

МЕХАНИК®

Проверенные решения

Профессиональный журнал
01 (19) январь 2015

Денис Бредихин

Главный механик
новоигирменского
лесозаготовительного
предприятия «Сибирская лесная компания»

**«Служба главного механика —
звено в общей цепочке предприятия;
общий результат
от нас зависит напрямую»**

Александр Битаров
«Главное качество — быть честным»

Юрий Логачёв
«Жизнь ставит перед лесной отраслью
непростые задачи, но, объединившись,
мы можем влиять на ситуацию»

Русская лесная группа
Формат работы «Национальной ассоциации
лесопрмышленников» основан
на взаимодополнении и паритетных отношениях

Компания «Белт Трейд»
Optibelt — ремни,
которые держат надежно

«РАФТ ЛИЗИНГ»
«Мы работаем не с компаниями,
а с людьми, которые их представляют»

18+



Русская Лесная группа

текст: Русская Лесная группа | фото: Татьяна Баева

«Русская лесная группа» — объединение лесоперерабатывающих предприятий, расположенных в Иркутской области, в число которых входят: заводы «СП СЭЛ Тайрику» и «ЛДК Игирма», транспортная компания «СЭЛ-Транс» и торговая «СЭЛ-Трейд».

Чем занимается компания, какие цели и задачи ставит перед собой в сфере развития лесной промышленности, журнал МЕХАНИК выяснил в беседе с генеральным директором — **Юрием Леонидовичем Поповым**, ранее возглавлявшим филиал Группы «Илим» в Братском районе.

Юрий Леонидович родился в Архангельске, там же закончил школу и получил высшее образование. К слову сказать, обучение и повышение профессиональной квалификации — определенный жизненный принцип главы группы компаний. Юрий Леонидович получил юридическое, экономическое образова-

ние и закончил бизнес школу АМИ МВА от Стокгольмской школы экономики. После обучения сразу начал работать в сфере лесопромышленности в родном городе, а затем был приглашен в компанию Илим, где проработал более 3-х лет, затем следовал переход в компанию «Русская лесная группа».

— Мое назначение было обусловлено необходимостью усиления операционного контроля над производственными подразделениями «Русской Лесной Группы».

В 2013 году компания начала широкомасштабную программу мо-

дернизации для повышения производительности и выхода заводов на максимальные мощности.

«Меня пригласили в Русскую Лесную Группу, как руководителя, который имеет более чем 10-летний опыт управления лесопромышленными предприятиями. На сегодняшний день я реализовываю программу интенсивного производственного роста. Задачи, которые передо мной стоят в компании это: совершенствование производства, снижение затрат и повышение производительности» — признается Юрий Леонидович.

За 10 лет работы предприятия

группы приобрели репутацию надежного поставщика продукции переработки древесины, в том числе и из элитных пород дерева — ангарской сосны и лиственницы. Произрастающие только в Сибири, эти породы отличаются высоким качеством древесины, уникальной прочностью и долговечностью. Группа предприятий выпускает обрезные пиломатериалы, пиломатериалы для японского домостроения и профилирующие изделия: блок-хаус, доска пола, молдинг, евровагонка.

Компания является ведущим российским экспортером пиломатериалов в Японию, поставляет продукцию на зарубежные рынки. Пиломатериалы востребованы в Северной Африке, Китае, Европе, странах СНГ. В России продукция «Русской лесной группы» представлена во всех регионах страны.

На данный момент компания является одним из учредителей «Национальной ассоциации лесопромышленников». «Русская лесная группа» выступила инициатором создания отраслевого сообщества в 2013. Кроме нее в Ассоциацию входят: лесозаготовительное



предприятие «Сибирская лесная компания» — СЛК (Новая Игирма) и крупнейший производитель пиломатериалов региона «Транс-Сибирская лесная компания» — ТСЛК (Усть-Кут).

