

# Оборудование для производства корпусной мебели



На актуальные вопросы журнала «Лесной эксперт» ответил руководитель направления продаж оборудования для производства мебели, специалист группы компаний «Глобал Эдж» Павел Ветлугин.

## Продукция изношенных станков давно уже уступает по качеству экспорту из Азии

**Как Вы оцениваете рынок отечественного мебельного оборудования и оборудования для производства корпусной мебели в частности?**

На сегодняшний день осталось не так уж много российских заводо-производителей, занятых изготовлением оборудования для изготовления мебели, в частности корпусной, которые выжили в условиях рыночной экономики. Это, например, завод «Пролетарская свобода», специализирующийся на выпуске станков для работы со шпоном - его лущения, сушки и т. д. «Вологодский станкозавод» производит оборудование для облицовывания корпусной мебели, а именно прессы и систем полуавтоматической отделки. Продукция «Красного металлиста», к сожалению, с каждым днем пользуется все меньшей и меньшей популярностью его фре-

зерные, рейсмусовые и токарные станки уже не могут соперничать в цене с заполонившими рынок китайскими собратьями; качество продукции, из-за необновляемого станочного парка также оставляет желать лучшего. Однако могу отметить положительную тенденцию в улучшении качества выпускаемой продукции нальчикскими станкостроительными компаниями - сегодня в производимых ими кромкооблицовочных станках применяются комплектующие исключительно известных европейских брендов.

**Как бы Вы охарактеризовали оборудование, используемое сегодня в России для производства корпусной мебели?**

На основании регулярно получаемых отчетов от наших инженеров-наладчиков могу сказать следующее:

оборудование, поставленное на мебельные фабрики еще во времена СССР, уже давно исчерпало свой ресурс, и сегодня его использование ведет к снижению продукции по качеству, далеко уступающей продукции, ввозимой даже с территории стран Азии.

Как показывает практика, далеко не всегда рынок готов приобретать мебель низкого и среднего качества - уровень финансового состояния граждан растет, в силу этого увеличиваются и потребности в более достойной мебели, поэтому ожидаемого притока денежных средств для дальнейшего развития компании так и не поступает. Решение, которое мне видится, заключается в изначальном приобретении качественного европейского оборудования по многочисленным лизинговым системам - благо, на сегодняшний день эта сфера развития очень хороша, и под адекватный процент можно получить отличное оборудование со сроком погашения в 3-5 лет. Еще одним вариантом является приобретение оборудования тайваньского производства. В середине прошлого века в Тайвань Соединенными Штатами были направлены колоссальные инвестиции в развитие деревообрабатывающей отрасли. На сегодняшний день Тайвань занимает третье место по объемам производства деревообрабатывающего оборудования и многие его фирмы производят продукцию, не уступающую по качеству произведенному в Европе и США.

### Кто, на Ваш взгляд, может быть назван флагманами-производителями отечественного оборудования для производства корпусной мебели?

Отметить российских «флагманов-производителей» достаточно проблематично, т. к. этих производителей практически нет. Исключением остаются все те же станкостроительные заводы в Нальчике, которые пытаются изготавливать кромкооблицовочные станки, соответствующие требованиям Европейского Союза. В последние годы им стало это действительно удаваться.

### Насколько уровень технологической базы российских производителей

### мебельного оборудования отличается от зарубежных разработок? С чем это связано?

Технологическая база у наших российских производителей крайне инфантильна. То, что начинало хоть как-то развиваться в период СССР, когда заводы получали достаточные инвестиции, деградировало после перестройки, инвестиции из наших Минпрома и Минлеса прекратились, как, собственно, прекратили существование и данные министерства, а держать заводам на свои средства громадный штат людей, занимающийся исследованиями и перспективными разработками, крайне не выгодно - хорошие специалисты требуют адекватной денежной компенсации за труд, что не лучшим образом отражается на конечной себестоимости продукции. Лучше всего получается у наших заводов купить станок с запада, привезти, разобрать - и попытаться собрать нечто похожее - вот практика, к которой сейчас прибегают практически все.

