



## What is a «Sensible Investor» in Sawing?

The article gives real-life examples of how Slovak woodworkers benefit from the use of modern sawing equipment from Wood-Mizer, which enables them to quickly react to market trends. The purchase of Wood-Mizer LT70 enabled a young entrepreneur to increase the productivity of his business in timber roof constructions production at the same time decreasing the number of employees. Another manufacturer, engaged in building boards production, calculated that this machine would provide higher profits due to its economical engine, thin saws that minimise wastes, low number of operators required and higher quality of sawn timber.

## ЧТО ТАКОЕ «РАЗУМНЫЙ ИНВЕСТОР» В РАСПИЛОВКЕ?

Словацкие деревообработчики чутко реагируют на малейшие изменения спроса. Такие возможности им предоставило современное распиловочное оборудование от Wood-Mizer.

На самой границе Венгрии и Словакии, в небольшом городке Комарно, расположенном по обоим берегам Дуная, находятся сразу два офиса фирмы Wood-Mizer. С одной стороны реки — «Вуд-Майзер Венгрия», с другой — «Вуд-Майзер Данубия». Руководит обоими офисами Виктор Турочи, который унаследовал этот бизнес от отца.

В последние годы в регионе мощно развивается деревообработка, что вызвано, с одной стороны, оздоровлением словацкой экономики, а с другой — строительным бумом в Венгрии. В модернизации отрасли играют свою роль и финансовые инструменты: в полную силу заработали лизинговые компании, плюс появилась возможность поучаствовать в программах ЕС по финансированию закупок нового оборудования.

### МУДРЫЙ МОЛОДОЙ ОСИ

Вместе с Виктором Турочи мы отправились в небольшое местечко в 10 км от Комарно.

— Не смотрите, что это маленькая деревня, — говорит Виктор. — Тут четыре станка Wood-Mizer работают. Один сосед купил, второй посмотрел: бизнес, вроде, выгодный — тоже купил. И пошло-поехало...

Нас встречает Оси Штефан (Oszi Stefan), молодой предприниматель (ему 31 год), который занялся деревообработкой 5 лет назад.

— В 2003 году мы купили первый станок. Это была модель LT20 — лучшая в то время. Начали выпускать паллеты на экспорт для заказчика из Австрии, компании Rakuska, которой требова-

лись изделия нетипичного размера, — рассказывает Оси историю своего дела. — Наш станок окупился за два года. А потом я захотел увеличить производительность и купил второй.

Но однажды тарный бизнес остановился: поменялась ситуация на рынке — местная валюта сильно укрепилась по отношению к евро, и экспорт стал невыгодным. Поразмыслив, Оси Штефан нашел для себя выход. В 2006 году вместе со своим новым компаньоном 28-летним Джулиусом Шабо он приобрел более «продвинутый» станок Wood-Mizer LT70 и начал выпускать деревянные конструкции для крыш. Примерно 20 % продукции покупают в Словакии, а 80 % — в Венгрии, которая сегодня переживает настоящий бум деревянного домостроения.

— Понимаете, для станка LT20 нужно было 14–16 работников, — объясняет свой выбор Оси. — Мои нервы начали сдавать, потому что

у каждого свои проблемы — как говорится, то свадьба, то похороны, и каждого нужно выслушать, вникнуть, помочь. В конце концов, я решил — хватит! Куплю станок, которому нужно минимум операторов.

Сейчас у Оси трудятся 2 бригады по 3 человека, причем одна из бригад — семья, и есть даже оператор женщина. При этом производительность станка LT70 такая же, как у двух LT20. Выходит, по показателям эффективности он выиграл дважды: работников нужно меньше, а продукции получается больше. В основе этого достижения, с одной стороны, — конструкция оборудования: у него более мощный двигатель, 18,5 кВт (у LT20 — 11 кВт), усиленная гидравлика, компьютерная система PLC-Setworks, которая автоматически устанавливает пилящую голову в нужное положение для распила доски заданной толщины. В итоге быстрое действие станка



значительно выше. С другой стороны, Оси Штефан сам придумал дистанционное управление, изготовил ленточный конвейер для отбора готовой доски и поперечный транспортный стол, а также кромкообрезной станок. Тут ему пригодились профессиональные навыки, ведь по образованию он электротехник.

— Я посмотрел, как Wood-Mizer сделал свой комплекс LT300, и решил, что смогу сконструировать что-то похожее для своего цеха, — говорит Оси. — Главное для эффективной работы — это станок. На LT20 5 лет назад я учился пилить, настраивать и обслуживать оборудование, а на новой машине LT70 по-настоящему зарабатываю деньги. Ключи к прибыльной распиловке — качественная гидравлика, управление по Setworks и дебаркер.

