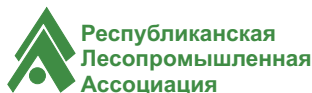


Вестник Республиканской Лесопромышленной Ассоциации



Июнь 2013 г.

СОЮЗ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ И БАНКА

Получить в белорусском банке кредит в валюте не так-то просто любому предприятию, а использовать его для покупки бывшего в употреблении оборудования – это вообще звучит как нечто нереальное. И все-таки история, о которой мы хотим рассказать, действительно произошла (WN)

А все началось с приглашения, поступившего в редакцию WN от эстонского предпринимателя г-на Калле Касемаа и преподавателя кафедры лесных машин и технологии лесозаготовок БГТУ Александра Хотьяновича, на презентацию сотрудничества иностранной лесозаготовительной компании «Лесной союз - Бел» и ЦБУ №2 ЗАО «МТБанк» (г. Витебск), в результате которого был приобретен форвардер PONSSE Elk. Небольшое торжество по этому случаю было запланировано 30 мая на охотничьей базе ГЛХУ «Оршанский лесхоз» в деревне Копысь – на границе Витебской и Могилевской областей. Здесь все приглашенные и смогли познакомиться с машиной PONSSE Elk, которая провела показательное выступление с демонстрацией своих уникальных возможностей.



Форвардер Ponsse Elk

Впрочем, до этого мы беседовали с г-ном Калле Касемаа, владельцем иностранной компании «Лесной союз - Бел», и сразу попросили его рассказать, как же занесло эстонского предпринимателя в наши белорусские леса.

Калле Касемаа, владелец иностранного общества с ограниченной ответственностью «Лесной союз - Бел» (г. Витебск), тел. +375 212 42 88 08, моб. тел. (МТС) +375 33 32 93 333, E-mail: lesnoy_souz@mail.ru:



Калле Касемаа

«До кризиса я занимался в Эстонии оказанием лесозаготовительных услуг. У меня работало несколько машин фирмы Ponsse. Но в 2008 г. у нас стало очень трудно найти заказчиков, а конкуренция среди компаний, аналогичных моей, резко обострилась. Поэтому я решил поискать работу в Беларуси.

Сначала отправили сюда форвардер PONSSE, потом купили еще один – компанию Logset, а затем 2 харвестера. Все машины бывшие в употреблении – новая техника, как известно, стоит больших денег. Первые форвардеры были на временном ввозе, мы их окончательно растаможили только через 2 года. А харвестеры уже ввозили в республику основательно. В прошлом году продали здесь в Беларуси свой самый старый форвардер, и на эти деньги и кредит МТБанка купили PONSSE Elk 2009 года выпуска».

И как белорусы восприняли эстонскую экспансию?

«Сначала были трудности – я не говорил по-русски, два года приходилось возить с собой переводчика. И люди относились по-разному: одни спрашивали: «Зачем приехал, своего леса не хватает?» А другие смотрели на результаты нашей работы с пониманием, старались помочь. Государственным органам Беларуси нравятся инвесторы из стран ЕС.

Сотрудничество с заказчиками пришлось строить «с нуля». У нас в Эстонии ты можешь работать несколько лет, общаться с клиентами по телефону или Интернету, и никогда не встречаться с ними лично. Здесь же все по-другому...

Начали работать с оказания услуг Ружанскому, Полоцкому, Росонскому и другим лесхозам, а также негосударственным предприятиям. Оплаты порой приходилось ждать полгода. Но пока еще не было такого, чтобы лесхоз вообще не заплатил. Некоторые, правда, предлагали рассчитаться древесиной, но нам это неинтересно: мы специализируемся на лесозаготовке и не занимаемся куплей-продажей.

В ближайшее время планируем продать свои старые машины, закрыть кредит и купить более свежий харвестер компании Ponsse. Тогда по объемам мы будем рубить больше, чем сейчас. Ну а сегодня мы хотим продемонстрировать всем гостям, и особенно представителям банка, то, как мы умеем работать и обслуживать свою технику. Кстати, сервис мы заказываем в Эстонии.

