

# МЕБЕЛЬШИК

Фурнитура Комплектующие Материалы Оборудование Мебель

№10 • Август 2023



ДЖОКЕР  
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

г. Новосибирск,  
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 51/3  
Тел. (383) 335-73-77,  
[www.joker-nsk.ru](http://www.joker-nsk.ru)



ОБОРУДОВАНИЕ  
И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ  
ДЕРЕВООБРАБОТКИ



ЛАКОКРАСОЧНЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ, КЛЕИ,  
ГЕРМЕТИКИ  
И ДЕРЕВОЗАЩИТА



ОБОРУДОВАНИЕ  
И ИНСТРУМЕНТ  
ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО  
ПРОИЗВОДСТВА

**НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ  
ВЫСТАВКИ**



ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ  
ДРЕВЕСНЫХ  
ОТХОДОВ



МЕБЕЛЬНЫЕ  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
И ФУРНИТУРА



СОПУТСТВУЮЩЕЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ,  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
И УСЛУГИ



ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ  
ТЕХНИКА



# WOODEX

**18-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ,  
МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ  
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**28.11–01.12.2023**

**МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО**

+7 495 799 55 85 | [WOODEX@ITE.GROUP](mailto:WOODEX@ITE.GROUP)

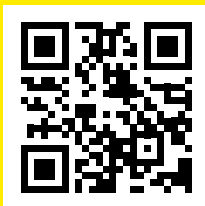
2023

ПОЛУЧИТЕ  
БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ  
ПО ПРОМОКОДУ

**MAGAZINE**

НА САЙТЕ

**WOODEXPO.RU**



**ITE**

ОРГАНИЗАТОР  
ORGANISER

Журнал «Мебельщик» № 10 август 2023 г.

**Учредитель и издатель:** Ширяева Светлана Юрьевна

**Издатель, редакция журнала:**

г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47

**Тел.:** +7 (383) 352-35-05, моб.: +7 913-912-4-333

**E-mail:** mebelsibsk@mail.ru

**Главный редактор:** Светлана Юрьевна Ширяева

**моб.** +7 913-912-4-333

**e-mail:** 2144333@mail.ru

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 - 82182  
от 10.11.2021

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору  
в сфере связи, информационных технологий  
и массовых коммуникаций.

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»

г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.

тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru

Подписано в печать: 25.08.2023 г.

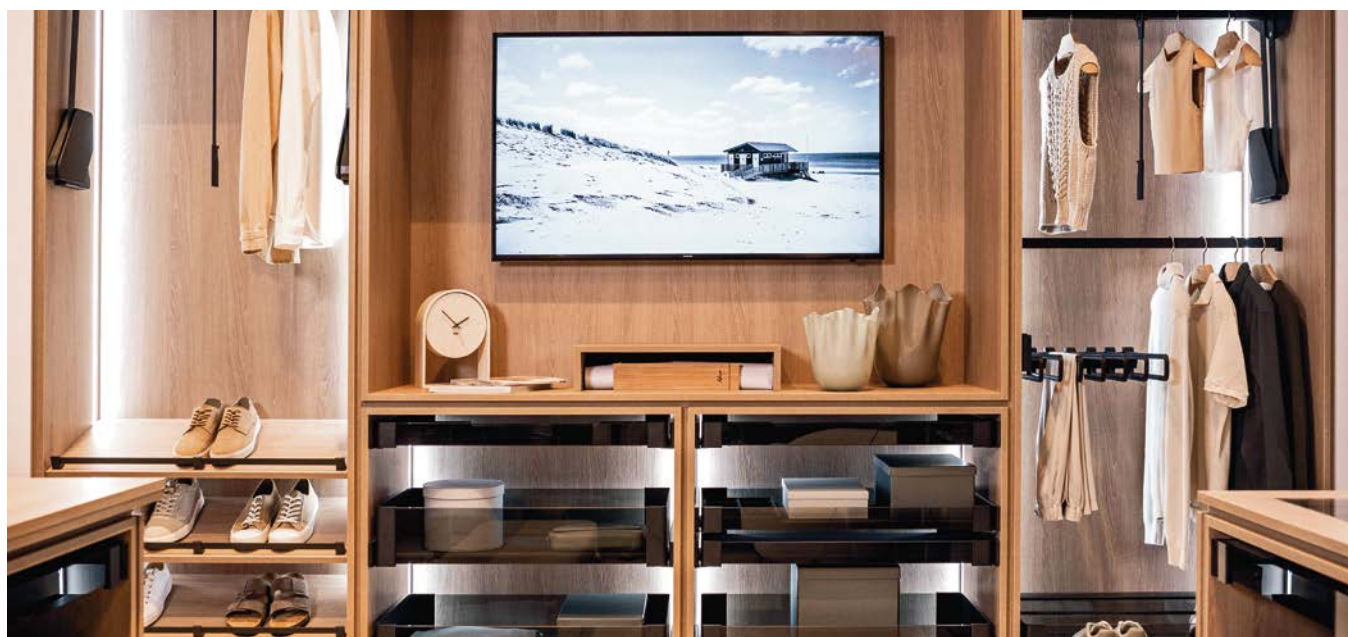
Дата выхода: 29.08.2023 г.