«Национальная Ассоциация Лесопромышленников» — это Объединение лесозаготовительных, перерабатывающих, логистических и сбытовых компаний лесной отрасли РФ. Основными целями Ассоциации являются: формирование платформы для консолидирован-

ного управления существующими активами и влияние на лесопромышленный комплекс России для интенсификации его развития и повышения рентабельности. Кроме того, это и развитие кооперационных связей, решение актуальных проблем участников объединения (вопросы по лесосырьевым базам, утилизации отходов, строительству и ремонту дорог и пр.), лоббирование интересов участников Ассоциации на всех уровнях власти и законодательские инициативы (совершенствование тарифной политики, таможенного законодательства, развитие транспортной инфраструктуры и пр.), обеспечение инвестиционной, экспертной и другой ресурсной поддержки участников, развитие научно-технической базы, поиск, развитие и внедрение инновационных технологий и проектов, развитие сотрудничества с мировыми участниками отрасли, а также кадровое обеспечение отрасли.

За последние годы промышленность осознала необходимость партнерства и кооперации. Результатом стал всплеск создания кластеров — прежде всего, региональных. Так, в Чувашии — электротехнической столице — возникло соответствующее отраслевое объединение. В Калуге, куда в 2006 году пришел Volkswagen, сегодня сформировался автомобильный кластер. Что касается лесного комплекса, то в



мировой практике много хороших примеров таких объединений — в Финляндии, Швеции, Шотландии, в странах Северной и Латинской Америки. Почти все из них базируются на принципах устойчивого рационального лесопользования, развитии «зеленой экономики».

— Формат работы «Национальной ассоциации лесопромышленников» основан на взаимодополнении и паритетных отношениях, — подчеркивает Юрий Попов. — Наша цель — повысить конкурентоспособность участников объединения, адаптировать возможности региона к требованиям новой жизни. Ассоциация — это еще не институт развития и не кластер, но эта кооперация должна быть выгодна всем участникам.

Итоги работы компаний «Национальной Ассоциации Лесопромышленников» можно подвести уже сейчас — консолидированные объемы производства пиломатериалов по итогам 2014 года составят 761 тыс.м³, что на 23% больше, чем в 2013 году. Только «ТСЛК» на 82% превысит факт 2013 года и произведёт 317 тыс.м³ пиломатериалов.

В деятельности предприятия ис-

пользуются технологии бережливого производства, например, в 2014 году был разработан проект по эффективной утилизации побочных продуктов деревообработки: щепы и опилок. В результате было решено запустить производство древесных топливных гранул — пеллет. Организация пеллетного производства позволит эффективно утилизировать побочные продукты лесопиления, а также обеспечит безотходный цикл переработки древесины, что улучшит экологическую ситуацию в районе. Кроме того, работа предприятия строится на принципах социально-ответственного бизнеса. Помимо вклада в развитие лесного комплекса и обеспечения жителей региона рабочими местами, «Русская лесная группа» оказывает прямую благотворительную и спонсорскую помощь. Компания содействует проектам в области спорта, культуры, образования в регионах присутствия.

— «Русская лесная группа» вместе с другими компаниями в составе «Национальной ассоциации лесопромышленников» занимает ведущие позиции на рынке деревообработки, являясь одним из лидеров всей лесной отрасли России. Если же говорить о количествен-

ных показателях, то по итогам 2014 года мы ожидаем, что Ассоциация уверенно выйдет на первое место как крупнейший производитель пиломатериалов в России — подчеркивает Юрий Леонидович.

Сомневаться в этом не приходится! Ведь на данный момент география заказчиков обширна, это рынки России, Японии, Китая, Египта, стран Европы и СНГ, в основной доле поставок преобладает экспорт. В 2011 г. предприятие получило FSC сертификат лесоправления и внутренней цепочки поставок (FSC FM/CoC — сертификация предприятий, осуществляющих лесопользование с целью заготовки, переработки и продажи лесной продукции на арендуемых лесных участках. Дает право использовать знак FSC™ — прим. редакции).

— Мы планируем развитие лесного комплекса на Зауралье, Сибири и Дальнем Востоке, так как именно там есть ресурс в сырье, а наш сосед и партнёр Китай сможет нам в этом помочь.

Будем развивать производство и снижать себестоимость, так как рынок требует этого! M





Денис Васильевич Бредихин: «Служба главного механика — звено в общей цепочке предприятия; общий результат от нас зависит напрямую»

текст: Ольга Брайт | фото Валерий Павлов

Пообщавшись с главным механиком новоизирменского лесозаготовительного предприятия «Сибирская лесная компания» (ООО «СЛК»), мы увидели в нем человека «командного» — того, кто четко видит место и задачи своего подразделения в контексте интересов крупного холдинга. Иначе и быть не может, ведь ООО «СЛК» — это часть большой цепочки: работая в лесу, на «передовой» сотрудники предприятия обеспечивают сырьем «Русскую лесную группу».

