



Вивад 09:

МИРОВЫМ ЛИДЕРАМ ДЕРЕВООБРАБОТКИ — НЕ УСТУПАЕМ!

Игорь Ходак, ООО «Вивад 09», директор:

«Не хотелось бы, чтобы Украину рассматривали как сырьевую базу, как это происходит сейчас. Считаю, что наши предприятия имеют право формировать добавочную стоимость и реализовывать продукцию как полуфабрикат или готовое изделие. Наличие древесины по рыночной цене должно стимулировать не продажи, а создание отечественных предприятий по её переработке. Пока Украина не создаст условий для малого и среднего бизнеса, у нее нет шансов улучшить жизнь населения страны»

Компания ООО «Вивад 09» — один из лидеров деревообрабатывающей отрасли Украины, 99% (!) продукции которого экспортируется за рубеж. Это уже само по себе является оценкой качества нашей работы.

■ Как все начиналось

Украинские реалии таковы, что каждое предприятие, желающее стать высокотехнологичным, конкурентоспособным и получить выход на внешний рынок, должно найти возможность привлечь стороннего инвестора и, как говорится, вдохновить его перспективами. В нашей компании инвестор один — я, и меня совсем не нужно «вдохновлять». Я этим живу. Я не держу деньги в бан-

ке. Мой банк — моя компания, и вот уже 15 лет я все до копейки вкладываю в неё. Это позволяет двигаться вперед. Возможно, не столь быстро, как хотелось бы, но шаг за шагом создавать высокотехнологичное предприятие.

Я создал компанию, что называется, с нуля. Вырос в обычной рабочей семье на Житомирщине. С 18 лет пошел по жизни сам. Выбрал профессию, которая позволяла достойно зарабатывать и планировать будущее, — ходил в море на корабле, приписанном к одесскому порту. Но в итоге нашел себя совершенно в ином направлении.

В то время в одесском регионе сформировался большой рынок деревообработки,

ориентированный на домостроение. Я попал в его орбиту, можно сказать, случайно, но быстро понял, что это — «моё». В результате, имея в кармане всего тысячу долларов, создал собственную компанию.

■ Из новичков — в экспортеры

Сегодня «Вивад 09» — высокотехнологичная компания, третья среди деревообрабатывающих предприятий Украины по мощности, объему производства, обороту средств и количеству работников. И это при том, что мы работаем в депрессивном регионе, каковым, к сожалению, считается моя родная Житомирская область.

На нашем производстве за месяц перерабатывается 2200 м³ кругляка дуба. Основной продукт компании — ламель, высококачественный шпон, не имеющих никаких пороков. Объем выпуска в месяц — до 80 000 м², хотя само производство рассчитано на 120 000 м². Сдерживаем объемы из-за снижения показателей рынка, понимаем, что не сможем реализовать большее количество, и не хотим держать излишки на складе.

20% общего объема продукции составляет паркет. В Украине его с таким же качеством, как у нас, выпускают всего 2 компании. В месяц мы производим 7000 м² индустриального и 15 000 м² мозаичного паркета, который изготавливаем из отходов собственного производства. Он стоит дешево и пользуется огромным спросом в Германии и Австрии.

Производство у нас практически безотходное. За месяц скапливается около 1 500 тонн щепы, обрезков, древесной муки. Из них мы получаем 50 тонн экологически чистых топливных брикетов, 85% которых реализуются за границей. Свою продукцию экспортируем в Бельгию, Болгарию, Чехию, Данию, Эстонию, Францию, Венгрию, Литву, Молдову, Польшу, Румынию, Словакию, Турцию.

■ На оборудовании — не экономим

За прошедшие годы «Вивад 09» ощутил изменения технологически. Мы вложили дополнительные средства в автоматизацию многих процессов, постепенно приобрели высокоэффективное оборудование. Исходя из принципа «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи» приобретали его у самых лучших производителей, несмотря на то, что стоит их продукция очень дешево.

Уже много лет активно используем оборудование и инструмент, поставляемые отечественной компанией «Интер Плюс» из Белой Церкви. Из зарубежных поставщиков сотрудничаем с ведущим в мире производителем оборудования для обработки массива — WEINIG, а также с компаниями Winterstaiger, Weima, Burkle, Schröder и, конечно, мировым лидером в производстве сушильных камер — Mühlböck.

Благодаря этому оборудованию мы выпускаем продукцию, конкурентоспособную и по качеству, и по цене. К тому же, это оборудование позволяет держать под контролем расход энергоресурсов, что для нас жизненно необходимо.

■ Особая забота — энергосбережение

Рынок электроэнергии в нашей стране монополизирован. Когда 3 года назад в течение 12 месяцев тариф для предприятий поднялся в 2,5 раза, думаю, не только у меня сложилось впечатление, что кто-то в Украине поставил цель остановить любое производство в стране.

