

Наша Logosol

LOGOSOL №1 • 2011 Самое интересное о маломасштабной деревообработке



Ижевск. Испытаем в деле?

Пилорама
Повышева

с. 7

Logosol: умные
забавы

с. 8

Купеческие хо-
ромы Елабуги

с. 12

На подступах к Уралу

С 2005 года портативные пилорамы и станки Logosol успешно продвигаются в Ижевске. Официальный дилер Logosol АВ – фирма «Гуран» – продаёт шведские станки и пилорамы, предназначенные для малого и среднего бизнеса, в Удмуртии и граничащих с ней таёжных районах.

Ежегодно в ижевском Выставочном центре «Удмуртия» проходит выставка «Мебель. Деревообработка» – одна из двух наиболее посещаемых, где демонстрируют новейшие технологии и проводят свои мастер-классы лучшие бизнесмены республики. В эти дни столица Удмуртии принимает более 4500 гостей из Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Менделеевска, Альметьевска, Перми и других промышленных городов Предуралья.

Мини-пилорамы и станки Logosol, представленные в действии официальным дилером бренда – ижевской фирмой «Гуран», вызывают живой интерес у частных деревообработчиков. Клиентов привлекает сама концепция Logosol: простое в обращении и надёжное оборудование можно приспособить для решения разных производственных задач.

Как правило, самую простую мини-пилораму, Logosol M5, первоначально приобретают для частных нужд: она пользуется заслуженной популярностью у фермеров, лесничих и начинающих предпринимателей, выпускающих строительный брус. По мере развития бизнеса её дополняют другими образцами оборудования. Так, пилорама Logosol M7, оснащённая дополнительными подъёмниками, позволяет распиливать брёвна длиной до 8 м и получать строительную доску международного стандарта – такая продукция пользуется высоким спросом на региональном и межрегиональном рынке. Вложения очень быстро окупаются.

Ижевский дилер Logosol АВ продаёт мини-пилорамы в любой комплектации – с пилой и без пилы, с бензиновым или электрическим приводом, дополнительными секциями, автоматами для заточки полотён и другими элементами линии

производства. Постепенно растёт спрос на строгальные станки: соло SH230, двухсторонний DH410, четырехсторонний PH260. Отдельные узлы Logosol активно используют местные изобретатели оборудования для деревообработки – они рассматривают эти устройства как вершину инженерной мысли XXI века.

«Я получаю огромное удовольствие от работы», – сказал один из владельцев мини-пилорамы, предварительно испытав другие отечественные и зарубежные аналоги. Сменив тип и класс оборудования, он получил готовую технологию мелко-масштабной деревообработки.

В каждом регионе, где появляется дилерский центр Logosol АВ, складывается профессиональное сообщество владельцев техники для глубокой переработки древесины. Они встречаются и знакомятся на акциях Logosol и в специализированных магазинах, где можно получить любую необходимую консультацию. Так складываются межрегиональные контакты и формируются новые промышленные кластеры.

Об акциях Logosol в Удмуртском лесном крае, которые координирует компания «Логосоль Россия» (Санкт-Петербург), заблаговременно узнают все, кто уже оценил преимущества новых моделей оборудования из Швеции. Информация о них оперативно поступает даже в те отдалённые районы, где до сих пор нет сети Интернет – она распространяется в виде sms-сообщений. Шесть лет присутствия Logosol в Ижевске объединили предпринимателей, ведущих деятельность в Удмуртии, северном Татарстане, Пермском крае. Сегодня мы рассказываем Вам о самых интересных и успешных компаниях Прикамья, использующих технику Logosol.

Владимир Коненков: «Динамика радует!»

Важным моментом в дальнейшем продвижении бренда Logosol можно считать третий контракт на генеральную агентуру, заключённый Logosol АВ с фирмой «Логосоль Россия» (Санкт-Петербург). Лицо руководителя этой успешной компании Владимира Коненкова хорошо знакомо региональным дилерам.

Уже шесть лет «Логосоль Россия» является генеральным агентом Logosol АВ в стране, обладающей богатейшими в мире лесными ресурсами. Ситуация на рынке оборудования для деревообработки стремительно меняется, и отдел маркетинга отрабатывает технологии презентации новейших изобретений шведских конструкторов. На сегодняшний день особое внимание сосредоточено на обширных таёжных пространствах Урала и Сибири, сообщает Санкт-Петербург.

– Владимир, начинается очередной этап сотрудничества со шведскими партнёрами, рассматривающими «Логосоль Россия» как надёжную «точку опоры» в России. Как развивались контакты с ними, и каковы главные особенности новой программы сложившегося партнёрства?

– Добрый день! В декабре мы заключили контракт на генеральную агентуру сроком на три года – с начала 2011 до конца 2013-го. Работа уже началась, и настрой у меня вполне жизнеутверждающий. Девять лет назад, когда состоялось наше первое знакомство с продукцией и менеджментом компании Logosol, мы не были наделены эксклюзивным правом продаж: «Логосоль Россия» стала одним из первых импортёров. Сейчас у нас особая позиция и особые обязательства. И, я уверен, мы с ними справимся!

– Региональные дилеры, с кем довелись общаться в 2010-2011 годах, с искренним уважением упоминали Вас как замечательного маркетингового консультанта и инструктора по использованию оборудования Logosol. Вам удалось побывать во всех городах, охваченных дилерской сетью?

– Моя работа связана с участием в крупных отраслевых выставках, где собираются наши представители, с каждым из них общался лично. К сожалению, все города не удалось объехать до сих пор, но в этом году разработан очень плотный график командировок: Екатеринбург, Иркутск и Красноярск, где уже налажена сеть сбыта, а значит, пришло время стро-



ить комплексную систему маркетинговых коммуникаций.

