



ЛЕСПРОМ СТАЛ ПРОЗРАЧНЕЕ

Рейтинг самых открытых
компаний ЛПК

Стр. 12

ДВУТАВРОВАЯ БАЛКА ПО НЕМЕЦКИМ СТАНДАРТАМ

Peri запустила
завод в Ногинске

Стр. 40

ТЕПЛОВАЯ ОБРАБОТКА

Методы повышения
пластичности древесины

Стр. 46

Александр Колухов:

«Производство станков для мебели в России
полностью похоронено»

По мнению генерального директора российского представительства Homaq,
в станкостроении Россия отстает от европейских стран на 20 лет, и за три-пять лет
этот провал не закрыть — Стр. 26



«Производство станков для мебели в России полностью похоронено»

В станкостроении Россия отстает от европейских стран на 20 лет, и за три-пять лет этот провал не закрыть, считает генеральный директор российского представительства Homag Александр Колюхов.

– Расскажите об истории создания Homag?

– История Homag Group классическая и похожа на историю большинства немецких промышленных предприятий. В 1960 г. в г. Хорнберг Герхард Шулер и Ойген Хорнбергер основали машиностроительное товарищество Homag. Спустя два года был произведен первый кромкооблицовочный станок, который стал основой всех современных станков, использующих горяче-холодную технологию кромкооблицовки. Инновации, высочайшая надежность, точность и стабильность – принципы, присущие практически всем немецким предприятиям не только машиностроительного сектора. Homag не исключение. Отличие лишь в том, что основатели с самого начала стремились создавать комплекс продуктов, удовлетворяющих и опережающих спрос производителей. Шаг за шагом Homag охватывал все новые и новые технологические процессы и достиг того, что сегодня Homag Group является крупнейшим на рынке машиностроительным концерном, в который входят известные во всем мире предприятия – Homag, Holzma, Weeke, Brandt, Butfering, Fritz, Homag Automation, Weinmann, Shuler Consulting, Benz, инженеринговая и финансовая компания. Десять заводов концерна расположены в Германии, по одному – в Польше, Испании, Индии, Китае, Бразилии. Продукцию Homag реализуют и обслуживают собственные представительства в 22 странах. Но самым главным достижением и показателем является то, что все крупнейшие производители мебели и напольных покрытий на протяжении многих лет выбирают наше оборудование. Это главная заслуга и характеристика концерна. В 2015 г. Homag Group объединился с компанией Dürr – мировым лидером в производстве покрасочных линий и конвейеров для автомобильной промышленности. В России Dürr является ключевым поставщиком целого ряда автомобильных заводов, среди которых калужский завод Volkswagen, заводы Ford, GM, Nissan, Hyundai в Санкт-Петербурге, КамАЗ в Набережных Челнах. Скажу больше: 30% автомобилей, выпускаемых во всем мире, покрашены и собраны на конвейерах Dürr.

– **Что даст Номаг это объединение?**

– Объединение усилий с крупной компанией, занимающей авторитетные позиции в столь сложном производстве, как автопром, безусловно, дает целую серию преимуществ и возможностей как технического, так и экономического характера. Плюсы очевидны, и я надеюсь, что их увидит рынок и ощутит наш клиент. Объединение прошло, однако Номаг остается самостоятельной организацией со своим путем развития, а появившиеся ресурсы будут использоваться предельно обдуманно. Мне представляется вполне возможным начало производства новой для Номаг техники – покрасочных линий.

Большинство иностранных производств в России работают в режиме «отверточной сборки»

– **Какова сегодня структура концерна?**

– Сегодня Номаг Group AG – это управляющая компания, которая объединяет в себе разные производственные предприятия. Внутри концерна есть разделение по направлениям деятельности, по номенклатуре выпускаемой продукции. Внутри холдинга идет, пожалуй, самая большая за всю историю его развития реструктуризация, в результате которой все предприятия, входящие в Номаг, объединятся в одну компанию. Останутся только названия на станках – Weeke, Holzma и т.п., но в административном и организационном плане произойдет объединение. Это увеличит эффективность работы компании, повысит скорость обработки данных и реакций на обращения.

