

КАК ПИЛЯТ В УКРАИНЕ

Там, где Карпаты подбираются к небу, где воздух настолько чистый и вкусный, что, кажется, его можно пить, где течет Прут — единственная река в мире, которую можно «переломить пополам», где в каждой колыбе тебе радушно предложат «банош та вареники з картоплею і салом»... — в этом волшебном месте живут обычные люди. И заняты они серьезным мужским делом — обработкой древесины.

Инна Кузмичева, Wood-Mizer



Мирон Федорович Марецкий: «Моя политика — чтобы строили здесь, на моей «батьківщині»».

МИРОН ФЕДОРОВИЧ: ТАКАЯ У МЕНЯ ПОЛИТИКА

Двадцать семь лет Мирон Федорович Марецкий проработал в лесничестве в Архангельской области. А потом вернулся на родину — в прикарпатское село Мысливка. Место это известное: кругом горы, чудесная природа, и зимой и летом здесь благодать. Осмотрелся Мирон Федорович и решил: всю жизнь я занимаюсь лесом, в округе полно древесины, значит, пришло время начать свое дело. На соседнем заводе он присмотрел распиловочный станок Wood-Mizer 1995 года выпуска, который простаивал без работы, и в 2000 году выкупил его, что и положило начало семейному бизнесу.

Теперь у Мирона Федоровича работает небольшая команда: четыре человека на лесозаготовке, трое занимаются пилением, еще двое — оцилиндровкой. Пилят немного, 200–250 кубов в месяц, в основном пихту и елку. Помимо ленточнопильной машины Wood-Mizer, в цеху есть еще ивано-франковский станок для производства оцилиндрованного бруса с выбранным пазом.

Этого комплекта достаточно, чтобы делать деревянные дома.

«Моя политика такая: чтобы строили здесь, на моей «батьківщині», — говорит Мирон Федорович.

Станок Wood-Mizer, несмотря на свой «почтенный возраст», пока ни разу не подвел хозяина: «За восемь лет, что я с ним имею дело, никаких проблем с главным двигателем», — говорит Мирон Федорович.

Станок электрический LT40 с гидравликой для загрузки бревна — самая известная модель не только в Украине, но и во всем мире. Из 40 000 станков Wood-Mizer, произведенных за последние четверть века, процентов 80 % составляет именно эта модель, что подтверждает ее безотказность и неприхотливость.

«Вышел из строя 12-вольтовый двигатель, который перемещает пилящую голову вверх/вниз, но мы его быстро заменили», — рассказывает Мирон Федорович.

Для бизнеса, которым занимается Мирон Федорович, очень важно, чтобы оборудование не ломалось. Регион здесь туристичес-

Sawing in Ukraine

Woodworking has been a traditional craft in the Carpathians in Ukraine. That is why the reliable and time-proved sawing machines /Wood-Mizer/ are so popular there. There are quite a lot of life stories connected with the use of these machines: in one case the machine becomes the basis of a family business; in another a mobile machine helps to acquire a new profession; in a third one — to re-equip a large timber manufacture.

кий, и заказов много, а сезон лесопиления короткий. Пилить лучше зимой, тогда можно сложить дом, и он равномерно высыхает. Так что в сезон нужно успеть напилить материал для постройки нескольких домов.

Поэтому Мирон Федорович встает в пять утра, занимается хозяйством: куры, кролики, индюки — и идет на работу. Дети уже взрослые: дочь Татьяна, учительница украинского языка, сын Руслан, историк по образованию, занят в семейном бизнесе.

Иногда приходят соседи, у кого есть свои бревна, просят распилить.