– Значит, в ближайшие три года Вы нацелены на Зауралье? Какие виды продукции Logosol там востребованы?

– Чем крупнее регион, тем менее насыщен рынок, тем он интереснее для нас. «Логосоль Россия» начала свою деятельность с поставок профессионального оборудования в лесные регионы северо-запада и центра России.

Эти каналы налажены – и мы двинулись на восток, где быстро развиваются небольшие частные предприятия, которые специализируются на мелко-масштабной деревообработке, малоэтажном строительстве и производстве мебели. Им необходимы цепные мобильные мини-пилорамы, ленточные пилорамы, строгальные и четырехсторонние станки Logosol. Применение оборудования для глубокой переработки древесины повышает доходность бизнеса. В себестоимости леса 50% составляет доставка, а в регионах со слаборазвитой инфраструктурой транспортные издержки повышают себестоимость до 70% и особенно сильно «бьют по кошельку» индивидуального

предпринимателя.

Ему намного выгоднее продавать пакеты качественной доски и бруса: этот дорогой и более ходовой товар занимает меньше места в кузове машины, чем необработанные брёвна. Владельцы нашего оборудования уже убедились в том, что покупка Логофреза – это настоящий прорыв: рентабельность производства повышается на порядок за какие-нибудь полгода.

Оборудование Logosol окупается очень быстро, а наш ассортимент пополняется ещё более оперативно – можно сказать, он служит зеркальным отражением потребностей малого и среднего бизнеса. У нас есть разные «весовые категории» отличного оборудования – от лёгкой и недорогой пилорамы Logosol M5 для частных нужд до рейсмусо-фугальных и фрезерных станков, торцовщиков пакетов и хита текущего сезона – эластичных сушилок Sauno для современных компаний-деревообработчиков.

– Что происходит с динамикой продаж?

– Динамика радует: с 2006 года продажи поднялись в 3,5 раза.

Ижевск. Испытаем в деле?

Оборудование для мелкомасштабной деревообработки – одно из двух основных направлений деятельности фирмы «Гуран». Она была создана в 2005 году ижевским предпринимателем, а ныне официальным дилером Logosol в Удмуртии Русланом Гусевым. Как выяснилось, современный инструмент для производства качественных пиломатериалов – товар, высоко востребованный в междуречье Вятки и Камы, а также других регионах, граничащих с Предуральем.

Шесть лет – сравнительно недолгий срок, но вполне достаточный для того, чтобы достойно представить многообразие современных станков и мини-пилорам жителям сёл и работникам лесного хозяйства – такова клиентура компании «Гуран». Её основатель и директор Руслан Гусев успел испытать разные марки импортного оборудования, чтобы остановиться на двух наиболее перспективных брендах, принадлежащих шведской компании Logosol и немецкому концерну Stihl. На вопрос, чем он руководствовался, официальный дилер Logosol отвечает так:

«Наша фирма продаёт инструмент и оборудование ведущих мировых производителей, которое оказалось необходимым людям из Удмуртии, Пермского края, Башкирии, Татарстана и части Поволжья. Среди наших клиентов есть фермеры, которые постоянно живут и работают в деревнях далеко от Ижевска, есть лесозаготовители, создающие автоматизированные линии производства пиломатериалов в труднодоступных местах – весной и осенью они оказываются отрезанными от мира на месяц, а то и полтора. Отсюда главные требования к технике для дере-

вообработки – высокое качество, надёжность, долговечность. Ещё один важный момент – сочетаемость разных видов оборудования в одном производственном цикле».

Тест на совместимость

По мнению Руслана Гусева, на сегодняшний день оптимальным для глубокой переработки древесины является сочетание брендов Logosol и Stihl. Это наиболее качественный и надёжный инструментальный для инновационного производства. Шведские пилорамы и немецкая бензомоторная техника – удачный выбор для предприятий любого масштаба. Такая линия может быть стационарной или мобильной, но в любом случае она вскоре порадует своего владельца результатами внедрения технологии высокого класса.

Довольно часто мини-пилораму приобретают для дома и дачи, не задумываясь об открытии собственного дела, а вырастает прибыльный бизнес. Сейчас каждый третий житель Удмуртии из числа экономически активного населения занят в сфере малого предпринимательства. Столярное и плотницкое ремесло обе-



спечивает довольно высокий доход. Иногда она становится новым или ещё одним направлением деятельности – в ответ на конъюнктуру рынка.

В настоящее время ижевский дилер Logosol обслуживает совершенно разные категории пользователей техники для деревообработки – не только фермеров и «частников» но и производственные предприятия: сегодня вы узнаете о двух таких компаниях – школе мастерства ручной рубки из Елабуги и Краснокамской фабрике деревянной игрушки из Пермского края. Первая строит в Татарстане и средней России основательные дома из сибирского кедра и лиственницы по типу родовых купеческих усадеб XIX века. Вторая представляет на международных выставках миниатюрную продукцию, требующую почти ювелирной обработки. Деревянные игрушки, сделанные в Краснокамске, продаются во многих городах России, от Калининграда до Камчатки.

Аудитория фирмы «Гуран» неоднородна. Её клиенты используют разное сырьё, существенно различается и перечень операций производственного цикла – распиловка, строгание, обработка кромок, фрезеровка и шлифовка деталей... Чаще всего импортное оборудование идеально вписывается в производственный процесс, но порой покупатель самостоятельно берётся за его доработку. Так поступили в школе плотницкого мастерства «Родной дом», изменив конструкцию



Логофреза, но уже через год у Logosol появился Логофрез LM 410 который идеально подходит для обработки бруса большого сечения – шведская компания уже осуществила то, чего так упорно добивались специалисты из северного Татарстана.