– **Чем была вызвана реструктуризация?**

– Наверное, временем, в котором мы живем. Несмотря на сильнейшие позиции Номаг на рынках во всем мире, мы продолжаем совершенствоваться и двигаться вперед, так как у нас очень достойные конкуренты. Все время появляются новые задачи, возникают вопросы, требующие решения. Мы стараемся оперативно реагировать на вызовы рынка, создаем новые концепции, направления. Сегодня Номаг находится на подъеме, опережая планы развития за счет новых рынков, за счет Китая, где сильно возрос спрос на высокотехнологичное оборудование. Бурно развивается и рынок США, требуя технику завтрашнего дня. Чтобы максимально соответствовать реалиям, новым требованиям заказчиков, проводится реструктуризация, в ходе которой будет оптимизировано прохождение заказов, запросов, гарантийных случаев и многого другого. Реструктуризация завершится к концу 2016 г.

– **Планирует ли Номаг локализовать производство в России?**

– Большинство иностранных высокотехнологичных производств, открытых в России, работают в режиме «отверточной сборки». Продукция группы Номаг разнообразна и зачастую изготавливается и комплектуется по индивидуальным требованиям заказчика, с учетом специфики его производства или продукта. Мы стремимся максимально упрощать процесс, закладывая необходимый функционал в стандартное оснащение оборудования, но для того, чтобы клиент не переплачивал за ненужную длину, скорость или ось поворота, мы индивидуально подходим к его зада-



Знание – основа роста

Мы обеспечиваем

- Анализ рынков лесопромышленной продукции
- Периодические аналитические обзоры
- Индивидуальные исследования
- Инвестиционный анализ проектов
- Управленческое консультирование
- Помощь в поиске партнеров
- Продвижение продукции

Наш опыт

- Полный спектр исследований рынков лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также смежных отраслей
- Уникальные методы исследования для каждого клиента
- Взаимодействие по принципу **workshop** обеспечивает точное соответствие результатов работы интересам клиента
- **За 14 лет работы** мы создали уникальную базу данных о лесопромышленных рынках разных стран, российских и зарубежных компаниях

Связаться с нами

www.lesprom.com
research@lesprom.com

+7 (499) 653 5608
+7 (499) 653 5650

чам. Пожалуй, важнейшим аргументом является и то, что, локализовав одно, два или даже три производства в России, мы не удовлетворяем комплексный запрос на оснащение производства полного цикла.

**Для реанимации
станкостроения
в стране потребуется
5–7 лет**

– **С какими финансовыми показателями компания закрыла 2015 г.?**

– Давайте уточним. Homag Group AG закрыла год с рекордными показателями за всю историю, опередив плановый выход на эти показатели на два года. Для российского представительства «Хомэг Руссланд» прошедший год был крайне трудным и насыщенным. Мы одни из первых попали под влияние нестабильности экономики. У всех поставщиков оборудования сложное положение. Производство мебели и столярное производство – абсолютно самостоятельные отрасли без какой-либо государственной поддержки. К сожалению, сегодня этого не хватает. Мы видим, что приемлемая ситуация у поставщиков металлообрабатывающего оборудования, так как эта отрасль регулируется государственным заказом. Есть государственное влияние и в деревообработке, но в мебельной промышленности этого нет. Из-за оперативно возросших процентных ставок по кредитам и лизингу клиенты прекратили инвестировать в производство. Вдобавок мы видим, что происходит с валютным курсом. Естественно, рынок и предприятия реагируют самыми разными тактиками – от выжидания до выбора оборудования на максимально короткий срок в надежде на скорую стабилизацию. Наш рынок меняется. Нам повезло, что большинство наших клиентов – это стабильные зрелые компании, среди которых крупнейшие в России производители, которые продолжают работать. Мы всячески адаптируемся к реалиям и сосредоточили максимум усилий на сервисном обслуживании. Мы не только сохранили, но и увеличили численность специалистов службы сервиса, снизили стоимость работ, внедрили ряд оперативных услуг и в два раза увеличили объем закупок

запасных частей и расходных материалов на нашем складе. Предельно простые и правильные решения для поддержки наших клиентов.

– **Рынки каких стран растут наиболее быстро?**

– В этом году сильный рост дал рынок США. После кризиса он медленно восстанавливался и в прошедшем году впервые за долгое время вернул свои позиции. Рынок Юго-Восточной Азии также демонстрировал рост, притом что в стране изготавливается огромное количество крайне дешевых станков. Мебельные фабрики Китая, планирующие долгосрочную работу на уровне мировых стандартов качества, ориентированы на пусть дорогое, но высокопроизводительное и надежное оборудование. Традиционно позиции Homag сильны на рынках стран Западной Европы. В этом году активные продажи у компании были в Германии и Франции. Так что в 2015 г. Homag на всех рынках, кроме Бразилии и России, показал хороший рост.