Тираж 10 000 экземпляров.

Журнал распространяется бесплатно по предприятиям мебельной отрасли в городах Сибири, Урала, Дальнего Востока, в Поволжье, в ЦФО, на профильных выставках и мероприятиях.

## ПУБЛИКАЦИИ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ФУРНИТУРЫ «АЛДИ». ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ — ЗАЛОГ УСПЕХА СЕГОДНЯ .....	12
ИДЕАЛЬНАЯ ГАРДЕРОБНАЯ — МЕЧТА МНОГИХ. СОЧЕТАНИЕ ПОРЯДКА И КОМФОРТА СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ .....	22
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ «АЗИЯ-МЕБЕЛЬ» — ФИЛОСОФИЯ ОТНОШЕНИЯ К ЛЮДЯМ .....	24
УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «ЭРА» И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «ТЕПЛОРЕСУРС» .....	28
EGGER: УМЕРЕННЫЙ РОСТ ПРОДАЖ И РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ .....	34
НА ШАГ БЛИЖЕ К ИЗГОТОВЛЕНИЮ КУХОНЬ ЗА 2 НЕДЕЛИ: ОПЫТ МФ «54 КУХНИ»	42
КЛЕИМ КРОМКУ: ОПЫТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ .....	44
ТУРСЛЕТ ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ .....	54
НОВОСТИ ДИЗАЙНА .....	60
СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ ТАЛАНТА РОДОЛЬФО ДОРДОНИ .....	62
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	68



**Менеджеры по рекламе:** Светлана Ширяева  
**моб.:** +7 913-912-4-333

**Дизайн макетов, верстка:** Павел Осипов  
Юрий Катанский

Илья Дмитриев  
**моб.:** +7 953-808-76-43

Ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламе, несут рекламодатели. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ .....



*Главный редактор  
журнала МЕБЕЛЬЩИК  
Ширяева Светлана*

### *Дорогие мебельщики!*

Мы входим в осенний сезон с насыщенным интересными мероприятиями сентябрём. И уже 8 сентября мы сможем погрузиться в мир Conf-Fu в Санкт-Петербурге. 21 сентября откроет двери выставка в Екатеринбурге, а 30 начнет работу выставка мебельных комплектующих в Стамбуле. Всех, кто приедет на мероприятия, буду рада видеть после летних отпусков!

А осенний сезон уже вступил в свои права, продажи заметно оживились. Многие считают, что осень будет вполне оптимистичной. Читайте наш журнал, смотрите новости в телеграм-канале, а мы постараемся для вас готовить обзоры последних событий, свежие новости и интересные статьи.

Всем удачи и до встречи на осенних мероприятиях!