Полный комплект

Особый случай – те изобретатели, которые покупают отдельные комплектующие и создают на их основе собственные аналоги пилорам Logosol. Как правило, они стараются удешевить оборудование в силу ограниченных финансовых возможностей заказчика. Для предпринимателей из российской глубинки, которые на первых порах не имеют свободных средств, это определённый этап близкого знакомства с качественной импортной техникой.

Скорее всего, в ближайшем будущем скромный на сегодняшний день бизнес обеспечит деревообработчикам возможность покупать готовые пилорамы и станки Logosol. Пока они только становятся на ноги, и поэтому воспринимают приобретение импортного оборудования как непосильные затраты, а не как инвестиции, считает основатель компании «Гуран».

«Мне интересны любые технические эксперименты, на которые пускаются те, кто покупает в нашем магазине отдельные узлы и детали техники Logosol, – говорит Руслан Гусев. – Как минимум, они

заслуживают внимания и уважения, и всё-таки, по моим давним наблюдениям, нашими мастерами часто движет чисто мальчишеский интерес: «А как это устроено изнутри?» и неуёмный азарт конструктора: «Я сделаю не хуже!»... в ход идут разные комплектующие, вплоть до элементов старой советской пилы «Дружба». Думаю, что адаптация импортной техники к местным условиям и создание новых моделей по их образцу – закономерное и вполне уместное явление. А вот можно ли на этом сэкономить – открытый вопрос. Ведь в дальнейшем источником высоких производственных издержек может стать расходная часть – детали».

Владелец фирмы «Гуран» всегда прислушивается к пожеланиям клиентов, но давно и бесповоротно убедившись в исключительности высокого качества, производительности, долговечности шведских пилорам и станков Logosol, рекомендует приобретать готовую технику, а в дальнейшем эксплуатировать её по правилам, с которыми инструктор знакомит каждого покупателя.

Фирма «Гуран» поставляет некоторые образцы оборудования Logosol холдингам, ведущим лесозаготовки в Удмуртии, но более пристальное внимание маркетинговой службы сосредоточено на динамично развивающихся малых и средних



предприятиях, которые специализируются на переработке древесины и малоэтажном строительстве.

В 2010 году Руслан Гусев разделит аудиторию клиентов на три группы по объёму переработки сырья: 2-3 м³, 6-7 м³, 25 и более м³ в смену. Для каждой из них есть возможность сформировать уникальное торговое предложение. «Гуран» занимается техническим обслуживанием, гарантийным и послегарантийным ремонтом оборудования, даёт подробные рекомендации по планомерному развитию производственного цикла.

Семь лет назад Руслан впервые узнал про Logosol и вскоре отправился в Санкт-Петербург – в российское представительство Logosol AB к Владимиру Коненкову, чтобы изучить образцы техники и разные варианты производственных циклов на основе взаимно дополняющих одна другую линий Stihl и Logosol – эти компании давно работают в стратегическом партнёрстве.

Без пустой беготни

«Первое, что я мгновенно оценил по достоинству – это качество, – вспоминает Руслан. – Но не менее важным аргументом в пользу «шведов» стали ещё два необходимых критерия – простота в монтаже и удобство в обращении».

Фирма «Гуран» растёт, набирая обороты вместе с малым и средним бизнесом. Все её клиенты оперативно получают информацию об акциях Logosol, которые проводятся в России. В столице Удмуртии под патронажем Торгово-промышленной палаты РФ ежегодно проходит майская международная выставка строительной отрасли «Город XXI века». В её рамках организована специализированная экспозиция «Мебель. Деревообработка». Фирма «Гуран» – неизменный участник и призёр этого масштабного мероприятия. В прошлом году она награждена серебряной медалью в отдельной номинации, где были широко представлены инструмент, оборудование и технологии Logosol.

Руслан Гусев начинал с довольно узкого сегмента – штучной продукции. Сейчас в его магазине можно купить полный комплект всевозможных моделей техники, предназначенной для частных предприятий, от мини-пилорамы до четырёхстороннего станка Logosol PH 360, и заказывать любые комплектующие и новые виды оборудования по мере развития производства. В последнее время растёт спрос на мини-пилорамы и «стар-



товый» комплект из пилорамы Logosol M7, Логофреза и электродвигателя E5000. Всё это можно посмотреть в действии и получить исчерпывающие консультации по пусконаладочным работам в фирме «Гуран». С момента её открытия в Удмуртии продано более 150 экземпляров современного шведского оборудования Logosol для мелкомасштабной деревообработки.

Вот один из недавних отзывов владельца Logosol M7, который решил переоборудовать свой цех и заменить морально устаревшую технику после знакомства

со шведским оборудованием на профильной выставке:

«У меня довольно специфичный товар – клёпки для полов из мелкой берёзы и мелкого ясеня (на брёвнах небольшого диаметра и малой длины получается исключительно красивый рисунок). Мало сказать, что эта пилорама мне очень нравится. Когда на ней работаешь, не приходится нагибаться, а я всегда согласен платить за удобства. Вдобавок на Logosol M7 есть автоматическая подача сырья – выходит, с ней меньше пустой беготни, больше дела».

Пилорама Повышева

Кыйлуд – село в Центрально-Удмурдской низменности, которая находится в самом сердце республики. Здесь протекают две крупные реки – Ува и Нылга. Их берега покрыты лесами, поэтому деревообработка может стать одним из важнейших направлений развития малого бизнеса в Увинском районе – третьем по численности в Удмуртии и довольно густонаселённом. Все предпосылки к тому есть.