В настоящее время на нашем предприятии работает 12 сотрудников. Операторов лесных машин обучаем сами. Обычно, через пару недель уже видно: будет человек работать на форвардере или нет.

Надеюсь, что в ближайшие годы в лесном хозяйстве Беларуси произойдут позитивные изменения, которые уже наметились. В лесхозах не должно работать по 300-400 человек и производить такие маленькие объемы продукции. Государство слишком много денег вкладывает в эту отрасль. Лесное хозяйство должно само себя обеспечивать и зарабатывать прибыль. Например, в Эстонии в 2011 г. 17 лесхозов, относящихся к «Центру управления государственными лесами» принесли в бюджет республики 32 млн. евро, ни взяв при этом отсюда ни одного цента».

Г-н Тоомас Каристе, совладелец эстонской компании AAB Tehnika: OU «AAB Tehnika» (Эстония), тел. +372 52 53 208, E-mail: aabtehnika@aabtehnika.ee:

«Я с моим коллегой Пеетером Липсом в 2008 г. организовали свою фирму, где работаем вдвоем, выполняя ремонт и обслуживание лесозаготовительных машин PONSSE. Имеем сертификат завода на гарантийное обслуживание и сервисные работы. Так что мы оба и владельцы, и работники – так проблем меньше.

До этого я 16 лет работал оператором харвестера, а мой друг занимался ремонтом узлов и агрегатов лесных машин. Умеем выполнять качественную настройку, проводить обслуживание и регулировку техники, а также обучение персонала.

В Эстонии машинами заготавливается до 90% леса. И только при крупных диаметрах деревьев или при сплошной рубке с четкой подлеской применяются ручные моторные инструменты. Так что владельцы лесных машин у нас в Эстонии зарегистрировано более ста. Из них сегодня 56-58 являются нашими клиентами, остальные заказчики из Латвии, России и т.д.»



Бизнесу такие машины и банки нравятся

Почему именно вы осуществляли сервис приобретенного форвардера PONSSE Elk? Ведь в Беларуси есть официальный дилер этой компании – ОДО «Ударник» в Витебске?

«С владельцем компании «Лесной союз - Бел» Калле Касемаа мы знакомы очень давно. Зная нашу работу, он и предложил запустить машину, изучить ее состояние, произвести, если потребуется, ремонт, заменить расходные материалы и подготовить операторов. Надо сказать, что проблем с PONSSE Elk не было: эта машина была в хороших руках в Швеции. Транспортировка также не вызвала нареканий: на корабле – в Санкт-Петербург, и на мощном прицепе – в Витебск. Имеется люфт в механических узлах, но в допустимых пределах. Нам ничего не потребовалось менять. Начальное обучение оператора мы уже провели. Еще пару дней потратим на изучение нюансов: как правильно эксплуатировать машину, какие узлы надо смазывать и с какой периодичностью, на что обратить особое внимание, какие ошибки могут возникнуть в процессе эксплуатации.

На обслуживание PONSSE Elk мы приехали со своей ремонтной мастерской – микровантобусом, где установлен сварочный аппарат, компрессор, лебедка, чтобы, в случае необходимости, разбирать и поднимать тяжелые узлы, а также у нас в наличии есть все инструменты для осуществления полного цикла обслуживания. У компании Ponsse мы купили и установили сюда электронные тестеры для диагностики. Все это позволяет выполнять ремонт практически любого уровня в полевых условиях.



Оборудование ремонтного автомобиля компании AAB Tehnika

Мы сами прошли тяжелую школу и поняли – любого человека сервисным механиком специализированных машин не сделаешь. Простой пример, когда вы свой легковой автомобиль отгоняете на СТО для обслуживания или ремонта, необходимые работы выполняются узкими специалистами: мотористами, электриками, специалистами по тормозным системам, трансмиссии... А в данном случае, применительно к компании AAB Tehnika, достаточно только одного из нас, ответственного за механическую, электрическую, гидравлическую системы, дви-



Демонстрация возможностей машины

гатель, компьютер и т.д. И еще мы научим вас, как эффективно обслуживать и эксплуатировать машину на различных рубках, в различных условиях рельефа и типах почв, как правильно подготовить ее к перевозке на трейлере, как контролировать измерительную систему и работать с харвестером, чтобы тот выплевывал именно те сортаменты, которые нужны переработчикам древесины.