# ФУРНИТУРА для корпусной мебели

*Петли Направляющие Ручки*

# Крашенные МДФ фасады от НОИС

# -15%

на первую  
покупку

Новосибирск  
ул. Д. Ковальчук, 1к4  
+7 (383) 325-30-50  
nois@nois.su

Новосибирск  
ул. Ватутина, 99Н  
+7 (383) 352-39-57  
nois@nois.su

Бердск  
ул. Ленина, 27  
+7 (383) 311-00-77  
berdsk@nois.su

**ВАЛМАКС®**  
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры  
&  
**SAGITTARIO**  
DESIGN STUDIO

PK 026 020 010

PK 026 010 010

PK 026 010 020

PK 026 020 020

КОЛЛЕКЦИЯ  
**2023**



Произведено компанией ООО "ВАЛМАКС", Россия, 456320,  
Челябинская обл., г. Миасс, а/я 919, Тургорское шоссе 2/9,  
тел.: 8 (3513) 289-996 многоканальный

[www.valmaks.ru](http://www.valmaks.ru)



МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА • АКСЕССУАРЫ • ФАСАДЫ

195027, Санкт-Петербург,  
ул. Якорная, д. 15, лит. Б  
+7 (812) 372 66 07

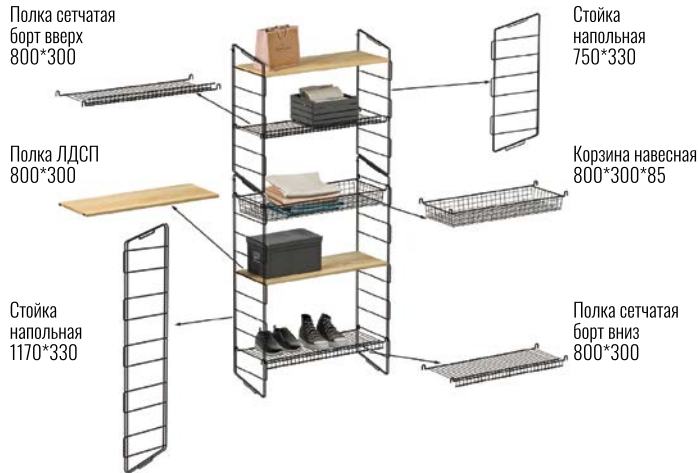
[WWW.AMIX-TK.RU](http://WWW.AMIX-TK.RU)





## LINE SYSTEM

Стеллажная система "Line System" - это комплекс элементов из вертикальных стоек разных размеров и множества сетчатых горизонтальных полочек и корзин. Легкое и воздушное решение идеально впишется в любой стиль интерьера.



# МЫ ЗНАЕМ О СИСТЕМАХ ХРАНЕНИЯ ВСЕ!



## МОДУЛЬНЫЕ ГАРДЕРОБНЫЕ СИСТЕМЫ

Гардероб в стиле минимализм – так просто и так по-Икеевски!  
Более 20 моделей в разной комплектации и размерах подойдут под любой интерьер и потребности.  
Удобные и прочные модули не занимают много места и удачно комплектуются друг с другом.



**НАЙДИ**  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ МЕБЕЛИ



426049 г. Ижевск, ул. Гагарина, 51  
8 800 234 15 12  
sale@nady.com  
www.nady.com  
vk.com/furnitura\_naydi



70 лет 1953-2023



[www.urfurniture.ru](http://www.urfurniture.ru)

- ✉ info@urfurniture.ru
- ✉ oms4@urfurniture.ru
- ☎ +7(3427) 3-20-77
- ☎ +7-902-79-13-486
- ☎ +7-902-63-75-031
- ☎ +7-902-79-65-361

**Адрес:**  
Россия, Пермский край,  
г. Нытва, ул. Луговая, 26

ООО «Уральская фурнитура» основано в 1953 году как предприятие-производитель мебельной фурнитуры и скобяных изделий и, безусловно, является одним из крупнейших объектов социальной значимости.

Широкий ассортимент мебельной и строительной фурнитуры, а также многолетний опыт по ее производству, позволяет максимально удовлетворить потребности наших клиентов.

Освоены и внедрены технологии литья алюминия под давлением, полимерной покраски изделий, выполняются различные виды гальванических покрытий изделий из металла и сплавов. Ежегодно выпускаются новые виды изделий.

Наш принцип: «Индивидуальный подход и создание всех условий для долговременного сотрудничества».