– **Как вы оцениваете динамику рынков стран BRICS?**

– В одной половине BRICS наблюдается бурный рост, во второй половине – серьезный застой. Тяжелое положение у Homag в Бразилии и России, что обусловлено сложной экономической ситуацией в этих странах. Что касается Индии и Китая, то там все хорошо. В 2015 г. концерн открыл представительство в Южной Америке, так что и на этом направлении у компании положение стабильное.

– **Какую долю заняла Россия в выручке компании в 2015 г.?**

– Потенциально на российском рынке мы способны давать от 7% до 10% от общего объема произведенной Homag продукции. В прошедшем году выручка от продаж в России была крайне мала. Конкретнее сказать не могу.

Что касается прогнозов, то думаю, что ситуация на российском рынке в 2016 г. мало изменится. Серьезных улучшений, возврата рынка на предыдущие объемы можно ожидать только в 2017–2018 гг.

– **Какова, по вашим оценкам, доля компании на российском рынке оборудования для производства мебели и деревообработки?**

– Это сложный вопрос, ответ на который очень субъективен. В России

на данный момент нет официальной и достоверной статистики. По нашей внутренней оценке, более 40% объема рынка занимают станки, выпущенные в Юго-Восточной Азии, Тайване. Такое оборудование представлено в России в огромном количестве. Нашу долю российского рынка мы оцениваем в 25–28%. Но важнейшим для нас является то, что подавляющее большинство крупных и известных на мебельном рынке компаний выбирают средства производства Homag, за это мы им предельно благодарны.

– **Каков ассортимент выпускаемой продукции?**

– Ассортимент Homag перекрывает практически все потребности производителей мебели в оборудовании. Это раскроечные, сверлильные, присадочные, кромкооблицовочные и фрезерные станки, софт, оборудование для постформинга, для изготовления окон и дверей, станки для каширования плитных материалов и окутывания погонажа. Проще сказать, чего концерн не производит – пока Homag не выпускает станки для покраски.

**Перспективное
направление —
создание «умных»
станков**

– **Какие у компании есть решения для малых, средних и крупных производств?**

– Продукция Homag позволяет полностью удовлетворить интересы малого и среднего бизнеса. Концепция работы «Растем вместе с Homag Group» заключается в том, чтобы развиваться вместе с клиентами. Это не просто маркетинговый ход. Все оборудование, изготавливаемое концерном, все программное обеспечение для станков и офисов производителей мебели модернизируется, трансформируется вместе с ростом производства. Это касается как повышения производительности и адаптивности самого станка, так и возможности соединения этих станков в полностью автоматизированные линии с умными складами и программными продуктами, которые позволяют минимизировать участие человека. Начав работу на простейших станках с минимальным набором функций, наши клиенты уже на этом этапе

получают единую систему управления с единым интерфейсом powerTouch, которая позволит передавать данные со станка на станок, оптимизирует процесс выпуска продукции и повышает производительность предприятия. Для реализации задач крупных предприятий предназначена серия промышленного оборудования Industry. В структуре концерна активно работает консалтинговое подразделение с богатейшим опытом Shuler Consulting. Бюро досконально прорабатывает производственный цикл и предоставляет клиенту оптимальные решения в зависимости от требований. Один из результатов такой услуги могли видеть посетители выставки Woodex-2015. В нашем инновационном центре ТЕСbox демонстрировался 3D-ролик о технологии realityPlus, которая позволяет создать виртуальное производство и анимировать его с учетом всех характеристик оборудования, скорости перемещения и обработки, размеров деталей и прочих характеристик. Клиент заблаговременно видит то, как будет работать его производство, что произойдет, если изменится формат, материал, количество операций или станков, как будет работать и взаимодействовать загрузочный и промежуточный робот-склад. Согласитесь, мы все хотели бы заглянуть в будущее!

– **Какие новинки были у концерна в 2015 г.?**

– Новинок достаточно много, и все они разного уровня. Могу выделить раскроечный центр Holzma HPP-130, который быстро стал популярным на рынке и отлично подходит для начинающих мебельных предприятий. Революцию в раскрой произвела система HPS 320 flexTec – это комбинация умного склада, загрузочного робота и раскроечного центра с промежуточным складом, новый оконный центр powerProfiler BMB 800/900, шестая серия тяжелых раскроечных центров Holzma. Все новинки концерна традиционно демонстрируются во время домашних выставок концерна Homag&Holzma Treff. Пользуясь случаем, я приглашаю всех посетить это мероприятие, которое пройдет в сентябре 2016 г. Мы традиционно организуем посещение российской группы.