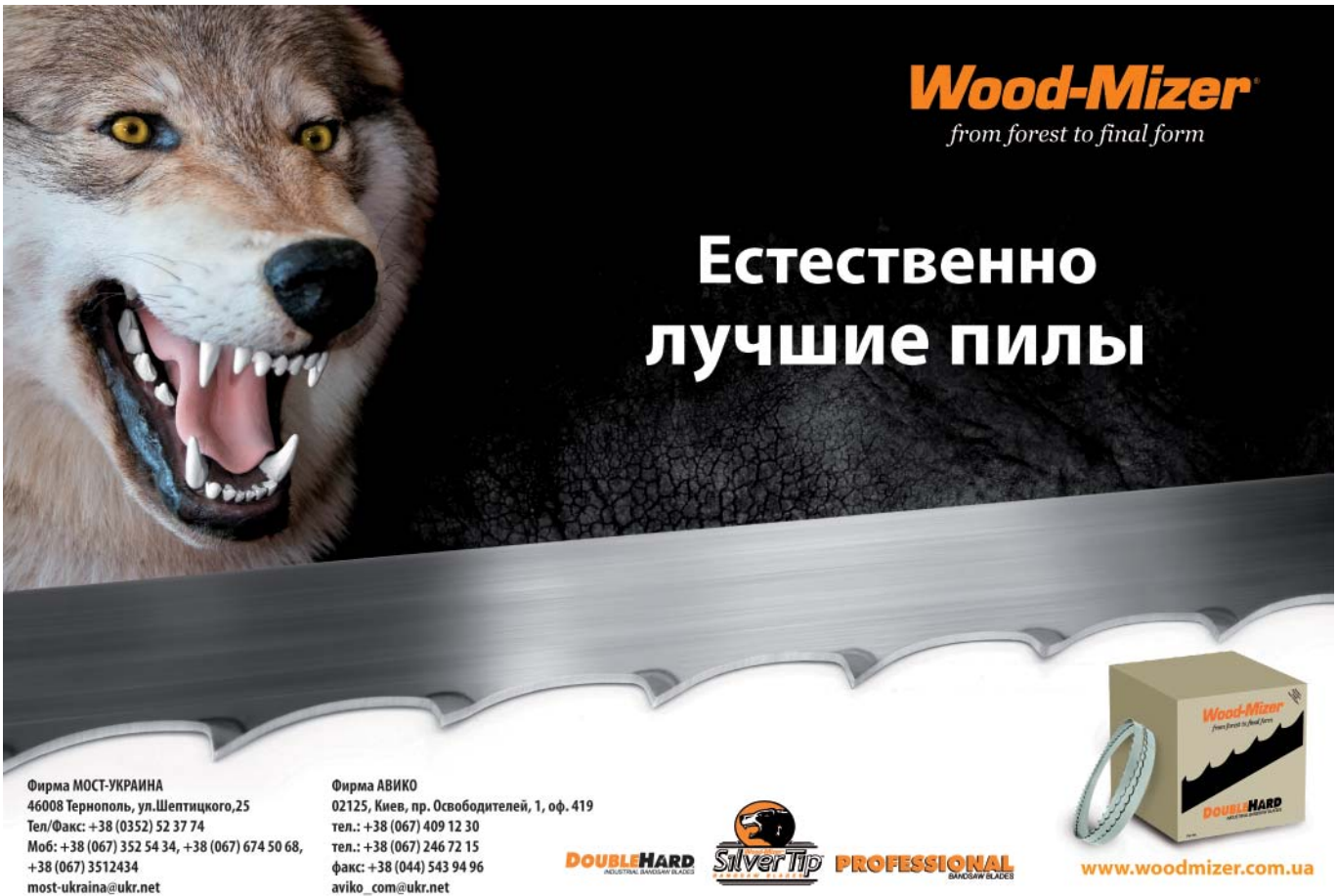
«Конечно, в готовой продукции больше добавочная стоимость, — объясняет Мирон Федорович. — За распиловку кубометра леса платят 70 гривен, из которых 40 нужно отдать работникам. Не очень выгодно, но это ж мои соседи — надо помогать...»

Однако поблизости земляки — отец и сын — оказывают услуги по распилу древесины с хорошей прибылью.

Читайте дальше: как наши деды сушили древесину и почему этот метод сейчас не работает.



Мирон Федорович и его сын Руслан Миронович Марецкие



Wood-Mizer
from forest to final form

Естественно лучшие пилы

Фирма МОСТ-УКРАИНА
46008 Тернополь, ул.Шептицкого,25
Тел/Факс: +38 (0352) 52 37 74
Моб: +38 (067) 352 54 34, +38 (067) 674 50 68,
+38 (067) 3512434
most-ukraina@ukr.net

Фирма АВИКО
02125, Киев, пр. Освободителей, 1, оф. 419
тел.: +38 (067) 409 12 30
тел.: +38 (067) 246 72 15
факс: +38 (044) 543 94 96
aviko_com@ukr.net

DOUBLEHARD
MULTI-LAYER WOOD SAW BLADES

SilverTip
MULTI-LAYER WOOD SAW BLADES

PROFESSIONAL
BANDSAW BLADES

www.woodmizer.com.ua

ОТЕЦ И СЫН

Иван Кнышук родом из этих мест. Восемь лет он проработал лесником в Говерлянском лесничестве, занимался лесоводством. Шутка ли, 770 гектаров леса, по горам и долам, прошагал вдоль и поперек.

