

Woodworking is Eternal Business

In the interview, Pavel Kolesnikov, the founder and director general of Woodworking Technologies Center Ltd., speaks about his company and its partners, analyses the current situation in the woodworking industry and forecasts its further development.

Woodworking Technologies Center Ltd., founded in 1999, was the first company in Ukraine to offer its customers full service from project development to equipment supply and maintenance and personnel training. It works with such well-established European machine and tool builders as Weing Group, Leitz, Muhlбок Vanicek, etc, preferring expensive but really high-quality equipment.

According to Mr Kolesnikov the payback terms and the profits of a woodworking business depend on the size of investment. In general this business today is profitable and is likely to stay so in the foreseeable future; the important requirement for staying in the industry is the production of high-quality goods.



ДЕРЕВООБРАБОТКА — ВЕЧНЫЙ БИЗНЕС

О перспективах развития деревообработки, современных тенденциях в станкостроении и о многом другом рассказывает П.В. Колесников, директор ООО «Центр технологий деревообработки» (г. Харьков).



— Почему фирму назвали «Центр технологий деревообработки»?

— В конце 90-х гг. на рынке деревообрабатывающего оборудования не было ни одной компании, которая бы оказывала полный пакет услуг своим клиентам: от разработки проекта до поставки станков, пусконаладочных работ, заточки режущего инструмента, а также продажи расходных материалов. Фирмы ограничивались продажей станков, в лучшем случае еще и режущего инструмента. Но клиенту нужно намного больше! Мы подметили эту тенденцию. Собственно говоря, это стало философией новой фирмы — предоставить клиенту максимально полный комплекс услуг, — и было отражено в ее названии.

— Ваша фирма возникла не на «пустом месте»?

— Да. Я работал в одной достаточно крупной (тогда) станкостроительной компании, которая продавала оборудование не самого лучшего качества. На ошибки, сделанные руководством этой компании, наложились непростые личные отношения с учредителями. Я предпочел «писать собственную книгу», а не отвечать за ошибки других. Что и было сделано в 1999 г. Так появился ЦЕНТР ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ.

— То есть дата основания ЦЕНТРА ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ — 1999 год?

— «Днем рождения» фирмы считается 14 июня 1999 г. Эта дата не совпадает с датой официальной регистрации предприятия. В этот день мной был принят на работу первый сотрудник. Им был не бухгалтер, не секретарь и даже не продавец. Первым сотрудником был техник, сервисный инженер Александр Довгоборец. Сейчас он живет в Швеции, возглавляет сервисную службу компании UWE — известного производителя станков для автомобильной промышленности. Уже из этого примера понятно, сотрудников какой квалификации мы принимаем на работу.

Скрупулезный подбор персонала (впрочем, как и оборудования) красной линией проходит через всю историю ЦЕНТРА ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ. Мы всегда предпочитали иметь дело с самыми лучшими.

— Какие компании вы представляете?

— Назову основные компании. В 2003 г. мы стали представителем Weing Group, крупнейшего в мире производителя оборудования по обработке массива древесины. Weing может себе позволить инвестировать в науку, в новые разработки по € 14 млн в год. Мы продаем лучший на Земле инструмент Leitz, причем, как оказалось, по не самым высоким в Украине ценам. Предлагаем сушильные камеры австрийской

компании Muhlbock Vanicek, мирового лидера в этой области. Мало кто из производителей сушильных камер может дать 36 месяцев полной гарантии и 10 лет гарантии на герметичность.

Регион, в котором находятся наши производители, — «старая Европа». Никто не Китай и не Тайвань. И конечно же, в нашем ассортименте вы не найдете турецкого оборудования.

— Вы перечислили компании из «старой Европы». А восточноевропейские страны (Польша, Чехия)?

— Упомянутые фирмы — Weinig Group, Leitz, Mühlböck Vanicek — своего рода «камертоны» качества, задающие тон всей индустрии деревообработки. Но ассортимент наших предложений достаточно широк. У нас прайс-лист в палец толщиной! Есть и станки, и лакокрасочное оборудование, и покрасочные камеры, и многое другое.