### Какие страны являются основными конкурентами российских производителей оборудования для мебельных производств?

На сегодняшний день конкурентов у российского производителя станков для изготовления корпусной мебели нет! В аспекте качества - мы пока не соответствуем европейским аналогам. В аспекте цен на оборудование - наши цены зачастую выше китайских, т.к. наш русский рабочий в среднем получает гораздо больше среднестатистического китайца, соответственно, и себестоимость станков получается не в нашу пользу.

### Каковы перспективы российских производителей оборудования для корпусной мебели составить конкуренцию своим зарубежным коллегам на внешнем рынке?

Перспективы у наших производителей составить конкуренцию Европе есть в случае использования исключительно европейских комплектующих, деликатной их сборки (рубить «с плеча», как

у нас делается все - нужно прекращать) и восстановления наших конструкторских бюро.

### Как, по-Вашему, можно распознать подделку? Каков алгоритм распознавания?

Подделку распознать совсем нетрудно - здесь не надо быть технологом и отлично разбираться в механике - зачастую налицо и внешние конструктив-

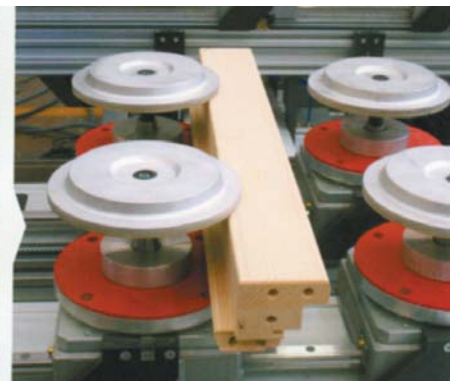
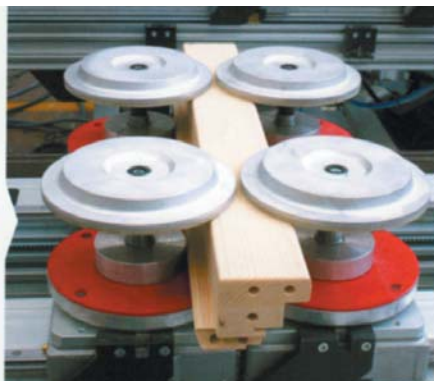
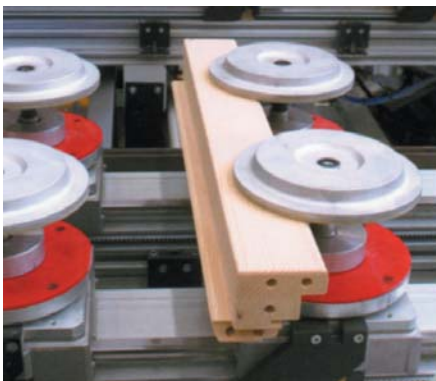


фрезерование отверстий в кромке заготовки

ные отличия. Если Вы посещаете специализированные выставки и хотя бы раз видели станки производства известных европейских брендов - с массивным исполнением, литыми чугунными станинами, пневмоцилиндрами, больше чем требуется, с повышенным ресурсом их работы и прочими вещами, сразу бросающимися в глаза, - Вы наверняка сможете отличить подделку!

### На что, в первую очередь, Вы бы посоветовали покупателям обратить внимание при приобретении мебельного оборудования?

Считаю, что обращать внимание покупателей - дело профессиональных менеджеров, торгующих оборудованием, - грамотный менеджер всегда расскажет о технологических отличиях в моделях, преимуществах, и даже о недостатках того или иного станка. В общем, не стоит заниматься сравнением машин по прайс-листам - нужно связываться с менеджерами, приезжать в технические центры и уже на месте определять, что действительно Вам подойдет.



зажимы автоматически перехватывают брусок для обработки другой его стороны