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

# УРАЛЬСКАЯ ФУРНИТУРА

## МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА СКОБЯНЫЕ ИЗДЕЛИЯ



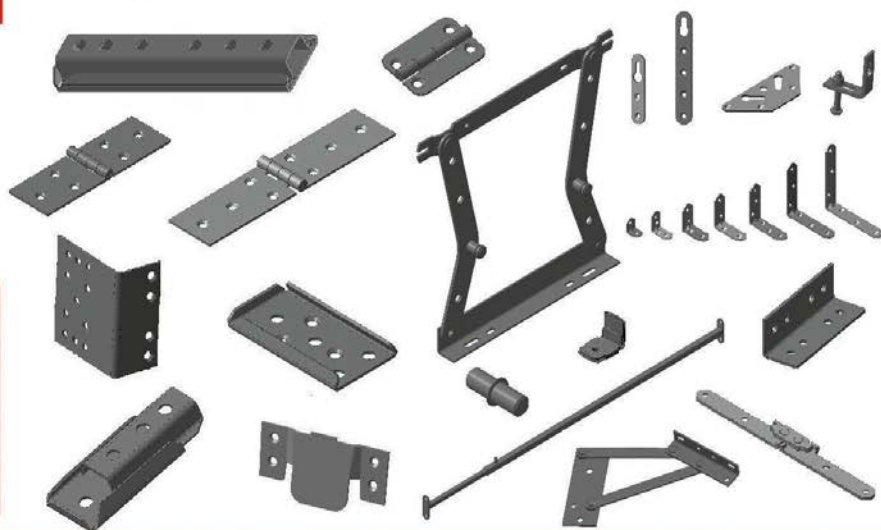
ВСЕРОССИЙСКОЕ  
ОБЩЕСТВО  
СЛЕПЫХ



ПЕРМСКАЯ  
ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА



ПОКУПАЙ  
ПЕРМСКОЕ



# Мебельщик Юга mebelshik.biz

Журнал для специалистов  
в области мебельной  
и деревообрабатывающей  
промышленности

◆ Тираж 8 700 экземпляров ◆ Выходит 8 раз в год



Офис: +7383 352-35-05 Моб. +7 913-912-4-333 Email: 2144333@mail.ru



630005, Россия,  
г. Новосибирск, ул. Журина 80/1  
тел./факс: (383) 243-54-69, 224-58-44

[www.bynom.ru](http://www.bynom.ru)  
[bynom@bynom.ru](mailto:bynom@bynom.ru)

## КОМПЛЕКТЫ ПОСУДОСУШИТЕЛЕЙ «ЭНИКА» для шкафов ДСП 16; 18

Для ширины шкафа: 450 мм; 600 мм; 700 мм; 800 мм; 900 мм

# БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры  
и изделий из пластмасс

Российский производитель  
Качественный материал  
Разнообразие комплектаций



### Варианты сеток:

- сталь нержавеющая с полировкой;
- сталь с антикоррозионным покрытием «ХРОМ зеркальный»;
- сталь с антикоррозионным покрытием «ЧЕРНЫЙ матовый»

### Варианты комплектации:

- сетка для тарелок, сетка для стаканов, 4 держателя для сеток, 1 поддон, саморезы;
- сетка для тарелок, сетка для стаканов, 4 держателя для сеток, 2 поддона, саморезы;
- сетка для тарелок, сетка для стаканов, 2 держателя для сеток, рамка с регулировкой глубины, 1 поддон, саморезы;
- сетка для тарелок, сетка для стаканов, 2 держателя для сеток, рамка с регулировкой глубины, 2 поддона, саморезы.