Денис Бредихин пришел работать в «Русскую лесную группу» в 2009 году — его пригласили на должность механика предприятия, которое тогда еще называлось ООО «Киренсклес». За плечами у Дениса был Братский государственный технический университет (факультет «Автомобили и автомобильное хозяйство», специальность инженер-механик), а также опыт работы в лесной отрасли. Трудовой путь в родном поселке он когда-то начал как мастер по лесозаготовке, а со временем «выбился» в начальники лесозаготовительного комплекса.

«Механик»: Денис Васильевич, а как вообще вы решили стать механиком? Не экономистом или юристом, а человеком рабочей, технической специальности?

Д. Б.: Тяга к технике у меня с самого детства. Мы с родителями всегда жили в поселке. Мотоциклы, машины — все это, конечно, меня, мальчишку, привлекало, и в восьмом классе я уже точно знал, что буду механиком. А когда на лесозаготовке пошел мастером, то с тракторами и бензопилами дело иметь пришлось, потом с импортной техникой. Тут уже без специальных знаний никуда. Мне и самому хотелось со всем этим разобраться, быть с машинами на «ты».

«Механик»: Теперь, судя по парку спецтехники «Сибирской лесной компании», Вы отлично ориентируетесь и в технике TigerCat, и в John Deere...

Д. Б.: Да, мы сегодня применяем современные технологии лесозаготовок. Я, в свою очередь, стараюсь отслеживать новые модификации специализированной техники, новые предложения на рынке, возможности оптимизации рабочего процесса, повышения его эффективности и в то же время снижения соответствующих затрат.

Сегодня весь технологический цикл ООО «СЛК» осуществляется современными канадскими и американскими машинами. Так, например, на валке деревьев работают валочно-пакетирующие машины TigerCat L870C. Трелевка хлыстов к погрузочным площадкам осуществляется скиддерами TigerCat 630D. Обрубка сучьев и раскряжевка на сортименты — процессорами TigerCat H860C и H250B. Погрузка сортиментов в автомобили TigerCat T250B, очистка лесосек погрузчиком TigerCat T250A. Вывозка — автопоездами IVECO AMT.

В 2003 году когда я начинал работать в лесной отрасли о такой технике мы даже мечтать не могли, разве что только на картинках

в рекламных буклетах ее видели. Даже в ВУЗе у нас тогда еще подобных симуляторов не было, а сегодня — пожалуйста — тренируйся, привыкай к технике John Deere. Даже завидую, порой, сегодняшним студентам; в их распоряжении сейчас материально-техническая база, соответствующая реалиям лесной отрасли, которая, безусловно, стала высокотехнологичной и как следствие, высокоэффективной.

«Механик»: Показатели работы «Русской лесной группы» в целом, и «СЛК» в частности, как нельзя лучше иллюстрируют ваши слова об эффективности...

Д. Б.: Пожалуй, да. В конечном итоге, цифры в годовых отчетах сильно и напрямую зависят от того, какие технологии и оборудование использует предприятие. Современное производство, высококвалифицированные кадры и собственная лесосырьевая база как раз обеспечивают устойчивое развитие «Русской лесной группы», которая сегодня объединяет лесоперерабатывающие предприятия, расположенные в Иркутской области (в числе которых заводы «СП СЭЛ Тайрику» и «ЛДК Игирма»).

«Механик»: Сколько лесозаготовительных участков на данный момент обслуживают люди



и техника, что находится в вашем ведении?

Д. Б.: Сейчас мы ведем заготовку леса на шести участках, однако в следующем году планируется увеличить их число до девяти. Для наращивания объёмов производства по плану на 2015 г. на заседании «Национальной ассоциации лесопромышленников» было решено разработать и запустить проект «Организация трёх лесозаготовительных участков». Из числа подрядчиков по лесозаготовке для реализации выбрана компания ООО «СЛК».

«Механик»: Новые участки, наверняка, потребуют расширения парка техники. Этот вопрос уже решен?

Д. Б.: Так как на следующий год планируется заготовить 2306 тыс. куб. м пиловочника (валка 4193 тыс. куб. м), создаются два участка сортиментной заготовки на базе машин Ponsse и один — хлыстовой лесозаготовки на базе машин TigerCat.