Оборудование покупали в лизинг, что для Словакии и Венгрии обычная практика, так как условия довольно выгодные. За 5 лет приобретено в лизинг уже 3 станка, и LT70 окупил себя за 1,5 года. Сегодня он работает в 2 смены, распиливая ежедневно до 30 кубометров леса. За счет узкой ленточной пилы выход готовой продукции составляет 70–80 %. Обрезки перерабатывают в паллетную дощечку, а отходы в 35-кубовых контейнерах продают на соседний завод по производству МДФ.

Стоит отметить, что станок LT70 оборудован шкивами большого диаметра, так что на нем используются специальные пилы Wood-Mizer серии DoubleHard толщиной пил 1,4 мм и шириной 38 мм. Как следствие, у этого инструмента пилы долгий срок службы, и она выдерживает больше заточек. А как известно, пила — сердце станка: если она подготовлена правильно, то и с распилом проблем не будет.

Как шутит Виктор Турочи, Штефан — «невыгодный клиент: как купил пилы 4 месяца назад, так больше и не заказывает». На станке LT70 у Оси в среднем пила проходит до заточки 170 кубометров, а подготовкой инструмента он занимается сам.

Благодаря своим успехам, Оси Штефан и его предприятие стали известными в округе, и к молодому предпринимателю начинают приезжать люди, чтобы познакомиться с его техникой и перенять тонкости распиловочного бизнеса.

#### ИНЖЕНЕР ВАРГА

Недавно приехал к Штефану и Гейза Варга, который живет и работает в Прикарпатье, недалеко от Нитры, областного центра в Словакии. Инженер Варга начал свою карьеру в 1992 году в строительном бизнесе. В 1994 выкупил колхозную столярную мастерскую и нанял троих работников, чтобы делать окна, двери, плинтус, рейку и другую столярную продукцию. Распиловкой древесины он занялся в 1996-м, когда приобрел два чешских «гатера» РР-50. Годом

позже он инвестировал миллион словацких крон (около 28 000 евро) в покупку здания, где сейчас располагается его цех.

После вступления Словакии в ЕС открылись новые возможности для бизнеса. В 2004 году инженер Варга воспользовался финансовой помощью от Евросоюза и приобрел еще 2 здания за 50 000 евро. А в 2006-м получил 25 000 евро для модернизации производства и приобретения новых технологий. Сегодня на его предприятии работают 22 человека. Половину продукции составляют евроокна и двери, другую половину — доски для строительства. Распиливают местную ель, которую закупают в государственных лесхозах примерно в 150 км от Нитры, в регионе Баньска Быстрица. Фактически, это два разных направления бизнеса: все готовые пиломатериалы он продает, затем закупает буковые сэндвич-панели для окон и дверей.

— В столярной продукции больше добавочная стоимость, — объясняет Варга. — Поэтому здесь у меня занято 15 работников.

Однако пиление древесины на «гатерах» недостаточно эффективно, прибыль мала, и перед Гейзом Варгой встала дилемма: вообще закрыть распиловку или купить новый станок. С этой мыслью он отправился на выставку деревообрабатывающего оборудования в Нитру.

— На моем производстве потребность в пиломатериале небольшие — около 200 кубометров в месяц, — рассказывает г-н Варга. — На выставке я увидел несколько разных технологий. Цены на все были примерно одинаковые, но мне понравился станок Wood-Mizer LT70, потому что у него экономичный двигатель сравнительно малой мощности, всего 18,5 кВт, и узкие пилы, которые производят меньше опилок и больше готовой продукции. После этого отправился к Оси Штефану, посмотрел станок в деле, а остальную информацию получил в разговоре.

Решение созрело, и вскоре Варга приобрел станок LT70 в лизинг. Относительно старого оборудования он решил, что один «гатер» продаст, а второй оставит.

— У станка Wood-Mizer длина распила 9,5 м, а по охвату распиливаемых бревен ему нет рав-

ных, он может пилить бревна и в метр диаметром. «Гатер» распиливает ствол максимум до 50 см, а по длине — до 12 м. Я думаю, оба станка на производстве пригодятся.