### Варианты цвета поддонов:

- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

# TOPZERO®

**СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД В ТУРЦИИ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО  
БЫСТРЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ**

## **МОЙКИ ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ**

- ★ Премиум класс
- ★ Сотни моделей



## **ГРАНИТНЫЕ МОЙКИ**

- ★ Настоящие акриловые мойки!
- ★ Производятся по европейской технологии
- ★ Прочные, безопасные
- ★ 20 моделей в 9 цветах



## **СМЕСИТЕЛИ**

- ★ Латунь и нержавеющая сталь
- ★ Различные цвета и формы
- ★ Широкий функционал



## **АКСЕССУАРЫ**

- ★ Дозаторы
- ★ Коландеры
- ★ Разделочные доски
- ★ Корзины
- ★ Ролл-маты



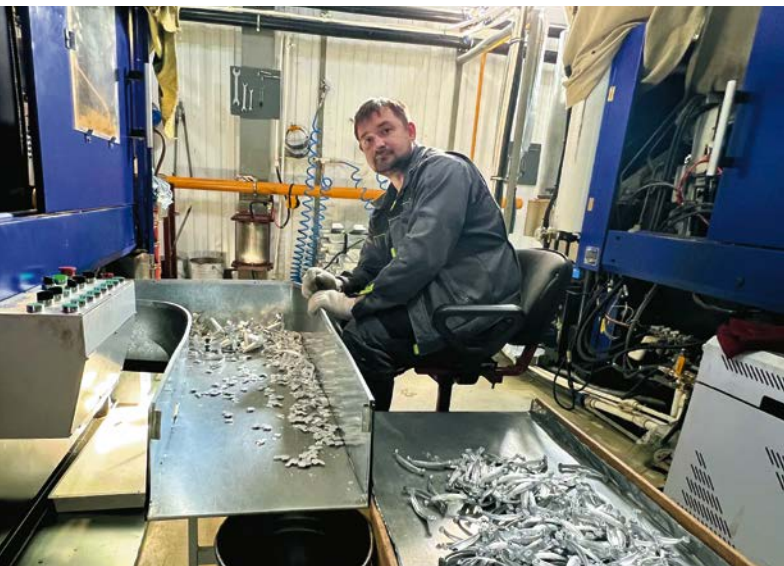
Офис: г. Москва, Рязанский проспект 24/2  
Тел.: +7(499)130 24 22, e-mail: info@topzero.ru

**topzero.ru**



ALDI04.RU

# ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ФУРНИТУРЫ «АЛДИ». ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ — ЗАЛОГ УСПЕХА СЕГОДНЯ



На производстве «Алди» я была в конце 2018 года. Тогда компания производила ручки из пластика, только начинала работать с цинкалюминиевыми сплавами: были запущены 2 машины и разработаны первые 2 модели. Также был небольшой ассортимент ручек из алюминия. На тот момент компания приобрела и еще не запустила в работу оборудование по производству пресс-форм. За 5 лет на этом производстве многое изменилось — и не только производство, изменился сам подход, планы и отношение к тому, как и куда двигаться дальше.

Если офис можно узнать практически сразу, то производство за последние 5 лет, действительно, изменилось до неузнаваемости, цехов стало настолько больше, что в них можно заблудиться. Появились новые участки и направления, новое оборудование и новые технологии финишной отделки.

«Расширение производства шло у нас постоянно, — говорит **Виктор Иванов, руководитель отдела продаж «Алди».** — Единственное, что изменилось, мы всегда прирастали постепенно и планомерно. Но после всплеска в 2020 году, спрос настолько вырос, что нам пришлось скачкообразно прирастать, что вызвало определенные сложности. Что-то надо было усиливать вперед. Именно активное развитие пошло уже с 2021 года. Производству пришлось догонять сбыт. И только спустя, наверное, полтора года нам удалось выровняться. У нас идет очень быстрыми темпами серьезный рост производства. Но оно стало более планомерно, более предсказуемо и более целеустремленно —

выставлены цели, задачи и понятно, где, как и что надо усиливать».

## ПРОИЗВОДСТВО ПРЕСС-ФОРМ

При запуске собственного производства пресс-форм компания столкнулась со множеством неизвестных, которые серьезно поменяли и работу, и ставки, которые делались на это производство. Процесс освоения и развития данного направления идет до сих пор.