Александр Повышев – опытный инженер-строитель, за которым давно утвердилась слава мастера по изготовлению оборудования, «заточенного» под те или иные задачи, но он никогда не стремился открыть собственное дело. Техническое творчество – это его хобби, увлекательное занятие, которому Александр давно привык посвящать вечера и выходные – свободное от основной работы время.

Как-то раз в прошлом году в гости к Повышевым пришёл односельчанин. Не так давно он отважился заняться изготовлением срубов для деревянных домов, выпуском досок, стропил и других строительных материалов. Дело выгодное и перспективное, конкурентов в округе нет, но взять дешёвый кредит начинающему предпринимателю из российской глубинки попросту невозможно. Олег всерьёз задумался, где бы на первых порах взять недорогую и надёжную цепную пилораму. «Поможешь?» – спросил он Александра. «Попробуем!» – ответил тот.

За свою жизнь Александр Повышев сделал 14 добротных ленточных пилорам, а вот стационарная установка с цепью продольного пиления – это что-то новое, а потому вдвойне интересное. Александр собрал этот агрегат за месяц – он успешно испытан и теперь стоит под навесом у него во дворе. Как только сойдут снега, пилорама отправится к месту назначения – в лесничество.

«Когда я сел за чертежи и расчёты, сразу задумался, каким должен быть основной узел, – рассказывает изобретатель. – Сэкономить можно на чём угодно, но не на столь важном элементе. Изучил каталоги, сравнил разные образцы – и остановился на узле Logosol, а где его купить, разобрался быстро: Ижевск находится от нас в 46 километрах, дорога в магазин «Гуран» хорошо известна каждому, кто связан с деревообработкой. В нём

я приобрёл основной узел с бензопилой Stihl, шину, масляный насос и приводной валик, а всё остальное разыскал на городской «барахолке».

На базаре Александр дополнил комплект двумя электродвигателями – главным и дополнительным – для редуктора, прочей электропродукцией, трубами и швеллером, необходимым для изготовления прочной и устойчивой конструкции.

Неподвижная рама на колёсиках перемещается по направляющим рельсам. Над ней закреплена подвижная часть с пилой. Редуктор позволяет поднимать раму на высоту требуемого распила. Достаточно посмотреть на снимки, чтобы оценить главные качества, которые требовались от готового механизма. Итак, чем же руководствовался изобретатель, сравнивая различные компоненты импортных пилорам?

«Основной узел Logosol – это небольшое устройство размером с ладонь, – объясняет Александр Повышев. – До

сих пор он был мне совершенно неизвестен, но приятно впечатлил результат испытаний: сама конструкция и принцип её действия. Порадовала чистота распила, экономичный расход масла, но изначально, обдумывая и просчитывая нужные компоненты, я ориентировался на две исключительно важные в данном случае характеристики – долговечность и относительно невысокую цену. Всё-таки пока готовые импортные пилорамы – слишком дорогое оборудование для моих заказчиков. Надеюсь, это временное явление».

Конструктор уверен, что его пилорама, рассчитанная на распиловку стандартных шестиметровых брёвен, надёжно послужит односельчанину не один год. За это время его бизнес встанет на ноги, окрепнет – и у Олега появятся средства на новую «фирменную» технику. С учётом всех затрат «Пилорама Повышева» стоит около 40 тысяч рублей – то есть вдвое, а то и втрое дешевле готовых импортных аналогов.





Logosol: умные забавы

Чем знаменит Краснокамск? Отличной бумагой, соответствующей международным стандартам. Нефтяным месторождением прямо на территории города. А ещё – производством, которое в наши дни можно смело назвать уникальным. В этом городе вырос Первый Российский Бренд Деревянной Игрушки!

Краснокамск находится в 35 километрах от Перми. Его появление на карте в 1930 году было связано с началом строительства Камского целлюлозно-бумажного комбината. Сейчас в молодом промышленном центре Прикамья живёт около 57 тысяч человек. Кстати, для этого спутника столицы Пермского края выбрали удачное место с точки зрения транспортной инфраструктуры. В последние годы развитие пути сообщения спасли Краснокамск от печальной участи многих монопрофильных городов России. Короткая железнодорожная ветка Краснокамск – Оверьята (9 км) обеспечивает выход на крупную магистраль Пермь – Москва. Автотрасса Пермь – Очёр – Игра напрямую связывает город с Удмуртией, что создаёт благоприятные условия межрегиональных бизнес-контактов.

Краснокамская фабрика деревянной игрушки основана в 1941 году. Не так давно это предприятие, созданное перед самой войной, отпраздновало 70-летие. В 40-е – 50-е годы в стране насчитывалось около десятка подобных производств. А сейчас российские игрушки из дере-

ва делают всего в нескольких местах – в Краснокамске, Томске, Петербурге и подмосковном селе Богородское. У каждой фабрики своя специфика.

Учиться играючи

Например, на Богородской фабрике художественной резьбы мастера работают по старинным технологиям, вручную, и верны устоявшейся традиции. Они выпускают небольшие партии игрушек «оживочек» и сувениров из липы – точно таких же, как делали древнерусские ремесленники. Деревянная игрушка из Прикамья – искусный, но притом далеко не штучный товар. Большие партии продукции быстро расходятся в разных городах России – и на сайте компании, действующем как оптовый интернет-магазин, тут же появляется новый заказ.

