначально не предполагала столь большого наплыва участников, как это обычно происходит на крупных ганноверской или миланской выставках. Однако, несмотря на относительно небольшое количество экспонентов, качество мероприятия несколько не уступало крупнейшим специализированным выставкам: работа шла насыщенно и эффективно.

Выставку «ЛесТехСтрой-2008» открывали заместитель председателя правительства ХМАО-Югры по вопросам недропользования и топливно-

энергетического комплекса Владимир Карасев и директор Департамента лесного хозяйства Евгений Платонов. В знак открытия они распилили деревянную рею и пожелали участникам продуктивной работы.

Работа началась сразу: в первый же день, в рамках деловой программы, состоялся круглый стол на тему «Политика Правительства РФ по снижению ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для лесной промышленности». Первым на встрече выступил заместитель директора Департамента лесного хозяйства Андрей Кугиков, который предоставил общие сведения о ресурсах ХМАО, представил участникам круглого стола лесопользование региона в цифрах, а также рассказал об организации лесных аукционов. По словам г-на Кугикова, на 1 января 2008 года в аренду сроком на 25 лет передан один участок лесного фонда для культурно-оздоровительных, туристических и спортивных целей на площади в 1 га (Пионерское лесничество). Также в 2008 году планируется провести аукционы по продаже права на заключение договоров аренды лесных участков по видам использования лесов. Уже сформированы лесные участки на территории лесного фонда Урайского, Самаровского, Междуреченского, Нефтеюганского, Самзасского, Няганского, Пионерского и Мегионского лесничеств с целью заготовки древесины. Заместитель директора Департамента лесного хозяйства отметил, что спрос на аренду лесных участков в целях ведения охотничьего и сельского хозяйств и осуществления рекреационной деятельности растет.

Он также напомнил, что в 2007 году в рамках проведения окружной выставки «ЛесТехСтрой» состоялся круглый стол на тему «Лесоводственные аспекты применения агрегатной техники при заготовке древесины в лесхозах ХМАО-Югры. Проблемы и

пути решения». На этом мероприятии было принято решение о разработке «Справочника технологий заготовки древесины на базе многооперационных машин для сортиментной технологии на зонально-типологической основе». В настоящее время ведется активная работа в этом направлении. Финансирование осуществляют ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг» и ООО «РЛК «Кода Лес». Планируется, что в июне 2008 года разработчик справочника — Уральский государственный лесотехнический университет — представит специалистам выполненную работу.

Следующим выступил начальник Югорского таможенного поста Ханты-Мансийской таможни Игорь Толстых. Он прокомментировал вопросы, связанные с льготами на ввоз оборудования, применением повышенных ставок на вывоз круглого леса, а также со снижением ставок на переработанную древесину.

В тот же день, 17 апреля, сотрудники московской компании «Сенеж-Препараты» провели семинар на тему «Огнезащита деревянных строительных конструкций» и «Защита древесины от биопоражения и насекомых на различных этапах заготовки и переработки». Специалистами компании была подготовлена насыщенная программа с демонстрацией результатов практического применения и лабораторного тестирования средств для защиты древесины. Участники семинара из первых уст получили исчерпывающую информацию об особенностях защитных составов, современных технологиях и оборудовании для защиты древесины, а также рекомендации по техническому оснащению участков антисептирования. В ходе встречи участники обменялись опытом по защите древесины с использованием как традиционных, так и новых современных защитных составов, технологий и оборудования.

Таким образом, организаторы выставки «ЛесТехСтрой» справились с задачей, которую поставили перед началом мероприятия: осуществить обмен опытом между специалистами лесозаготовительной и деревообрабатывающей отраслей, а также способствовать заключению контрактов и налаживанию новых связей. Теперь мы будем ждать новых встреч в Ханты-Мансийске на выставке «ЛесТехСтрой», которая пройдет с 15 по 17 апреля 2009 года.

КРУПНЕЙШИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНА

Уважаемые читатели, в журнале №2 за 2008 год в рубрике «Регион номера» мы подробно рассказывали о положении дел в лесопромышленной отрасли ХМАО-Югры. Там же мы привели таблицу с контактными данными ведущих предприятий, работающих в отрасли. Сегодня мы хотим подробнее рассказать о двух крупнейших предприятиях региона.

ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг» (ЮЛХ) является одним из ведущих участников лесозаготовительного и деревообрабатывающего рынков России. ЮЛХ включает в себя три предприятия: «Лесопильные заводы Югры», завод «ЛВЛ-Югра» и «ЛВЛ-Стройпроект». Остановимся на каждом из них поподробней.

ООО «Лесопильные заводы Югры» — одно из крупнейших предприятий России по лесозаготовке и производству пиломатериалов. Сегодня объем заготовки деловой древесины на предприятии составляет более 600 тыс. м³ в год, объем производства экспортных материалов — 200 тыс. м³ в год. В состав ООО «Лесопильные заводы Югры» входят четыре лесопильных завода: Малиновский, Зеленоборский, Самзасский и Торский. В настоящее время на предприятии внедряется метод сортиментной заготовки древесины с использованием харвестеров Volvo и форвардеров Ponsse. Пиломатериалы изготавливаются на современном оборудовании фирмы S.A.B. (Германия), сушка пиломатериалов производится в сушильных камерах фирмы Vanisek, сортировка пиломатериалов осуществляется на автоматической сортировочной линии немецкого производства.

Завод «ЛВЛ-Югра», запуск которого состоялся в 2003 году, является

единственным в России и других странах СНГ производителем клееного из шпона ЛВЛ-бруса. Завод оснащен современным финским оборудованием Raute, линия производства полностью автоматизирована. Сегодня предприятие осуществляет выход на проектные мощности (39 тыс. м³ ЛВЛ-бруса в год). Завод уверенно наращивает показатели: в 2006 году «ЛВЛ-Югра» выпустил 20 133,09 м³ продукции, в 2007-м — 21 555,2 м³. До конца 2008 года планируется увеличение объема выпускаемой продукции до 31 тыс. м³.

С целью подтверждения соответствия качества выпускаемого ЛВЛ-бруса европейским стандартам, ЮЛХ заключил долгосрочный контракт с государственным научно-исследовательским институтом Финляндии VTT, имеющим аккредитацию на территории Европейского союза. В рамках этого контракта лабораторией VTT проводятся испытания продукции завода «ЛВЛ-Югра». На основании экспертных заключений VTT Югорский лесопромышленный холдинг получил международный сертификат CE (EC-Certificate of conformity), позволяющий производить маркировку «ЛВЛ-брус UGRA» знаком CE (Certificated for Europe) и поставлять продукцию на экспорт: в Данию, Германию, Финляндию, США и Канаду.

Логичным этапом освоения строительного рынка России и региона является открытие в 2005 году завода «ЛВЛ-Стройпроект». Предприятие специализируется на производстве каркасных строений, изготовленных с применением ЛВЛ-бруса. В структуру предприятия входят проектно-конструкторское бюро, реализующее проекты различного уровня сложности, и строительно-монтажное подразделение, специализирующееся на возведении каркасных строений. В марте 2007 года на предприятии введена в эксплуатацию технология домостроительного производства на базе оборудования Weinnmann (Германия).

«КАРСИККО» является крупным лесопромышленным холдингом, работающим на территории Тюменской области и в ХМАО-Югре. В состав группы входят ООО «КАРСИККО Лес», ООО «КАРСИККО Тюмень», ООО «КАРСИККО Дом» и ОАО «Лесопромышленное предприятие «Туртас».

На языке финно-угорских народов «карсикко» означает особый способ

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О РЕСУРСАХ ХМАО-ЮГРЫ

По учету лесного фонда на 1 января 2008 года общая площадь земель составляет 48 926,4 тыс. га, из них:

- защитные леса (I группы) — 5,3%;
- эксплуатационные леса (III группы) — 94,7%.

Площадь, покрытая лесной растительностью, составляет 57% от лесного фонда.

Нелесные земли (пашни, дороги, просеки, сенокосы, пастбища, болота, прочие земли) составляют 43% от общей площади лесного фонда, где преобладающей категорией являются болота — 83% от нелесных земель.

Преобладающие породы:

- сосна обыкновенная — 53,7%;
- лиственница — 2,35%;
- береза — 16,14%;
- сосна сибирская (кедр) — 15,1%;
- ель — 9,14%;
- осина — 2,8%.

Общий запас древесины составляет 3089,9 млн м³, из которых:

- хвойные насаждения — 80,6%;
- мягколиственные насаждения — 19,3%;
- прочие древесные породы и кустарники — 0,1%.

Распределение площади, покрытой лесной растительностью, по группам возраста:

- молодняки — 11%;
- средневозрастные — 20,3%;
- приспевающие — 12,8%;
- спелые и перестойные — 55,9%, из них 34,1% — перестойные.

Расчетная лесосека составляет 35 645,9 тыс. м³, в том числе по хвойному хозяйству — 19 819,4 тыс. м³.

Сегодня в округе осваивается 8–9% (или около 2,5 млн м³) расчетной лесосеки.

По хвойному хозяйству расчетная лесосека осваивается на 10%.

обрубки и срубки дерева, который považают важным жизненным событием человека (рождение ребенка, свадьба, строительство дома). У финно-угорских народов «карсикко» соединяет природное и культурное начала, которые продолжают сосуществовать и на дальнейших стадиях обработки дерева — от строительства дома до изготовления деревянной утвари.

Теперь расскажем о каждом отдельном предприятии. Начнем с компании «КАРСИККО Лес», которая

ПОКАЗАТЕЛИ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ В ХМАО-ЮГРЕ

Фактическая рубка леса в 2007 году составила 6155,9 тыс. м³.

Лесозаготовительными предприятиями округа заготовлено 3008 тыс. м³, в том числе по хвойному хозяйству – 2180,2 тыс. м³. Объем лесозаготовок по сравнению с 2006 годом возрос на 25%.

Использование расчетной лесосеки оценивается в 8,4%, по хвойному хозяйству процент использования расчетной лесосеки составил 10%.

Прочие рубки выполнены нефтегазовым комплексом на площади 29 174 га, объем древесины составил 3051,3 тыс. м³.

Рубки ухода за лесами выполнены лесхозами на площади 6702 га (объемом 96,6 тыс. м³), в том числе уход за молодняками выполнен на площади 4667 га.

Необходимо отметить положительную динамику увеличения площади молодняков за счет проведения мер содействия естественному возобновлению и перевода лесных культур в покрытую площадь.

Всего за 2007 год создано лесных культур на площади в 812,6 га.

работает в сфере лесозаготовки, лесопиления, деревообработки и производства пиломатериалов. Предприятие самостоятельно ведет лесозаготовительную деятельность с помощью высокотехнологичных лесозаготовительных комплексов фирмы Ponsse (Финляндия). В настоящее время компанией используется три комплекса, однако в этом году запланировано увеличение производственных мощностей за счет приобретения еще двух машин Ponsse.

Сегодня компания активно ведет строительство лесозавода в Восточной промзоне в г. Советский. Проект, объемом инвестиций в 1 млрд рублей, предусматривает строительство лесопильного завода по производству экспортных пиломатериалов. В октябре 2007 года уже был произведен запуск первого лесопильного цеха, и уже скоро будут введены в эксплуатацию второй лесопильный цех и сушильно-сортировочный комплекс. После полного завершения строительства объем

лесопиления составит 600 тыс. м³ круглых лесоматериалов в год.

Лесопиление осуществляется на базе современного импортного и российского оборудования: разгрузчики Volvo L150, линия сортировки бревен ЛТ-182 мощностью 300 тыс. м³ в год, окорочный станок Valon Kone (Финляндия), лесопильный станок NewSaw R200 (Финляндия), оборудование Soderhamn (Швеция). Сушильный комплекс будет представлять собой шесть сушильных камер тоннельного типа производства фирмы WSAB (Финляндия) и восемь сушильных камер фронтальной загрузки фирмы Nardi (Италия).

Использование новейшего оборудования и реализация проектов по расширению производственных мощностей позволяет ООО «КАРСИККО Лес» применять более эффективные и экономичные методы заготовки леса (сортиментный вместо хлыстового) для обеспечения высокого качества своей продукции.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕСНЫХ АУКЦИОНОВ В ХМАО-ЮГРЕ

В 2007 году отпуск лесных насаждений для заготовки древесины осуществлялся посредством аукционов. Всего в аукционах участвовали 417 лесопользователей.

Основными покупателями лесных насаждений стали такие компании, как ООО «РЛК «Кода Лес», ООО «ЛесСтройИнвест», ЗАО «Нефтьстройинвест», ООО «Спектр-Л», ЗАО «Кондалес», ООО «ТД «Кондинский лес» и ООО «КАРСИККО Лес».

Лидером на аукционах 2007 года является ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг» (Ю.Г. Краев). Всего компанией было куплено 909,9 тыс. м³.

Что касается продажи древесины на корню, то в 2007 году были проведены 94 аукциона, где были проданы 943 лесосеки объемом древесины, подлежащим заготовке, в 2719,2 тыс. м³. Всего на аукционах выставались 1140 лесосек объемом древесины в 3189 тыс. м³.

Производственно-торговое предприятие «КАРСИККО Тюмень» осуществляет деятельность по следующим направлениям: лесозаготовка, лесопиление, деревообработка, производство пиломатериалов и профильной погонажной продукции. Площадка предприятия расположена в с. Леваши Тюменского района Тюменской области. Отведенная лесосырьевая база в Исетском лесхозе составляет более 125 тыс. м³. В зависимости от условий местности вся заготовка производится как механизированным способом (на базе финских лесозаготовительных комплексов сортиментной лесозаготовки Ponsse: харвестер Ergo и форвардер Buffalo), так и с использованием ручных бригад. В 2008 году «КАРСИККО Тюмень» планирует увеличить объем лесозаготовок до 60 тыс. м³, а в 2009-м – до 125 тыс. м³.

Компания «КАРСИККО Дом» представляет новейшую технологию строительства быстровозводимых панельно-каркасных деревянных домов. С запуском производственной линии 22 ноября 2007 года в Тюмени началось строительство деревянных домов по западным технологиям. Производственная мощность завода при работе в одну восьмичасовую смену составляет 100 домов в год при средней площади дома 150 м². К 2009 году завод будет работать в две смены, планируется выйти на полную мощность – 40 тыс. м² жилья в год.

ОАО «Лесопромышленное предприятие «Туртас» является одним из крупнейших лесозаготовительных предприятий юга Тюменской области. Имеющиеся лесные ресурсы позволяют вести заготовку древесины хвойных и лиственных пород. По итогам работы в 2006-м было заготовлено 66 тыс. м³ древесины, в 2007-м – 91 тыс. м³, за первый квартал 2008 года – 27 тыс. м³.

Редакция журнала «ЛесПром-Информ» желает Югорскому лесопромышленному холдингу и группе компаний «КАРСИККО» дальнейшего роста и успешного развития своей деятельности.

Елена ШУМЕЙКО

Полезные ссылки:

www.admhmao.ru;
www.admhmansy.ru;
www.ugratimber.com;
www.karsikko.ru.

Лесоматериалы Древесина Оборудование

Мощный международный портал в секторе B2B

timber
hunt.com™

Один из первых информаторов в лесопромышленном секторе B2B. Один из крупнейших Интернет порталов с коммерческими опциями on-line. Один из самых элитных каталогов производителей оборудования, трейдеров, импортеров и экспортеров древесины, более чем из 190 стран мира.

Эксклюзивный навигатор по самым современным выставкам лесного сектора. Мега ресурс новых технологий и продуктов, с аналитическими обзорами рынков.

Начни свой бизнес on-line за 99\$ и получи прибыль!

TIMBERHUNT.COM

S-303 'IDEAL PLAZA', 11/1 Sarat Bose Road, Kolkata - 700 020, India.
 Tel: +91 33 3058 3350, Fax: +91 33 2289 4729, Email: info@timberhunt.com

ОТ ШПОНА ДО ДИВАНА

За особые заслуги в становлении российского мебельного рынка выставка «Евроэкспомебель/EEM» принята в UFI – Всемирную ассоциацию выставочной индустрии. Членство в столь авторитетной организации, как UFI, вывело «Евроэкспомебель/EEM» на новый виток развития. С 13 по 17 мая в МВЦ «Крокус Экспо» прошла 16-я Международная выставка «Евроэкспомебель» и 7-я специализированная выставка комплектующих, фурнитуры и материалов «Интеркомплект/Interzum Moscow» (организаторы – Международная выставочная компания MVK и Koelnmesse GmbH).

В этом году 1500 компаний из 30 стран мира продемонстрировали российским потребителям современную мебель и все необходимое для ее производства. Общая площадь обеих выставок превысила 90 тыс. м². По предварительным подсчетам, выставки посетили почти 100 тыс. человек.

Специалисты считают «Евроэкспомебель/EEM» и «Интеркомплект» единственным мебельным форумом европейского уровня в России и используют возможности, предоставляемые выставкой, для вывода на рынок новых моделей и марок мебели, заключения новых контрактов, изучения спроса и продвижения товара.

Мебель как конечная продукция производства была широко представлена в новом, третьем, павильоне. Среди экспонентов были как самые авторитетные и крупные производители («Шатура», «8 Марта», «Сходня-мебель», «Миассмебель», «Мебель Черноземья», «Аллегро-Классика», «Атлас-Люкс», Pushe, «Свобода», «Интердизайн» и другие), так и новички не только из России, но и со всего света.

Материалы, из которых изготавливается все это мебельное разнообразие, технологии обработки,

инструменты и станки для мебельного производства можно было посмотреть во втором павильоне на выставке «Интеркомплект/Interzum Moscow». В этом году в выставке приняли участие 196 новых экспонентов. Прогрессивные материалы и новые схемы взаимодействия производителей и торговли, тенденции развития отечественного рынка и перспективы российской мебели на рынке мировом – обо всем этом можно было узнать на круглых столах, семинарах и презентациях, проводимых в рамках выставки. Все мероприятия деловой программы организаторы выставок сгруппировали по тематическим дням. 14 мая проводился День дизайна, 15-го – День торговли и продвижения, 16-го – День прогрессивных технологий.

В приветственном слове к участникам выставок президент Московской торгово-промышленной палаты,

депутат Государственной Думы РФ Леонид Говоров, в частности, сказал: «Одновременное проведение выставок «Евроэкспомебель» и «Интеркомплект/Interzum Moscow» позволяет установить более тесные связи между поставщиками материалов, комплектующих, фурнитуры и производителями мебели в России и за рубежом, что способствует развитию кооперации в мебельной отрасли».

Президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России Валентин Зверев отметил, что «сектор мебели и деревообработки успешно развивается, целенаправленно проводится работа по повышению качества, обновлению ассортимента выпускаемой продукции, предоставлению потребителям комплексных услуг по проектированию и формированию интерьерных решений».

Что же продемонстрировали на своих стендах участники выставки, чего ожидали они от этого значительного мероприятия и как реализовались эти ожидания?

По словам Алексея Горбачевского, генерального директора компании «Сапеминвест», изюминкой их стенда остаются сверлильные станки с ЧПУ итальянской компании Hirtz. Сюда приглашали тех, кто заинтересован в снижении затрат времени на сверлильном участке производства и увеличении при этом производительности в несколько раз. Кроме того, компания «Сапеминвест» представляла новейшие технологии обработки массива и проектирование изделий для мебельной индустрии; новое и восстановленное лесопильное оборудование; станки и линии по производству бруса, щитов, оконных и дверных блоков, штучного паркета; линии по изготовлению корпусной и деревянной мебели; режущий инструмент; запасные части и комплектующие. Порадовал большой поток посетителей, среди которых было много компетентных специалистов.

На стенде компании «МДМ-Техно» можно было увидеть форматно-раскроечные станки ведущих мировых производителей деревообрабатывающего оборудования Format4 и Felder (Австрия), кромкооблицовочные станки и станок для снятия свесов Lange (Германия), автоматический прямолинейный кромкооблицовочный станок Holz-Net (Австрия). Как сказал менеджер компании по продажам Петр Сорокин, «интерес к представляемому нами оборудованию стабильно высокий, во многом благодаря тому, что мы предлагаем специализированные программы для производств любого уровня – от фабричного до частного – и полную комплектацию линий – от станка до инструмента». Все представленное на стенде оборудование можно было увидеть в работе.

Большой интерес у посетителей вызвала и масштабная экспозиция фирмы «КАМИ». На 156 м² выставался весь спектр оборудования для производства корпусной мебели, начиная от раскроя ДСП, облицовки кромок деталей, сверления отверстий под фурнитуру и заканчивая сборкой и упаковкой. Посетителей

впечатлил непрерывно работающий кромкооблицовочный станок Filato FL530 со скоростью подачи до 20 м/мин, оснащенный всеми необходимыми и современными узлами для наилучшей обработки кромочного материала. Здесь также можно было посмотреть в работе новинки оборудования, узнать о новых технологиях, а каждый желающий мог получить квалифицированную консультацию ведущих специалистов по подбору оборудования и правильному построению технологического процесса. Елена Ефременкова, менеджер отдела по работе с клиентами, сообщила, что «за время выставки стенд «КАМИ» посетили около 3200 человек, а общая сумма заключенных контрактов составила свыше 4 млн рублей».

Родольфо Тирадо, генеральный директор чилийской компании «Игнистерра», рассказал: «Наша компания приехала на российскую выставку первый раз, хотя работаем уже давно по всему миру. От выставки ожидаем появления заинтересованных в нашем материале потенциальных покупателей. Мы представляем очень необычную разновидность дерева Ленга, которая растет только на юге Чили. Это уникальная, очень плотная древесина, из которой можно производить все деревянные изделия – от паркета до мебели. Ленга – это плотная и прочная древесина с розовато-кремовым оттенком и очень красивой текстурой. Мы заинтересованы в российском рынке и предлагаем не только дерево Ленга как материал, но и можем поставлять заказчику готовую продукцию, причем за счет относительно невысокой стоимости материала в сочетании с его экзотичностью наша компания весьма конкурентоспособна и видит в развитии сотрудничества с Россией большие перспективы».

Среди многообразия материалов для производства мебели можно было выделить натуральный шпон от итальянской компании «Дуэмме Трансиати». Представитель компании сказал: «Мы предлагаем натуральный шпон и как приверженцы природного материала, надо сказать, удивлены огромным количеством пластика, представленного на выставке. Натуральный шпон – наша основная специализация, мы производим его из самых разных пород дерева, как

общераспространенных, так и экзотических. У нас есть и уникальный вид шпона, из корней дерева. Это очень красивый материал необычного рисунка. Мы поставляем нашу продукцию во все страны мира, работаем и с Россией, у нас здесь есть представительство. Надеемся, что участие в выставке поможет нам расширить круг наших заказчиков, интерес посетителей чувствуется».

Традиционно привлекательным для посетителей стал стенд компании «Интервесп», на котором был представлен обрабатывающий центр Rover A всемирно известной итальянской компании Biesse. Этот центр идеально подходит для мебельных производств с большой номенклатурой изделий и для изготовления мебели по индивидуальным заказам. Также центр высокоэффективен при производстве эксклюзивных дверей и окон сложной формы (арочные конструкции и т.д.). Среди выгодных особенностей станка можно назвать регулируемую инвертером скорость вращения; быстросменные оправки инструмента; цилиндры с овальным сечением; широкое рабочее поле Y с пильной группой; зубчатый механизм с косыми зубьями; электрощпиндели большой мощности и т.д. Большая часть экспозиции была посвящена пильным дискам, алмазному инструменту, ленточным полотнам, резцам и сверлам, ассортимент которых позволяет подобрать необходимую деталь для решения любой производственной задачи.

Общие отзывы участников о выставке были положительными, ожидания оправдались, выставка принесла новые деловые контакты, помогла оценить перспективы и проанализировать состояние мебельного рынка в целом. Остается добавить, что по решению Всемирной мебельной конфедерации в 2009 году Россия станет хозяйкой Всемирного мебельного конгресса. Мероприятие, которое пройдет под эгидой АМДПР, без сомнения, привлечет внимание прессы и представителей власти. Это хороший повод напомнить о потенциале отечественной мебельной промышленности и тех проблемах, которые мешают ему раскрыться полностью.

Регина БУДАРИНА



Алексей Горбачевский, генеральный директор «Сапеминвест»



Коломбо Симоне, директор «Дуэмме Трансиати» (слева)

МОЩНОЙ ДЕРЖАВЕ — СОВЕРШЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

27 мая в Москве на стадионе технических видов спорта «Крылатское» при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ и крупнейшей общественной организации «Союз машиностроителей России» прошла Неделя концерна «Тракторные заводы» под девизом «Сделано в России». Концерн объединяет 16 производственных предприятий, три торгово-сервисных компании и ряд специализированных конструкторских бюро.

На разработке и производстве техники для лесной промышленности специализируются датская компания Silvatec (харвестеры и чипперы нового поколения) и Онежский тракторный завод. Российским и международным предпринимателям и представителям структур власти была представлена целая гамма конкурентоспособной отечественной инновационной техники, произведенной крупнейшими машиностроительными предприятиями

России с применением новейших технологий.

После торжественного открытия недели была организована пресс-конференция, в которой приняли участие президент концерн Михаил Болотин, заместитель председателя, руководитель аппарата бюро центрального совета Союза машиностроителей России Владимир Гутенев и представители научной элиты машиностроения. Как сообщил президент концерн,

основной объем поставок техники приходится на внутренний рынок (80%), а 20% уходит на экспорт более чем в 40 стран мира. Средний объем инвестиций в развитие техперевооружения предприятий составляет около 100 млн рублей в год, тяжелое машиностроение — это очень перспективная и стратегически важная для страны отрасль. Одной из задач концерн Михаил Болотин назвал достижение в мировом списке производителей тяжелой техники пятого места (сейчас российские производители находятся на шестнадцатом), что сегодня видится вполне реальным. Среди ближайших запланированных мер в этом направлении — внедрение на производствах стандартизации и сертификации, а также приобретение зарубежных предприятий, которые занимаются выпуском лесозаготовительной техники.

В рамках первого дня Недели концерн «Тракторные заводы» прошло первое заседание комитета при бюро центрального совета Союза машиностроителей по тракторному, сельскохозяйственному, лесозаготовительному, коммунальному и дорожному машиностроению. На нем присутствовали представители различных секторов машиностроительной отрасли, государственных, общественных, научных и образовательных учреждений. По словам председателя комитета, президента и генерального директора концерн «Тракторные заводы» Михаила Болотина, это заседание можно назвать историческим, потому что оно открывает новую эпоху российского

машиностроения — эпоху консолидированного развития отрасли, основанного на принципах межотраслевых связей и частно-государственного партнерства.

На официальное открытие недели прибыли сотни студентов ведущих технических учреждений страны, деловые партнеры из смежных областей, представители федеральных и региональных органов государственной власти, деятели науки и образования, представители СМИ. Состоялась встреча между российскими производителями и французскими промышленниками, прибывшими в Москву с целью налаживания деловых связей. Посетителям мероприятия была предоставлена возможность сесть за руль новинок коммунальной, дорожно-строительной техники, а также попробовать управлять эксклюзивными моделями лесозаготовительной техники.

В последний день недели после вручения кубков и наград победителям соревнований CHETRA и CITY CHETRA гостям демонстрировалось «Тракторное шоу». Эффектное представление



с участием разных моделей техники, тракторов, бульдозеров, харвестеров, которые танцевали, играли в футбол и демонстрировали свои технические (и не только!) возможности, произвело незабываемое впечатление на зрителей, среди которых был и премьер-министр России Владимир Путин.

Это мероприятие продемонстрировало не только богатый потенциал отечественного производителя, но и реальную возможность минимизировать влияние меняющейся конъюнктуры рынка на дальнейшее устойчивое развитие предприятий тяжелого машиностроения.

Регина БУДАРИНА

164



165

IPPTF

В рамках X МЕЖДУНАРОДНОГО ЛЕСНОГО ФОРУМА

8 – 9 октября 2008

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Holiday Club St.Petersburg

В.О., Биржевой пер., 2-4

International Pulp, Paper & Tissue Forum

3-я Международная техническая конференция "Новейшие технологии для целлюлозно-бумажной промышленности" при поддержке 3-я Международная специализированная выставка технологий, оборудования и обеспечения целлюлозно-бумажной промышленности

Организаторы:
По вопросам участия в конференции:
Тел./факс: +7(812) 303-9874, 320-8097
По вопросам участия в выставке:
Тел./факс: +7(812) 320-9684, 320-9694

Генеральный информационный спонсор: АЕСПРОМ

Информационные спонсоры:

РЕСДЭК™

www.IPPTF.com

ПЬЕСА ДЛЯ МЕХАНИЧЕСКОГО ХУЛОФОНА

ЗАРИСОВКИ С ВЫСТАВКИ XYLEXPO NEW — 2008

С 27 по 31 мая 2008 года в Милане в 21-й раз прошла выставка Xylexpo New, где были представлены новейшие разработки в сфере деревообработки и мебельного производства. Журнал «ЛесПромИнформ» конечно же не мог обойти своим вниманием такое важное событие. Ведь именно Xylexpo New — второе по значимости (после выставки LIGNA plus) выставочное мероприятие в Европе.

166

ξύλον
(xylos,
греч.) —
дерево

Построенная три года назад новая выставочная площадка «Фьера Милано Ро» во второй раз принимала у себя выставку Xylexpo. В этом году организаторы подошли к вопросу экспонентской площади более структурированно: девять павильонов были четко поделены на тематические площадки. Согласно стадиям технологического процесса, в павильонах были грамотно сгруппированы ведущие производители оборудования и комплектующих для первичной деревообработки,

деревянного домостроения, производства фанеры и плит, обработки поверхностей, мебельных производств. Демонстрации оборудования на открытых площадках, в отличие от Ганновера, практически не было (три-четыре компании не в счет).

На выставочной территории более 75000 м² (для сравнения, в 2006 году выставочная площадь составила 73200 м²), по статистике организаторов, разместились 853 экспонента — количество, превысившее показатель

2006 года (804 компании). В этом году организаторы отмечают рост количества иностранных участников — 248 компаний из 38 стран мира (в частности, Германия — 90 участников, Тайвань — 27, Китай — 19, Испания — 15, Австрия — 15, Швейцария — 13).

Казалось бы, успех очевиден, если бы не цифры, говорящие о значительном снижении количества посетителей. Всего выставка приняла у себя 81980 посетителей, что на 12,1% меньше, чем в 2006 году.



Однако отметим, что в очередной раз Xylexpo привлекла чуть больше иностранных специалистов (51,8% от общего числа посетителей), чем местных посетителей.

На Corso Italia — центральной аллее между павильонами, по которой от станции метро Rho-Pero на выставку проходили участники и посетители, — организаторы решили поставить стенды международных отраслевых ассоциаций, выставок и СМИ. С одной стороны, идея отделить информационных партнеров от остальных участников и разместить их вне павильонов, максимально близко к проходящим посетителям, интересна, но реализована она была не в самом лучшем виде. Бело-красные ряды палаток были бессмысленно отделены от аллеи стеклянными стенами, за которыми выставленное на стенде, мягко говоря, не бросалось в глаза. Некоторые палатки и вовсе были расположены в стороне от центральной аллеи, и в течение работы



выставки к ним подходили едва ли по пять человек в день. Нашему журналу повезло, мы заняли одно из самых проходных и видных мест, хотя выставлять на аллею баннер для привлечения внимания неохотно смотрящих по сторонам посетителей нам все же пришлось. Хотелось бы пожелать организаторам, сохранив идею, дать возможность участникам выставки быть «ближе к народу», а также шанс расположиться на равных условиях — вдоль аллеи, чтобы никто не оказался где-то за углом.

Среди стандартного большинства стендов среднего размера хочется отметить несколько экспонентов-«тяжеловесов», которые «наГОРОДИЛИ» несколько прекрасно оформленных экспозиций. Лидером по площади стала компания SCM Group, раскинувшая свою экспозицию аж на 6400 м², второе место поделили Homag-City и стенд компании Biesse — по 2800 м² каждый, а Weinig «скромно» разместился на 1100 м².

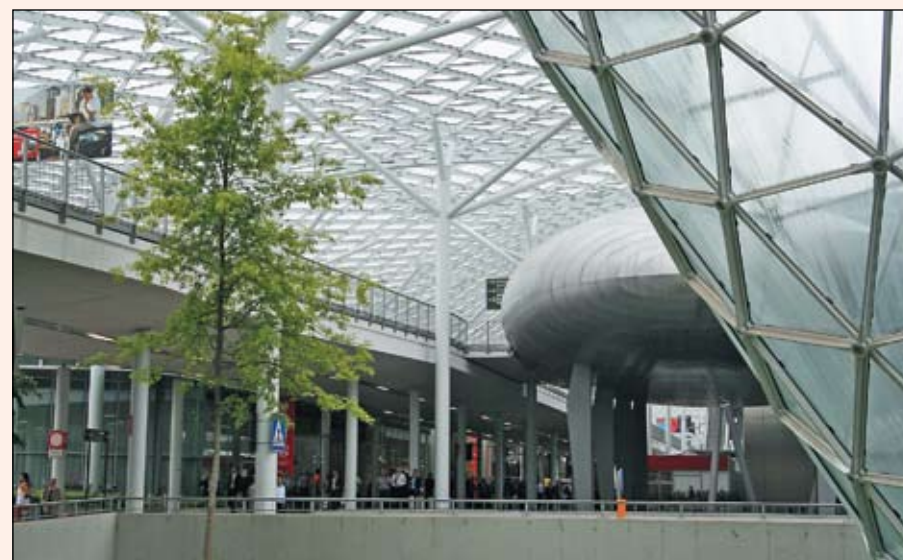


РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ

Еще одним существенным моментом, показывающим, насколько организаторам важно сделать выставку максимально представительной, расширить границы экспозиции по примеру LIGNA plus, стало то, что начиная с этого года Международная демонстрационная выставка лесозаготовительной техники и оборудования D.I.M.A.F. (International Demonstration of Forest Machinery and Equipment), организованная Serpa и Unif — Итальянской лесной исследовательской ассоциацией, — всегда будет проводиться под патронажем выставки Xylexpo.

15-ю по счету выставку D.I.M.A.F. в этом году проводили одновременно с Xylexpo New, а если быть более точными, то в последние два дня ее работы — с 30 по 31 мая. Выставка состоялась не на территории «Фьера Миано Ро», а в местечке Сан-Фиделе-Интелви (San Fedele Intelvi) в районе озера Комо, в полутора часах езды от Фьера Милано. Зато, в отличие от

167



стандартных открытых площадок в Ганновере, техника демонстрировалась в самом настоящем лесу. Для действительно заинтересованного посетителя расстояние, как говорится, не крюк. Вот разве что не стоит ставить посетителя перед выбором между экспозицией в павильонах и лесной площадкой, лучше бы сместить лесозаготовительную выставку еще на один день, так, чтобы осмотрев Xylexpro, покупатель спокойно перешел в лес.

NEW ФОРМАТ XYLEXPRO

После 40 лет сотрудничества (раньше выставка называлась Xylexpro/Sasmil) организаторы Sasmil – выставки комплектующих для мебели промышленности – решили разорвать договорные обязательства и провести свою выставку в другое время года. Соответственно организатор выставки Xylexpro – компания Серга – получил возможность изменить как содержание, так и название своего детища. Чтобы подчеркнуть перемены и новую стратегию выставки, к привычному названию просто добавили слово New – получилось Xylexpro New.

Надеемся, что происходящие позитивные перемены еще надеются «шуму», по крайней мере о расширении выставки говорит уже то, что на 2010 год организаторами забронирован дополнительный павильон №18, который позволит

увеличить выставочные площади еще на 100 000 м²!

СПАД ПРОИЗВОДСТВА В ИТАЛИИ

Для тех, кому интересно, с чем связано снижение числа посетителей, сообщаем результаты исследований, проведенных по итогам выставки Xylexpro New 2008. Организаторы видят причину в том, что итальянская деревообрабатывающая промышленность завершила трехлетний цикл своего успешного развития. Согласно маркетинговому исследованию, проведенному исследовательским бюро ассоциации итальянских деревообрабочников Acimall, первая четверть 2008 года охарактеризовалась снижением заказов на производстве на 5,8% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Причиной тому послужили нестабильность в экономике, а также макроэкономические факторы, которые вызвали снижение уровня экономики в США и застой в Европе.

Контрольной группе итальянских производителей был задан вопрос: «Сократилось ли количество заказов на производстве?» Оказалось, что спрос на итальянскую продукцию на местном рынке сократился на 8,5%, а вот спрос на экспорт – только на 5%. Даже корректировка цен в начале 2008 года в сторону их снижения на 1,5% не помогла удержать рыночный спрос.