Это требует опыта, больших знаний и навыков. Поэтому своя мобильная ремонтная мастерская с профессиональным специализированным оборудованием и постоянные выезды на делянки в Эстонии – это наш главный потенциал».

Сергей Филименко, оператор ИООО «Лесной союз - Бел»:

«На предприятии я работаю недавно – прошло только полгода. По специальности – тренер по футболу, закончил университет физической культуры, да потянуло в лесное хозяйство. Обучали меня непосредственно в компании, на стареньком форвардере Logset. Но машину Ponsse с ним не сравнишь: она во много раз лучше! Великолепное техническое оснащение, высокая проходимость, мощный манипулятор... К тому же трактор оснащен телефоном – не вставая с кресла можешь позвонить механику и проконсультироваться. Рассчитываю долго и хорошо работать на PONSSE Elk»...

Побеседовав с лесозаготовителями и техническими специалистами, мы перешли к группе приглашенных на презентацию машины, а вернее, к тем, без кого она бы не состоялась вообще – к сотрудникам МТБанка.

Башметова Светлана Владимировна, начальник ЦБУ № 2 ЗАО «МТБанк» (г. Витебск):

«Наш банк по праву называют банком свежих решений. Он является одним из самых быстрорастущих и эффективных коммерческих финансовых учреждений Беларуси. Мы предоставляем полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам.

Компанию «Лесной союз - Бел» мы сразу выделили среди витебских предприятий благодаря ее уникальности: таких лесозаготовительных фирм, да еще с иностранным капиталом, у нас немного. И захотели, чтобы она стала нашим клиентом. Поэтому начали поиски контактного лица. Как оказалось, Калле был хорошо известен в Витебске и пользовался отличной репутацией. Мы с ним встретились, обсудили условия, нашли компромисс и совместно начали проработку сделки по приобретению машины PONSSE».

Правильно ли я понимаю, что вы сами определили эту организацию как клиента и предложили ему свои услуги?

«Да, мы хотели получить данного клиента и сотрудничать с «Лесной союз - Бел».

Под какие проценты МТБанк выдает кредиты предприятиям лесного хозяйства?

«Для каждого нашего клиента процентная ставка индивидуальна. Она зависит от обеспечения, финансового состояния, рисков (Продолжение на с. 8-9)

СОЮЗ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ И БАНКА (Продолжение. Начало на с. 7)



Светлана Владимировна Баишметова (слева) и Инга Пугачюкайте

сделки. В данном случае мы тщательно анализировали возможности различных изменений в лесном хозяйстве, и пришли к выводу о стабильности отрасли. Компания «Лесной союз - Бел» также платежеспособна. Так что рассчитываем на успешный и своевременный возврат кредита».

Пугачюкайте Инга Эвгениусовна, главный специалист отдела корпоративного бизнеса ЗАО «МТБанк» (г. Витебск):

«Компания «Лесной союз-Бел» стала моим первым клиентом, который занимается лесозаготовкой. Мне было очень интересно познакомиться с ней. По финансовому состоянию у предприятия проблем не было. Но одно дело — на бумаге, а другое — увидеть все своими глазами. Анализ оборудования я проводила в марте — как раз температура опустилась до -20° C, и чтобы добраться до техники на делянке, пришлось около километра идти пешком. Кабулки оказались не самой хорошей обувью для движения по заснеженной лесной дороге. Но это стоило того: я впервые увидела работающие харвестеры и форвардеры».

Затем изучила машину, которую хотел приобрести Калле, оценила, насколько она производительна и эффективна. Проект был достаточно интересным, но непростой: долго определялись с поставщиком и с аккредитивной формой расчета».

