



## «ДЕРЖАТЬСЯ ЕДИНЫХ ПРАВИЛ ВЫГОДНО ВСЕМ!»

*Мебельщик: Главной тенденцией минувшего года американские поставщики станков для мебельной индустрии сочли выпуск оборудования, работающего по технологии lean factory, англичане же отметили в качестве определяющего тренда 2006 года повышенный спрос своих мебельщиков на различные опции для полностью безотходного производства. Как вы полагаете, Татьяна Васильевна, можно ли назвать какую-либо определяющую тенденцию в германском деревообрабатывающем станкостроении?*

*Т. В. Зилотова:* Я бы сказала, что отличительной чертой германского станкостроения будет всё то, что вы назвали, – т. е. оптимизация отходов, минимизация производственных площадей, занимаемых оборудованием, плюс такой доминирующий признак, как технологическая гибкость производства. Сегодня оно должно быть не просто компактным или безотходным – оно должно быстро перенастраиваться в соответствии с требованиями рынка. Предложение уже почти возобладало над спросом практически по всем изделиям деревообработки, поэтому немецкие станкостроители идут на рынок с таким оборудованием, которое вписывается в разные производственные условия и способно обеспечить постоянное развитие ассортимента выпускаемой продукции. Гибкость и многофункциональность дополняются традиционными для немецких станков и инструментов добротностью исполнения, эргономичностью, высоким качеством обработки.

Присоединившийся к беседе руководитель проектов VDMA г-н Деннис Бизельт добавляет, что в современных поставках на первый план выходит уже не столько качество самих станков, которое подразумевается как бы само собой, сколько качество сервиса.

*– Кстати, господин Бизельт, о сервисе: не так давно у нас в России имел место скандал с авто-сервисом, чьё качество услуг начало быстро снижаться. Как выяснилось, произошло это потому, что зарубежные фирмы полностью передоверили обслуживание своих машин местному персоналу, который нередко предпочитал работать не по фирменным стандартам, а по привычным для него понятиям. Не может ли та же ситуация повториться и с немецкими станками?*

*Деннис Бизельт:* Уверен, что Россия располагает достаточным числом профессионалов с хорошим техническим образованием и богатыми практическими навыками. Кроме того, нашими сервисными службами широко применяется для контроля компьютерная диагностика. Ну, а полностью пере-



*Интервью  
с координатором  
VDMA-FV Holz  
по СНГ и Балтии  
Т.В. Зилотовой*

доверять кому бы то ни было контроль за судьбой собственных изделий, на мой взгляд, означает дезертировать с рынка.

*Т. В. Зилотова:* Никак не могу согласиться с теми, кто считает принцип «шалая-валяй» неотделимым от русского менталитета. В России, огромной стране, хватает перфекционистов – людей, стремящихся в своей работе к совершенству. Именно на таких перфекционистов и ориентируются немецкие станкостроители. Такова их русская клиентура, таков их сервисный персонал – если берутся за дело, то исполняют его наилучшим образом.

О том, что «клан перфекционистов», сформировавшийся в среде российских предпринимателей, достаточно обширен, свидетельствует подход к покупке оборудования. Теперь он и у здешних клиентов всё чаще строится с соблюдением тех же приоритетов, что и у немцев. Первым делом выясняется, имеет ли фирма-поставщик достойную репутацию в мире и в России.

Второе: способна ли она обеспечить должный уровень сервиса, в том числе послепродажного. И только «в-третьих» обсуждается вопрос о цене, с пониманием как само собой разумеющегося, что настоящее, неподдельное качество дешёвым быть не может. Подготовка грамотного персонала для работы на передовых немецких станках и для их обслуживания – одна из злободневных тем. Именно поэтому немецкие поставщики оборудования пришли к необходимости поддерживать создание



в России специализированных учебных центров. Один из них, как вы знаете, был открыт 6 октября на Кубани – это Центр технологий деревообработки (ЦТД) при Краснодарском гуманитарно-технологическом колледже. ЦТД доступен не только для всех профессионально-технических учебных заведений края, но и для местных предпринимателей. Объёмы продаж станков, для обслуживания которых не хватает специалистов, растут очень динамично: ведь Россия уже стала вторым после США партнёром ФРГ по закупкам деревообрабатывающего оборудования! Значит, есть кому продавать! Теперь нужно научиться с максимальной выгодой их эксплуатировать.

– Чем, по-вашему, объяснить столь динамичный выход России на второе после США место по экспорту немецких станков: отменой наших ввозных пошлин на оборудование или же быстрым увеличением мировых цен на энергоносители?