А в 2000 году он купил мобильный станок Wood-Mizer LT40 — на колесах с дизельным двигателем. И начал путешествовать с места на место и распиливать бревна клиентов прямо у них во дворах. «Мы работаем с 9 утра и до 6 вечера. Кубометров 16–17, как правило, успеваем распилить. А если после работы клиент угощает шашлыком, то и 20 кубометров — не предел!», — смеется Иван.

Два года он пилил сам, потом нанял помощника. Год примерно поработал с ним — не понравилось. «Каждый день все нужно было проверять». К тому времени Мирослав окончил школу и теперь работает на станке Wood-Mizer.

Мирослав — это старший сын Ивана. Сыновей четверо и внучок, тоже Иван. Сын Андрей — «парень в костюме и галстуке» — учится в Галицкой академии в Ивано-Франковске, будет менеджером по туризму. Сыновья Тарас и Назарий еще школьники.

«Тарас технику любит, — говорит Иван, — наверное, он тоже, когда подрастет, займется деревообработкой.»

Жена Ивана — Надежда — «хозяйка» самой высокой горы в Украине. В Карпатском природном национальном парке создана рекреационная зона, и все туристы, восходящие на Говерлу (2061 м над уровнем моря), регистрируются у Надежды.

«Летом бывает и 20 тысяч человек в день проходят. Всех нужно записать, потому что хоть дорога и протоптана, все-таки это горы,

■ Мобильный станок **Wood-Mizer** легко путешествует даже в горах





■ **Иван Кныщук**



■ **Старший сын Ивана Мирослав работает оператором станка Wood-Mizer**



■ **Погрузчик в две лошадиные силы**

разное может случиться, и людей нельзя потерять», — рассказывает Надежда.

Пока она регистрирует толпы туристов, ее муж развозит по окрестным селам, распиливая бревна.

«Мой регион обслуживания — в радиусе 50 км: Яремча, Буковель, Микуличин. Самый дальний клиент, к которому я выезжал, — 58 км. А самый крупный заказ был 250 кубов, мы их пилили 14 дней», — рассказывает Иван.

«Заказы у меня на два месяца вперед расписаны. Здесь в Ворохте 50 стационарных пилорам работает, и все равно на мою услугу очередь. Большая разница — везти свои бревна на пилораму или пилораме сама к тебе домой приедет», — рассказывает Иван.

«Куда бы я со станком ни прибыл, сразу соседи прибегают — что за чудо такое? Пилорама? А как она работает? Дедусь старенький выйдет, смотрит-смотрит, потом вздохнет — эх, сынок, если б у меня такой станок был лет 20–30 назад».

Однажды в Микуличине завезли станок в лес, подготовили к работе, утром приезжают — рядом сидит женщина. Ну-ка, говорит, я посмотрю, как вы его запустите. А что тут сложного — ключ на старт и дизель заработал. Женщина страшно расстроилась. Оказалось, она инспектор по энергонадзору, вылавливала «жуликов», которые незаконно подключаются к электросети.

«Дед рассказывал, что в прежние времена лес рубили осенью, спиливали сучья, а крону оставляли, и ствол лежал на земле до весны. За это время крона высасывала из ствола всю влагу, а весной уже сухое бревно пилили, — говорит Иван. — Но теперь в лесу не оставишь бревно и на день — уволочут».

На станке используются пилы Wood-Mizer, которые Мирослав заточивает сам.

«Раньше для него точили, но Мирославу все было не так. Тогда я ему сказал: знаешь что, сынок, точи сам. И с тех пор проблем нет. По 100 кубометров напильного материала у

него получается на одну пилу», — рассказывает Иван.

За восемь лет работы станок пережил один крупный ремонт — вышел из строя дизельный двигатель Lamborghini 1,2 Turbo Diesel.

«Я посмотрел — новый двигатель стоит 2000 евро. Дороговато. Взял движок от Volkswagen Polo 1,4 м³ за 600 долларов, и еще 300 доплатил за установку — работает отлично, сами видите», — показывает Иван.

Вообще станок на колесах, который приезжает в лес, — великолепная идея. Она пришла в голову основателям фирмы Wood-Mizer Дону Ласковскому и Дэниелу Текульве, чьи инициалы LT есть в названиях всех моделей Wood-Mizer. Но самое главное в станке — это точность пропила. Она обеспечивается необычной конструкцией пилящей головы: голова укреплена на станине консольно и движется по моно-

рельсу, расположенному на балке только с одной стороны станины. А если бы голова двигалась по двум рельсам, как на большинстве обычных пилорам, то потребовался бы ровный фундамент, иначе голову заклинит. Монорельс в станках Wood-Mizer гарантирует прямолинейность пропила, даже если станок установлен на неровной земле в лесу.