Хотянович Александр, преподаватель кафедры лесных машин и технологий лесозаготовок БГТУ, региональный менеджер ООО «Понссе» (г. Минск), моб. тел. +375 44 76 33 933, E-mail: Aleksandr.Khotyanovich@ponссе.com:



Александр Хотянович

«С финской компанией Ponsse я знаком с 2007 г., со времени приобретения их симулятора технологическим университетом. Еще тогда я понял важность и перспективность сотрудничества с этой высокотехнологичной развивающейся фирмой и возможность передавать опыт нашего партнерства студентам и преподавателям. Приобретение симулятора стало своего рода инновационным этапом в развитии нашей кафедры, а его непрерывное использование в курсах лабораторных и практических занятий для студентов очной и заочной форм обучения, слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации позволяет расширить горизонты знаний людей, связавших свою судьбу с лесом. Как правило, в течение года обучение на тренажере проходят около 300 студентов. Это самый высокий показатель использования симулятора в странах СНГ».

С 2008 г. в Беларуси начали активно появляться машины PONSSE. С того времени я стараюсь выезжать на делянки, где изучаю вопросы эксплуатации машин, подбора кадров, обучения операторов, специалистов лесозаготовительных компаний. Также посещаю лесные выставки в Финляндии и Эстонии, где, кстати, и познакомился с Калле Касемаа, Пеетером Липсом, Тоомасом Каристе.

Уже два года мы активно сотрудничаем с Республиканской Лесопромышленной Ассоциацией, которая помогает решать многие проблемы отечественных и зарубежных лесозаготовительных предприятий на уровне Совета Министров и Министерства лесного

хозяйства. Это позволило сделать доступным зарубежный опыт в области планирования и ведения лесозаготовительных работ, содержания и обслуживания машин, технологии и экономики их эксплуатации, обучения рабочих и специалистов и многое другое не только для преподавателей и студентов БГТУ, но и для белорусских предприятий, руководителей отрасли, контролирующих организаций. Сегодня не стоит бояться контактов с зарубежными компаниями — вместе с ними в республику приходят современные технологии и понимание того, как нужно эксплуатировать новейшую технику, какой квалификации должны быть специалисты. Белорусские предприятия, которые применяют машины Ponsse, получают многочисленные преимущества в ведении своего бизнеса, а также окупаемость своих инвестиций в кратчайшие сроки».

Надо сказать, что одним из факторов, который определил кредитование МТБанком предприятия «Лесной союз - Бел», стало участие в переговорах между ними непосредственно представителя компании Ponsse. Финский производитель машин подтвердил технические возможности своего дилера в Беларуси — ОДО «Ударник» — и мощную поддержку проекта со стороны эстонской компании AAB Tehnika, и на основе этого гарантировал, что риски банка при сотрудничестве с их клиентами будут минимальны. Ponsse поддержала этот тезис на примере у ОДО «Ударник» в Витебске склада запасных частей, что сводит к минимуму простои техники, и продемонстрировала наличие профессионального сертифицированного сервиса. Было доказано, что приобретаемая машина будет качественно и в срок обслужена, к ней будут поставляться оригинальные запасные части, что позволит обеспечить минимальное снижение себестоимости проекта. Компания Ponsse уверена, что в подобных этому проектах, т.е. в случае сотрудничества с белорусскими клиентами с МТБанком, официальным дилером ОДО «Ударник» и сервисным партнером AAB Tehnika, харвестеры и форвардеры будут иметь привлекательную стоимость на вторичном рынке».

Почему «Лесной союз - Бел» проводит подготовку операторов у себя, а не начинает с теоретического курса и занятий на тренажере в БГТУ?

«У этого небольшого предприятия нет возможности вывести оператора из процесса производства на неделю или на две. Его просто нечем заменить, а простои машины стоят очень дорого. С другой стороны, в этой компании сложилась очень хорошая, сплоченная команда операторов, я бы сказал — одна из лучших в Беларуси. Здесь прекрасно понимают, что качественный сервис современной техники не может быть дешевым. И когда говорят, что машины PONSSE и запчасти дорогие, они спрысят: а какой режим работы вашей техники, сколько она стоит на ремонте, какая у нее выработка? Ведь для частных компаний, как «Лесной союз - Бел», «Профитсистем», «Поставский мебельный центр» и других, круглосуточный режим работы лесных машин с самого первого дня является нормой. Поэтому для них себестоимость эксплуатации современной техники — не камень преткновения — она сполна окупается высокой выработкой».