За счет приобретения шести со-

ртиментных комплексов и двух валочно-пакетирующих машин общий объём заготовки пиловочника в месяц данной техникой составит 72 тыс. куб. м (валка 131 тыс. куб. м). Это позволит за 7,5 месяцев увеличить объём заготовки пиловочника на 542 тыс. куб. м.

В рамках реализации проекта уже проведено четыре тендера по приобретению техники. В тендере на лесозаготовительную (сортиментную) технику победила финская Ponsse — ведущий производитель машин, работающих по методу сортиментной заготовки леса. Их продукция соответствует основным характеристикам осваиваемых лесосырьевых баз и отличается производительностью, надёжностью, качественным сервисом, оптимальной ценой. Также на лесозаготовке будет использоваться канадская техника TigerCat.

В тендере на поставку бульдозеров выиграла немецкая фирма Liebherr. Особенностью их гусеничных бульдозеров является применение на всех типоразмерах гидростатического привода на ос-

нове гидроагрегатов собственного производства. Победа в тендере на приобретение сортиментовозов досталась Iveco AMT. Эти машины, благодаря мощному двигателю с турбонадувом, способны проехать по любым дорогам, а надёжность конструкции и качество сборки позволяют работать в любых дорожных и климатических условиях (до -45°C). Сейчас планируется весь парк «СЛК» перевести на машины данной фирмы.

В тендере на приобретение прицепов для сортиментовозов лидером стала компания «СпецАвто-Восток».

«Механик»: Вы используете машины зарекомендовавших себя производителей. Но, как известно, время от времени из строя выходит даже самая лучшая техника. Какие меры Вы со своей стороны принимаете, чтобы это случалось как можно реже и простои были минимальными?

Д. Б.: У нас на данный момент довольно хороший коэффициент технической готовности, так

как за техникой мы следим. Во-первых, все машины ежедневно обязан осматривать механик, и это зафиксировано в его должностной инструкции. Во-вторых, мы не нарушаем регламенты по срокам ТО. И, наконец, в третьих, каждый четверг мы выезжаем на лесозаготовительные участки и на местах проводим технический аудит по каждой единице техники. Для него разработан специальный бланк, фиксирующий целый комплекс показателей. Кроме того постоянно проводится контроль квалификации операторов техники.

«Механик»: А если дело все же доходит до ремонта, осуществляете его своими силами?

Вообще, как я уже упоминал, мы сейчас сформулировали себе задачу так: чем ремонтировать, лучше постоянно следить за состоянием техники, обращать внимание на мелкие неисправности, чтобы потом они не привели к большим проблемам. В этом

отношении достигнут хороший результат. Благодаря контролю, и санитарное, и техническое состояние техники увеличилось серьезно. Прямо на глазах. Привлекать сервисных инженеров теперь приходится крайне редко. Если некоторые предприятия тратят на сервис миллионы в месяц, то мы укладываемся в 100–200 тысяч. Таким образом мы экономим средства компании. Мы ведь часть команды, где от каждого зависит общий результат. И если где-то цепочка нарушилась, кто-то дал слабину, нерационально использовал ресурсы, то падают показатели компании в целом. Лучше мы сэкономленные на услугах сервиса средства перенаправим на запчасти.

«Механик»: За годы работы в «Сибирской лесной компании» Вы были не просто очевидцем развития холдинга. Вы, как и каждый его сотрудник, на своем месте способствовали этому прогрессу. Однако и компания, наверняка,

помогла Вам выйти на новый уровень профессионализма.

Д. Б.: Безусловно. Я пришел сюда механиком, сегодня я главный механик. И это не просто формулировка должности. Это багаж знаний, которым нужно обладать — от умения увидеть проблему и не допустить ее в будущем до знания английского языка на уровне, позволяющем ориентироваться в технической документации.

Я очень признателен руководству компании. Я знаю, что меня всегда готовы поддержать: что-то посоветовать, отправить на повышение квалификации.

«Русская лесная группа» — растущая организация, а значит здесь есть перспективы развития для каждого сотрудника. И я за себя и за своих ребят могу сказать: «Мы в свою очередь ради наращивания объемов производства готовы работать с максимальной отдачей. Если потребуется — сутками! Не подведем!» M