Мы торгуем оборудованием некоторых восточноевропейских производителей. Для примера, назову завод «Рема» — единственный из польских заводов, имеющий полный цикл производства (от чугунного литья до точной шлифовки) и 60-летний опыт изготовления деревообрабатывающих станков. Завод дает на свои станки гарантию 18 месяцев, что является красноречивой характеристикой их качества. Правда, этот завод расположен в городке Решель (Reszel), который раньше входил в состав Восточной Пруссии. Пожалуй, это не совсем Польша...

В первые годы нашей работы в прайс-лист иногда попадали изделия от таких, с позволения сказать, производств, которые на деле представляли собой цех с асфальтовым полом. Сейчас мы напрочь отказались от экспериментов и относимся к подбору оборудования чрезвычайно консервативно. Мы сотрудничаем только с проверенными поставщиками, потому что круг наших клиентов — средние и крупные производители. «Индустриалы» не ценят экспериментов.

— Оправдана ли такая ставка — на самое лучшее оборудование? Ведь оно, как правило, и самое дорогое?

— Я очень люблю говорить об одном своем наблюдении. Клиентов можно разделить на две группы: одни хотят заниматься деревообработкой, другие — зарабатывать деньги. Как правило, возникает вопрос: неужели это не то же самое? На основании своего 15-летнего опыта я твердо отвечаю: нет, заниматься деревообработкой — это не всегда зарабатывать деньги!

Деньги, те, что с большой буквы, «лежат» исключительно в области производства

больших объемов качественных изделий. Для этого необходимо качественное и высокопроизводительное оборудование. Нельзя купить китайский станок и работать на нем в две смены, я уже не говорю о круглосуточной работе. Даже в одну смену работать будет проблематично. Дешевый станок не приносит деньги, а «высасывает» их из владельца на запчасти, на уплату неустоек в связи со срывом сроков поставок. Опрометчиво надеяться, что дешевое бывает качественным, даже если на вас смотрят честные глаза продавца, взахлеб рассказывающего об индустриальной революции в Китае.

— Неужели в Китае все так плохо?

— В Китае как раз все хорошо. Они нашли рынок сбыта своей продукции и пользуются этим. Предложения от «станкостроителей» Китая приходят к нам несколько раз в неделю. Деревообработчикам, возможно, будет интересно узнать, что китайский 4-сторонний станок предлагается в закупке за 8 000 долл. США. Изучив прайс-листы продающих эти станки фирм, вывод о «кокаиновой» рентабельности такой торговли можно сделать самостоятельно. Но дело даже не в этом. Задайтесь простым вопросом: из какого металла, из каких комплектующих должен быть сделан станок весом 4 т, который стоит 8 000 долл. США? Даже если считать, что люди, которые его изготовили, работали за чашку риса в день?

Мы много слышим о том, что Китай бурно развивается, что качество китайской продукции растет. При этом многие путают процесс и результат: китайское качество может быть и растет, но еще не выросло. Признаться, я думаю, что китайский станок — это идеальное оборудование для «гаражника», решение его проблем. Станок, который включается два раза в неделю, не обязательно должен быть качественным. Подойдет любой станок: украинского, турецкого и даже китайского производства. Но тогда нужно заниматься именно деревообработкой. Если же стоит задача зарабатывать Деньги, то следует говорить об индустриальных объемах производства. «Индустриалы», естественно, предпочитают качество. Им также нужен комплексный подход. Поэтому они идут к нам.

— Комплексный подход включает в себя разработку проекта?