Обработка древесины — энергозатратный процесс. У нас одновременно работает 1350 двигателей. Компания ежемесячно платит за потребленное электричество 2,5 млн грн, поэтому обращаем особое внимание на энергоэффективность оборудования. Очень довольны в этом отношении мощным сушильным комплексом компании Mühlböck. Кстати, камера этого производителя была одним из моих первых приобретений для предприятия. Тогда я купил её по совету своего партнера. Теперь, зная возможности оборудования этого австрийского производителя и сравнив его показатели с характеристиками аналогов, убежден, что сделал правильный выбор.

Сушильные камеры Mühlböck надежны и безопасны в эксплуатации, хорошо оснащены технически. Благодаря оптимизированной системе управления они подходят для решения любых задач, связанных с суш-



Австрийский производитель сушильных камер Mühlböck много лет проектирует сушильные комплексы различной сложности.

География поставок насчитывает более 30 стран мира. Продуктовая линейка включает самое разнообразное оборудование для сушки древесины и насыпного материала. Камеры Mühlböck зарекомендовали себя как надежное и долговечное оборудование, которое гарантирует стабильность получаемого сухого пиломатериала и высокое качество сушки, отвечающее европейским стандартам.



**Качество.
Надежность.
Эффективность.**



Mühlböck Holz Trocknungsanlagen GmbH
+7 495 9512714
www.mbtt.ru



Наилучшее комплексное решение... Измельчение - Транспортировка - Хранение - Сепарация

Технологии Vecoplan обеспечивают эффективный процесс переработки древесных ОТХОДОВ

кой древесины. Эти камеры эффективно и экономно преобразуют электроэнергию в тепло, а некоторые их типы оснащены еще и системой его рекуперации.

На производстве можно смело устанавливать и 100, и 200 камер Mühlböck. Их легко контролировать в автоматическом режиме. Умная электроника отслеживает процесс сушки и выдает результаты в любое время, которые можно контролировать даже на расстоянии. Эксплуатируя её, ты можешь быть всегда уверенным в результате.

Еще одно преимущество Mühlböck: комплектующие сушильных камер — от самых лучших производителей. Здесь нет дешевых элементов из некачественного металла, болтов китайского производства по 50 центов за штуку. Долговечность этого оборудования базируется на высоком качестве всех узлов конструкции.

■ Mühlböck и привлекательность товара

Производство изделий из дерева, на первый взгляд, кажется несложным: распилил, высушил, обработал. На самом деле — это очень непростые процессы. Можно высушить древесину слишком быстро и потерять в количестве, потому что часть материалов будет отбракована из-за трещин, искривлений, деформаций. Можно сушить очень медленно и — древесина поблекнет. А цвет — это фактор особенный, влияющий на её цену.

Рынок сейчас перегружен. Мы только в этом году ощутили некоторый подъем спроса на продукты деревообработки. До этого показатели упорно шли вниз из-за перепроизводства. Когда товара слишком много, разумный производитель будет использовать все технические возможности, чтобы сделать свою продукцию более привлекательной. И сушильные камеры Mühlböck помогают достичь этого. В них отлично сбалансированы все процессы, их технологии позволяют сохранить цвет натуральной древесины, повышая тем самым привлекательность и стоимость изделий. Разница с аналогами наглядна: из высушенного кубометра древесины в одном случае можно получить 100 единиц продукции, а в другом — 120, и, допустим, продать каждую единицу по доллару (потому, что цвет не очень красивый, темный) или — по 1,2 доллара, если всё сделано правильно. Считаю, что инвестиции в Mühlböck полностью оправдывают себя.

■ Самый ценный капитал — это люди!

Конечно, помимо хорошего оборудования, компании нужен подготовленный персонал. В нашем регионе устроиться на стабильно работающее предприятие сложно, и люди

к нам идут. Специалистов для своего производства обучаем сами, так уж сложилось в нашей стране. Но, даже при наличии образования (высшего или среднего специального), важно, чтобы человек любил свое дело, стремился повышать свою квалификацию, и мы поддерживаем в этом своих работников.

Сегодня у нас — 650 сотрудников. Год назад было на сто больше, но в связи с открытием безвиза часть людей уехала за рубеж. Отлично понимаю, что принять на работу больше сотрудников было бы неплохо для пополнения бюджета Романовского района Житомирской области, где мы базируемся, ведь при этом увеличиваются налоговые поступления. В то же время, как предприятие, которое хочет быть конкурентоспособным и получать прибыль, мы должны минимизировать вложения в производство продукции. А оплата рабочей силы, как известно, — наиболее затратная статья расходов, и это — не единственная наша проблема.

Сложность производства заключается еще и в том, что для него требуется много оборотных средств, причем за всё мы вносим предоплату: за лес, электроэнергию, дополнительные материалы.