«К примеру, мы никак не могли понять, как китайцам удается за месяц сделать форму, пока не начали работать с металлом. И тут стало все понятно. В принципе, если отладить все процессы и немножко еще в нашем случае добавить инвестиций, то по металлу это возможно. Форма на пластик делается дольше, сложнее. Там другой металл используется. Что происходит с деталью, которая выходит из формы? Она уже не требует никакой дополнительной обработки, она готова — обезжирить и покрасить.

Металл в любом случае требует шлифовки, полировки, дополнительной механической обработки. Поэтому неважно, куда будет заходить литник: любые дефекты на металле от литья будут убираться шлифованием, полированием и т. д. В пластике эти операции недопустимы и неприемлемы», — рассказывает Виктор Иванов.

Это производство важное, нужное и значимое, но его работа и без того непростая сталкивается с ограничениями, которые тормозят его развитие, нацеленное на расширение ассортимента.

«Цех по производству форм, который мы изначально задумывали под быстрое расширение ассортимента, наверное, 50% своего ресурса тратит на обслуживание и ремонт форм. Потому что производство форм мы можем отдать на аутсорс, а ремонт нет. И если что-то надо сделать быстро, качественно, эффективно, если сломалось что-то в форме в виде толкателя или знака, то быстрее никто в этом не разберется, чем наше собственное производство. На сегодняшний день у нас около 300 форм. Производить же для себя в нужном объеме мы не успеваем, да и у нас амбиции выросли. Если мы пять лет назад говорили, что планируем за год выпустить 12 новых изделий, то на сегодняшний день мы говорим, что мы должны выпустить минимум 30, а максимум 50 новых изделий. И в этом году, в принципе, мы пока в графике движемся. Я думаю, что к ноябрю мы должны получить ещё около 20 новинок. И у нас сейчас все идет по плану. Новинки будут как из металла, так и из пластика. Но, к сожалению, пластик делается дольше, чем металл. Поэтому пока новинок из металла на сегодня у нас больше, но к концу года из пластика появится много. Ищем сейчас активно производителей форм, потому что те, с кем мы работали, ушли в оборонное направление. Мы вообще очень зажаты в плане развития», — отмечает Виктор.

Собственное производство форм также тормозят проблемы с поставками металла, который произво-



**Виктор Иванов, руководитель отдела продаж «Алди»**

дится не в России. Да и количество самих станков необходимо увеличивать.

«Мы очень хотим купить сейчас 4 новых станка в этот цех, но мы не можем этого сделать, их просто нет ни по параллельному импорту, ни у производителей в России, — делится Виктор Иванов. — Мы становимся в длинную очередь. И ускорить этот процесс пока невозможно. Многие предприятия готовы купить оборудование у других или разместить у них заказы. И таких предприятий масса. То есть сейчас все, кто поставляет оборудование по металлообработке, у них заказы расписаны на год вперед. Это касается всех металлообрабатывающих, режущих, шлифовальных станков. Поэтому мы столкнулись с тем, что не можем оперативно расширить свой парк оборудования. А в России мы нашли только одну компанию, которая способна делать пресс-формы для металла, для цинк-алюминиевых сплавов. Для пластика — очень много, а для цинк-алюминия нет, потому что там идёт другой металл, там другие сплавы и другая технология изготовления формы».

Да, сейчас непростое время, но упорство и огромное желание компании расширить цех производства пресс-форм приведёт к нужному результату, и там работают ещё 4 новеньких машины.

## ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ МЕТАЛЛОВ

Производство изделий из металла приросло в объёмах производства значительно — за последние три года в пять раз. И в ближайший год планируется ещё в два раза увеличить объёмы выпускаемой продукции из металла. «Мы усилили направление ручек из алюминия, расширяем ассортимент по производству ручек





из цинк-алюминиевых сплавов, это литьевые ручки zatak. А с 2021 года мы начали изготавливать еще и изделия из стали», — говорит Виктор Иванов.

## ИЗДЕЛИЯ ИЗ АЛЮМИНИЯ

По алюминию ассортимент изделий постоянно расширяется, что видно и по разросшемуся в разы производству. Есть как серийные, так и эксклюзивные позиции, которые разработаны и производятся под конкретного клиента. Тем самым люди защищают себя от копирования и получают уникальный продукт.