— Комплексный подход — это совместное с заказчиком составление технического задания, привязка проекта к существующим производственным площадям. Это обеспечение оборудования аспирацией, повышение рентабельности производства за счет утилизации отходов. Это и грамотный подбор режущего инструмента, и



000 «Центр Технологий
Деревообработки»
г. Харьков
+38 (057) 719-16-90
info@woodmach.com
www.woodmach.com



обеспечение производства соответствующим программным обеспечением. К слову, ЦЕНТР ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ является единственной станкаторговой фирмой в Украине, которая продает программное обеспечение для деревообработки, от раскроя бревна до проектирования деревянных домов. Это и поставка оборудования, и его последующая поддержка клиента.

— **Сейчас многие оказывают услуги по проектированию. В чем «изюминка» вашей фирмы?**

— Действительно, многие уважаемые компании декларируют возможность оказания услуг по проектированию. Проблема в персонале, который этим занимается, в объеме их знаний и в том, где эти знания были получены. ЦЕНТР ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ ежегодно тратит на обучение каждого сотрудника около € 1 000, и знания наши сотрудники получают не в Китае. Они по несколько раз в год выезжают в Европу на обучение к поставщикам, чтобы «подпитываться» знаниями от лучших умов мира. Этим не могут похвастаться даже дилеры итальянских производителей. Наши проекты базируются на лучшем оборудовании и инструменте. Поэтому качество нашего проектирования нам кажется высоким.

Большое внимание мы уделяем обучению персонала заказчика. Кроме того, у нас есть эксклюзивная услуга: мы подбираем клиенту работников, в том числе и топ-менеджеров.

— **Вы разрабатываете экономическую часть проекта, составляете бизнес-план?**

— Бизнес-план является делом интимным. Мы помогаем составить технологическую часть бизнес-плана, а также «стыкуем» клиента с поставщиками сырья и фурнитуры.

— **Получается, что если есть желание заняться деревообработкой, нужны только**

деньги и заказы, а все остальное вы предоставите?

— И с заказами мы можем помочь! Практически каждую неделю наши европейские партнеры просят нас подсказать, где можно приобрести ту или иную продукцию деревообработки. Как правило, мы стараемся отдавать эти заказы нашим самым верным клиентам. Те производства, которые мы ставили, работают обычно в две смены.

— **Трехсменная работа сейчас еще не практикуется?**

— Трехсменная работа сейчас является редкостью, а вот двухсменную работу может «поднять» практически любой наш клиент.

Чем больше средств инвестировано в производство, тем большая вероятность того, что оно будет запущено в три смены. Крупные проекты, стоимостью € 15–20 млн, безусловно, предназначены для непрерывной работы. Если проект небольшой, стоимостью от нескольких сотен тыс. € до € 5 млн, то деревообработчик может смело позволить себе работу в две смены. Рентабельность производства достаточна, чтобы спокойно погасить кредиты, трудиться с не очень большим напряжением сил и в то же время зарабатывать достойные деньги.

— **Получается, что срок окупаемости проекта достаточно мал?**

— Если это производство окон, то срок окупаемости завода, основанного на оборудовании *Weinig Group*, — не более года. В производстве мебельного щита и клееного бруса срок соизмерим, но несколько больше. Если же это производство клееных балок и деревянных домов на комплектном заводе от немецких станкостроителей, то срок окупаемости его — от одного до двух лет. Но зато на производстве домов можно зарабатывать несколько миллионов евро в год.

Чем выше инвестиции, тем меньше срок окупаемости и больше прибыль. Отличные

перспективы я вижу в производстве древесного материала *Dendrolightplatte* (см. «Оборудование и инструмент для профессионалов», 2007, №5, с. 11 — прим. ред.). *Weinig Group* имеет мировой патент на производство оборудования для его выпуска и уже получила первые заказы. Безусловно, срок окупаемости проекта стоимостью € 15–20 млн будет необычно короток, ведь при себестоимости нового материала около 20 €/м² его продажная цена ожидается на уровне 100 €/м².