Не кажется ли вам, что приглашение специалистов ОДО «Ударник» обошлось бы «Лесному союзу - Бел» дешевле приезда эстонских наладчиков?

«Во-первых, здесь сыграл фактор дружеских отношений между эстонцами. А, во-вторых, любой сервис — это не просто работа, но и возможность общения и учебы. Два владельца AAB Tehnika — это опытный механик и оператор-инструктор — составляют уникальнейшую связку. Таких специалистов нет даже в обслуживающих компаниях Латвии и Литвы, а что касается Беларуси — то у нас отсутствуют операторы с опытом работы, которые могли бы сравниться со специалистами AAB Tehnika. Ведь первая машина Ponsse появилась в республике в 2007 г., и наши операторы имеют стаж не более 6 лет. Кто-то из них уже уехал на заработки в Россию. А эстонцы на двоих обладают почти сорокалетним опытом работы операторами и сервисными механиками. Это огромный потенциал».

Каким образом организовано обучение механиков и операторов в компании Ponsse?

«Как рассказывал Тоомас Каристе, они сами проходят обучение на заводе каждые полгода, несмотря на свою высокую квалификацию. В

целом же, Ponsse постоянно проводит мониторинг деятельности своих клиентов, а для операторов и механиков рекомендует трехуровневый курс обучения. Эта система ранее работала в Санкт-Петербурге, а с открытием сервисного центра Ponsse в Питкванте, на берегу Ладожского озера, перенесена туда. Там предусмотрены условия для того, чтобы обучаться и проживать, работать в мастерской и на делянке, лаборатории оборудованы тренажерами не только для операторов, но и для механиков с возможностью моделирования реальных проблем и поиска путей их устранения».

После третьего уровня обучения получается уже достаточно квалифицированный специалист, который может уверенно выполнять работу механика. А первый начальный уровень рассчитан, как правило, на 5 дней, и за это время предлагается общая информация по наличию, размещению и принципам функционирования отдельных систем, их настройке и регулировке. Однако этот начальный этап очень важен для понимания слушателей курсов, с чем им предстоит столкнуться в своей профессиональной деятельности, и ответить на вопрос «Мое ли это, или не мое?».

Хочу отметить, что компания Ponsse организует процесс обучения, инвестируя в него свои средства. Символическая плата берется с учащихся лишь за организованное питание, а все, что касается услуг инструкторов, дидактического материала, пользования классами и тренажерами — предоставляется бесплатно. Обучение не является статьей доходов фирмы».

Кстати, ранее Ponsse делало благотворительные акции и на территории Беларуси, а затем прекратило — они здесь не ценятся. Например, подарило Министерству лесного хозяйства далеко не дешевый тренажер харвестера, а оно посчитало его ненужным в связи с тенденцией насыщения отрасли отечественной спецтехникой, т.е. для обучения работе на машинах Амкорд симулятор оказался лишним. И он был передан в колледж в Могилевской области. Там он простаивает уже года три. Что касается тренажера в БГТУ, то на нем, как я говорил, ежегодно обучаются, примерно 300 студентов».

Александрович Валерий Мустафович, генеральный директор Республиканской лесопромышленной ассоциации (г. Минск), тел. +375 17 28 86 215, факс +375 17 23 75 985, моб. тел. +375 29 61 73 717, E-mail: rlpa@tut.by, www.rlpa.by:



Валерий Мустафович Александрович

«Наша ассоциация работает с 2006 г. и объединяет более 120 членов, защищая их интересы. Большинство предприятий, входящих в нее — частные компании. Ранее входили еще и 12 лесхозов, но после того, как РЛПА отказалась согласовать последнюю редакцию проекта Указа Президента Республики Беларусь от 8 ноября 2012 г. № 504, в которую так и не вошли наши предложения, имеющие, на наш взгляд, стратегическое значение, все они под нажимом руководства Министерства лесного хозяйства вышли из Ассоциации».