«То € супер-машина, — говорит Иван. — Ничего краше не бачив».

Легкие на подъем, отец и сын нашли себе дело, которое позволяет им зарабатывать и путешествовать.

Но это еще «цветочки». Истории известны случаи, когда станки Wood-Mizer участвовали в крутых переменах судьбы!

Читайте дальше: почему врач-дерматолог забросил медицину и занялся деревообработкой.

■ **Иван, Надежда и сын Тарас, который любит технику**





Иван Палинкаш



Качество пиломатериала заметно улучшилось



Для этого станка LT300 фирма Wood-Mizer спроектировала нестандартную загрузку бревна — с другой стороны станины

**ИВАН ПАЛИНКАШ:
ТЕПЕРЬ Я ДУМАЮ О БУДУЩЕМ**

Бывший доктор Иван Палинкаш уже 11 лет в бизнесе. Как и многие новички, он начал свою карьеру в деревообработке с закупки и экспорта пиломатериала. Постепенно бизнес рос и развивался: сначала арендовали производственную площадку, затем ее выкупили, приобрели распиловочные станки Pilous, потом в 2003 году польскую пилораму Wirex. И вот в 2007 году пришел черед увеличить производственные мощности.

«У нас интерес был — затратить меньше усилий на распиловку и получить пиломатериал более высокого качества и в большем количестве», — рассказывает Иван.

«Конечно, мы знали о станках Wood-Mizer — у них отменная репутация. Но не покупали, пока в Киеве не появилось представительство, фирма «Авиго».

Мы приехали на выставку в Киев, познакомимся с представителями — люди оказались грамотные и порядочные. Потом съездили в соседнее село, посмотрели станки в работе», — рассказывает Иван историю своего знакомства с Wood-Mizer.

Однако этим дело не ограничилось.

«У Ивана на производстве работает гениальный механик-электрик Иван Васильевич», — рассказывает Александр Короид, представитель Wood-Mizer в Украине. — Он настоял на поездке на завод Wood-Mizer в Польшу, где внимательно изучил конструктивные особенности станков. Это первый случай в моей практике, когда клиент так серьезно подошел к покупке оборудования. После поездки они выбрали наиболее мощные машины профессионального класса — два станка LT70 с гидравликой и электрическим двигателем 18,5 кВт».

«Нам нужно было увеличить производительность в 1,5–2 раза. Кроме того, мы получали нарекания по качеству от наших клиентов — качество нужно было улучшить. Ну и экономия

на узком пропиле — тоже существенный момент», — объясняет Иван Палинкаш.

Теперь здесь распиливают 30 кубометров в смену. На производстве занято 30 работников, выпускают стройматериалы на экспорт в Венгрию и Австрию. «Заказов валом. Раньше мы ездили к клиентам, теперь они приезжают к нам», — хвастается Иван.

«Мы перепробовали разные пилы, но остановились на пилах Wood-Mizer. В их номенклатуре есть пилы со специальной формой зуба для хвой: профиль 13/29, который позволяет увеличить скорость и улучшить качество пиления. Операторы, поработавшие на других станках, от Wood-Mizer просто в восторге. Механику, правда, работы прибавилось, потому что пилить стали много, и больше внимания нужно уделить техобслуживанию», — рассказывает Иван.

«Я очень доволен. Раньше я все время испытывал проблемы с пилорамами. Теперь, когда у меня станки Wood-Mizer — надежные, ремонтпригодные машины, с хорошей сервисной поддержкой, — я могу заняться развитием бизнеса», — говорит Иван.

А развиваться необходимо.

«Нужно переходить на более совершенный продукт. Я планирую поставить линию сращивания и постепенно переориентироваться на внутренний рынок, где, по моим ожиданиям, возрастет спрос на евробрус и другой строительный материал.

Мне нравится мое дело. Для мужчины важна самореализация. В медицине сильно зависишь от хозяина, а в бизнесе успех на 70 % зависит от тебя и на 30 % — от обстоятельств», — рассуждает Иван.

«Опыт работы с пациентами дал мне много полезных навыков. Врач умеет слушать и слышать и понимает, что такое прогнозируемый риск».