— **Ваш прогноз о развитии деревообработки как бизнеса?**

— На примерах большого количества наших клиентов я вижу, что деревообработка, безусловно, является прибыльным бизнесом и будет являться таковым на протяжении обозримого будущего. Повышение стоимости сырья приводит лишь к повышению стоимости изделий, таким образом, принося деревообработчику большую абсолютную сумму прибыли. Изделия из дерева переходят в разряд престижных, их потребители — состоятельные люди.

Я с горечью смотрю на людей, которые хотят производить «чуть-чуть, потихоньку». Выпуская продукцию низкого качества, они ориентируются на самые бедные слои населения, у которых денег нет и не будет. Деньги есть только у богатых, но богатые будут платить лишь за качественные изделия, которые на дешевых станках произвести невозможно.

Если деревообработчик делает качественные изделия, он всегда будет обеспечен рынком сбыта: желающих потратить деньги сейчас больше, нежели имеющих возможность произвести качественное изделие из дерева. Директор одной из крупнейших компаний по производству деревянных евроокон в Украине говорил мне, что за прошедший год объем продаж металлопластиковых окон через его сбытовую сеть практически не увеличился, а прирост производства деревянных окон составил 240%. Думаю, этим все сказано.

Кстати, очень емко не только западный, но и российский рынок изделий из дерева. Многие украинские деревообработчики удачно пользуются особенностями менталитета россиян, которые до сих пор живут по правилу «в родном отечестве пророка нет». Для них украинское — это уже импортное, а значит качественное. Пользуйтесь этим!

— Какие изменения в структуре отрасли могут произойти?

— В течение нескольких ближайших лет может произойти определенный «обвал», связанный с уходом из бизнеса средних предприятий. Видя высокую рентабельность деревообработки, в отрасль пришло много людей, не имеющих возможности преодолеть достаточно высокий инвестиционный порог. Они думают, что можно поставить производство «малой кровью», их выбор — недорогие станки. Но чудес не бывает. Я знаю десятки примеров, когда эти производства так и не вышли на запланированный уровень, постоянными простоями «отвадили» от себя покупателей. Думаю, что многие из таких производств скоро станут банкротами, и на рынок будет выплеснуто много еще более дешевых б/у азиатских станков. Это скажется на рынке оборудования и на отрасли в целом, потому что вслед за ними придут предприниматели, которые в этом бизнесе понимают еще меньше.

— Что принесет отрасли вступление Украины в ВТО?

— Это событие опять-таки ударит по мелким «среднякам». Безусловно, в деревообработке останутся мастера-краснодеревщики, которые заняты непростыми индивидуальными заказами. Останутся крупные производства, реально способные обеспечить качество и низкую себестоимость продукции за счет более низкой стоимости сырья (в виду больших объемов закупки из той же России, чего «средняки» себе позволить не могут), а также за счет меньшей доли накладных расходов, ложащейся на единицу продукции.

— Прогноз развития деревообрабатывающего оборудования: в какую сторону будет двигаться техника?

— В сторону компьютеризации, и на то есть две причины.

Во-первых, во всем мире с каждым годом дорожает рабочая сила. Все производители станков, способные делать собственные разработки, будут выпускать оборудование, на котором сможет работать человек с низкой квалификацией. Тенденция максимального устранения человеческого фактора характерна для всех отраслей промышленности.

Во-вторых, компьютеризация максимально ускоряет и упрощает переналадку оборудования. Современное промышленное производство подразумевает гибкость, т. е. выпуск большого ассортимента изделий малыми и средними партиями. Вряд ли вы найдете сейчас покупателя на километры плитруса одинакового профиля, а вот разнообразные профили у вас с удовольствием закупит любой строительный супермаркет. На станках, задуманных несколько десятилетий назад, перейти с размера на размер крайне сложно. Требования к их операторам даже выше, чем к операторам универсальных станков.