Что касается тенденций развития деревообрабатывающей отрасли, то прогнозы оказались не такими уж пессимистичными: 47% опрошенных производителей ответили, что количество заказов на внутреннем рынке останется примерно на том же уровне, 15% говорили об их увеличении и 38% о снижении. Сегодня большую роль в развитии итальянской деревообрабатывающей промышленности играет международный рынок: 47% интервьюированных говорили о стабильности получения заказов из-за рубежа, 21% оптимистично заявляли о росте заказов, однако 32% производителей были обеспокоены дальнейшим сокращением показателей.

Президент ассоциации деревообрабочников страны Acimall Амброджио Делачи выразил свою уверенность в способности отрасли найти правильные решения, для того чтобы преодолеть этот кризис: «Бывали времена, когда мы сталкивались с еще большими трудностями и успешно выходили из них победителями, благодаря способности итальянских производителей удовлетворять потребностям заказчиков через индивидуальный подход к клиенту и, конечно, благодаря качеству производимой продукции. Однако сегодня наша продукция должна быть еще более конкурентоспособной, поэтому нам необходима политическая стратегия, которая помогла бы стимулировать дополнительный приток инвестиций, а именно: мы должны пересмотреть

налоговую политику, а также уделять больше внимания программам обучения специалистов отрасли».

ПЕРСПЕКТИВЫ?

Разнообразие мнений участников о том, как прошла выставка Xylexpro-2008, могло бы озадачить любого пиарщика. Почему одни компании заявляют о проведении успешных переговоров и состоявшемся укреплении их имиджа, а другие подчеркивают отсутствие выгоды и некупаемость затрат? **И каковы перспективы крупных лесопромышленных выставок всего мира в действительности?**

Анализируя мнения участников и работу международной прессы, крупнейших выставочных организаций мира и международных ассоциаций на выставке Xylexpro New 2008, можно с уверенностью ответить: нет, в ближайшее время отказа от выставок как от эффективного маркетингового инструмента не произойдет. Уровень организации международных выставок будет повышаться, а вот общее их число в рамках отрасли должно сокращаться. Для максимальной эффективности выставки (эта проблема особенно касается России) необходимо развивать лишь малое число лидеров, действительно широко представляющих отрасль. Вся или почти вся нужная информация на сегодняшний день доступна в интернете, кроме живого общения глаза в глаза со многими специалистами в одно время и на одной площадке. А вот в этом живом общении выставку в ближайшее время ничто не заменит.

Ну а в плане мировой бизнес-интеграции выставки абсолютно

незаменимы. Xylexpro New 2008, к примеру, показывает все большой деловой интерес к представителям отрасли из Индии, Малайзии, Тайваня и Китая. Россия также сейчас воспринимается европейскими деревообрабочниками, в особенности немецкими, как новый неисчерпаемый источник выгодных бизнес возможностей.

РОССИЙСКИЙ ДЕМАРШ

Интерес к российскому рынку мы видим и на своем примере. Практически каждый экспонент, с которым мы проводили переговоры, либо уже представлен российским потребителям через дилеров, либо ищет оных, либо собирает максимум «разведанных» о состоянии ЛПК РФ, вплотную интересуется выставками в России. Наш англоязычный аналитический сборник Russian Forestry Review №2 разошелся на выставке тиражом 500 экземпляров, а в многоязычном буклете журнала одной из самых «популярных» страниц стал именно список отраслевых выставок в России, в котором мы отмечали желающим наиболее значимые для участия события.

Если на прошлой выставке в 2006 году планы респондентов на вхождение в Россию еще можно было охарактеризовать скорее как отложенные на будущее, то выставка 2008 года говорит об абсолютно конкретном интересе и активных действиях в самое ближайшее время. К примеру, по количеству заявленных опрошенными экспонентами планов на посещение или участие московская выставка «ЛесДревМаш-2008», на наш взгляд, побила все рекорды.

Не меньшую активность и интерес проявляют к нам и выставочные объединения и ассоциации. По итогам переговоров на Xylexpro New – 2008 наш издательский дом заключает соглашение об официальном информационном партнерстве с издательским домом и крупнейшим интернет-порталом Индии PDA Trade Media. Данная организация, информационно-аналитический журнал Индии – Wood News, организует самую крупную выставку деревообрабатывающего оборудования в Индии Delhi Wood. По словам президента и главного редактора Wood News Дэвида Макдональда (David MacDonald), «сейчас для России и Индии – время волшебных возможностей. Выставочные организации и ассоциации деревообрабочников со всего мира с удовольствием идут на контакт, стоит только впервые протянуть руку и сообщить, из какой ты страны». И действительно, благодаря работе нашего PR-отдела на Xylexpro New компании – организаторы выставок в Объединенных Арабских Эмиратах, Бразилии, Малайзии, Японии, Турции, Южной Африке с готовностью пошли на сотрудничество, предлагая организовать наше участие в проводимых ими мероприятиях на взаимовыгодных условиях.

Подобный интерес, несмотря на все еще непонятную ситуацию в лесном законодательстве России и недостаточно благоприятный инвестиционный климат, не может не радовать. Видимо, зарубежные производители все-таки готовы рисковать, дабы не потерять свой глоток постсоветского «шампанского».

Редакция журнала



Анжело Д'АЛЕССИО,
компания CORAL (Италия):



– Для нас выставка прошла очень удачно: мы встретились со всеми нашими клиентами из Европы, России и Среднего Востока, привлекли много новых заказчиков из России. Что касается специалистов из Америки или с Дальнего Востока, то, к сожалению, их было очень мало. Выставка принесла нам контакты с новыми дилерами, что дает возможность заключить новые контракты.

Ольга СИЛКИНА,
компания INSTALMES (Италия):



– Последняя выставка Хилехро для нашей фирмы прошла очень спокойно. Большинству наших клиентов мы высылали приглашения на выставку, но, несмотря на это, поток посетителей из разных стран мира был достаточно небольшой. На выставке присутствовали посетители из Белоруссии и России, но сказать, что посетителей из стран СНГ было много, мы не можем. Мы получили много предложений начать новое производство, жаль только, что пока без каких-либо конкретных запросов.

Виталий КРОМЕР,
компания RALLMANN (Германия):

– Общее впечатление от выставки Хилехро New было негативным. На стенде компании были посетители, но в большинстве своем это были



люди, которых сотрудники приглашали сами. На сегодняшний момент на 90% принято решение не принимать больше участия в выставке Хилехро New. В основном это связано с тем, что приоритетным рынком для компании являются Россия и страны СНГ, и теперь все ударные силы будут брошены именно в эти регионы. Доступность получения информации с помощью интернета вытесняет выставки, и с каждым годом их роль в развитии бизнеса будет только угасать.

Андрей ТРИФОНОВ,
компания «ИМА-ПРОМ» (Россия):

– При покупке станка стоимостью от миллиона рублей клиентам важно не только прочитать о нем аннотацию на сайте, но и встретиться с представителями компании, выслушать все за и против, оценить преимущества или найти недостатки у конкурентов и только потом принять решение. Где, как не на выставке, можно продвигнуться вперед в сторону принятия решения всего за два-три дня? Несмотря на большую посещаемость выставки, на интерес к оборудованию, которое представляла компания «ИМА-ПРОМ», и на тот факт, что на выставке компания приобрела новых клиентов, ганноверская выставка LIGNA plus все равно остается лидирующей в отрасли.

Всеволод РУДАКОВ,
коммерческий директор
компании «Сфинкс»:

– В этом году выставка Хилехро New – 2008 полностью соответствовала моим ожиданиям. Это было

серьезное международное отраслевое шоу крупного масштаба. Многочисленные производители деревообрабатывающего оборудования продемонстрировали свои продукты на высочайшем профессиональном уровне. Участникам и посетителям представилась возможность непосредственно изучить множество новых моделей станков, технологий и отдельных технических ноу-хау.

При этом необходимо отметить, что выставочная тенденция прошлых лет сохранилась и на этот раз. На Хилехро-2008 в Милане по-прежнему доминируют итальянские производители: и по занимаемой площади, и по количеству работающих на стенде, и по финансовым вложениям в продвижение своей продукции. В то время как немецкие и австрийские компании «осторожничают», то есть рг-концепция продукта реализуется не столь эффективно, как на аналогичных немецких выставках.

Что же касается посетителей из России, на мой взгляд, несмотря на то что их количество по сравнению с Хилехро-2006 увеличилось, оно по-прежнему несравнимо с выставками в Ганновере и Нюрнберге, где буквально на каждом шагу слышится русская речь, а присутствие русскоговорящих менеджеров на стендах стало поистине «правилом хорошего тона».

Говоря о стендах наших основных партнеров – немецкой фирмы HOLZHER и итальянской STETON, следует обратить внимание на нововведения, которые в первую очередь актуальны для российского потребителя: обрабатывающий центр экономкласса HOLZHER Easy-Master; кромкооблицовочный станок HOLZHER UNO 1307; новая модификация пильного центра CUT 82; а также новая

серия мембранно-вакуумных прессов STETON FLEXA.

Считаю, что побывать на выставке Хилехро крайне важно. И, разумеется, не только потому, что она проходит в столице мировой моды – Милане, но и потому, что в России мероприятий такого масштаба и столь высокого организационного уровня просто не существует. Для профессионального развития специалистов нашей компании путем обмена опытом с западными коллегами мы планируем увеличить состав делегации менеджеров компании «СФИНКС», которые отправятся работать на выставку Хилехро-2010.

Алексей ГОРБАЧЕВСКИЙ,
генеральный директор
ЗАО «САПЕМИНВЕСТ»:



– Международную выставку Хилехро New – 2008 отличает наиболее полное отражение всего процесса деревообработки: от технологий для лесозаготовки и лесопильного завода до готовых изделий для производства мебели, включая все этапы процесса обработки массива дерева и панелей. Возможность оценить новейшие мировые достижения деревообрабатывающего машиностроения, удобное и рациональное расположение стендов, специализированные тематические зоны для целенаправленного осмотра выставленной продукции – все это, безусловно, привлекает на выставку Хилехро огромное количество участников.

Компания «САПЕМИНВЕСТ» уже в шестой раз посетила Милан. Наши технические специалисты в рамках Хилехро проводили консультации по

подбору оборудования на стендах своих партнеров – производителей оборудования: IMA (Германия), PADE (Италия), HIRZT (Италия), LCR (Италия), MZ (Италия). Все вышеперечисленные компании представляют на рынке различные виды оборудования: кромкооблицовочные станки и обрабатывающие центры (IMA), оборудование для объемной обработки массива (PADE), уникальный криволинейный раскрой пакета плитных материалов (MZ), сверлильно-присадочное оборудование (HIRZT), упаковочные линии и станки для рилевки картона (LCR).

Следует отметить активный интерес российских предпринимателей к сверлильному оборудованию фирмы HIRZT, которую наша компания на рынке РФ представляет уже более 4 лет. За это время было продано более 100 единиц оборудования, причем более 20 из них – станки LIVRA и MERIS разных модификаций. Фирма HIRZT небольшая даже по итальянским меркам. Объем производства составляет примерно 20 сверлильных станков в месяц, при этом наша компания выкупает под заказ или по специальной заранее согласованной комплектации от 8 до 14 станков ежемесячно. Соответственно, на весь остальной мир приходится 6–12 станков. Возникают вопросы: «Каким образом некоторые поставщики предоставляют 20 станков в месяц и из Италии ли эти станки?»

По итогам работы выставки также можно утверждать, что произошло повышение интереса российских производителей мебели к технологически сложному промышленному оборудованию для решения задачи формирования гибких мебельных производств.

С удовлетворением замечу, что специалисты фирмы HIRZT и в этом году прислушались к замечаниям технической сервисной службы компании «САПЕМИНВЕСТ» и внесли некоторые технологические изменения в конструкцию, элементную базу и программное обеспечение. В Италии была достигнута договоренность о нашем совместном участии на одном стенде в выставке «Лесдревмаш» в Москве, которая будет проходить с 1 по 4 сентября 2008 года и которую в ответ почтут своим присутствием специалисты из Италии.

Олег ФЕДОРОВ,
коммерческий директор
ООО «ТД «НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ»:



– Посещать итальянские выставки Хилехро мы начали с 1998 года. Наша компания более 10 лет занимается разработкой проектов, поставками, установкой и запуском линий и оборудования для обработки массивной древесины и производства плитных материалов для деревообрабатывающей, дверной и мебельной промышленности России. Мы поставляем и запускаем автоматическое оборудование по финишной отделке (окраска, лакировка, ламинация и каширование) соответствующих изделий (мебель, двери, окна и т.п.).

Изначально наши посещения выставки Хилехро носили скорее информативный характер, и прежде всего для наших специалистов. Но начиная с 2002 года ведущие специалисты нашей компании стали полноценно работать на стендах стратегических партнеров, передавая свой опыт и



знания потенциальным заказчикам (конечным потребителям) из России и стран СНГ.

Другим направлением нашей работы на таких выставках является приглашение наших заказчиков посетить выставку в составе делегации нашей компании (мы осуществляем помощь в визовом оформлении, организовываем проезд и бронирование гостиницы и т.д.). Как нам кажется, такая живая форма непосредственного общения наших сотрудников и сотрудников компаний-заказчиков помогает специалистам заказчиков четко понять и сформулировать свои чаяния и нужды. А наши специалисты могут предложить наиболее грамотные технические решения, а если необходимо – подойти к стенду соответствующего производителя и получить ответы по тем или иным технологическим аспектам, что называется, из первых рук.

Кратко характеризуя выставку 2008 года, в первую очередь хочется отметить некоторых европейских производителей оборудования, порадовавших нас очень полезными новинками. Например, испанская фирма BARBERAN S.A., генеральным представителем которой в России является ООО «ТД «НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ», традиционно представила ряд нового оборудования, продемонстрировав высокоскоростную линию по облицовке плитных материалов высокоглянцевыми материалами CPL; компактную кашировальную линию для высококачественного нанесения тонких и толстых бумаг с финиш-эффектом с применением клеев-расплавов; новую разработку щелевой (дюзовой) клеенаносающей головки для окутывающих станков, а также быстрое и более компактное по сравнению с традиционным порталом устройство подачи

заготовок профильного погонажа для дальнейшей обработки, например, в четырехстороннем калевочном станке и многое другое.

Наш многолетний деловой партнер, с которым у нас установились не только эксклюзивные деловые, но и очень теплые человеческие отношения, – группа компаний MAKOR S.R. L. (Италия) – провел серьезный рестайлинг и обновление своих продуктов. Модернизация коснулась прежде всего модельного ряда панельных лакокрасочных станков: от простого Q-One с бумажным конвейером до мощного и высокопроизводительного KRONOS с компьютерным управлением. Обновился не только дизайн внешнего вида станков, но, что немаловажно, их технические характеристики. Существенно были улучшены системы очистки подающего ковра, его центрирования и предохранения от повреждений. Кстати, обновленные станки MAKOR S.R.L. можно будет увидеть на стенде нашей компании – ООО «ТД «НЕГОЦИАНТ-ИНЖИНИРИНГ» – на двух ведущих российских выставках – «Лесдревмаш-2008» в сентябре 2008-го и WOODEX'08 в декабре 2008 года. В этом году группа MAKOR S.R. L. празднует свое 40-летие. Мы с радостью еще раз поздравляем их с юбилеем и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

Как всегда, эффектно прошла выставочная презентация итальянской промышленной группы SCM Groupe. Станки этой группы известны на протяжении многих лет по всему миру как надежные и безотказные машины. Тем не менее производитель в этом году сумел поразить всех количеством новинок. Как мне кажется, это был самый интересный стенд с точки зрения подачи материала потенциальным

покупателям. Чего стоит, например, идея поставить несколько красивых законченных изделий (например, изящный комод), а рядом – монитор, на котором любой желающий может увидеть, как это изделие создается с самого начала и на каком оборудовании.

Было много интересного и для представителей нашей дверной промышленности. Такие компании, как DUDBUS (Франция), SERGIANI Leopida (Италия), IDM Stefani (Италия), предложили разнообразные специализированные станки для дверной промышленности. И не зря. По крайней мере мы уехали из Милана, имея в своем портфеле весьма серьезные намерения о сделках.

Вместе с тем выставка стала меньше. Меньше занимаемая площадь, меньше посетителей (по крайней мере русскоязычных, что, как мне кажется, связано с переносом выставки в этом году с начала на конец мая). Думается также, что организаторам выставки стоит серьезно подумать о том, как облегчить посетителям проезд на новое место выставочного центра.

В целом выставка в этом году удалась. Через два года мы, безусловно, будем участвовать в ней вновь, но организаторам нужно всерьез подумать о привлечении к участию в выставке производителей из Германии и Скандинавских стран, особенно это касается оборудования для обработки массива, домостроения, изготовления паркета, где их специалисты традиционно сильны. Видимое практическое отсутствие разнообразия производителей из этих стран существенно снижает статус выставки и, боюсь, в дальнейшем может привести к превращению ее из международной в «местечковую». А не хотелось бы...

Сергей ЦЫГАМЕНКО,
президент ассоциации «ЭКОПАН»:



– Наша ассоциация по приглашению Ассоциации итальянских производителей оборудования деревообрабатывающей и мебельной промышленности

Acimall впервые присутствовала на выставке Xylexpo New в Милане. В соответствии с планом экономического и технологического развития «ЭКОПАН» успешно сотрудничает с ассоциацией Acimall в сфере укрепления партнерских отношений. Вскоре наша ассоциация будет представлять Acimall в качестве контрагента. За время выставки мы успешно сотрудничали с рядом итальянских, немецких, словенских и австрийских иностранных компаний. Высокий уровень отраслевых специалистов позволяет утверждать, что выставка Xylexpo – не только способ повысить профессиональный уровень своих сотрудников и укрепить имидж компании, но и совместно развивать производство и при этом находить новые технологические решения. Например, с компанией Griggio S.p.A. мы заключили контракт на поставку форматно-раскроечных станков UNICA 500 с диаметром пилы 600 мм. В настоящий момент станки находятся на складе в Москве и поставляются компаниям ассоциации в регионы.

Предварительный этап организации стенда участников, а также решение вопросов, связанных с техническим обеспечением стенда, проводятся в России далеко не на европейском уровне. Хотелось бы, чтобы российские выставочные организации перенимали удачный опыт своих коллег из России (например, выставка «Сиблес. Деревообработка. Мебельные технологии», организованная

ВО «Сибирская Ярмарка»), а также опыт Xylexpo и стремились не только к упрощению своего финансового благополучия, но и к должному уровню обслуживания участников выставки.