Читайте дальше: почему раньше деревообработчики боялись брать новые станки, а теперь в Карпатах охотно покупают Wood-Mizer.

**ТЕХНОЛОГИЯ
ДЛЯ КРУПНОГО ХОЛДИНГА**

Зам. директора крупного предприятия «Карпаты» Владимир Васильевич Мартынив рассказал его историю. Перерабатывают лес на нем с 1997 года. Сегодня это холдинг, в который входят: нижний склад Раховского лесокombината, Костылевский лесозавод, завод в Великом Бычкове. Объем лесозаготовки превышает 50 000 кубометров в год. Производят вагонку, фальш-брус, доску пола, сайдинг и столярку для Венгерского рынка, есть свой столярный цех.

Естественно, на таком большом предприятии много лесопильного оборудования, в том числе морально устаревшего, доставшегося по наследству: советские гатеры Р-75, старые немецкие гатеры, рамы РД-63. Затем на заводе появилась ленточная пилорама «Астра».

Владимир Васильевич Мартынив



«По цене этот станок дешевле, чем Wood-Mizer. По производительности отстает, но не сильно. Однако нет механизмов, которые помогают людям. А людям сегодня нужно создавать комфортные условия труда. Поэтому в мае 2007 года был закуплен станок LT300 — наиболее мощная и производительная распиловочная машина Wood-Mizer на сегодняшний день. Информацию об этом станке мы нашли в Интернете. Нам предлагали и отечественные станки — из Львова, Кировограда, Ивано-Франковска. Но мы остановили свой выбор на Wood-Mizer», — говорит Владимир Васильевич.

Этот станок нового поколения с дистанционным управлением, мощной гидравликой, загрузочной рампой и функцией «круиз контроль», которая автоматически поддерживает скорость пиления на максимуме. Специально для этого предприятия Wood-Mizer спроектировал и выпустил нестандартную рампу для загрузки бревен с другой стороны станины.

«Станок работает в 3 смены. Производительность при переработке хвойных пород — 15 кубометров за 8 часов. Обслуживают его четыре новых оператора, которых мы пригласили с других предприятий, потому что для работы на новом оборудовании не подходят люди со старой психологией и опытом работы на старых станках. Зарплата оператора зависит, в первую очередь, от качества, а затем уже от объема продукции. Поэтому все торцы досок у нас окрашены в разные цвета: свой у каждого оператора», — говорит Владимир Васильевич.

«Конечно, был страх брать новую машину LT300, но технологию обкатали, и теперь все в Карпатах покупают Wood-Mizer».

И все, от маленького семейного предприятия до крупного холдинга, добиваются своих целей: кто процветания в бизнесе, кто личной независимости, кто самореализации. Тут, как говорит Мирон Федорович, многое зависит от своей политики.

Читайте сначала и узнаете, какой политики придерживаются распиловщики в Карпатах. ➔



Станок LT300



Станок LT40

С ВЕРОЙ В СИЛУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

После шести лет впечатляющего роста, когда появление новых продуктов встречалось с большим энтузиазмом на всех рынках Европы, а Wood-Mizer расширял производство и представительскую сеть, компания вступает в сложный период, результаты которого пока трудно прогнозировать. По всем показателям видно, что 2009 год не будет легким и для Wood-Mizer.

«Однако мы уже бывали в подобных ситуациях, — говорит Ричард Виверс, президент евро-

пейского завода Wood-Mizer. — Во время нефтяного кризиса 80-х годов и экономического спада в 1991-м. Оба раза компания не просто выжила, но и развилась. В трудные времена Wood-Mizer становится исключительно сильным».

Являясь лидером в производстве ленточно-пильного оборудования, компания рассчитывает, что даже при сокращении покупательского спроса Wood-Mizer сохранит значительную долю рынка, благодаря качеству своей продукции, повторным обращениям клиентов и мощной торговой марке.

«Уже ясно, что, к сожалению, люди будут терять работу. **Задумываясь о будущем, мно-**

гие из них захотят вложить деньги во что-то реальное. Не в финансовые инструменты, а, например, в оборудование для малого бизнеса, чтобы начать новую карьеру, — утверждает Ричард Виверс. — Выбирая наши станки, они, фактически, получают машину для генерирования дохода.

Мы понимаем, что 2009 год будет сложным. Но даже в нынешних условиях мы предсказываем стабильную ситуацию в компании с уверенностью, которая основана на нашем знании сильных сторон Wood-Mizer и нашей вере в возможности предпринимательства», — заключает Ричард Виверс. ➔

НОВОСТИ