Деревообработчики за то и любят оборудование *Weinig*, что практически каждый их станок имеет бортовой компьютер, а механические счетчики уже много лет как заменены на электронные, с ЖКИ-дисплеями, отображающими реальное положение того или иного узла. Таким станком может эффективно управлять даже выпускник техникума, умеющий мыть руки и пользоваться мобильным телефоном. Компьютер станка не позволит оператору выполнить бракованное изделие, если «сбита» хотя бы одна из настроек. Станок сам, через подсказки на мониторе, заставляет рабочего настроить его и выпускает качественное изделие с первого же прохода, чего в принципе невозможно достичь даже на итальянском оборудовании (про китайское умолчим).

— Последняя новинка от *Weinig Group* (станок *Variomat*) является универсальным оборудованием для средних предприятий. Решив выпустить такой станок, и активно презентовав его на выставках в Ганновере, Москве и Киеве, они почувствовали какую-то тенденцию рынка?

— Среди деревообработчиков довольно много споров относительно целесообразности производства такого станка. *Variomat* не имеет себе равных, но лишь для тех потребителей, которым он нужен. Он бесценен при средних объемах производства мебельных фасадов, окон и т. п. в чрезвычайно стесненных условиях, на очень маленькой производственной площади. Для людей, которые собираются выпускать 30 или 100 окон в смену, я бы порекомендовал другое оборудование. Кроме того, он позволяет клиенту «расти»: со временем его легко можно будет интегрировать в производственную линию.

Очень интересно, но *Weinig* порой находит ниши рынка, которые не смогли увидеть другие изготовители станков. Например, многие десятилетия ни для кого не являлись секретом держатели инструмента ISO30 или HSK63, в металлообработке это стандарт. Но только *Weinig* смог разработать, а глав-

ное — произвести деревообрабатывающий станок, использующий посадку инструмента на эти держатели. Второй пример: обрабатывающий центр с ЧПУ *Conturex*, довольно дорогое оборудование для специальных задач. На рынке СНГ сложно придумать ему применение. Но оказывается, в одной только маленькой Голландии работает десяток таких станков. Деревянные окна, которые пользуются там популярностью, настолько сложны и специфичны, что их можно производить в заметных количествах лишь на этих станках. Станок *Variomat* я также отнес бы к разряду станков для решения специальных задач.

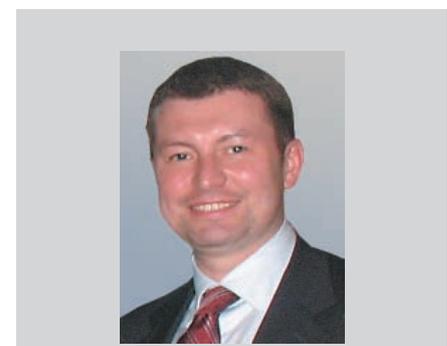
— Многие рассказывают о необычной атмосфере в коллективе ЦЕНТРА ТЕХНОЛОГИЙ ДЕРЕВООБРАБОТКИ.

— Внутрикorporативные отношения — это наша гордость. Многие наши сотрудники признаются, что высоко ценят товарищеские отношения в коллективе.

Мы совместно празднуем все праздники. Интересуемся историей своей страны. Изъездили уже большую часть Украины — от дворцов и парков Тульчина Винницкой обл. до Святогорского монастыря Донецкой обл., от памятных мест Харьковщины до пещерных городов Крыма. В нашем офисе целая стена заполнена фотографиями из наших походов.

— Почему вы выбрали деревообработку как вид бизнеса?

— Почему мне нравится деревообработка? Это — вечный бизнес. Человек, рождаясь, попадает в колыбель отнюдь не из пластмассы. Дерево, продукция деревообработчиков окружают человека всю жизнь, и даже после нее. Этот бизнес будет нужен всегда. 🍷



Колесников Павел Васильевич

- ◆ Родился — 12 мая 1968 года
- ◆ Образование — Харьковский авиационный институт (специальность — конструирование и производство радиоэлектронной аппаратуры летательных аппаратов)
- ◆ Воинская служба — ВДВ
- ◆ Увлечения — пейнтбол, парашют, туризм, краеведение, архитектура, театр, дизайн etc.