Максим ПИМЕНОВ,
управляющий директор
ГК «ИНТЕРВЕСП»:



– На выставке Xylexpo New – 2008, на общей площади более 10 тыс. м², всемирно известные компании – производители оборудо-

вания представили посетителям большое количество как новых разработок в области современного станкостроения для деревообработки и производства мебели, так и новых технологических решений по лесопилению, сушке древесины, утилизации отходов, деревянному домостроению, производству мебели, окон и дверей.

Среди этих компаний были и партнеры компании «Интервесп»: итальянские – Biesse, Incoplan, Omg, Stromab, Sac Sueri, Primultini, Centauro, Griggio, Vitap, Spanevello, Cefla, Delta, Coral, Centerinox, а также Mebor (Словения), Ustunkarli (Турция), V-hold (Китай).

Именно у стендов иностранных партнеров в активном общении с потенциальными клиентами, деревообработчиками и производителями мебели из России и Белоруссии, прошла для нас большая часть времени пребывания на выставке.

Общение с посетителями выставки еще раз доказало, что профессиональный уровень людей, занятых в лесном секторе России, с каждым годом становится все выше. Ряд предпринимателей самостоятельно патентуют изобретенные ими технологии производства. Очень

важно, что многие наши партнеры – производители оборудования, которые радуют продвинутых деревообработчиков тем, что модернизируют станки по заказу клиента, – дополнительно устанавливают индивидуально необходимые заказчику опции.

Результатами выставки Xylexpo мы довольны, так как не только помогли нашим клиентам (это были деревообработчики и производители мебели из Москвы, Краснодара, Иркутска, Новосибирска, Санкт-Петербурга, Перми) решить их вопросы, но и получили от производителей оборудования знания по новейшим технологиям, о которых в России еще многие и не слышали. Самое главное – уже на выставке мы подписали ряд крупных контрактов на поставку оборудования нашим клиентам в России и Белоруссии.

Xylexpo мы планируем посещать и в дальнейшем, так как для нас это возможность пообщаться и решить волнующие вопросы как с производителями оборудования, так и с клиентами. Выставка – это один из источников развития наших знаний, умений, возможностей. Конечный результат таких поездок – всегда повышение эффективности работы компании, а значит, и прибыли.

Выставка была проведена на достойном уровне. Она проходила в новом, очень удобном выставочном центре: павильоны расположены недалеко друг от друга, есть эскалаторы, хорошо работает система кондиционирования – для работы созданы все условия.

Показалось, что эта выставка была немного меньше предыдущей, но надо отметить, что это не сказалось на ее эффективности. Основных производителей оборудования было такое количество, что посетители за дни выставки, возможно, не успели посетить все выставочные стенды.



КРУГОМ ГОЛОВА

Представители российского ЛПК, да и просто географически подкованные люди прекрасно представляют себе, где на карте Германии расположены Нюрнберг или Ганновер. Но вряд ли кто с легкостью сообразит, где находится Шмалленберг. Даже местные жители и то не без труда смогут найти этот ничем не примечательный населенный пункт, затерявшийся где-то среди возделанных полей и аккуратно высаженных лесов посередине между Дортмундом и Касселем. Без навигационной системы мы вряд ли бы быстро доехали до места назначения, да и навигатор пару раз завез нас в чисто поле. Тем не менее именно рядом с этим аккуратным «чешуйчатым» городком (все дома отделаны очень необычными плитками из камня, выложенными по принципу чешуи), вокруг взлетного поля для местных кукурузников, 4–7 июня этого года состоялась очередная (15-я по счету) выставка новинок лесозаготовительной техники KWF-Tagung.

Почему организаторы выбрали именно гору Шмаллен для демонстрации возможностей современных технологий? За этот выбор можно «поблагодарить» природную стихию с вполне привычным нам именем «Кирилл». 18 января 2007 года этот ураган оставил за собой только в Германии 25 млн м³ валежной древесины. Шквальные ветры со скоростью до 225 км/ч

опустошили и будущую территорию выставки. Грубая реальность показала, что к чрезвычайным обстоятельствам немецкие лесовладельцы пока не готовы. Это сделало тему «экономически выгодной борьбы с последствиями урагана» основной в рамках информационной программы выставки.

Организаторы мудро решили показать технику во всей красе, не

прибегая к специально организованной вырубке леса, а разбирая уже имеющиеся лесные завалы в реальных условиях и на глазах у посетителей выставки.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Около 5 км экспозиции на более чем 100 га территории, предоставленной для проведения выставки

Форвардер Valmet взбирается на очень крутой откос с помощью лебедки



Харвестер HSM разбирает лесной завал, оставшийся после урагана «Кирилл»



Ponsse представила больше десятка своих машин, в том числе 10-колесный форвардер



50 местными землевладельцами; 43 тыс. посетителей; более 500 участников; по несколько единиц техники на каждом стенде – вот сухие цифры выставки KWF-Tagung-2008.

Выставка представляла собой огромную рабочую площадку. Фактически все машины были показаны в действии: харвестеры валили деревья и разбирали завалы, форвардеры собирали бревна, некоторые из них с помощью лебедок спускались и поднимались по крутому откосу. Машины для пакетирования веток и вершущек деревьев также не стояли без дела, загружались лесовозы, а тракторы с навесными агрегатами для дробления пней готовили землю для посадок нового леса. Машина для сортировки щепы и земли показывала свои возможности, стационарные и нестационарные дровоколы пилили и кололи дрова неустанно, рубильные машины – прицепные и самоходные, причем разной производительности, – с грохотом и треском дробили бревна в щепу, заполняя

огромные контейнеры или создавая горы на голой земле. Подвесные канатные дороги перетаскивали бревна с места на место, комбайн для сбора кустов срезал очередные натканные в землю деревца, трактор с навесным агрегатом для изготовления и вбивания кольев загонял их в землю. Работала и техника для производства пеллет, которые тут же «поедали» мини-котлы, а многочисленные посетители этого огромного «шоу-завода» (в подавляющем большинстве связанные с отраслью, а не праздные жители окрестных городков) с удовольствием смотрели на чужой труд, мысленно примеряя работу свою землю или свой лес. Они также покупали инструменты, одежду и обувь (а кто-то и харвестер или дровокол), шумно и весело пили пиво, ели сосиски и гамбургеры в окружении зеленеющих совсем молодых еловых посадок. Надо отметить, что кроме новинок индустрии была представлена и поддержанная техника для продажи.

Только на третий день мы наконец смогли обойти всю выставку, маршрут которой был сформирован таким образом, чтобы каждый посетитель обязательно прошел мимо всех экспонентов. Возможно, это удобно для посетителей выставки, но нам, журналистам, работающим на выставке в течение всех четырех рабочих дней под дождем или палящим солнцем, этот четкий маршрут не оставил никакого выбора. Хочешь не хочешь, а пройти мимо уже увиденных стендов через толпы людей и на следующий день вновь придется. Путь от дальнего конца экспозиции к полю-парковке составлял около часа пешком, что было особенно обидно, ведь большая часть экспозиции располагалась вокруг взлетного поля, переход через которое напрямик к выходу (всего около 200 м) стоил 30 евро штрафа.

Около 6600 специалистов приняли участие в организованной в рамках выставки экскурсионной программе по огромным лесным завалам,



John Deere представил свою новую серию техники E под лозунгом Revolution. Одно из самых заметных преимуществ этой серии – поворачивающаяся на 360 градусов кабина, обеспечивающая оператору наиболее полный обзор



Новые харвестеры EcoLog удивили посетителей своими возможностями в приседаниях, что делает их незаменимыми в условиях пересеченной местности



Дробильный агрегат Dutch Dragon, установленный на базе машины John Deere



Самоходный дробильный мини-агрегат фирмы Green Mech. Приучен к НЕгоризонтали



Рубительная машина Bruks

оставленным «Кириллом», где была показана на практике вся цепочка лесозаготовительных работ. Более 3000 м³ валежной древесины было переработано в ходе проведения выставки. Около 2200 человек приняли участие в отраслевом конгрессе, на котором горячо обсуждались проблемы и перспективы отрасли. У почти 50 школьных групп были проведены выездные уроки на тему «Карьера в лесу». В рамках выставки прошли чемпионат операторов форвардеров, соревнования и показательные выступления профессионалов в работе с бензопилами и топорами.

БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС К РОССИИ...

Мы рекомендуем российским специалистам лесозаготовительной отрасли запланировать посещение следующей выставки KWF-Tagung, которая состоится в июне 2010 года, с целью ознакомления с новинками индустрии. На этой



Дровокольные станки вызвали большой интерес посетителей



насыщен, а Россия является лакомым и почти нетронутым рынком сбыта. В этих условиях наш англоязычный аналитический сборник Russian Forestry Review пользовался среди участников выставки высоким спросом. Большинство



Фирма Rabaud представила навесные агрегаты для изготовления и вбивания кольев

еще не работающих с Россией фирм, с представителями которых мы общались, говорили о планах в ближайшие годы начать продажи своей техники в нашей стране, открыть свои офисы-представительства. Единственное но: с неуверенностью смотрят на перспективы продаж в Россию производители техники для малого и среднего бизнеса, закономерно считая, что в нашей стране этот сегмент рынка еще не сложился, а крупным предприятиям их техника неинтересна. Но надежду вселяет понимание того, что без малого и среднего бизнеса стабильности и гибкости рынку ЛПК РФ не видать, и это должно быть ясно, как божий день, чиновникам на самых высоких административных уровнях. Есть надежда, что скорее поздно, чем рано, но государственные помощь и поддержка настигнут малые формы бизнеса и у нас появятся прибыльные семейные предприятия, уже сегодня являющиеся базисом ЛПК европейских стран.

Светлана ЯРОВАЯ, Андрей ЗАБЕЛИН



Всероссийская выставка-ярмарка РОССИЙСКИЙ ЛЕС

10-12 декабря 2008 г.



Организаторы выставки:

Правительство Вологодской области
Департамент лесного комплекса
Россия, 160035, г. Вологда, ул. Герцена, 2
тел. (8172) 720-303 (приемная)
факс (8172) 728-727 (автомат)
e-mail: dlk35@mail.ru

Выставочный комплекс «Русский дом»
Россия, 160035, г. Вологда,
ул. Пушкинская, 25а
факс (8172) 75-77-09, 72-92-97
e-mail: rusdom@vologda.ru
www.russkidom.ru

Генеральный
информационный партнер



При поддержке:
выставочной газеты



выставка
СИБЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ.
ДЕРЕВООБРАБОТКА
16-19 сентября
2008

ОАО «Сибэкспоцентр»,
Россия, 664050, г. Иркутск,
ул. Байкальская, 253-а
тел.: (395-2) 354-347, 352-239
факс: (395-2) 354-347, 352-900, 353-033
E-mail: sibexpo@mail.ru
http://www.sibexpo.ru



Генеральный
информационный
партнер

SIBEXPO
CENTRE

ГОТОВЫ ЛИ ФРАНЦУЗЫ ИДТИ НА МОСКВУ



Май и июнь этого года порадовали нас большим количеством выставок в Европе – в Италии, Германии, Швеции* и Франции. Французы устроили 11–13 июня в предместье города Бордо выставку лесозаготовительной техники ForExpo.

Ехать на выставку во Францию мы решили довольно спонтанно, после того как несколько участников выставки KWF-Tagung порекомендовали нам непременно ее посетить. И мы решили дополнить наш европейский автопробег «Петербург – Хулехро в Милане – KWF-Tagung в Шмалленберге – Петербург» заездом на ForExpo.

Проехав около 1000 км по Франции, мы увидели, насколько она отличается от России: бедные французы уже давно не видели дикого леса. Почти весь лес во Франции, по крайней мере хвойный, искусственно высаженный. Чем ближе мы подъезжали к побережью Атлантики в направлении Бордо, тем чаще нам встречались плантации посаженных строго по линейке приморских сосен (Maritim pin). Изредка среди полей и пасущихся на них коров встречались небольшие территории естественного лиственного леса – явно заповедники. Они больше похожи на парки, чем на дикий лес.

По статистике выставку посетили 25 тыс. профессионалов отрасли,

выставились 350 экспонентов, представивших 400 брендов.

В связи с глубоким аграрным уклоном французского лесопользования много фирм на выставке представляло услуги и оборудование для подготовки земель и выращивания леса – семена, саженцы, культиваторы, навесные и самоходные агрегаты для дробления пней, обрезания кустов и веток, профессиональную одежду и обувь. Кроме того, безусловно, были представлены лесозаготовительная техника Valmet, John Deere, Ponsse, Sogedep, Rottnne, HSM, Volvo, Sennebogen, Silvatec, Camox, тракторы Valtra, шины Trelleborg и Alliance, гидроманипуляторы Epsilon Palfinger, рубительные машины Dutch Dragon, Komtech, дробилки Bandit, мобильные лесопилки Sierra, Resch, Wimmer, роторы Baltrotrors и многое другое.

Общее впечатление по сравнению с выставками в Германии и Швеции: безусловно, выставка значительно скромнее и аграрный сектор** на ней занимает существенное место. Стенды мировых брендов были представлены в

основном французскими представителями, работающими только на внутренний рынок. Исключение составили несколько итальянских участников, представивших лесопильное оборудование и мобильные дробильные машины.

Самым эпатажным зрелищем выставки, несомненно, стала столетняя паровая машина с лесопильным станком, на которой несколько колоритных старичков-разбойников весело и задорно пилили бревна. Закладка каждого бревна сопровождалась паровозным гудком, от которого людям на соседних площадках закладывало уши. Удивительно, но этот созданный более 100 лет назад агрегат (монстр по тем временам) с бешено движущимися поршнями, дышащий паром, оказался фактически бесшумным (за исключением оглушительного гудка). С учетом того, что машина работает на дровах – обрезках досок – и потребляет небольшое количество воды, нам показалось, что в позапрошлом веке технологии были более совершенными, правда требующими очень обильной



смазки. Современные двигатели нельзя, к сожалению, назвать бесшумными, а ведь шум – это не просто побочный эффект, это лишний расход энергии и увеличение износа деталей, так как он свидетельствует о плохой стыковке деталей или неудачной конструкции в целом...

Перед выставкой, листая пресс-релизы, мы наткнулись на фразу «В этом году на выставке вас ждут сухие туалеты» и не поняли, что за «потопы» посетители видели в прошлые годы. Поэтому, оказавшись на выставке, с интересом посетили вышеозначенные заведения. Они нас порадовали отсутствием обычных ароматов как внутри, так и снаружи: вместо химической жидкости в аккуратных строениях из OSB предлагалось «заменить следы» сосновой стружкой, для этого имелись корзины со стружками и пиала-черпачок.

В общем и целом можно сказать, что выставка пока представляет для российских посетителей достаточно

относительный интерес, поскольку французские производители (за редким исключением) еще не смотрят в сторону российских горизонтов, а представленная на выставке техника или ее аналоги в значительно более широком ассортименте могут быть найдены куда ближе к границам России. К тому же французы – большие патриоты и поэтому предпочитают говорить на своем родном языке. Так что, путешествуя по Франции, имейте в виду, что, не зная французского, вы столкнетесь с серьезными коммуникационными трудностями. Это вам не Германия и тем более не Швеция или Финляндия, где практически все знают английский (в двух последних фильмах по ТВ показывают с родным звуком и лишь с титрами на местном языке).

Но, если вам захочется совместить полезное с интересным, проехать через всю Францию по диагонали от Княжества Люксембург до Бордо стоит: и сам город красив, и до побережья



рукой подать. А дюны на побережье просто грандиозные! Сложно сказать, что удивит туриста больше: давно «раскрученные» замки Луары, которые вы увидите по пути, или подъем на дюны высотой с 20-этажный дом и открывающаяся панорама береговой линии! Если уж едете на выставку по работе, замечайте все прекрасное, что есть в пути. В этом случае работа всегда будет исключительно в удовольствие. А на следующей выставке ForExpo, которая состоится через два года, возможно, интерес к России будет уже значительно более высоким. В любом случае очередной десант на французскую территорию редакция нашего журнала планирует сделать в июне 2010 года на альтернативную выставку Euroforest, которая проводится только один раз в четыре года, находится ближе к границе с Германией и собирает значительное количество международных участников.

Светлана ЯРОВАЯ, Андрей ЗАБЕЛИН



Фото: Андрей Забелин

* В Швеции, кроме выставки World Bioenergy 2008 (27–29 мая), в городе Юмея прошла выставка лесозаготовительной техники Skogsplan (12–14 июня).

** Имеются в виду услуги, семена, саженцы, техника для подготовки почвы к посадке леса и т.д.

«ИНТЕРЛЕС»

ТЕХНИКА В РЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ



Последнее мероприятие весенне-летнего выставочного сезона – 12-я Международная специализированная выставка «Интерлес» – состоялось 24–27 июня. Несмотря на практически не меняющийся из года в год список участников выставки (Komatsu Forest, «Джон Дир Форестри», «Минитэкс Лес», Ponsse, Waratah Forestry Attachments, «В-Кран», «Форест Сервис», Майконский машиностроительный завод, «ХСМ Петербург», «ЛОГМАКС Северо-Запад», Husqvarna, «УралСервис Плюс», «Цеппелин Русланд» и другие), «Интерлес-2008» ознаменовался существенными новшествами.

Выставка получила новое место проведения: она прошла на территории Лисинского лесного колледжа (Ленинградская обл., Тосненский р-н, пос. Лисино-Корпус), где есть удобная инфраструктура, богатая учебно-производственная база и демонстрационные лесные площадки. Кроме выставочной экспозиции на территории колледжа была проведена обширная конгрессная программа: конференции, круглые столы, семинары, посвященные актуальным вопросам лесной отрасли. По словам коммерческого директора компании «В-Кран» Ольги Корецкой, «в этом году место выставки было выбрано более правильное, чем в предыдущие годы. Удобство, обустроенность новой площадки обеспечили и увеличили количество посетителей, а также облегчили работу участников выставки. Проведение самого форума и размещение его участников непосредственно у выставочных площадей привлекли на выставку больше посетителей из других регионов. Хотя, безусловно, преобладали жители Ленинградской области, а хотелось бы видеть весь Северо-Западный регион и не только». Такого же мнения придерживается и Антон Бусыгин, руководитель отдела продаж компании «Форест Сервис»: «Надо выводить выставку на всероссийский уровень. Гости из регионов были только в составе официальных

делегаций или по персональным приглашениям от участников. Организаторам надо приглашать лесозаготовителей регионов персонально!» Ольга Корецкая («В-Кран») предлагает и свою помощь в деле привлечения посетителей: «Пришлите нам месяца за два до начала выставки приглашения, и мы с удовольствием распространим их среди наших клиентов, что, безусловно, увеличит количество заинтересованных посетителей».