Вообще, малый и средний бизнес в Украине — это постоянный риск. Чтобы развиваться, я вынужден постоянно контролировать сбалансированность нашего бюджета: кредитных средств, личных, прибыли, инвестиций в оборудование, трат на закупку сырья. Приходится скрупулезно следить за эффективностью использования кредитов, которые очень сложно получить и по которым приходится выплачивать огромные проценты. Но если ты хочешь развиваться, тебе все равно нужно брать эти деньги, иначе то, что можно пройти за год, растянется на 10 лет.

Считаю, что в этом, как и других вопросах, нас должно поддерживать государство. Мы-то его поддерживаем. Во-первых, обеспечиваем работой людей. Во-вторых, покупаем лес у госпредприятий и даем государству возможность получить прибыль. (Кстати, в Украине сегодня самая высокая в Европе цена на дуб-кругляк.) В-третьих, платим налоги, делаем все необходимые отчисления.

■ Предприниматель и государство: кто — кого?

В европейских странах власть и бизнес слышат друг друга. В Польше, например, предприниматели имеют всестороннюю поддержку, поэтому именно они формируют основную часть бюджета страны. Наша ситуация сейчас — прямо противоположная. Процентная ставка, которую предлагают украинские банки, — просто грабительская. А в Австрии, например, сейчас идет речь о том, чтобы местные банки могли кредитовать предпри-

ятия, которые находятся даже за пределами страны. Австрийские производители давно продают в кредит оборудование российским предпринимателям, а вот кредитовать Украину считают большим риском.

За рубежом малый бизнес находит всестороннюю поддержку. Деревообрабатывающие компании там — зачастую семейные, которым по 100 и более лет. Mühlböck, Schröder, например, имеют многолетнюю историю и продолжают оставаться лидерами по сей день. Они поставляют свою продукцию деревообрабатывающим предприятиям разного размера и уровня. Так, Mühlböck и WEINIG рассматривают сейчас проект сотрудничества с деревообработчиками, которые пока ограничены в средствах. Небольшая начинающая компания не может купить оборудование, которое стоит 400–500 тысяч евро, для нее это — огромные деньги. Но если её кредит подкреплен гарантиями государства, всё становится возможным.

Я уверен: пока в Украине не создадут условий для развития малого и среднего бизнеса, нет шансов улучшить жизнь её жителей. Посмотрим, что предложит новая власть. Очень надеюсь, что и наша страна начнет формировать свой бюджет, как это делают цивилизованные страны, — с помощью малого и среднего бизнеса.

■ Философия успеха

У всех, кто работает с древесиной, есть свои секреты обработки, которыми мы, при всем уважении, не спешим делиться с коллегами. Этот опыт каждый накапливает сам. Даже у самого лучшего производителя возможен брак. И хотя технологически многие процессы совпадают, нередко именно какие-то тонкости определяют конечный результат.

Когда я только создавал свою компанию, одних только денег для этого было недостаточно. Нужны были знания, характер и — амбиции. А они у меня были! И сегодня, несмотря на многочисленные сложности, мы беремся за реализацию новых проектов. Планируем вскоре начать производство двух-трехслойной доски. Могли бы сделать это раньше, но отодвинули проект из-за спада спроса на рынке.

Так и с технологиями. Нашу продукцию можно изготавливать по-разному. Мы используем самую длительную технологию. Это самый качественный вариант, но с очень продолжительным сроком работы. Доски находятся в сушильной камере 60 дней. Образно говоря, мы тратим доллар, а через 3–3,5 месяца получаем 1,1 доллара. Но при всех сложностях я не тороплюсь привлекать средства сторонних инвесторов. Не представляю, чтобы кто-то еще имел влияние на мою компанию! Соответствующие пред-

ложения поступали еще 4–5 лет назад, но, как правило, хотели вложить минимум, а иметь — по максимуму.

■ Превращать Украину в сырьевую базу — недопустимо!

Однако, не надо думать, что круг моих интересов ограничен исключительно собственным «хозяйством». Я не хочу, чтобы Украину рассматривали как сырьевую базу, как это происходит сейчас. Сам приложил немало усилий для того, чтобы запретили экспорт леса-кругляка. Считаю, что наши предприятия имеют право сами создавать добавочную стоимость и реализовывать продукцию как полуфабрикат или готовое изделие. Конечно, те виды кругляка, которые

из-за их количества переработать в стране невозможно, я бы всё-таки продавал. Хотя, с другой стороны, наличие древесины по рыночной цене должно стимулировать создание новых предприятий по её переработке. Давайте, в первую очередь, обеспечим своих предпринимателей, а потом уже будем говорить о продаже сырья. Но так вопрос почему-то никто не ставит.

Украине нужен закон о рынке древесины. Он уже 10 лет находится в «подвешенном» состоянии. Государственные лесохозяйственные предприятия рубят круглый лес и продают его бизнесу и для бизнеса. Для того, чтобы делать это цивилизованно, нам всем нужна «дорожная карта» и четкие правила взаимодействия на рынке древесины. Пользу от этого ощутят и государство, и предприниматели. ☞