Сейчас фабрика игрушек, расположенная в центре Прикамья, бесперебойно поставляет деревянные игрушки в 50 российских регионов – от Владивостока до Калининграда. В её цехах создана полностью автоматизированная безотходная производственная линия. Десять лет

назад она превратилась в современное малое предприятие, где работает около 100 человек редких профессий: дизайнеры, искусные столяры, токари, мастера росписи по дереву. На выходе – широкий и радостный спектр всевозможных детских игрушек. От пирамидок и каталок для самых маленьких до конструктора, из которого архитектор лет пяти-шести самостоятельно построит целый городок – и высокая башня ратуши поднимется чуть выше его макушки.

Популярность деревянных игрушек растёт – это мировой тренд. Учёные выяснили, что древесина – в полном смысле слова волшебный материал. Даже самые простые, на первый взгляд, игрушки, из него изготовленные, дают мощный толчок раннему развитию ребёнка. Перебирая цветные кубики и колёсики пирамидок, малыш отрабатывает мелкую моторику, легко запоминает цвета, получает первое представление о форме, учится складывать разрозненные элементы в целостную композицию.

Оказывается, обычная матрёшка, придуманная в Японии и «обрусевшая»

в художественных мастерских усадьбы Абрамцево конца XIX века, даёт детворе лавину новой информации. Разбирая и собирая полые фигурки, малыш понемногу осваивает счет, учится находить сходство и различия, сравнивать предметы по величине и объёму. Хорошо сделанная и талантливо расписанная деревянная игрушка – это лучший стимул к познанию мира в игре, утверждают детские психологи.

Вспомним Щелкунчика!

Сейчас Краснокамская фабрика деревянной игрушки – одно из немногих в России специализированных предприятий этой ниши, работающее «на поток». Оно не утонуло в мутном водовороте экономических реформ – напротив, оттолкнувшись от кризисного дна, топ-менеджмент уникальной компании успешно продвигает свой бренд на федеральном и международном рынке. Плавный подъём начался после того, как в 1998 году фабрика прошла полную процедуру банкротства.

«Когда команда нынешнего директора фабрики Светланы Негановой приступила к работе, мы застали замороженные цеха с выведенным из строя оборудованием, – рассказывает учредитель ООО «Краснокамская деревянная игрушка» Анатолий Винтер. – Пришлось поменять почти все технологии. Придирчиво подыскивали новых поставщиков – с учетом того, что наш производственный цикл обладает множеством довольно тонких нюансов. Процесс начинается с целостного бревна – его пилят, сушат, строгают, а затем следуют операции по изготовлению мельчайших деталей: каждую необходимо отшлифовать, отполировать и покрасить, чтобы, наконец, собрать готовую игрушку».

Когда аналогичные производства закрывались одно за другим, краснокамские игрушечники усиленно развивались. Яркие краски, простые и чёткие формы, забавные мордочки зверушек и весёлые физиономии «мультяшных» персонажей... С 2001 года эти радующие глаз товары получили множество призов и медалей на специализированных выставках в России и за рубежом. Полная экологическая безопасность – одна из важнейших характеристик развивающей игрушки, сделанной в Краснокамске.

Три года подряд бренд «Краснокамская деревянная игрушка» удерживает почётное звание лауреата конкурса «100 лучших товаров России». Фабрика стала одной из 17 компаний, представивших Россию на Spielwarenmesse International Toy Fair в Нюрнберге – именно в Герма-



нии зарождалось во времена Гофмана фабричное производство деревянных игрушек: вспомним знаменитую историю о Щелкунчике.

Своя игра

В детской игре всегда есть нечто от магического ритуала, в изготовлении игрушки – тем более. Специалисты из Краснокамска тоже изобретают на ходу и тоже совершают открытия. У коллектива есть зарегистрированные товарные знаки, «ноу-хау» и патенты.

Так, совместно с одним довольно крупным конверсионным предприятием Пермского края они разработали и запатентовали рецепт безвредного состава краски, которым пользуются третий год подряд. Всё получилось. Не просто сертифицировали готовый продукт как соответствующий всем строгим требованиям ГОСТ 25779-90 «Игрушки. Общие требования безопасности и методы контроля», но и завоевали серебряную медаль международной выставки «Интерлакраска-2008».

Партнёрство и обмен информацией с производителями инструментов для мелкомасштабной деревообработки напрашивается сам собой. Сейчас краснокамские игрушечники используют оборудование, сделанное в нескольких странах, в частности, шведское, получая необходимую технику прямо из представительства Logosol в Санкт-Петербурге.

Четырёхсторонний станок Logosol PH260 имеет целый ряд конкурентных преимуществ, отметил Анатолий Винтер. Он даёт возможность качественной обра-

ботки и профилирования заготовок сразу по всему периметру, его легко перенастроить при переходе с выпуска одного вида продукции на другой, он занимает сравнительно небольшую площадь и хорошо вписывается в пространство цеха, но всё-таки порой своеобразие продукции настойчиво напоминает о себе.



До сих пор ни одна компания мира не создала идеальный инструментарий для мастеров по изготовлению деревянной развивающей игрушки, считает учредитель малого предприятия. У содружества инженеров фабрики из Краснокамска накопились наблюдения и предложения, которыми они готовы поделиться с зарубежными производителями оборудования. А пока приходится отрабатывать специальные приёмы, чтобы избежать брака, когда расстояние между головками станка или длина ножей не соответствует параметрам миниатюрной продукции.

«У нас давно назрела потребность заказать различные профильные фрезы по спецзаказу, – сообщил Анатолий Владимирович. – Найти партнёра где-то поблизости – неразрешимая задача. Заказать партию оборудования за рубежом – значит, долго ждать, и здесь играют роль не столько расстояния, сколько таможенные барьеры. Ищем выход».