Порадовало, что в этом году по количеству посещений выставка превзошла предыдущие годы. Хотя посетители и экспонентов могло быть еще больше: сказались измененные за несколько месяцев до открытия сроки проведения выставки, когда предварительная пиар-кампания в прессе была уже проведена (до 2008 года она проходила на пару недель раньше). Например, компания «В-Кран» вообще узнала о проведении выставки за два месяца до ее открытия... Возможно, новые сроки проведения и новая площадка сказались на качестве организации работы выставки. Так, в частности, автобусы, доставляющие посетителей и участников на выставку, каждый раз останавливались у станции метро «Звездная» в новом месте, вынуждая желающих добраться до места искать автобус. Пекка Перяла, инженер и менеджер по продажам компании

Parker Hannifin Oy, комментирует организацию трансфера так: «Мне как иностранцу было проблематично найти автобусы у станции метро «Звездная» в отсутствие специальных указателей и точного места посадки пассажиров». Антон Бусыгин («Форест Сервис») озвучил общее мнение об организации выставки в целом: «Надо решать вопросы с питанием, туалетами, проживанием гостей. Улучшения в работе уже есть, необходимо двигаться в этом направлении. Переезд в Тосно – хороший знак, много участников и посетителей оценили новое место проведения выставки достаточно высоко».

«Интерлес» – это единственное в России демомероприятие лесопромышленного комплекса. «Демонстрация техники в лесу позволяет оценить качество предлагаемой техники в работе, скорость работы и визуально увидеть те дополнительные возможности техники, которые невозможно продемонстрировать на обычной выставочной площадке», – говорит Ольга Корецкая («В-Кран»). Видимо, именно поэтому компания «Форест Сервис» приурочила к выставке «Интерлес» презентацию шведской многофункциональной машины Hudding 1260 с дистанционным радиоуправлением, особенно удобной для сложных или вредных для человека условий. Демонстрация работы техники в реальных



условиях – это и есть самая сильная сторона «Интерлеса».

К достоинствам также можно отнести и деловую программу этого года. Круглые столы «Лесное образование и карьера», «Совершенствование лесного законодательства. Лесной план субъекта РФ: опыт, перспективы, проблемы», Биржа деловых контактов и другие мероприятия конгрессной программы позволили участникам лесной отрасли поделиться опытом, обсудить насущные проблемы, совместными усилиями попробовать решить их и способствовать развитию лесной отрасли.

Еще одним ярким моментом стало первое в истории выставки показательное тушение условных низовых лесных пожаров авиационными и наземными силами, начиная от обнаружения возгорания и заканчивая оценкой нанесенного ущерба.

Впервые на выставке были вручены государственные награды (орден Дружбы), присвоены звания «Заслуженный лесовод РФ». Кроме этого, экспертная комиссия ежегодной



отраслевой премии «Железный дровосек» присудила Гран-при и почетные дипломы по пяти номинациям в том числе и участникам выставки.

Статус мероприятию обеспечило присутствие на открытии таких персон, как руководитель Федерального агентства лесного хозяйства Министерства сельского хозяйства РФ Алексея Савинова, заместителя председателя Комитета Совета Федерации по природопользованию и охране окружающей среды Николая Чуркина, председателя Комитета по природным ресурсам и охране окружающей среды Ленинградской области Михаила Дедова.

Все это позволяет говорить уже не просто о выставке «Интерлес», а о событии в лесной отрасли – саммите «Интерлес-Лисино», который включил в себя выставочную экспозицию, обширную конгрессную программу, а также вручение государственных и отраслевых премий в сфере лесного хозяйства, деревообработки, лесозаготовки и машиностроения.

Подводя итоги мероприятия, хочется привести слова Пекка Перяла



(Parker Hannifin Oy): «Я посещал выставку «Интерлес» с 2002 по 2006 год, в 2007-м сделал перерыв и вот снова приехал на мероприятие. И я не ошибся! Могу сказать, что в этом году выставка была самой лучшей. Выбрано очень хорошее место, было представлено большое количество производителей лесной техники. Но все-таки не все. К сожалению, не было таких компаний, как Tigercat, Onego, Kesla и Sampo-Rosenlew. Есть к чему стремиться, в какую сторону развиваться. Тем не менее я встретил здесь много своих клиентов. Конечно, было бы намного лучше, если бы «Интерлес» разросся до уровня выставки «Российский лес» в Вологде. Но начало положено! Главное – не останавливаться на достигнутом». Желаем организаторам в следующем году учесть пожелания участников, привлечь еще больше специалистов, организовать интересные мероприятия и выйти на уровень всероссийского масштаба!»

Ольга РЯБИНИНА



БОЛЬШОЙ ПРОВАЛ РОССТОН ЦОВУШ маленькой выставки

Начиная с декабря прошлого года на отраслевых порталах и в специализированных изданиях стали появляться завлекающие анонсы: «Участие в выставке **UralExpoWOOD** – уникальная возможность напрямую встретиться с **широкой аудиторией** специалистов», «В ВЦ КОСК «Россия» пройдет **крупнейшая выставка** деревообрабатывающей техники», «UralExpoWOOD-2008 – это единственная выставка в Екатеринбурге, представляющая **весь спектр оборудования**: от лесозаготовительного до оборудования для производства мебели и других столярных изделий». Таким образом активно привлекались потенциальные участники и гости V Международной специализированной выставки «Деревообработка: инструменты, станки, оборудование – 2008», которая с 10 по 12 июня прошла в Екатеринбурге.

На деле все было совсем не так, как обещалось в рекламных объявлениях. Далеко не по каждому направлению, заявленному в программе выставки, имелся представитель. Всего в Екатеринбург прибыли **пять** компаний: «КАМИ-Станкоагрегат» (Москва), «Гумис-2000» (Москва), «Пилацентр» (Нижний Тагил), «Алтайлестехмаш» (Барнаул) и «Олмая» (Екатеринбург). На пресс-конференции организаторы выставки RTE-Group, отвечая на вопрос удивленных журналистов, чем

обусловлено такое малое количество участников, ничего, кроме того, что большинство заинтересованных компаний отказались участвовать в выставке в последний момент, сказать не смогли.

Удивительно, что и мощная пиар-кампания (на ведущих порталах лесной отрасли были размещены пресс-релизы о готовящемся мероприятии, во многих специализированных журналах можно было встретить рекламные модули выставки) посетителей привлекла лишь в первый день. Их можно было даже пересчитать: человек 40–50 уныло побродили среди стендов пяти компаний. А ведь организаторы уверенно заявляли, что «участие в данной выставке – это тысяча посетителей стенда вашей компании в день, среди которых сотни специалистов – потенциальных партнеров».

Разочарованные участники поделились своими негативными впечатлениями по результатам выставки.

«Мы ожидали, что выставка будет поактивней, но, к сожалению, только в первый день пять-шесть клиентов были заинтересованы в покупке оборудования. В целом результаты просто плачевные», – сказал Александр Адян, ведущий менеджер «КАМИ-Станкоагрегат».

«Мы совершенно не ожидали, что на выставке будет столь мизерное количество участников! Мы купились на

обещания крупной PR-акции, говорившей о грандиозном размахе выставки. А на деле посетителей почти не было», – прокомментировал мероприятие Каан Четинер, менеджер «Пилацентр».

«Могу сказать без утайки, что в этой выставке мы участвуем в первый и последний раз. Совершенно неорганизованное мероприятие! А если нет организации, значит, нет и выставки. Результат один – потеря времени и денег», – подытожил Михаил Макеев, менеджер «Гумис-2000».

Итак, все свидетельствует о провале выставки UralExpoWOOD-2008. Наш журнал также попался на PR-обещания организаторов выставки и добросовестно выполнил все условия RTE-Group (Москва), неоднократно разместив на страницах «ЛесПромИнформ» рекламный блок UralExpoWOOD. Однако взамен, как и многие другие информационные спонсоры мероприятия, мы не получили ни рекламного макета в каталоге, обещанного по договору, ни даже общую комплектацию стенда. Руководитель проекта скоропалительно покинула выставку в середине первого дня, пообещав, что до вечера отсутствующая фризная надпись на нашем стенде появится. Но, к сожалению, ни надписи, ни руководителя проекта мы больше не увидели. Стоит ли добавлять, что мобильный телефон организатора был выключен...

Анна ОГНЁВА

PRIMUS EXHIBITIONS GROUP

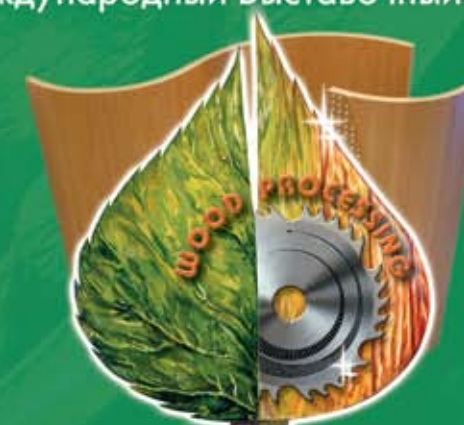
ВСЕУКРАИНСКИЙ ФОРУМ
ДЕРЕВООБРАБОТЧИКОВ И МЕБЕЛЬЩИКОВ

ПРИМУС:
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

XVI Международная специализированная выставка

23 - 27.09.2008

Украина, Киев
Международный Выставочный Центр



ПРИМУС:
МЕБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

VIII Международная специализированная выставка

Специализированная экспозиция:
УкрЛесИндустрия

Организаторы:

Министерство промышленной
политики Украины
PRIMUS EXHIBITIONS GROUP

Генеральный спонсор:



Спонсор:

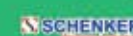


При поддержке:

Государственного комитета лесного
хозяйства Украины
Торгово-промышленной
палаты Украины
Канадско-украинской
торговой палаты



Экспедитор:



Тел.: (044) 537 6999; Факс: (044) 537 6996

E-mail: info@theprimus.com

www.theprimus.com

Стенды "люкс"



МИР ЛЕСА

3 июля 2008 года в конференц-зале Федерального агентства лесного хозяйства РФ состоялась презентация I Международной специализированной выставки «Мир леса/ExpoForest – 2008», которая пройдет с 11 по 15 ноября 2008 года в Международном выставочном центре «Крокус Экспо»

Организаторами выставки выступили МВЦ «Крокус Экспо» и НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» при поддержке Федерального агентства лесного хозяйства РФ.

С приветственным словом к гостям и участникам презентации обратился заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства РФ **Борис Большаков**. Он отметил необходимость и актуальность создания подобной выставки в лесной отрасли. Также на презентации выступили президент НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» **Валерий Сайковский**, первый заместитель директора МВЦ «Крокус Экспо» **Аркадий Злотников**, президент компании «Глобал Эдж» **Михаил Лифшиц**.

По мнению выступивших на пресс-конференции, участники выставок, связанных с лесной промышленностью, давно ратовали за создание проекта, способного продемонстрировать достижения всей отрасли в целом, и выставка «Мир леса/ExpoForest», по словам Аркадия Злотникова, «объединит все сегменты этого рынка – от посадки дерева до производства конечного продукта».

Основная цель нового проекта – продемонстрировать современное состояние, достижения и новейшие технологии для всех сегментов лесопромышленного комплекса: лесного хозяйства, биоэнергетики, обработки древесины, деревянного строительства, мебельного производства. На выставке будут представлены технологии,

оборудование, материалы и продукция для лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности, а также все то, что необходимо для деревянного строительства. Особое внимание на выставке будет уделено научно-образовательным учреждениям, для которых предусмотрены льготные условия участия.

Деловая программа выставки «Мир леса/ExpoForest – 2008» предусматривает проведение конференций, семинаров, круглых столов на актуальные для отрасли темы. На сегодняшний день перед лесной промышленностью стоит немало задач. Это и сокращение потерь древесного сырья в процессе заготовки и переработки, и вопросы функционирования нового Лесного кодекса. Промышленно-хозяйственная деятельность предприятий лесного комплекса тесно связана с проблемами восполнения экологических и социальных функций лесов, поэтому в деловой программе выставки планируется уделить немало внимания природоохранной и экологической составляющим лесной и деревообрабатывающей промышленности. Официальная государственная поддержка со стороны Федерального агентства лесного хозяйства РФ даст возможность участникам и посетителям выставки получить достоверную информацию о тенденциях и вопросах развития отрасли, а также о состоянии лесного комплекса.

К участию в новом выставочном проекте приглашены российские и зарубежные компании, производящие и поставляющие сырье, материалы, оборудование для лесной

промышленности, деревообрабатывающие и целлюлозно-бумажные комбинаты, лесхозы, российские и зарубежные объединения лесопромышленников и деревообработчиков, научно-исследовательские учреждения, учебные и кадровые центры, занимающиеся вопросами лесовоспроизводства и экологии, отраслевые печатные и электронные СМИ. Свое участие в пилотном проекте подтвердили такие организации, как Горьковский металлургический завод, Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров Тверской области, ГК «Вудвэй», а также зарубежные компании «Шмид АГ» (Schmid AG) (Швейцария), «Ваничек Мюльбок» (Vaníček Muehlboeck) (Австрия) и другие.

Настоящим украшением экспозиции станет специализированный салон «Искусство в деревообработке», где будут продемонстрированы изделия ремесленников, произведения народного деревянного творчества, детские поделки из дерева, а также товары народного потребления. Планируется организовать настоящий «Город мастеров», где каждый желающий прямо на выставке сможет познать азы резьбы по дереву и столярного мастерства.

Также будет широко представлена тема деревянного строительства. Непосредственно в дни работы выставки посетители смогут оформить заказ на строительство загородного дома или приобрести готовый выставочный экспонат.

Организаторы выставки «Мир леса/ExpoForest – 2008» приглашают всех к сотрудничеству! По вопросам участия обращайтесь, пожалуйста:

МВЦ «Крокус Экспо»
Дирекция выставки
Тел./факс +7 (495) 983-06-74
E-mail: forest@crocus-off.ru
www.expoforest.ru

НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»
Тел./факс +7 (495) 230-69-25
E-mail: expo@wood-way.ru
www.forestconfederation.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА

МИР ЛЕСА



11-15 НОЯБРЯ 2008
МОСКВА,
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ДЕРЕВООБРАБОТКА, БИОЭНЕРГЕТИКА, ДЕРЕВЯННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ, ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ДЕРЕВО В ИСКУССТВЕ, МАТЕРИАЛЫ И ПРОДУКЦИЯ ЛЕСНОЙ, ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД
Тел./факс: +7 (495) 983-06-74
E-mail: forest@crocus-off.ru
www.expoforest.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ



Тел./факс: +7 (495) 230-69-25
E-mail: expo@forestconfederation.ru
www.forestconfederation.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:
ЛЕСПРОМ
ИНФОРМ

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»:



Реклама на сайте
и на территории
МВЦ «Крокус Экспо»:
тел. (495) 727-26-39,
www.crocus-reklama.ru
Аренда конференц-залов
и презентационного
оборудования:
тел. (495) 727-25-93,
727-26-15

ПРИРОДНО-ЛИТОВСКИЙ РАЗГОВОРНИК

186



Каждая вещь, сотворенная руками с любовью, безусловно, найдет отклик в человеческом сердце. Художнику, конечно, непросто продавать свои произведения на скромных уличных лотках. Тем более что каждое творение мастера-ремесленника не просто сделано его руками, в основе каждой работы лежит материал, созданный самой природой: оригинальные корни, коряги, наросты на стволах деревьев необычных форм. С этими уже уникальными по своей сути художественными произведениями природы ежедневно работает в своей небольшой вильнюсской мастерской Адомас Каусинис.

В Вильнюсе, на старых центральных улицах, начинался творческий путь латвийского мастера Адомаса Каусиниса. В 1993 году, оставив руководящую должность на успешно развивающемся производстве, молодой ремесленник оказался в ряду других уличных мастеров Латвии. Выставив на публичное обозрение непохожие друг на друга деревянные диковины – странные изображения птиц и животных, полулюдей и полубогов – образы, найденные мастером среди древесных даров леса, Адомас Каусинис сразу нашел отклик и признание любителей деревянной скульптуры. И потому, несмотря на непростые 1990-е, с этого момента мастер не перестает радовать ценителей своего творчества удивительными работами, сделанными из дерева с подачи самой природы.

АДОМАС ИЗ ПАБРАДЫ

«Я вынес искусство из леса, где вырос, – рассказывает Адомас Каусинис. – Всю жизнь я живу в Швенченском районе, в городе Пабраде, в восточной Литве. Поначалу мне

просто нравилось прогуливаться по родному лесу, вглядываясь, всматриваясь в окружающие меня деревья, сучки и корни, размышляя... А где-то с 20 лет я начал замечать нечто особенно притягательное в деревянных наростах, корягах, необычных сучьях и древесных грибах. В то время в нашем районе еще не велось никаких работ по заготовке древесины. И потому я с большой легкостью находил в лесной глуши те самые деревянные объекты, которые стали впоследствии материалом для моих первых авторских работ. Я приносил найденные деревянные формы домой и подолгу разглядывал их. В то время я уже ощутил всю силу инструмента для резьбы по дереву, но искал более свободного и необычного применения своим творческим возможностям. В некоторых древесных формах я сразу видел образы – цаплю, или рыбу, или просто космическую форму, не поддающуюся никакой идентификации... В некоторых находил душу лишь по прошествии многих лет... И сейчас, непременно находясь в одиночестве, я брожу по

своей мастерской, часто ни о чем не думая, и вдруг вижу в деревянной коряге, про которую давно уж позабыл, удивительный образ, а иногда сразу и характер... И тогда возвращаюсь вновь к своим старым незавершенным, а то и не начатым вовсе работам».

САМОУЧКА-НОВАТОР

Адомас Каусинис учился резьбе по дереву самостоятельно. Его творческая карьера началась с изготовления масок



187



из липы, но мастер быстро осознал необходимость создания более сложных древесных образов. При этом он интуитивно стремился добиться природной цельности своих деревянных изделий. Затем начал изучать техники других мастеров, но к этому времени уже четко сформировались авторские принципы резьбы по дереву. А потому, заимствуя из книг и от людей профессиональные навыки, Адомас Каусинис в конечном итоге синтезировал их, став изобретателем новых методик художественной обработки древесины. Он использует различные инструменты: фрезеры, дрель, ножи. В резьбе по дереву существует столько техник и методов, что можно сказать почти о каждом мастере как об изобретателе. Работа с определенными породами дерева, тот или иной вид инструмента, а также творческая задача по изменению формы и геометрии древесного материала – факторы, формирующие авторский стиль и методику каждого отдельного

мастера. Тем не менее именно те мастера, которые изначально работают в одиночку, не являясь учениками конкретных ремесленных школ, зачастую становятся авторами новых методик резьбы по дереву, о которых часто так и не узнает общественность: «Я не могу объяснить все тонкости и технические нововведения в работе, складывающиеся в новый способ обработки дерева, ведь этих техник существует столько, сколько созвездий в космосе. А чтобы одно отличить от другого, надобно знать все имеющиеся».