– Не берусь определять глобальные первопричины развития этой динамики, но фактор воздействия на мебельную индустрию возросшей покупательной способности населения, по-моему, очевиден. Очевидно и то, что качество жизни постепенно возрастает уже за пределами Москвы, прямо сказываясь на пересмотре отношения россиян к качеству приобретаемой мебели. Ну, а что до снижения ввозных пошлин, то резкого взлёта спроса на оборудование в результате этого всё же не наблюдается – как покупали производственные станки, так и покупают. Для самих мебельщиков усилия их отраслевой ассоциации по отмене пошлин, конечно, более ощутимы, как в плане экономии средств, так и в плане упрощения самого процесса покупки.

– Татьяна Васильевна, а как вы себе представляете образ среднего русского клиента? Выкристаллизовался такой образ к 2007 году?

– Дело в том, что я станками не торгую, а занимаюсь распространением информации о станках. И вот с этой точки зрения образ клиента-2007 создаётся вполне определённый. Раньше деревообработчиков из России больше всего интересовала стоимость нужного им оборудования. Теперь же запрашивают и сравнивают особенности тех или иных технологий, интересуются возможностями комплектных поставок и поэтапного совершенствования производственного процесса, выясняют, что считать эталоном для оценки предложений по конкретной группе станков. То есть всё больше задаётся профессиональных вопросов по существу. Причём объём корреспонденции у меня возрос неимоверно. Меняется и география её отправителей. Это уже не только собственно Россия, от Дальнего Востока до Калининграда, но и её партнёры по СНГ – Грузия, Азербайджан, Таджикистан. Не скажу, что запросов оттуда масса, но они есть, и их становится всё больше.

– В каталоге VDMA есть абсолютно справедливое для наших дней определение «Выставки – ценный инструмент коммуникации», но в мире не-

уклонно растёт число сделок, заключаемых без посредства выставок через онлайн-торговлю. У вас нет опасений, что с дальнейшим развитием бизнеса в интернете поток вашей корреспонденции иссякнет?

– Нет у меня таких опасений. Во всяком случае, на обозримый период времени. Говорю так вовсе не потому, что по разным причинам интернет в России пока что нельзя назвать повсеместным настольным удобством. Реальной альтернативой выставкам он не стал нигде. Возьмите, например, «Лигну»: на эту крупнейшую в мире выставку по технологиям и оборудованию для деревообработки съезжается, в основном, западная клиентура, у которой никаких проблем с электронным обеспечением сделок, казалось бы, нет. Тем не менее, каждые два года более сотни тысяч специалистов продолжают приезжать в Ганновер, чтобы встречаться с конкретными людьми из интересующих их фирм, знакомиться со станками, которые там бывают представлены сразу во многих вариантах и все – в действии, – где сейчас можно найти равноценную замену всему этому? Поэтому число посетителей «Лигны», несмотря на развитие онлайн, совсем не снижается.

– «Гастроли» крупных европейских выставок становятся привычным явлением российской деловой жизни. Как вы полагаете, можно ли будет со временем увидеть здесь такую уникальную по своему вниманию к запросам малого бизнеса выставку, как нюрнбергская Holz-Handwerk? Или же подобное внимание как раз и делает её «персоной нон грата» по причине теневого характера нашего малого бизнеса?

– Теневой характер – это ведь не навсегда. Американцы правильно говорят, что неизбежны только две вещи: смерть и уплата налогов. Рано или поздно, но малый бизнес и в России выйдет из тени. И произойдёт это тем раньше, чем быстрее заработает нормальная практика кредитов. Так что потенциальная клиентура для выставки, подобной нюрнбергской Holz-Handwerk, в России обязательно появится. Ведь главная тематика этой выставки – освобождение ремесленника от рутинных процессов, уход от кустарщины, приобщение «малой» деревообработки к высоким технологиям. Но тут нужно учитывать, что отмеченная вами уникальность Holz-Handwerk обеспечивается прежде всего окружающей её неповторимой атмосферой немецкого ремесла. Оно совершенствуется веками! Создать такую атмосферу в любой другой стране мира вряд ли возможно. Поэтому мне трудно представить себе именно эту нюрнбергскую выставку на гастролях – где бы то ни было.

– Да, о «несвойственной атмосфере» у нас тоже в последнее время говорят, но в несколько ином контексте: в связи со вступлением России в ВТО. Мол, как-то нам там придётся с ними со всеми ужиться? Вот каков в этом плане опыт «сожителей» немецких станкостроителей со своими прямыми конкурентами в рамках общей для всех экономической атмосферы Евросоюза?