Итак, Краснокамская фабрика деревянной игрушки нуждается в прямых контактах с производителями оборудования для поиска совместных и взаимовыгодных решений. Не исключено, что каждое из них принесёт награды и почётные титулы той и другой стороне международного партнёрства.

В мастерской я... отдыхаю

Вице-президент Госбанка Швеции отдаёт свободное время работе с деревом.

Досье: С 1999 года Ларс Нюберг работает в дирекции Госбанка Швеции, в настоящее время его контракт продлён до конца 2012 года. Он – официальный представитель Госбанка в области стабилизации и повышения эффективности платёжных систем. Кроме того, Ларс Нюберг представляет Швецию в комитете по экономике стран «индустриальной десятки». По образованию – экономист, занимал должность профессора теоретической экономики, ответственные посты в Министерстве индустрии Швеции и в крупных коммерческих банках.

Стокгольмские шхеры в начале октября. Великолепный осенний день. Вице-президент Госбанка Швеции плывёт в лодке к семейной усадьбе, расположенной в шхерах, вместе с основателем Logosol АВ Бенгтом-Улофом Бюстрёмом. Их объединяют общая профессия – экономист – и общая любовь к дереву как превосходному материалу для творчества.

Ларс Нюберг и Бенгт-Улоф Бюстрём – давние знакомые. Когда-то они вме-

сте работали в Министерстве индустрии Швеции.

«В то время мы производили много «бумажной продукции» – писали статьи и научные работы, о которых никто уже не помнит», – с улыбкой заметил Ларс.

«Представь, если бы мы плотничали всё это время, то наверняка сделали бы немало интересной мебели», – шутиливо ответил ему Бенгт-Улоф.

Мастерить что-нибудь из дерева – их главное хобби. Когда всю неделю ты работаешь головой, в выходные бывает полезно отвлечься и поработать руками, считают эти почтенные люди.

Таких клиентов, как Ларс Нюберг, у Logosol АВ в последнее время становится всё больше и больше. Так что же заставляет клерка пилить и строгать?

«Когда пишу речь, то мне бывает интересно от силы несколько дней, в лучшем случае – месяц. Всё равно её забудут вскоре после моего выступления. А вот если я сделал шкаф, то уверен, что он простоит в нашем доме долгие годы и перейдёт по наследству к моим детям. И знаете? Это приносит настоящую радость!» – улыбается Ларс.

У Ларса Нюберга любовь к дереву запечатлена в генах: дед был строителем, отец возглавлял фабрику по производству целлюлозы и лесопилку.

«По субботам я часто бывал с папой на фабрике. Там всегда пахло свежеспиленным деревом, – вспоминает Ларс. – Теперь точно так же пахнет в моей мастерской, когда я пилую и строгаю».

Сорок лет назад он купил усадьбу в Стокгольмских шхерах – и сразу приступил к строительству. Изначально на острове-усадьбе была только маленькая избушка, которую привезли туда на лодках.

«Первые двадцать пять лет мы строили усадебный дом. Последние пятнадцать лет я занимаюсь интерьером и делаю



мебель», – рассказывает Ларс, показывая нам свою хорошо оснащённую столярную мастерскую.

Работа с материалом, изготовленным своими руками, доставляет ему особую радость.

«Представь себе только: спилить берёзу, нарезать её на доски, высушить их, а потом сделать красивый шкаф... и потом, рассматривая этот шкаф, вспоминать берёзку с собственного участка», – подмечает наш собеседник.

Для пиления Ларсу достаточно одного тиммерджига Logosol. Из берёзы можно сделать много необычайно красивой мебели. Дефицита в материалах у Ларса нет: соседи, узнав о его хобби, иногда подкидывают интересные стволы, которые иначе пошли бы на дрова.

Последним открытием стала вишня. Оказывается, найти целое дерево вишни с древесиной хорошего качества совсем не просто, а грамотно обработать столь ценное сырьё – ещё сложнее. Последним приобретением Ларса стала сушиллка Logosol Sauno – вот в ней и будут высушиваться «капризные» вишнёвые доски.

«Я считаю, что работа с деревом – это самый лучший отдых», – сказал Ларс Нюберг в завершение нашей маленькой экскурсии в его мастерскую.





Купеческие хоромы Елабуги

Артели плотников возводили в разных частях необъятной России просторные крестьянские избы, купеческие хоромы и великолепные царские дворцы, исходным материалом для которых служило дерево. «Мудростью устраивается дом и разумом утверждается», – гласит 24-я притча царя Соломона. Камиль Асфандияров – инженер-строитель с 37-летним стажем – шаг за шагом познаёт эту древнюю истину. Просторный деревянный дом, дом-усадаба, родовое имение... испытанная временем традиция пресекалась в начале XX века, чтобы однажды вернуться вновь.

В 2007 году в Елабуге возникла Школа прикладного мастерства «Родной дом» – профессиональное сообщество мастеров по строительству домов ручной рубки. На первых порах Камиль Асфандияров собрал команду из двенадцати плотников, готовых изучать забытые технологии зодчества, строить добротные дома из бревна и бруса, украшать ими улицы городов Татарстана.

Некогда в самой Елабуге и её предместьях стояли прекрасные образцы «родовых гнёзд» купечества, прославивших старинный торговый центр камского правобережья. В 2000 году этому уютному, утопающему в зелени городу, где современная застройка гармонично сочетается с архитектурными достопримечательностями минувших эпох, была присуждена высокая награда ЮНЕСКО — золотая медаль «Пальмовая ветвь мира» за сохране-

ние исторического наследия. С 2003 года Елабуга получает специальные призы Всероссийского конкурса «Самый благоустроенный город России».