Родился Адомас Каусинис 5 декабря 1948 года в Швенченском районе восточной Литвы. По окончании Первой средней школы в Пабраде долгое время изучал агрономию. Но стоило однажды взять в руки инструменты и поработать с деревом, как появился новый прочный жизненный стимул – творить своими руками. Адомас Каусинис изготавливает изделия из дерева самых разных пород – карельской березы,

осины, черного дуба, красного дерева. Источником его вдохновения служат так называемые капы (по-литовски «катауги», atauga) – наросты и отростки на деревьях, имеющие удивительно причудливую пластику. Корни таких деревьев часто склоняются над обрывом или спиралевидно закручиваются в земляных норах. Они также бывают естественно инкрустированы камнями и корой, что также используется народными мастерами. Кору при изготовлении изделия традиционно принято снимать в ходе специальной обработки. Ведь это природная мантия, которую необходимо отделить от древесного тела для того, чтобы обнажилась сердцевина, необыкновенный узор, и цветовые оттенки которой также отображают характерные черты природного объекта искусства. Адомас Каусинис принципиально никогда не использует краски, потому как естественный цвет дерева, после того как оно обработано и высушено, всегда по своей красоте превосходит любой другой искусственный оттенок. Кроме того, древесный узор также служит индикатором характера будущего животного, лица, божества или идола из дерева. Ведь каждый мастер от Бога, и Адомас Каусинис не исключение – способен привнести в создаваемый образ определенный психологический характер. Конечно, при условии, что это позволяет естественная структура самого дерева.

ОТ ЖИВНОСТИ ДО... ИИСУСА

На протяжении жизни руками Адомаса Каусиниса созданы прекрасные серии деревянных скульптур, представляющие собой животных, птиц, рыб, земноводных. Больше всего мастер любит делать сов и цапель. А также получеловеческие-полудемонические скульптуры – маски, изображающие печальных или умиротворенных существ, среди характеров которых любой человек найдет в себе сходные настроения – мудрости или покоя. В творчестве Адомаса Каусиниса присутствует и религиозная тема, а именно традиционное для литовской культуры изображение Скорбящего Иисуса Христа. Его называли придорожным Иисусом (по-литовски rūpintojėlis, что означает «заботящийся и скорбящий попечитель»).



Сейчас культурная политика Литвы направлена на возрождение глубоких народных этнических корней путем бережного сохранения и восстановления культурных и религиозных памятников. Но зачастую это выражается в тиражировании распространенных образов, без особых размышлений на тему, насколько это целесообразно. «Наверное, слышали, про наши знаменитые кресты на погостах и у дорог? С древности их украшали венками и ленточками на праздники, так делают и теперь», – немного иронично комментирует Адомас Каусинис.

Многие работы Адомаса Каусиниса бывают непонятны зрителю. Стоит увидеть нечто необыкновенное – сразу возникает легкая отчужденность. Но каждая работа все же находит своего ценителя, а сам мастер сохраняет столь важную для него свободу, воплощая в дереве не образы по заказу,

а лики существ, подаренные нам самой природой. Конечно, людям нравятся символические изображения. Например, сова как символ мудрости или лягушка – тотем, приносящий богатство и удачу. «Однако в выборе тем я руководствуюсь собственным сердцем, – говорит художник. – К примеру, когда мой сын, который, я надеюсь, когда-нибудь продолжит дело отца, увлекался восточными единоборствами, я неожиданно разглядел в своих корневидных суровые и загадочные лица самураев и столь живые и подвижные черты статуэток нэцке».

ИСЧЕЗАЮЩАЯ КРАСОТА

Скульптуры из дерева, как известно, недолговечны. Однако они хранят тепло и знание того, кто к ним прикасается. Традиционные языческие древесные боги – это также лейтмотив творчества Адомаса Каусиниса. Во

дворе его дома возвышается древесное божество, изготовленное его сыном и ставшее уже духом всей семьи.

Адомас Каусинис творит в затворничестве, и теперь многие заготовки будущих деревянных изделий ему приносят рабочие с лесозаготовок. «Из нашего окна теперь видны пустые полосы земли, где уже давно срублены все деревья, которые в моем детстве еще жили и дышали по соседству», – с грустью замечает художник.

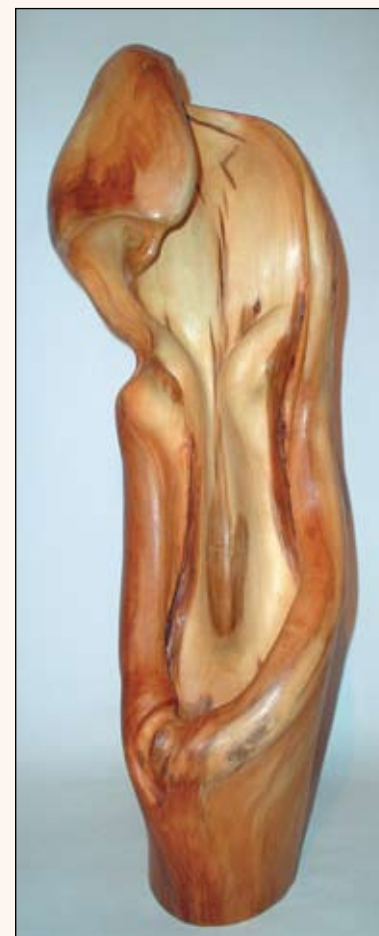
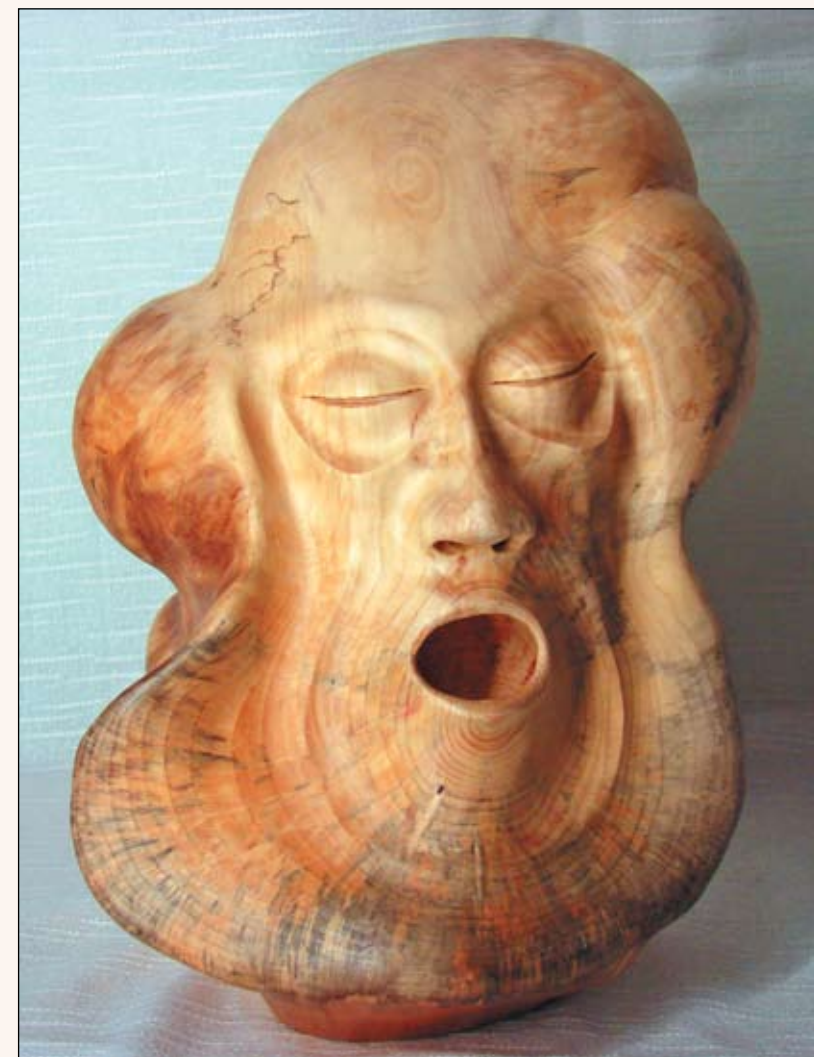
– А вас не пугает столь быстрое исчезновение деревьев, ставших незаменимым источником вашего творчества?

– Вопрос неоднозначный. Я разговаривал с одним специалистом по лесозаготовительным делам, так он меня заверил, что сколько срубят, столько и посадят новых деревьев... Хочется надеяться...

Сейчас люди все больше заинтересованы в предметах искусства из более прочных, нежели дерево, материалов. К примеру, в различных изделиях из кости, камня, мрамора или металла. Кроме того, современный ценитель народного искусства все чаще хочет увидеть в своем доме украшение, которое несет не только эстетическое наслаждение, но и имеет полезное применение, как скажем, подсвечник, или торшер, или ложка... Адомас Каусинис тоже работает с такими объектами, но всегда придерживаясь принципа природной гармонии: «У нас на улицах Вильнюса много народных умельцев с деревянными ложками да с разделочными досками, распиленными традиционными народными литовскими узорами... Да только вот я нахожу такую ложку, почти целиком созданную природой. И ни одна такая «ложка» не повторяет другую».

«Я ничего не хочу творить чужими руками. И с неприязнью отношусь к тем, кто пытается так поступать, – продолжает мастер. – Для меня, как для любого художника, очень важна свобода самовыражения и моего личного общения с природой».

Скульптуры Адомаса Каусиниса многоплановы и многомерны. Они часто представляют собой образы, которым трудно дать четкую характеристику. Эти странные, но, безусловно, живые деревянные образы-скульптуры – результат физической и духовной переводческой работы мастера. Почему переводческой? Потому как, обнаружив



в лесу интересный кап, мастер, подобно переводчику, считывает природную информацию и переводит природный язык на язык народного искусства, доступный людям: «Это будто усилия переводчика перевести природу на доступный людям язык».

Связь человека и природы применительно к рассматриваемой нами творческой деятельности народного мастера имеет глубочайшие исторические и культурологические корни. Мировое древо стало базовым символом и архетипом во многих культурах, мифологемой мировой оси. В виде дерева человек мог представить себе все мироздание. Как высшие, недоступные обыденности божественные миры, в которые уходит древесная крона, так и низший мир, ад, в который мировое древо уходит своими корнями. Древесный ствол, с этой точки зрения, сфера обитания человека, способного как к прекрасному гармоничному развитию, так и к полной духовной деградации. Это символическая связь, естественно, находит свое отражение и в лингвистике. Например, традиционные языческие представления в Древней Руси включают в себя представления о тождестве человека и дерева. Некоторые части тела человека и животных имели одинаковые названия с частями растений, порой сохранившиеся и в современном языке. Например, кожа – шкура животных – луб древесных растений, сердце человека – сердцевина древесного ствола¹.





Творчество Адомаса Каусиниса, безусловно, следует рассматривать в рамках «древесной» культуры. «Не понимаю я всего этого современного искусства с его ничего не выражающими выдуманными формами, — делится мастер. — Если уж форма моей скульптуры представляет собой нечто невиданное и небывалое, так это форма заимствована целиком из арсенала матушки-природы, а потому и изделие такой формы принесет своему обладателю покой, гармонию и тепло». Немного подумав, участник множества литовских и международных выставок в Америке, Англии, Франции, Швеции и Японии скромно добавляет: «А может, я не понимаю чего, не досор, так сказать...»

Ольга ПУЗЕНКО



Итак, дерево всегда символизировало устойчивость и укорененность человека в мироздании. Дерево — это центр Вселенной, и не случайно именно возле него великий философ Будда Гаутама обретает духовное освобождение. Однако в современном мире в наше время имеют место обратные культурологические и философские концепции, которые лишают человека какого-либо центра и «укорененности» в бытии и выбрасывают его в хаотическую бессмысленность. «Отсутствие центра открыло возможность свободно перемещаться в пространстве смыслов и образов, моральных и эстетических догм и в конечном итоге создать из этих образов и смыслов новый мир культуры, в основе которого находится не «мировое дерево» (мифологема оси мира, а значит центра философии, культуры, сознания и т.д.), а «ризомы» (мифологема отсутствия центра философии, культуры, сознания)².

Термин «ризомы» был введен философами Ж. Делезом и Ф. Гваттари в их совместной работе Rhizome («Корневище»; 1976 год). В работе говорится о двух типах культур, сосуществующих в наши дни — «древесной» культуре

и культуре «корневища» (ризомы). Представители «древесного» типа культуры в искусстве подражают природе, облекая ее формы в скульптуры и картины. По мнению Ж. Делеза и Ф. Гваттари, «древесный» тип культур еще не изжил себя, но неизбежно должен будет уступить место подлинному современному типу культуры, устремленному в будущее, — культуре «корневища»³. Люди культуры «корневища» в искусстве не стремятся к поиску смыслового центра или, если угодно, смысловой цельности объекта. Искусство и жизнь вырастают друг в друга в этой культуре без всякой системы, хаотично, рождая невиданные симбиозы и мутации. Культура «корневища» подарила нам перевернутые объекты современных инсталляций из самых разных материалов, деревянные скульптуры небывалой формы, которые, по сути, выражают все что угодно. Зритель свободен сам наделять смыслом то, что видит перед собой. Каждый волен сотворить любой символ в бесконечном пространстве форм и объектов. Природная пластика — лишь еще один элемент в калейдоскопе тысяч и миллионов других вариаций...

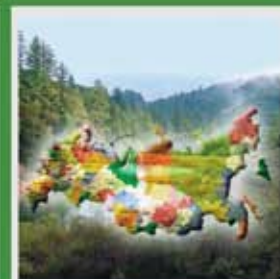
¹ Мазалова Н.Е. Состав человеческий: Человек в традиционных соматических представлениях русских. СПб.: Петербургское Востоковедение, 2001. С. 192.
² Дьяконов А.В. Децентрация субъекта и скольжение смысла: О возможности нецентрированной модели субъективности. М.: Академ-проект, 2000. С. 12.
³ Ризомы//Делез Ж. Капитализм и шизофрения. Анти-Эдип. Режим доступа: <http://www.filosoft.tsu.ru/rizoma.html>.



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

7 — 10 ОКТЯБРЯ 2008

Санкт-Петербург, ВК "ЛЕНЭКСПО"



TEKNO
DREV'08

12-я Международная специализированная выставка "ТЕХНОДРЕВ"

Технологии, оборудование и инструмент для
деревообрабатывающей и мебельной промышленности

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАЗДЕЛ
"ПЕРВИЧНАЯ ДЕРЕВООБРАБОТКА"

ТРАНС
ЛЕС

5-я Международная специализированная выставка "ТРАНСЛЕС"

Транспорт и технологии для сухопутной, водной и воздушной
транспортировки лесных грузов. Оборудование и технологии для
строительства и эксплуатации лесовозных дорог. Транспортная и
складская логистика лесных грузов.



5-я Международная специализированная выставка

"ДЕРЕВЯННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО"

Технологии, оборудование, конструкции и материалы, средства для защиты



3-я выставка "РЕГИОНЫ РОССИИ.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛПК"

Инвестиционный потенциал и комплексные программы развития ЛПК
регионов, региональные инвестиционные проекты в сфере ЛПК



2-я выставка ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ

Лесное законодательство, управление лесами,
лесоупользование, лесостроительство,
воспроизводство лесов и лесоразведение,
охрана и защита лесов

Совместно с Федеральным агентством
лесного хозяйства МПР России

Выставки проходят совместно с Форумом IPPE

Организатор: Выставочное объединение "РЕСТЭК™"
Тел.: (812) 320-96-84, 320-96-94, Факс: (812) 320-80-90

По вопросам участия в деловой программе: ООО "ВСБ"
Тел.: (812) 303-98-74, Факс: (812) 235-11-36; E-mail: snitko@restec.ru

РЕСТЭК™

www.restec.ru/lpkexpo

ЧЕЛОВЕК И ДЕРЕВО. ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ ВСЕЛЕННОЙ

Символ мирового дерева — универсальный архетипический образ, трехчастная структура, образующая Вселенную в космогонии и мифологии большинства мировых цивилизаций. С древнейших времен человек развивался неотрывно от окружающей природы, а потому культура древнего племенного образования традиционно характеризуется наличием мифов и ритуалов поклонения растениям, деревьям, камням, горам, дождю, ветру, морю — в зависимости от природного ландшафта, а именно среды обитания рассматриваемой культурной общности. Взаимосвязь человека и дерева, существующая в каждом из нас на глубочайшем бессознательном уровне, сформировавшемся за время духовной эволюции человечества, и сейчас находит различные воплощения как в искусстве традиционных народов, так и в искусстве современных городских субкультур всего мира.

Древесная символика повсеместно используется для маркирования сакрального пространства. Иными словами, каждый раз, когда случается важное для определенной социальной группы событие, совершается ритуал, в котором так или иначе присутствует дерево. Издревле из дерева изготавливают статуи божеств и демонов. Например, для того чтобы вызвать дождь на землю обитания некоего племени, страдающего от долгой и мучительной засухи, совершают обряд поклонения древесной статуе, символизирующей природный элемент «вода», — божеству дождя, речному духу или покровителю морской стихии. Дерево традиционно и по сей день используют

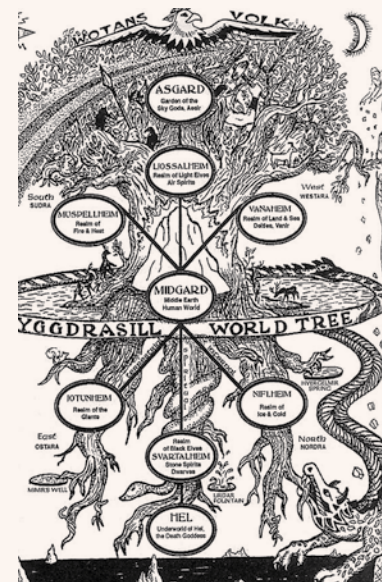
при совершении погребальных обрядов и всех традиционных ритуалов годового цикла, таких как рождение, посвящение (крещение), инициация (вхождение в период взрослой жизни), свадьба, рождение детей, обретение важного социального или духовного статуса.