Указ № 504 предусматривает снижение с 1 января 2013 г. на 50% объемов продаж древесины на корню из лесосечного фонда Минлеса на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», и одновременный рост доли биржевых продаж древесины в заготовленном виде. С 1 января 2014 г. планируется уменьшить продажу древесины на корню еще на 25%, а с 2015 г. торговля древесиной на корню на биржевых торгах должна быть прекращена. Вся древесина, заготавливаемая из лесосечного фонда Минлеса, за исключением объема, выделяемых облисполкомом для реализации государственных программ и на социальные нужды, а также объемов, переданных в аренду для заготовки древесины, будет продаваться лесохозяйственными учреждениями на бирже только в заготовленном виде в разрезе конкретных сортиментов».

Указом вносились также уточнения в Правила отпуски древесины на корню и ее заготовки в лесах Республики Беларусь, в Положение о государственной лесной охране Республики Беларусь, в Положение о порядке предоставления участков лесного фонда юридическим лицам в аренду и (или) пользования для осуществления лесопользования, а также утверждалась новая редакция Правил реализации древесины на внутреннем рынке Республики Беларусь, — прим. ред. WN

«К сожалению, ведомственные интересы иногда, возможно неосознанно, ставятся выше интересов государства. В большей мере предпочтение отдается решению сиюминутных задач в ущерб достижению действительно важных стратегических целей. Наша ассоциация, являющаяся общественной организацией, из большого списка своих стратегических целей определила для себя первоочередную — добиться создания равноправных условий для всех участников, независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности. В частности, мы считаем, что доступ к сырью должен строиться на конкурсной основе. Мы против каких-либо предпочтений для тех или других предприятий-переработчиков. Мы поддерживаем направление развития отечественного машиностроения, но мы против создания тепличных, неконкурентных условий для производителей отечественных моделей машин. Мы выступаем против перекрестного субсидирования потребителей при обеспечении их сырьем. Мы, основываясь на глубоком анализе эффективности применения тех либо других марок и моделей лесозаготовительных



Участники презентации

и трелевочных машин, помогаем компаниям в выборе надежной лесной техники и рекомендуем им поставщиков этой техники, в том числе и иностранных.

Что же касается участия в сегодняшней презентации, то с компанией Ponsse мы познакомимся на одной из выставок «Лесдревтех» в Минске. Ассоциация в то время готовила обзор о фирмах-поставщиках лесозаготовительных машин на рынках СНГ и Европы и предлагала создать небольшие учебные центры для операторов и механиков этой техники в Беларуси. Компания Ponsse живо откликнулась на наши инициативы, пригласила наших представителей на свой завод, а затем познакомила нас с подготовкой операторов и механиков в Финляндии (программа обучения там занимает 3 года).

Так мы заручились их поддержкой, а российская компания ООО «Понссе» стала членом нашей ассоциации. Впрочем, это никак не сказалось на нашей стратегии – мы не лоббируем конкретного производителя техники или оборудования, а, информируя своих членов о достоинствах и недостатках тех либо других моделей, оставляем право выбора машин за покупателем.

Изучив аналитические сравнения характеристик машин, работающих на территории республики, мы увидели существенные преимущества именно Ponsse: как по экономической эффективности, так и по экологии. Именно на примере опыта эксплуатации ее машин в скандинавских странах была доказана ошибочность методики работы машин на рубках ухода без коридоров. Когда вся техника движется только по коридору, меньше негативного воздействия на лесной покров. И корневые системы сосен, расположенные на поверхности, не повреждаются. Поэтому методика малых машин, которые могут возле каждого дерева «поднять ножку» и калечат корневую систему других деревьев – это, на наш взгляд, ошибочный подход. Вместе с тем для этого утверждения необходимы более глубокие научно-обоснованные исследования.

Сотрудничая с компанией Ponsse в различных направлениях деятельности, мы оказываем поддержку ей, а также ее российской дочерней компании ООО «Понссе» (E-mail: russia@ponsse.com, www.ponsse.com), белорусскому дилеру ОДО «Ударник» (E-mail: ponsse@vitudarnik.by, www.vitudarnik.by) и сервисному подрядчику в Беларуси «ААВ Техника». Мы защищаем их не только как предприятия, но и как разработчиков самых современных методов и средств лесозаготовки, внедряемых на территории Беларуси. Подкупает их отношение к имиджу своей компании, к поставляемым машинам, к своим клиентам. Такого бережного и заинтересованного внимания я в других фирмах пока не видел.