Елабуга, первоначально – село Трёх-святское, основана более тысячелетия назад. Новое название и статус уездного города Вятской губернии достались ей в ходе административной реформы Екатерины Великой в 1780 году. Здесь вырос гениальный пейзажист-передвижник Иван Шишкин, запечатлевший природу родных мест. Вспомним знакомые с детства картины «Утро в сосновом бору» или «Корабельная роща» – ландшафты Заволжья и Прикамья немислимы без мощных раскидистых деревьев, тянущихся к небу. В том же направлении поднимались строения красивейших деревянных зданий Елабуги – одним из них был украшенный изящной ажурной резьбой загородный

дом купцов 1-й гильдии Стахеевых на Святом ключе.

Надёжное пристанище

В 1850 году после сокрушительного пожара, охватившего город, Елабуга утратила более 500 деревянных домов, среди которых были настоящие шедевры деревянного зодчества, а в годы красного террора – целое сословие, на котором держалась экономическая и культурная жизнь. В начале XX века в городе с десяти тысячным населением жило 600 купцов. Они успешно торговали с Англией, Францией, Германией и Голландией, поставляя в Западную Европу разнообразные товары, в том числе строительные материалы и изделия декоративно-прикладных промыслов – огромным спросом на международном рынке пользовались изразцы для облицовки печей и каминов.

Династии Стахеевых, Ушаковых, Грибасовых, Черновых были широко известны как промышленники и меценаты. Их миллионные капиталы работали на развитие и благоустройство родного города. На средства купечества строились гимназии, училища, приюты для сирот, выросли церкви и монастыри – не только в Елабуге, но и в других городах империи. Занимаясь реставрацией старинных домов, Камиль Асфандияров искренне восхищался несравненным качеством работ, строительными нормами рубежа XIX-XX веков и сохранностью материалов столетней давности.

«Технологии обработки древесины и строительства великолепных зданий из круглого бревна, доведённые до совершенства старыми мастерами Прикамья, оказались забытыми, – сожалеет Камиль Асылович. – В последние десять лет я постепенно возвращаю их из небытия – вместе с другими специалистами, изучающими конструктивные особенности, планировку и дизайн добротных и красивых старых деревянных домов. Наши мастера знают международные строительные традиции, владеют норвежской и канадской рубкой, рубкой в чашу и в лапу. Они испы-

тали в деле древесину разных хвойных и лиственных пород. Наша задача – не стилизация «под старину», а возрождение настоящего купеческого дома, рассчитанного на столетия – с надёжными матицами, держащими кровлю, ровными и гладкими полами, крепкими и тёплыми стенами, излучающими добро и покой».

Древо жизни

Почему граждане страны, где сосредоточена половина лесов планеты, покупают в Финляндии готовые домики-временки? Почему потеряли престиж профессии столяров и плотников и так трудно встретить классного мастера своего дела? Почему за одно столетие разрушились тысячелетние бытовые устои? Рассуждать на эту тему бесполезно, нужно действовать, считает основатель Школы мастерства «Родной дом».

На международных архитектурных и экологических форумах представляют элитные деревянные здания, построенные в традициях разных народов мира. Давно доказано, что дерево благотворно влияет на здоровье человека. Родные стены формируют характер и эстетические потребности нескольких поколений,

исцеляют и воодушевляют хозяина после любых испытаний. В хорошо обустроенном частном деревянном доме царит особая атмосфера. С глубокой древности человечество убедилось в целительной силе кедра, наполняющего пространство эфирными маслами, и особой долговечности лиственницы, не подверженной гниению и сохраняющей изначальный цвет.

В компании Камилы Асфандиярова используют только здоровую отборную древесину, заготовленную в лесах Прикамья и сибирской тайге. Аромат свежей сосновой стружки и пластика липы, податливой и пластичной в руках искусного резчика по дереву... исток одухотворённости целостного архитектурного ансамбля скрыт в секретах плотницкого и столярного ремесла, передававшихся из поколения в поколение. Мастер ручной рубки трудится много, порой – до седьмого пота, но только то, что сделано на подъёме, по достоинству оценят потомки.

Чтобы заниматься оцилиндровкой брёвен, изготовлением бруса, транспортировкой строительных материалов и воплощением проектов в разных регионах России, школа прикладного мастерства создала собственную производственную



базу с учебным центром, оснащённую всеми видами передовой техники для деревообработки. Наряду с импортным оборудованием здесь используются ленточные пилорамы и станки, сконструированные Камилем Асфандияровым и его коллегами. Многие станки приходится дорабатывать с учётом быстро растущего объёма производства.

Сделано на совесть!

Содружество современных зодчих занимается обработкой круглых брёвен, производит профилированный лафет и строганный брус, занимается изготовлением конструктивных элементов для комплектации деревянных домов: фигурных матриц, подоконников, наличников и карнизов. Перегородки и массивная обшивочная доска из кедра, доска для устройства полов и террас из лиственничного массива, потолочные доски и многообразные архитектурные элементы – перила, лестницы, балконы, двери и окна – соответствуют образцам, характерным для времён расцвета елабужского купечества.

Расширяется рынок. Сейчас заказы поступают из Подмоскovie, Нижнего Новгорода, Томска, Семипалатинска. Люди строят городские и загородные дома с полноценными дворами, где устанавливают так называемые малые архитектурные формы: гостевые домики, колодцы,

беседки, качели, садовые столики и скамейки.