ЗНАКОВЫЕ ДЕРЕВЬЯ

Ритуальной функцией наделяют знаковые деревья — те, которые символизируют связь между тремя мирами: нижним (миром низших бесформенных существ, или адом), средним (традиционно миром людей) и верхним (миром высших существ, благожелательных богов и божеств). Нижнему, среднему

и верхнему мирам соответствуют корни, ствол и крона дерева. Порода дерева, приобретающего онтологический статус знакового, выбирается конечно же исключительно исходя из традиционной среды обитания той или иной культуры. К примеру, у народов Коми знаковыми деревьями считаются сосна (или многоствольный кедр), ель, береза и пихта: «Это хорошо известные в этнографической литературе вожа пу (развилистые деревья), выступающие в фольклоре коми как ярко выраженный символ пограничности с иным миром и переходным состоянием в цикле жизни/смерти человека». Многие вожа пу несут на своих стволах дополнительные знаки в виде вертикальных затесов (лѳсас)... либо в виде обрубленных «с остатком» сучьев примерно до середины ствола, как у большой сосны с тремя вершинами над развилкой».

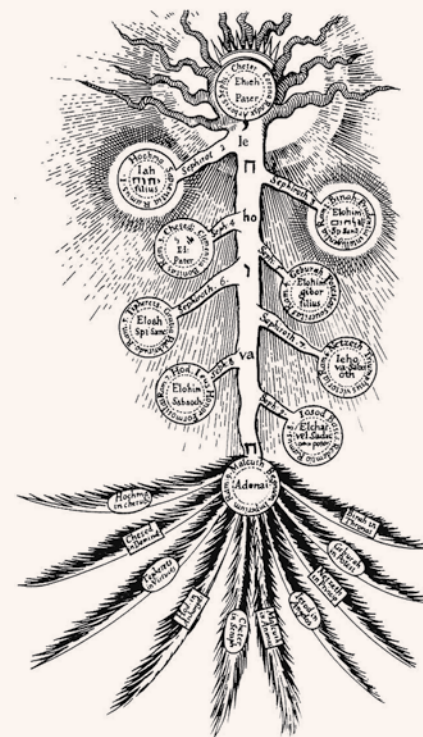
Итак, мировое дерево символизирует связь трех миров и трех времен: настоящего, прошлого и будущего. При этом человек с помощью оси мирового дерева связан с этим миром и со всей Вселенной и занимает как бы срединную часть, связующее звено, то есть ствол. В славянской Древней Руси (трипольская культура, IV–V тыс. до н. э.) символ мирового дерева также играет основополагающую мифологическую и семиотическую роль. Знаковыми деревьями в рамках славянской мифологии были и остаются дуб, береза, ель, сосна и осина. Этимологии



Уровни мирового дерева Иггдрасиль в скандинавской мифологии

слов «сосна» (укр., блр. «сосна»; чеш., слвц., польск. sosna, а также англ. rip — пробойник, болт, ось; нем. rip — тырьковый вывод; франц. rip — сосна) и «пень» (укр. пень; др.-русс. пнь; болг. пьн; словен. rapj, польск. ripen; санскр. ripakam (ср. p.) — посох, палка, дубина) равнозначны по смыслу

Перевернутое дерево. Гравюра из книги Р. Флудда «Священная философия и христианская вера». 1626 г.



и позволяют говорить о том, что именно сосна является знаковым деревом, ствол которого сопоставим с мировой осью. Властительницей мировой устойчивости в русской мифологии издревле является Макошь — богиня космоса и вселенской судьбы. Ее и символизировала на Руси вечнозеленая сосна, древесина которой использовалась для погребальных костров и сакральных ритуалов на кладбищах.

Мифологические представления и обряды, связанные с елью, получили развитие преимущественно у восточных и западных славян (по ареалу произрастания). Для культурной семантики и символики ели существенны ее природные свойства как вечнозеленого, колючего, «женского» и бесплодного дерева.

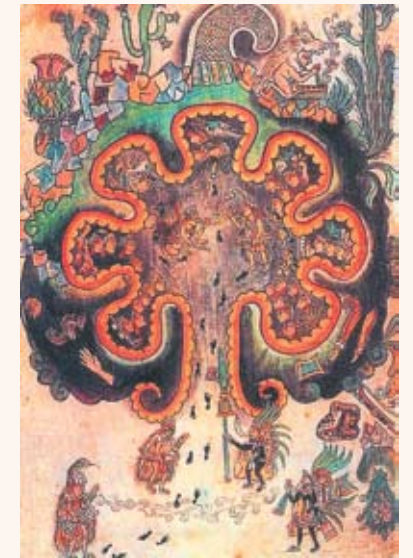
Береза традиционно считалась этническим архетипическим символом русичей, «русским» девичьим деревом, символизировавшим начало новой плодотворной жизни.

Осина же традиционно символизирует смерть. Ее сок, в отличие от березового, принято использовать как мертвую воду для воскрешения людей и совершения других ритуалов с участием впаков.

Но самое важное знаковое дерево в культуре славянской Руси — это, конечно, дуб. Сложная этимология слова «дуб» (укр. дуб; ст.-слав. дбъ; болг. дѣб; словен. dob; чеш., слвц. dub; польск. dab) позволяет филологам сделать вывод, что первоначальное значение, вероятно, «дерево» (в особенности при сравнении с полаб. jabkodab — яблоня). Дуб символически представляет мощное мужское (в противоположность березе) начало, всю силу основания космического бытия. «Царь» Дуб выполняет ритуальные, культовые и магические функции. Именно дуб символизировал трехчастную структуру Вселенной, в особенности если он произрастал на самом берегу океана, окруженный морскими водами, то есть как бы водами мирового океана, из которых была сотворена вся Вселенная.

ОСЬ ВСЕЛЕННОЙ И ДЕРЕВО ЖИЗНИ

Образ мирового дерева — архетипический корень индийской космогонии и мифологии. Частично мы уже затрагивали в нашем журнале (№ 46)



Семь пещер прапредков в виде мирового дерева. Оно, по представлениям майя, связывало подземный мир с миром верхним

этот культурологический аспект мирового дерева в статье «Деревянная эстетика Востока». В настоящее время нам важно подчеркнуть, что, являясь проводником между высшим и низшим мирами, ствол дерева, или ось Вселенной, — это сфера духовной и культурной деятельности человека, способного развиваться до невероятных высот. Как уже вскользь упоминалось, великий индийский философ Будда Гаутама именно под деревом



Легендарное «древо жизни» и вооруженная «стража» сундука. Северная Двина. Район Борка. 1688 год



бодхи (древом просветления) обрел истинное знание полного освобождения и также, чуть позже, именно под цветущим деревом малава ушел в паринирвану, то есть окончательно завершил путь мирской обыденной реальной жизни, более никогда не воплотившись в человеческом теле. А потому и сейчас, соприкасаясь с деревом в искусстве, человек способен обрести невероятную гармонию и покой, подарив людям божественную вселенскую красоту.

В этом контексте особое место занимают творцы, которые работают с цельным природным деревом, минимально деформируя его естественную структуру. И опять же, возвращаясь к глубокой древности, мы обнаруживаем, что священные идолы или тотемы изготавливались из цельного куска древесины как в славянской Руси, так и в других мировых культурах. Например, резные тотемные столбы из цельного дерева со сложной внешней геометрией форм изготавливали коренные жители Америки. Такие ритуальные столбы примечательны растительными, животными и антропоморфными изображениями, вырезанными с внешней стороны в цельном куске древесины. Деревянные выпуклые изображения вступают в строгое динамическое соответствие, и потому зритель, оказавшись возле него, обнаруживает себя в новой пространственной конфигурации, в которой этот тотемный столб действительно превращается в ось Вселенной с точки зрения ритуала.

Стоит, разумеется, упомянуть и об искусстве построения храмов и

огромных статуй из цельного дерева. Например, статуя Будды высотой 26 м, вырезанная из цельного ствола гигантского сандалового дерева провинции Юнань, в буддийском храме Юнхэ-гун (Китай). Храмы из дерева даже возводились на ветвях необычного священного дерева Индии – баньяна, произрастающего корнями вверх. А для последователей Дао самое знаковое дерево жизни – это, разумеется, бамбук. Из цельного природного бамбука изготавливают ритуальные священные чудесные музыкальные инструменты и инструменты для каллиграфического письма, специальные светильники для больших религиозных праздников и многое другое. Трубочатый, разделенный кольцами стебель бамбука ассоциировался на Востоке с этапами инициации, в Африке его впрочем также широко используют в обряде обрезания, а в Южной Америке некоторые племена почитали его как дерево жизни.

Итак, символ мирового дерева по-прежнему является культурным архетипом человеческой цивилизации: «Символизм одушевленных деревьев сохранился в европейском фольклоре в образах человека-дерева или зеленого человечка. В волшебных сказках деревья могут как защищать и исполнять желания, так и чинить препятствия и быть пугающими и даже демоническими созданиями. Корни его (то есть мирового дерева. – Прим. автора) погружены в воды загробного мира, и, проходя через землю, оно достигает небес. Дерево жизни часто становилось метафорой для сотворения мира. Во многих традициях оно растет

на священной горе или в раю. Источник духовной энергии может вытекать из-под его корней. Змея, обвившая его ствол, представляет движущуюся по спирали энергию, идущую из земли, или служит символом разрушения. Гнезда птиц в кроне дерева – эмблемы душ и небесных посланников. Средневековые изображения Христа, распятого на дереве, а не на кресте, имеют отношение именно к этому, более древнему, чем христианский, символизму. Второзаконие говорит, что судьба проклятого человека – быть повешенным на дереве. Таким образом, распятие на дереве усиливает символизм спасения через распятие Христа, принявшего на себя все грехи мира. Этот образ объединяет дерево познания (грехопадения) с деревом жизни»³.

ДЕРЕВЯННАЯ МАГИЯ

Ту же закономерность мы сможем вычленил при искусствоведческом анализе ритуальных предметов христианства: крестов, распятий, статуэток различных святых и великомучеников. Связано это не только с целебными свойствами и особым ароматом пород деревьев, использовавшихся при построении храмов и религиозных скульптур, но и с сохранением магических ритуальных функций древесины. Такой деревянный храм или скульптура действительно становились для верующего проводником в высшие, недоступные обыденному сознанию миры. Он получал очищение, защиту и умиротворение своего «я».

Шаманские верования и материальная обрядовая культура в самых разных ареалах распространения

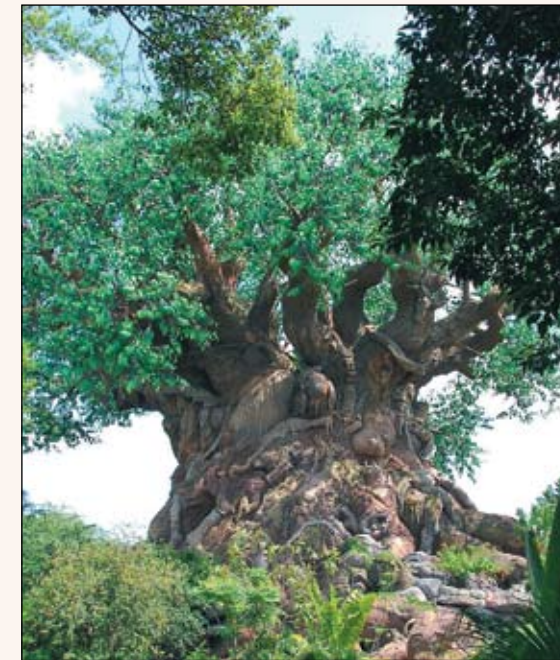
шаманизма также включают в себя цельное дерево как базовый структурообразующий элемент. Из цельного куска древесины изготавливается магический музыкальный инструмент – бубен, символ мирового дерева с полноправной функцией проводника из этого мира в мир иной, что является базовой составляющей бытия любого шамана. А также другие магические предметы (куклы, погремушки, ритуальные трубки, курительницы), использующиеся шаманами только в состоянии глубокого транса. Кроме того, одним из распространенных мифологических сюжетных полей являются камлания – путешествия шаманов или других мифологических героев на небо по древесному стволу.

Если же посмотреть на концепцию мирового дерева и ее отражение в культуре и искусстве с точки зрения постмодернистской философии, мы как раз таки и вернемся к тем типам культур, о которых говорилось применительно к многоуважаемому мастеру А. Каусинису. Но не является ли природная цельность материала, из которого изготавливается объект искусства, источником смысловой цельности произведения искусства? Как показывают Ж. Делез и Ф. Гваттари, «Запад особенно тесным образом связан с лесом и обезлесением; отвоеванные у леса поля заполнялись растениями и зернами – цель культуры линий древовидного типа; скотоводство, в свою очередь, развернувшееся на полях под паром, выбирает линии, которые формируют древоподобное животное». В противоположность этому «Восток – это абсолютно иной тип: связь со степью... это культура клубней, которые развиваются отдельно от индивида, отступление в закрытые пространства специализированного скотоводства или вытеснение кочевников в степь».

И так каждой современной культуре не хватает хаоса и освобождения от вертикальной космической структуры, связанной с мировым деревом...

Стало быть, творить в гармонии с цельностью древесного материала – это означает двигаться по трехчастной модели мирового дерева вверх, в наивысший мир божественного, или вниз, в адский мир нескончаемых привязанностей. И никуда больше?

Так почему бы и не использовать в творчестве уникальный и при этом традиционный проводник между мирами, сделав его достоянием публики,



передав его зрителю на выставочном «обряде инициации»?

И НЕМНОГО ПСИХОАНАЛИЗА

Конечно, из цельного куска дерева изготавливаются не только ритуальные предметы, но также и мебель, и отдельные интерьеры помещений, и предметы быта, и музыкальные инструменты, и многое-многое другое. И все эти изделия хранят в себе частичку мировой

космической энергии и служат нам проводниками в мир вселенской гармонии. Ведь быть в гармонии с природой вовне означает быть в гармонии со своей внутренней истинной природой. Если же мы сопоставим три мира мирового космического дерева с тремя уровнями психики согласно психосинтетической концепции Р. Ассаджоли, переработавшего теорию З. Фрейда, то получим корни дерева – нижнее бессознательное, которое главным образом представляет прошлое психики в форме подавленных комплексов и глубоко скрытых следов памяти. Другими словами, заблокированные и нереализованные потребности. Ствол, мир человека, – это область среднего бессознательного, где пребывают все психические навыки и состояния. А крона, наивысший мир, – сфера суперсознательного. По Р. Ассаджоли, это область, из которой мы получаем наше высочайшее вдохновение и наши интуитивные импульсы. Это источник высших чувств, гениальности, состояний созерцательности, просветленности и экстаза. При этом важно заметить, что расстояние между уровнем низшего бессознательного и суперсознательного – это категория развития, а не морали. И потому трансперсональное я каждого из нас познает чистую природу бытия, когда познает чистую

природу цельного дерева, близкую к состоянию на третьем уровне познания, которое представляет собой «интуитивное знание, свободное от любой пристрастности или дуализма, оно преодолело крайности выделения субъекта и объекта. Это – синтетическое видение мира, переживание космического сознания, в котором бесконечность не только умозрительно познается, но и реализуется»⁴.

Ольга ПУЗЕНКО



Баньян (Banyan), он же Фикус бенгальский (Ficus benghalensis)



¹ Шарапов В. Э. Деревья в погребально-поминальной обрядности коми // Историко-культурный атлас Республики Коми. М., 2001. С. 206.

² Галиопа В. А. Использование древесной символики и некоторых архаических форм поминальных знаков из дерева при топографическом маркировании сакрального пространства в традиционной культуре верхневыхгодских коми: Полевой отчет.

³ Тресиддер Дж. Словарь символов. М., 1999.

⁴ Говинда Л. А. Психология раннего буддизма. Основы тибетского мистицизма. СПб.: «Андреев и сыновья», 1993. С. 41.