– **В чем вы видите конкурентные преимущества компании Homag?**

– Это запас качества и производительности оборудования, те инно-

вационные технологичные решения, которые компания постоянно применяет при изготовлении продукции. Кроме того, Homag много внимания уделяет разработке программного обеспечения. Сегодня большое значение в любом производстве, в том числе и в мебельном, занимает вопрос программного обеспечения, которое позволяет создавать и передавать данные от одного станка к другому, оптимизирует технологические процессы, производственную логистику. У Homag в этом направлении существует много наработок и решений, которые успешно реализуются.

– **Кто основные конкуренты компании?**

– Рынок достаточно насыщен производителями. У нас есть сильные конкуренты, с которыми приятно соперничать. Это обязывает быть в тонусе и работать на опережение.

– **Как давно появилось представительство Homag в России?**

– Homag присутствует в России еще с советских времен, представительство концерна было открыто в 1985 г. Тогда десятки российских фабрик были укомплектованы оборудованием Homag. Представительство продвигает оборудование концерна на территории РФ, также наши специалисты обучают сотрудников заказчиков. Поскольку сегодня уже тысячи предприятий в России работают на оборудовании концерна, одна из основных задач представительства – сопровождение действующих производств, сервисное, гарантийное, постгарантийное обслуживание.

Из-за высоких ставок по кредитам российские мебельщики не инвестируют в производство

– **Как вы оцениваете спрос на оборудование в России?**

– Спрос весьма средний. Не секрет, что в среднем европеец тратит на покупку мебели в десятки раз больше, чем мы с вами. Мы не только редко меняем мебель, но и не предъявляем к ее качеству высоких требований, отдавая предпочтение стоимости и

Александр Колохов родился в 1976 г. в г. Тбилиси. В 1996 г. окончил Санкт-Петербургский государственный университет профсоюзов по специальности «экономист». С 1996 по 2001 г. служил в Управлении Федеральной службы налоговой полиции по Приморскому краю. В 2001–2009 гг. работал генеральным директором компании «Лес Экспорт» в г. Владивостоке. С 2009 по 2012 г. – генеральный директор «КАМИ-Мебель». С 2012 по 2014 г. занимал должность генерального директора компании «Евротех» (дилер Homag Group в РФ). С 2014 г. занимает пост генерального директора российского представительства Homag Group.

внешнему виду. За последние полтора года у большинства граждан России сильно изменилась структура семейного бюджета, и по понятным причинам мебельный рынок испытывает трудности. Этот фактор сильно влияет на спрос на оборудование. Кроме того, многие производители мебели в больших объемах используют ручной труд. Мы чувствуем, что ситуация меняется, так как все больше предприятий приходят к автоматизированным решениям, к применению роботизированных центров. Однако до сих пор часть мебельщиков предпочитает не инвестировать в автоматизацию, отдавая предпочтение ручному труду. Многие предприятия, стремясь к минимальным вложениям, особенно на начальном этапе, приобретают станки из Юго-Восточной Азии с расчетом переоборудования в будущем. В Европе, в отличие от России, даже начинающие производители мебели изначально закладывают долгосрочный фундамент, выбирая надежность современного оборудования серьезных производителей, так как это более выгодно в долгосрочной перспективе. Надо отдать должное нашим мебельщикам, которым удается

SYLVAWOOD 2016

Даты: 27 – 29 июня 2016 · понедельник – среда

Место: Шанхай Март Экспо

99 Ксин Йин Род, Шанхай 200336, Китай

СПЕЦИАЛЬНАЯ АЗИАТСКАЯ ВЫСТАВКА ДРЕВЕСНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРОДУКЦИИ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ

ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС

www.sylvawoodexpo.com



Организатор

Со-организатор

Поддержка



Shanghai Pablo
Exhibition Co., Ltd.



Shanghai
Timber Trade
Association



French
Timber



American
Hardwood
Export Council



American
Softwoods



Softwood
Export Council



Canada Wood

Shanghai Pablo Exhibition Co., Ltd.

Сингапур Управление - Для зарубежных экспонентов

988 Toa Payoh North #07-04, Singapore 319002 | Телефон: +(65) 6369 9119 | Факс: +(65) 6369 9919 | Email: info@sylvawoodexpo.com

РЕКЛАМА

справляться в наших реалиях и производить конкурентную и интересную продукцию, несмотря на условия для нашего бизнеса. Это отмечают наши коллеги из Германии, которые часто посещают российские предприятия.

Рынок оборудования в России восстановится лишь к 2017 г.