Пан Варга сравнивает технико-экономические показатели оборудования, как настоящий инженер:

— Выход продукции на станке Wood-Mizer вырастет против «гатера» с 55 % до 65 %. Количество человеко-часов сократится в 2 раза. Я ожидаю, что новый станок по сравнению с «гатером» принесет дополнительную прибыль в 115 000 долларов. Уже 3 оператора научились работать на LT70. Сразу видно, что работа на станке Wood-Mizer намного легче, потому что на «гатере» нужно вручную выставлять призму. Естественно, производительность распиловки моментально выросла. Цена пиломатериала будет больше минимум на 5 %, потому что качество доски повыше. Кроме того, при работе на «гатере» возникало много тонких досок, которые мы не могли продать, теперь такой проблемы нет.

#### КОГДА КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ВЫГОДНЕЕ

Другие деревообработчики идут еще дальше и покупают сразу промышленный комплекс LT300 — например, Сабо Денеш, который живет в Венгрии, в 50 км от своего предприятия, расположенного в Словакии. Он занимается деревообработкой 13 лет. До этого просто закупал пиломатериалы в Словакии и продавал их в Венгрии. Однако в этом бизнесе он сильно зависел от поставщиков, и когда появились замечания по точности распила, Сабо задумался о собственном производстве.

— Сначала я увидел станок LT300 на видео. Потом съездил в Дунайску Страду, где работает первый в Словакии подобный комплекс, — рассказывает Сабо. — На меня произвели впечатление несколько вещей: скорость пиления, простота, легкость управления, малое число людей, требуемых для его обслуживания.

Действительно, комплекс LT300 — это технологический прорыв в распиловке узкими лентами. Он сочетает традиционное преиму-



Получаем прибыль из неkomмерческой древесины!

# SLP

ЛИНИЯ ДЛЯ РАСПИЛОВКИ ТОНКОМЕРА

- Четыре станка
- Конвейерная система
- Диаметр бревен 100-400 мм
- Длина бревен 900-3600 мм
- Узкие ленточные пилы
- Экономное энергопотребление
- Возможность покупки отдельных станков



- Вертикальный двухголовочный станок
- Вертикальный делительный станок
- Ленточный многопил
- Кромкорез



[www.woodmizer.com.ua](http://www.woodmizer.com.ua)

Представитель Wood-Mizer в Украине  
Фирма "АВИКО" 02125, Киев, пр-т Освободителей, 1 оф.419

Тел: +38 (067) 4091230, +38 (067) 2467215  
Факс: +38 (044) 5439496 [aviko\\_com@ukr.net](mailto:aviko_com@ukr.net)

щество — малую ширину пропила и большой выход продукции, с еще одним важным фактором — высокой производительностью, которую прежде можно было достичь только с широкими ленточными пилами. При этом цена LT300 меньше, чем на любой широколенточный станок.

В комплекс LT300 помимо станка входит еще гидравлическая загрузочная рампа-накопитель бревен и ленточный конвейер, по которому готовая доска отбирается со станка. Всеми операциями руководит один человек со станции дистанционного управления.

Летом 2006 года Сабо Денеш приобрел в лизинг комплекс LT300 и дополнительно — самый маленький станок Wood-Mizer LT15, чтобы выпускать конструктивные элементы крыши, кото-

рые, в основном, предназначены для венгерского рынка. Сегодня на предприятии Bauholtz s.r.o., которым владеет Сабо, работают 18 человек. Два оператора — отец и сын — управляют станком LT300 поочередно, так как работа ведется в две 8-часовые смены. Отходы деревообработки используются для отопления цеха, дрова идут на продажу, а щепка отправляется на местный завод МДФ.

— Конечно, эти два станка — LT15 и LT300 — невозможно сравнивать. Разница в производительности очень большая, — говорит Сабо. — Мне кажется, LT15 можно купить, построить дом, и потом станок продать. А LT300 — это уже промышленная машина, надежная основа для долгосрочного бизнеса.

## ПОЛНЫЙ ВПЕРЕД!

Новые технологии распиловки сделали упомянутые нами в качестве примера предприятия более устойчивыми к рыночным дисбалансам. Спрос на продукцию деревообработки есть всегда — весь вопрос в том, что именно выпускать и по какой цене. «Посмотрим, какая будет тенденция», — замечает Оси Штефан. Ему не о чем беспокоиться, ведь станки Wood-Mizer дают возможность гибко реагировать на ситуацию и при прочих равных условиях выпускать продукцию с меньшей себестоимостью.

— Я думаю, это была разумная инвестиция, — говорит в заключение Оси.

И то, что мы узнали, изучив его производство, позволяет верить его словам. ☞