– По-моему, это позитивный опыт. Как свидетельствует статистика VDMA, развитию здоровой конкуренции такая атмосфера ничуть не мешает, наоборот, способствует. Любое вступление бизнеса в некую общую систему, будь то ВТО или ЕС, в силу наличия единых законов, стандартов, принципов конкуренции, позволяет сформировать взаимно обязывающие условия работы на рынке, условия заведомо взаимного уважения к совершенно равноправному с тобой партнёру. Работа становится от этого лишь продуктивнее. Взять хотя бы Эстонию, где я живу. После вступления в ЕС страна смогла воспользоваться опытом и материальными возможностями Евросоюза, например, чтобы улучшить подготовку квалифицированных кадров для деревообработки. Общая упорядоченность сказывается и на повседневной жизни граждан ЕС. Обращаясь, скажем, в эстонскую клинику, человеку теперь достаточно назвать собственное имя и дату рождения, чтобы через компьютер был найден его идентификационный номер в гражданском регистре, а под этим номером уже содержатся, наряду с прочими данными, история болезни и т. п. То есть оказывается, что соблюдать единые правила выгодно всем – что в индустрии, что в обыденной жизни.

– До Восьмого марта осталось не так уж долго, и в преддверии этого хорошего дня хочу проверить одно своё наблюдение. Не кажется ли вам, что в мировой деревообработке появляется всё больше представительниц прекрасного пола? Ещё в недавнем прошлом никого, кроме мужчин, там не встречалось, а сегодня женские имена украшают списки советов директоров ведущих станкостроительных фирм, редакционных коллегий отраслевой периодики, докладчиков на профессиональных семинарах по технологиям. Как, по-вашему, это модная дань политкорректности или же результат более глубоких явлений?

– Политкорректность, по-моему, здесь ни при чём. Первая подниму руку в защиту «женской гвардии» и покажу вам свой диплом инженера-машиностроителя. В этой профессии я когда-то доработалась до конструктора первой категории и по собственному опыту скажу, что женщины зачастую скрупулёзнее мужчин в чертёжной работе, точнее определяют причины сбоев в функционировании узлов – возможно, в силу интуиции. А мужчинам, конечно, нет равных, когда они имеют дело с железом. В остальных аспектах – пусть это будет анализ, пусть это будет менеджмент, – принципы продвижения одинаковы для всех.

– Принципы, разумеется, одинаковы, однако работают они явно на прекрасных дам!

– Не знаю, чем это вызвано, но давайте признаем как факт, что сегодня, куда ни взглянуть – не только на мировое машиностроение, – этих самых прекрасных дам повсюду становится больше. Даже в высших управленческих структурах. Может, это даже примета времени...

– ...но главное, что всем от этого хорошо!

– Вот именно, вопрос только в том и состоит, хорошо это или плохо для каждого конкретного случая. Например, в нашем каталоге германского станкостроения представлена известная всему деревообрабатывающему миру фирма Vollmer – так ею на протяжении многих десятков лет успешно руководит (последние годы, правда, лишь как авторитетный наблюдатель) столь же толковая, сколь и обаятельная госпожа Фолльмер. И это далеко не единственный случай.

– Наше интервью – лучшее тому свидетельство! Спасибо вам за него, уважаемая Татьяна Васильевна!

Интервью вёл Р. Горчаков

**21-22 МАРТА  
2007 ГОДА**

**X МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ**

**«ДРЕВЕСНЫЕ ПЛИТЫ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** кафедра технологии древесных композиционных материалов Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии имени С.М. Кирова.

**ЦЕЛЬ КОНФЕРЕНЦИИ:** информирование о новых научных разработках, обобщение и распространение передового опыта работы предприятий, содействие внедрению прогрессивных технологий и оборудования.

**ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ:** доклады ведущих специалистов, а также сообщения представителей научно-исследовательских организаций и предприятий по тематике: снижение токсичности ДСП И MDF до класса эмиссии E0, совершенствование технологий плитного производства, новые смолы и связующие, плиты со специальными свойствами, повышение экономической эффективности производства плит, экологические аспекты.

**КОНТАКТЫ:** (812) 550-02-53, 550-08-52 (доб. 343), факс: 550-08-15, E-mail: WOOD-PLAST@MAIL.RU  
(812) 393-60-89 (до 9 утра и после 21 ч., Анатолий Алексеевич Багаев).