– **Какое оборудование концерна наиболее востребовано покупателями в России?**

– Лидеры продаж Homag в России в первую очередь – это сверлильно-присадочный станок Weeke BNX-050/055 и кромкооблицовочные станки Brandt Ambition 12-й серии. Это простое в использовании, но при этом надежное оборудование, которое уже себя отлично зарекомендовало своей безотказной работой на сотнях предприятий в России. Если говорить о станках более тяжелых серий, то заслуженной популярностью среди российских мебельщиков пользуются кромкооблицовочные станки Homag серии KAL, сверлильно-присадочные станки Weeke BST и обрабатывающие центры Homag серии BMG. В последнее время набирает популярность оборудование для упаковки готовой продукции Homag Automation модельного ряда VKS-200.

– **Как вы оцениваете влияние «Интернета вещей» на автоматизацию производств? Что Homag делает в этом направлении?**

– Как я уже говорил, во всем мире давно наблюдается тенденция автоматизации, роботизации производства, увязки всех технологических, финансовых процессов в единую систему. Homag много работает в этом направлении и, по сути, определяет развитие других производителей. В 2015 г. новым приоритетным направлением для концерна было развитие концепции Industry 4.0 – создание «умных» станков, которые самостоятельно управляют производственными процессами. Производственное задание попадает на станки, при этом заказываются запчасти, материалы, одновременно определяется оптимальная отгрузочная логистика – когда продукция будет отгружена, на какой

полке будут лежать комплектующие. То есть, когда клиент заказывает в салоне кухню, она уже виртуально лежит на складе с посчитанной себестоимостью, с заказанными комплектующими, с планом обслуживания оборудования внутри производства. Концепция Industry 4.0 давно применяется в металлообработке, в тяжелом машиностроении.

В России, где большая часть предприятий до сих пор использует ручной труд, эта тенденция также начала прослеживаться. Многие российские производители обращаются к нам с просьбой автоматизировать тот или иной участок, внедрить программное обеспечение, которое позволит уйти от лишнего ручного труда, повысит производительность.

– **Каковы перспективы развития российского мебельного рынка?**

– Для российских производителей мебели я вижу позитивные перспективы, чему будет способствовать политика импортозамещения и высокий курс валют. Российские производители мебели имеют все шансы заполнить провал в поставках импортной мебели. Раньше мы могли говорить о том, что заграничные фабрики оснащены по последнему слову, но сегодня все технологии открыты и доступны. Я уверен, что в самом ближайшем будущем рынок строительства начнет оживать, люди всегда будут инвестировать в создание индивидуального пространства, покупать кухни, спальни. Так что постепенно российские мебельщики адаптируются и займут позиции.

40% российского рынка занимают станки из Юго-Восточной Азии

– **Как политика импортозамещения отразится на положении компании Homag в России?**

– Это нас никак не коснется. Сегодня в России производство станков для выпуска мебели полностью похоронено. Чтобы появился какой-то приличный раскроечный или кромкооблицовочный станок российского производства, нужно на протяжении пяти-семи лет реанимировать эту отрасль, наращивать технический

Справка

Homag Group образован в 1960 г. в г. Хорнберг. В концерн входят Homag, Holzma, Weeke, Brandt, Butfering, Fritz, Homag Automation, Weinmann, Shuler Consulting, Benz, инжиниринговая и финансовая компания, 15 заводов расположены в Германии, Польше, Испании, Бразилии и Китае. Представительства концерна открыты в 22 странах. Компания выпускает раскроечные, сверлильные, присадочные, кромкооблицовочные и фрезерные станки, софт, оборудование для постформинга, для изготовления окон и дверей, станки для каширования плитных материалов и окучивания погонажа.

потенциал, знания. Конечно, при нормальной и грамотной поддержке со стороны государства это решается. Есть хорошие примеры – корпорация «Ростех», которая сейчас много усилий вкладывает в металлообработку, в которой на протяжении 20 лет ничего не делалось, и реализуемая программа уже приносит результаты – появляются российские металлообрабатывающие станки. Там эффект импортозамещения начинает себя проявлять. Мебельным оборудованием, возможно, займутся позже. Разумеется, за три-пять лет двадцатилетний провал не закрыть, так как рынок за это время сильно ушел вперед. Но это не значит, что ничего нельзя сделать.

– **Каким вы видите дальнейшее развитие Homag?**

– После присоединения к компании Dügg объединились потенциалы двух лидеров с большим опытом. У каждого из партнеров есть сильные стороны, которые обязательно будут использованы. На ближайшее время у Homag хватит работы в плане реализации своего внутреннего потенциала. Что будет дальше, пока не совсем ясно, но уверен, что все пойдет на пользу обеим компаниям. ■

Марина Сидорова