«У нас используется техника разных торговых марок, и, в частности, Логофрез LM410 для изготовления профилированного бруса, – отмечает Камил Асфандияров. – Правда, мы усовершенствовали некоторые узлы, чтобы сделать устройство более износостойким. Техника Logosol очень привлекательна с точки зрения безопасности и легкости в обращении, но для строительства домов из круглого бревна по традиционной технологии ручной рубки требуется новая линия оборудования – это перспективный товар, который ждут в разных регионах России. У нас за четыре года созрели и оформились конкретные предложения насчёт того, какой она должна быть».



Первое знакомство мастеров с брендом Logosol состоялось на выставке в Ижевске, где работает единственный в округе официальный дилер шведской компании – фирма «Гуран». Теперь содружество «Родной дом» ищет постоянных и надёжных партнёров для организации поставок техники и комплектующих. Есть и экономические предпосылки к успешному сотрудничеству. В 2001 году за особые заслуги в области экономики Елабуга была награждена Почётным знаком Петра I. В 2005 году на территории района, в 210 километрах от Казани и 1048 километрах от Москвы, создана особая экономическая зона «Алабуга». Малоэтажное строительство и глубокая переработка древесины входят в число направлений развития северо-восточной части Татарстана.

**Напоминаем, что
подробную информацию
вы найдете на сайте:
www.logosolinfo.ru**

Как купить продукцию Logosol

Нашу продукцию вы всегда можете приобрести у местного дилера (что является предпочтительным вариантом). Если у вашего дилера на складе нет нужного вам товара, имеется возможность сделать заказ напрямую у генерального импортера в Санкт-Петербурге. Практически весь ассортимент продукции компании Logosol постоянно представлен на складе в Санкт-Петербурге.

Тел. (812) 334 77 77

vladimir.konenkov@absolutspb.ru

Независимо от того, где вы приобретаете нашу продукцию, цена на неё остается неизменной. Разница может заключаться лишь в стоимости доставки.

Мы рады ответить на все интересующие вас вопросы. В случае если у вашего дилера нет возможности для предоставления необходимой вам информации, вы всегда можете получить подробные ответы на все ваши вопросы в Санкт-Петербурге или Швеции.

Наша продукция востребована и успешно применяется по всей России. За последние 15 лет в России продано несколько тысяч пилорам и сотни станков. Возможно, вы удивитесь, что немало станков Logosol уже нашли свое приме-

нение и в вашем регионе. Обратившись к нашим представителям, вы получите возможность пообщаться с другими владельцами и увидеть оборудование в действии. Кроме того, все наше оборудование выставлено в Санкт-Петербурге.

В Санкт-Петербурге работают два менеджера, специализирующихся на продукции Logosol, а также 5 компетентных менеджеров, которые работают с продукцией Logosol и готовы проконсультировать вас по интересующим вопросам.

Звоните нам по телефону в Санкт-Петербурге:

Тел. (812) 334 77 77

Владимир Коненков

Алексей Горюнов

или присылайте свои вопросы и пожелания по электронной почте:

vladimir.konenkov@absolutspb.ru

Запасные части

Всё, сказанное выше, в полной мере касается и запасных частей. В случае отсутствия на складе местного дилера необходимых вам запчастей вы можете сделать заказ в Санкт-Петербурге, где всегда имеются в наличии необходимые расходные материа-

лы, которые будут отправлены вам в течение трех дней после оплаты.

Количество наименований запасных частей для оборудования Logosol достигает 5000! А это значит, что самых редких деталей может не оказаться на складе в Санкт-Петербурге. В этом случае максимальный срок доставки не будет превышать 8 недель.

Гарантия

Гарантия действует в течение одного года после отгрузки товара. В случае возникновения каких-либо неполадок на протяжении всего периода действия гарантии необходимо незамедлительно обратиться в отдел технического обслуживания Logosol.

Помните, что у вас всегда имеется возможность связаться по телефону или направить письмо местному дилеру или генеральному импортеру в Санкт-Петербурге. Если вас не устраивает качество обслуживания, оказываемое на территории Российской Федерации, вы можете обратиться с вашим запросом напрямую в Швецию, где у нас работает два русскоговорящих сотрудника, что позволяет ответить на любой ваш вопрос в течение 24 часов.

Дорогие друзья!

Мы, сотрудники Logosol AB, работали и работаем на наших станках, но их достоинства лучше всего известны клиентам компании. Чаще всего новые клиенты покупают наши строгальные станки и другое промышленное оборудование после общения с теми, кто уже является владельцем техники Logosol.

Оборудование Logosol можно приобрести в Санкт-Петербурге у нашего генерального импортера – компании «Логосоль Россия» и у дилеров на местах, но не каждый потенциальный клиент готов ехать сотни или даже тысячи километров в северную столицу России.

Мы ищем владельцев оборудования Logosol, которые готовы помочь нам на местах. Помощь заключается в том, что потенциальный клиент сможет позвонить Вам или посетить Ваше предприятие для ознакомления с нашей продукцией. Естественно, мы не останемся в долгу.

Владельцы, телефоны и имена которых будут размещены на нашей странице в интернете, получат скидку 10% на новое оборудование и запчасти! У нас уже есть 14 таких партнёров, но этого недостаточно.

За 15 лет работы на российском рынке были проданы сотни станков и пилорам, и мы знаем наверняка, что среди владельцев оборудования найдётся много опытных «логосольцев», готовых нам помочь!

Позвоните в Санкт-Петербург Владимиру Коненкову или Алексею Горюнову (812-334 77-77) или прямо мне в Швецию (+46-70 -656-72-76) – или отправьте письмо по электронной почте: igor@logosol.se.

Будем рады обсудить с Вами условия сотрудничества!

С уважением, Игорь Гольдман

 **LOGOSOL**
www.logosolinfo.ru