Как рассказывал Александр Хотянович, компания Ponsse сама обратилась в банк с инициативой и предоставила все возможные гарантии работоспособности и ликвидности PONSSE Elk, приобретаемого компанией «Лесной союз - Бел». Это прекрасный пример, как надо восстанавливать и продавать бывшие в употреблении машины в Беларуси.

Такая поддержка выгодна для наших лесозаготовителей: мы в настоящее время еще не так богаты, как клиенты Ponsse в странах ЕС или в России. И нас вполне устраивают эти профессионально восстановленные на заводе Ponsse машины, цена на которые соответствует стоимости новой техники «Амкодор». Здесь не надо забывать и о текущем обслуживании и ремонтных работах, организованных и поддерживаемых фирмой Ponsse для своих машин. Для покупателей отечественной техники обслуживание и ремонт – это одна из самых сложных и трудноразрешимых проблем. Эти процессы

растягиваются на недели, а то и месяцы. А ведь из-за простоя машины заготовители теряют около 100 евро в сутки, а то и более. В то же время, на самые сложные ремонты, как рассказывали профессионалы из фирмы ААВ Техника, обслуживающие финские машины, у них уходило не более 3 суток.

Мы надеемся, что, основываясь на направлении, заданном Указом Президента Республики Беларусь от 8 ноября 2012 г. № 504, и в Совете Министров Республики Беларусь и Министерстве лесного хозяйства поймут, что лесхозы должны прекратить самостоятельно, своими

силами заниматься лесозаготовительными, да и другими работами. Пусть они направят свои знания, умения, навыки непосредственно на лесохозяйственную деятельность, контролируя и направляя подрядчиков, которые на тендерной основе станут осуществлять рубки, переработку леса и другие работы. Такой подход освободит бюджет от закупки дорогостоящих машин и оборудования. Сегодня на примере фирмы «Лесной союз - Бел», которая является членом нашей ассоциации, мы увидели одного из первопроходцев в данной сфере. Удачи этой компании, побольше работы и заказов!»

Почти до сумерек все приглашенные на презентацию провели у машины PONSSE Elk. Помимо демонстрации ее работы, каждый желающий смог попробовать управлять ею, поднимая и укладывая в столбики тяжелые чурки. Надо заметить, что самой высокой производительности достигли сотрудницы МТБанка. Наверно, в этом им помогли не только навыки работы с компьютером. Ведь управление современным компьютеризированным форвардером сегодня напоминает скрупулезную, внимательную, высококвалифицированную и ответственную работу банкира.



**МОЩНЕЕ,
ЛУЧШЕ**



PONSSE ERGO 8W

Силой 8 колес, новый **PONSSE Ergo 8w** обеспечивает эффективность лесозаготовок в любых условиях. Эргономичный и надежный PONSSE Ergo 8W устойчив и стабилен на крутых склонах, мягких грунтах и глубоких снегах.

PONSSE Ergo 8w - наиболее мощный харвестер в своем классе. Бережное отношение к окружающей среде обусловлено низким уровнем потребления топлива и слабым давлением на грунт. Высокий уровень комфорта и маневренности – это результат нашей программы развития, ориентированной на потребности клиентов. PONSSE Ergo 8w - это тяговое усилие 180 кН, двухконтурная система гидравлики, комфортная кабина и возможность установки tandemных тележек, позволяющих перераспределять тяговое усилие. PONSSE Ergo 8w принимает вызов и побеждает.

Лучший помощник на лесозаготовках
www.ponsse.com

ООО «Понссе» | Волхонское шоссе, д. 25, корпус 15 | 188508 д. Виллози, Ленинградская область, Ломоносовский район, Россия
Тел. +7 812 677 65 47 | Факс +7 812 677 32 28 | E-mail: russia@ponsse.com

| Менеджер по Республике Беларусь Александр Хотянович | Тел. +375 44 763 39 33

| ОДО «Ударник» | проспект Фрунзе, д. 17А, ком. 2 | 210023 г. Витебск, Беларусь
Тел. +375 212 36 35 83