Ближайшие выставки с участием ЛПИ

Дата	Название выставки	Город	Организатор/место проведения	Контакты
20–23 августа	IWF 2008 (Международная выставка по дерево-обработке и мебельным комплектующим)	Атланта, штат Джорджия, США	Georgia World Congress Center	(+1-404) 693-83-33, 693-83-50 iwf@iwfatlanta.com, www.iwfatlanta.com
28–30 августа	FinnMETKO	Хельсинки, Финляндия	FinnMetko Oy	(+358-9) 566-00-10, 563-03-29 info@finnmetko.fi, www.finnmetko.fi
28–31 августа	Holzmesse	Клагенфурт, Австрия	Klagenfurter Messe Gmbh / Messe Gelande	(+ 43-463) 56-80-00, 568-00-29 info@kaerntnermessen.at, www.holzmesse.info
1–4 сентября	Лесдревмаш 2008	Москва	«Экспоцентр», павильоны 2 и 8	+7 (495) 255-37-94, les@expocentr.ru, www.lesdrevmash-expo.ru, www.expocentr.ru
3–5 сентября	МЕБЕЛЬ ГОДА – 2008. Деревообработка и столярные изделия – 2008*	Набережные Челны	ВП «ЭКСПО-КАМА» / Спорткомплекс КамПИ	+7 (8552) 34-67-53, 35-92-43 info@expokama.ru, www.expokama.ru
9–12 сентября	Сиблесопользование. Деревообработка	Иркутск	ОАО «СибЭкспоЦентр»	+7 (3952) 35-30-33, 35-43-47 reklama@sibexpo.ru, www.sibexpo.ru
23–26 сентября	Деревообработка	Казань	ВЦ «Казанская ярмарка»	+7 (843) 570-51-11, 570-51-07 vico@tbit.ru, www.expokazan.ru
23–26 сентября	Деревообработка 2008*	Минск, Республика Беларусь	ЗАО «Минскэкспо» / Футбольный манеж	(+375-17) 226-91-93, 226-91-92 derevo@minskexpo.com, www.minskexpo.com
23–27 сентября	Примус: Деревообрабатывающая промышленность	Киев, Украина	БК Primus Ukraine	(+38-044) 537-69-99, 537-69-96 info@theprimus.com, www.theprimus.com
24–26 сентября	Международный симпозиум по плитному производству	Хельсинки, Финляндия	BC (The BioComposites Centre) / Dipoli	(+44) 124-8383190, ipps@bangor.ac.uk www.bc.bangor.ac.uk
24–27 сентября	Югэкспомебель*	Ростов-на-Дону	ВЦ «ВертолЭкспо»	+ 7 (863) 292-43-20, 292-43-21 ugmebel@vertolexpo.ru, www.vertolexpo.ru
30 сентября – 3 октября	Деревообработка. Деревянный Дом. Дерево в интерьере*	Екатеринбург	ВЦ «КОСК «Россия»	+7 (343) 347-48-08, 347-64-20, 222-63-73 expopsa@kosk.ru, www.kosk.ru
1–3 октября	Деревообработка*	Екатеринбург	ВЦ «УралЭкспо»	+ 7 (343) 379-32-32; 362-84-36 uralexpo@uralex.ru, www.uralex.ru
4–10 октября	X Международный лесной форум	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК™», ООО «ВСБ» / ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 320-80-96 interior@restec.ru
7–10 октября	ТЕХНОДРЕВ ; Транслес; Деревянное строительство; Регионы России. Инвестиционный потенциал ЛПК; Лесное хозяйство России; IPRTF 2008 (8–10 октября 2008)	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЭК™» / ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 320-96-84, 320-96-94, tekhnodrev@restec.ru, www.restec.ru/lpkexpo, www.ipptf.com
8–9 октября	IPRTF	Санкт-Петербург	ВО «РЕСТЕК», ООО «ВСБ» / отель Holiday Club	+7 (812) 303-98-74, 235-11-36 ipptf@restec.ru, www.ipptf.com
8–11 октября	Мебель. Деревообработка*	Белгород	ВК «Белэкспо» / Белэкспоцентр	+7 (472) 258-29-40, 258-29-41 belexpo@mail.ru, www.belexpocenter.ru
11–14 октября	«Биоэнергетический конгресс – 2008» в рамках выставки «Золотая Осень»*	Москва	ВВЦ «Москва»	+7 (495) 748-37-59 bioenergetica@mail.ru, www.apkvvc.ru
15–18 октября	Деревообработка	Лахти, Финляндия	Lahti Fair Ltd. / Lahti Fair Centre	(+358) 3-525-820 helpdesk@lahdenmessut.fi, www.lahdenmessut.fi
25–27 октября	Дом и офис – мебельный салон. Деревообработка*	Челябинск	ВЦ «Восточные ворота»	+7 (3512) 78-76-05, 63-75-12 expo@chelsi.ru
28–30 октября	XII Ежегодная конференция Института Адама Смита «Целлюлозно-бумажная промышленность России и СНГ»	Вена, Австрия	Adam Smith's Institute / Penta Renaissance Hotel	(+44-20) 74-90-37-74, 75-05-00-79 www.russian-paper.com
10–13 ноября	Pap-For Russia 2008	Санкт-Петербург	ВК «Ленэкспо»	+7 (812) 321-26-41, 321-26-34 e-expo@mail.lenexpo.ru, www.lenexpo.ru
11–14 ноября	ТЕХНОДРЕВ Сибирь 2008	Красноярск	ВК «Красноярская ярмарка», ВО «РЕСТЭК™» / Международный выставочно-деловой центр «Сибирь»	+7 (3912) 36-22-00 zarubin@krasfair.ru, www.krasfair.ru
11–14 ноября	Лес. Деревообработка. Окна. Двери*	Тюмень	ОАО «Тюменская ярмарка»	+7 (3452) 48-53-33, 41-55-72 fair@bk.ru, www.expo72.ru
11–15 ноября	Мир леса / ExpoForest	Москва	МВЦ «Крокус Экспо», НП «Конфедерация ассоциаций и союзов лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 983 06 74 forest@crocus-off.ru, www.expoforest.ru +7 +7 (495) 230 69 25 expo@wood-way.ru, www.forestconfederation.ru
13–16 ноября	Деревянное домостроение / HOLZHAUS	Москва	Выставочный холдинг MVK / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 268-95-11, 268-99-14 rta@mvk.ru, www.holzhaus.ru
24–28 ноября	ZOW 2008*	Москва	ВО «РЕСТЭК™» / ЦВК «Экспоцентр»	+7 (812) 320-80-96, 303-88-65 development@restec.ru, www.zow.ru
2–5 декабря	Лестехпродукция / Woodex 2008	Москва	Выставочный холдинг MVK / МВЦ «Крокус Экспо»	+7 (495) 105-34-13, 268-14-07 v_v@mvk.ru, www.woodexpo.ru
10–12 декабря	Российский лес 2008	Вологда	ВЦ «Русский Дом»	+7 (8172) 72-92-97, 75-77-09 rusdom@vologda.ru, www.rusdom.region35.ru

* Предполагаемое или заочное участие журнала «ЛесПромИнформ».

ВНИМАНИЕ! Возможны изменения сроков проведения выставок. Уточняйте у организаторов!

Смотрите полный список выставок и фотоотчеты с них на сайте www.LesPromInform.ru



ЭКСПОЦЕНТР

ЦВК «Экспоцентр»,
Москва, Россия

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

ЛЕСДРЕВМАШ

1–4 сентября

2008

ОРГАНИЗАТОР:

- ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР»

ПРИ СОДЕЙСТВИИ И УЧАСТИИ:

- Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России
- ОАО «ЦЕНТРЛЕСЭКСПО»
- Общероссийской общественной организации «Российская ассоциация работников мебельной промышленности и торговли «МЕБЕЛЬЩИКИ РОССИИ»
- Ассоциации организаций лесного машиностроения России «РОСЛЕСМАШ»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

- Министерства промышленности и энергетики РФ

ПРИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ:

- Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования «EUMABOIS» **EUMABOIS**

123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14
Тел.: (495) 255-27-24
E-mail: les@expocentr.ru

Главный информационный партнер:
журнал «Дерево.ру»



www.lesdrevmash-expo.ru

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ

торговая марка (фирма)	стр.	торговая марка (фирма)	стр.
ICE.....	2	Valmet (Komatsu Forest)	1
Artiglio.....	103	Valutec.....	65
Bailander Forestry Sawmill		Vermeer.....	35
Consulting GmbH.....	98	Weinig Gruppe (Эдис-Групп).....	110
Baschild.....	51	WSAB.....	21
BLN Group.....	3-я обложка	АвтоУрал-СПб.....	87
Coral.....	3	Антисептик.....	93
Dieffenbacher.....	135	Бакаут.....	125
Hekotek.....	4	Вестрон-А.....	95
Homag.....	45	Вигаль.....	126
IMA.....	136	Глобал Эдж.....	109
Ima.....	67	Гризли.....	116
Instalmec.....	112, 113	Дюкон.....	19
Jartek.....	37	Европроект.....	144, 145
John Deere.....	84	Интервесп.....	114
Ledinek.....	106, 107	Кара МТД.....	100, 109
Liebherr.....	2-я обл.	Люка-Рус.....	53
MAI.....	123	МЕГА ГРУП.....	78, 79
Muehlboeck Vanichkek.....	27	Национальная гидравлическая	
Nestro.....	154, 155	компания.....	93
NEVA-TRADE.....	69	Перитон Индастриал.....	11
Polytechnik.....	127	САПЕМинвест.....	143
Ponsse.....	4-я обл.	Сенеж.....	91
PTI.....	50	СТФ-ДВТ.....	117
Raviteka.....	77	Тайфун Рус.....	93
Secea.....	7	Тимбер Продукт.....	43, 121
Siempelkamp.....	129	ТНК-БДМ.....	152
Singlis.....	93	ТрансФин-М.....	70, 71
Soderhamn Eriksson.....	99, 104	Форест Сервис.....	83, 86
Teknamotor.....	102	Шервуд.....	126
Tigercat (Канадские		Экодрев-Тверь.....	126
лесные машины).....	1-я обл., 80	ЭКОПАН-инжиниринг.....	118
TRASMEC.....	73	Элси.....	102



www.MVK.ru

(495) 995-05-95

ОБНОВИ ОБОРУДОВАНИЕ – СТАНЬ ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ!

- Ваш холдинг производит все – от пиломатериалов до готовых домов?
 - Ваше малое предприятие изготавливает уникальную мебель под заказ?
 - Вы хотите повысить эффективность производства?
 - Вы заботитесь об экологии и мечтаете использовать сырье на 102%?
- НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГУТ РЕШИТЬ ЛЮБЫЕ ПРОБЛЕМЫ.

ВСЕ, ЧТО ВАМ НУЖНО, ВЫ НАЙДЕТЕ НА ВЫСТАВКЕ WOODEX/ЛЕСТЕХПРОДУКЦИЯ!

В 2007 году в выставке участвуют более 400 компаний из 25 стран – Германии, Италии, России, Испании, Франции, Китая и других. Они представляют оборудование, станки и инструменты:

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

а также других потребностей деревообрабатывающего и мебельного производства. Общая площадь выставки превышает 25 000 кв. м.

Воспользуйтесь бесплатным приглашением
и ПЕРВЫМИ УЗНАЙТЕ ВСЕ НОВОСТИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ!

ВЕДУЩАЯ ВЫСТАВКА ПО ДЕРЕВООБРАБОТКЕ В РОССИИ!

www.woodexpo.ru



WOODEX
лестехпродукция



4–7 декабря 2007

9-я Международная специализированная выставка-ярмарка лесопроductии, машин, оборудования и материалов для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности

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

ПРИГЛАШЕНИЕ

Приглашение действительно на одно лицо, на один день выставки

Организатор: ЗАО «МВК»

www.mvk-crocus.ru



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы можете подписаться на **АНГЛОЯЗЫЧНЫЙ** аналитический сборник по ЛПК России **Russian Forestry Review (RFR)**. Сборник представляет вниманию ваших англоязычных партнеров новости ЛПК, анализ лесного законодательства, мнения и прогнозы экспертов, анализ развития нескольких лесных регионов и отраслей ЛПК.

Также мы продолжаем набор информации и рекламы в сборник **RFR № 3 (2008)**, который выйдет в октябре текущего года.

Каждый выпуск **RFR** распространяется в консульствах и отраслевых ассоциациях, на крупнейших специализированных выставках, конгрессах и конференциях за рубежом, а также в России на мероприятиях с участием иностранных компаний. Основной упор в распространении делается на страны: Германию, Австрию, Италию, Финляндию, Швецию, США, Канаду, Францию, Китай, Японию и другие. Также сборник активно представлен в зарубежной прессе и интернете – на сайте **www.RussianForestryReview.ru** (на шести языках) и крупнейших мировых отраслевых порталах. Вы или ваши партнеры можете подписаться на выпуски **RFR № 1** и **RFR № 2** и получить их как по почте, так и в электронном виде.

Подробную информацию о содержании и условиях подписки и размещения рекламы смотрите на сайте **www.RussianForestryReview.ru**.

Предлагаем вашему вниманию план ближайших выходов специальной выставочной газеты **«ЛесПромФОРУМ»**. **«ЛесПромФОРУМ»** – полноцветная газета формата А3 объемом 16–24 полосы. Выпускается при ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ ОРГАНИЗАТОРОВ наиболее значимых отраслевых выставок РФ в качестве их ОФИЦИАЛЬНОГО издания. Газета по сути является гидом-каталогом, т.к. содержит планы всех мероприятий, списки участников с номерами стендов и карты павильонов. Кроме ориентирующей информации, каждый посетитель найдет в ней интересные аналитические материалы, обзоры и технические статьи по отрасли, а также рекламную информацию.

«ЛесПромФОРУМ» распространяется сразу при входе на выставку, в павильонах, а также на всех значимых мероприятиях. Газета активно раздается промоутерами, распространяется со стоек и стендов организаторов выставки, редакции **«ЛесПромИнформ»** и рекламодателей. В совокупности с большим тиражом это дает максимальный охват посетителей, достигнуть которого не в состоянии ни одно другое издание! Плюс серьезная интернет-поддержка: каждый выпуск газеты в формате PDF скачивается минимум 12 000 раз с нашего сайта **www.LesPromInform.ru!**

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ГАЗЕТЕ «ЛесПромФОРУМ»

Размер, полоса		Размер, мм	Стоимость, руб.*				
			Лесдревмаш 2008	ТЕХНОДРЕВ-Сибирь 2008	Woodex/ Лестехпродукция 2008	Российский лес – 2008	UMIDS – Южный мебельный и деревообрабатывающий салон
			Москва 1–4 сентября	Красноярск 11–14 ноября	Москва 2–5 декабря	Вологда 10–12 декабря	Краснодар март 2009
			Тираж: 10 000 экз.	Тираж: 6 000 экз.	Тираж: 10 000 экз.	Тираж: 6 000 экз.	Тираж: 6 000 экз.
1-я обложка – 1/2 А3		127х330	61 360	41 300	61 360	41 300	41 300
Последняя обложка – А3		302х430	80 240	56 640	80 240	56 640	56 640
Внутренний блок	полоса А3		302х430	67 850	40 120	67 850	40 120
	1/2	горизонтальный	262х187	38 350	23 600	38 350	23 600
		вертикальный	128х379				
	1/4	горизонтальный	262х91	23 600	17 700	23 600	17 700
		вертикальный	128х187				

* Все цены указаны с учетом НДС 18%

ВНИМАНИЕ! Прием материалов в газету заканчивается не позднее чем за 20 дней до начала выставки!

ДОП. ВОЗМОЖНОСТИ:

При заказе макета размером 1/2 полосы и больше – статья бесплатно!

Рекламодателям журнала «ЛесПромИнформ» – скидка 10%!

В стоимость входят:

- разработка макетов на основе предоставленных материалов;
- PDF-версия газеты на сайте **www.LesPromInform.ru**.

Стоимость размещения рекламной информации в журнале «ЛесПромИнформ»/LesPromInform price list

Место размещения рекламного макета Place for an Ad.			Размер (полоса) Size (page)	Размер (мм) Size (mm)	Стоимость (руб.) Price (rubles)	Стоимость (евро) Price (euro)
Обложка Cover	Первая обложка	Face cover	1	215x245	148 780	4375
	Вторая обложка (разворот)	The 2 nd cover + A4	2	430x285	162 146	4770
	Вторая обложка	The 2 nd cover	1	215x285	94 940	2792
	Третья обложка	The 3 rd cover	1	215x285	85 757	2522
	Четвертая обложка	The 4 th cover	1	215x285	126 437	3720
Внутренний блок Pages inside	Плотная вклейка А4	Hard page (1 side)	одна сторона	215x285	82 600	2360
		Hard page (both sides)	обе стороны	215x285 + 215x285	132 160	3776
	Спецместо (полосы напротив: – 2-й обложки, – содержания 1 и 2 с., – 3-й обложки)	VIP-place (page in front of: – the 2 nd cover, – content, – list of exhibitions)	1	215x285	72 267	2125
	Разворот	Two pages A4	2	430x285	64 316	1890
	Модуль в VIP-блоке (на первых 30 страницах)	Place in VIP-block (first 30 pages)	1	215x285	49 000	1440
			1/2 вертикальный	83x285	41 654	1225
			1/2 горизонтальный	162x118	30 627	900
	Модуль на внутренних страницах	Page A4	1	215x285	37 111	1090
			1/2 вертикальный	83x285	32 096	945
			1/2 горизонтальный	162x118	21 390	630
			1/4	78x118; 162x57	12 220	360
	Таблица предложений	One line	1 строка	19x190	3838	110

Все цены указаны с учетом НДС – 18% / VAT – 18% included

Скидки при единовременной оплате / Discounts for a wholesale purchase

2 публикации / 2 issues	5%
4 публикации / 4 issues	10%
6 публикаций / 6 issues	20%
10 и более публикаций / 10 or more issues	индивидуальные скидки / individual discounts

Внимание! Информлируем Вас о том, что с 01.01.09. стоимость размещения рекламы в наших изданиях будет повышена.

Attention! We would like to inform you that starting from 01.01.09. prices for advertisement placement in our editions will be raised.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА 2008 ГОД

Для организаций, находящихся на территории РФ:

- стоимость подписки на весь год (9 номеров) – **2 800 руб.;**
- стоимость подписки на 1-е полугодие (4 номера) – **1 400 руб.;**
- стоимость подписки на 2-е полугодие (5 номеров) – **1 600 руб.**

Цены указаны с учетом 10% НДС.

БОНУС! Свободный доступ на нашем сайте к текстовой и PDF-версии каждого номера для оформивших подписку на печатную версию.

Стоимость подписки для иностранных компаний – на нашем сайте www.lesprominform.ru.

Внимание!!!

Доставка журнала осуществляется посредством ФГУП «Почта России». Редакция не несет ответственности за работу почты и сроки доставки.

Отчетные документы (счет-фактура и акт выполненных работ) высылаются по почте по итогам оказания услуг (т. е. после отправки адресату последнего оплаченного номера журнала).

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ ВЫ МОЖЕТЕ:

- обратившись в редакцию по телефону + 7 (812) 447-98-68 или по электронной почте raspr@lesprominform.ru;
- заполнив электронный бланк заказа на нашем сайте www.lesprominform.ru в разделе «Подписка»;
- через подписные агентства:
 - «Книга Сервис» (каталог «Пресса России») – подписной индекс 29486,
 - «СЗ Прессинформ» – подписной индекс 14236,
 - «Интер Почта 2003» – по названию журнала.

Центральный выставочный комплекс города Лахти.
Добро пожаловать!

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
«ДЕРЕВООБРАБОТКА»

15–18 октября 2008 года

г. Лахти, Финляндия

PUUNTYÖSTÖ
WOODWORKING

Все новинки и
усовершенствования в
области деревообработки
Вы сможете найти под
одной крышей в
выставочном комплексе
города Лахти на
специализированной
выставке «Деревообработка
2008».

На выставке будут представлены машины и оборудование
деревообрабатывающей промышленности, режущий инструмент и
заточное оборудование, крепёжная техника, оборудование для
дальнейшей переработки и обработки поверхностей, лакокрасочные
материалы, клеи, облицовочные материалы, шлифовальное
оборудование, упаковочная техника, обучение, программное
обеспечение и консультации, субпоставка.

Дополнительная информация и заказ стендов:
Ирина Лехтонен тел. + 358-3- 525 8211
irina.lehtonen@lahdenmessut.fi

Новый выставочный зал будет открыт для экспонирования
на выставке «Деревообработка». Организатор: АО Лахден
Мессут и отдел деревообработки Союза технической торговли.

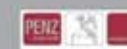
www.lahdenmessut.fi



BLN GROUP
MACHINES | SERVICE | SPARE PARTS | CONSULTING



GERGEN JUNG



SERAM GROUP
The system



TEREX® | FUCHS

Мы доступны для вас 24 часа в сутки

Сервисная горячая линия: 8- 916-389 39 61

ЛЕСДРЕВМАШ-2008 (Москва)
1–4 сентября
Павильон 8, зал 2, стенд 82С20

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

На нашем сайте Вы узнаете о местонахождении предприятий в составе BLN Group:

в России, Казахстане, Украине и Белоруссии

www.bln-group.ru