«На текущий момент активным спросом пользуются торцевые ручки, — отмечает Виктор Иванов. — Торцевые ручки — это номер один, это хит. Наверное, это самый большой объем производства и продаж. А цветовые решения сейчас, как и во всех остальных моделях, это классика. Это черный цвет, это белый, матовое золото и графит. Но черный цвет — это процентов 60, а все остальное — это оставшиеся 3 цвета.

Также мы сейчас для себя рассматриваем приобретение новых литьевых машин, чтобы лить изделия из алюминия. Сейчас мы льем только из цинкалюминиевых сплавов, но рассматриваем возможность изготавливать еще и литьевые изделия из алюминия. Это уже совсем другие изделия, нежели изделия из экструзионного алюминия. Изготавливая из экструзионного алюминия, мы получаем, допустим, широкий размерный ряд. А когда мы отливаем, мы получаем один, два, три размера, как правило. Потому что каждый размер — это своя отдельная форма.

Экструзионный алюминий, он простой, без каких-либо изысков, он всегда одинаковый, ну чуть меняется форма, он не даёт дизайнерам какого-то полёта мысли. Но не популярен ли он сегодня? Безусловно. Но

сегодня он популярен, а через 5 лет будет ли он также популярен? Я убежден, что есть продукты, у которых короткие жизненные циклы, а есть, которые будут жить долго. Вот лично мое мнение, может оно ошибочное. Поживем — увидим, как говорится.

Предпочтения зависят от моды, от стиля мебели, на которую будет поставлена эта ручка. Алюминиевая экструзионная ручка — это универсальность, что любят фабрики, производящие серийную мебель. Все серийные производители мебели любят универсальность, они один вид ручки разных размеров в одинаковом цвете могут применить на разную мебель. Куда угодно. А отлитые ручки все-таки более индивидуальны, они более гармонично подчеркивают дизайн мебели. И если алюминиевую торцевую ручку



на любой фасад можно поставить, она по факту на любом фасаде будет смотреться, то отлитую надо ставить под конкретную мебель, под конкретный фасад. А тут уже каждый производитель мебели сам решает, какую мебель он создает, на какого клиента он ориентируется, и что он будет использовать».

Помимо приобретения литьевых машин, есть по алюминию серьёзные далекоидущие планы, которые дадут абсолютно новый вектор в финишной отделке изделий из алюминия. «У нас есть в планах абсолютно новое производство на новой площадке, которая находится недалеко от нас, буквально в километре. Мы планируем запустить ее в течение двух лет. Это три гектара земли, на которых мы планируем разместить цех по прессованию алюминия, по литью алюминия, по обработке алюминия. Также будет запущено гальваническое производство. Сейчас определяемся с технологическим способом гальванизации изделий», — делится планами по развитию алюминиевого направления на ближайшие несколько лет Виктор Иванов.



Гальваника, безусловно, сложное производство, решится на запуск которого далеко не каждый. Это и инвестиции, и серьёзная подготовка, и знание технологий.

*«Мы вопрос гальваники обсуждаем уже лет 7, — говорит Виктор Иванов. — И только сейчас мы нашли технологию, которую я не буду озвучивать. Это та же самая гальваника, но там нет цианидов. Себестоимость продукции там минимальная. Не надо химзащиты, руки мыть в этой химии можно. Ничего не произойдет. Она безвредна. Да, но для этого мы обращались во множество институтов и компаний, причем не только российских, мы собрали огромный объём информации. Мне кажется, компанию «Алди» уже все гальванисты знают. Мы провели огромную работу, и мы будем это делать».*

### ИЗДЕЛИЯ ИЗ ЦИНКАЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ

Технология производства изделий из цинкалюминия в «Алди» уже отлажена, они прилично приросли в 2 раза в количестве литьевых машин, а вот дизайну и финишной отделке изделий прирастать можно бесконечно. Да и работа над себестоимостью продукта идет непрерывно. А на выставке «Мебель-2023» в ноябре мы увидим заметный пул новинок.

### ИЗДЕЛИЯ ИЗ СТАЛИ

Если говорить о производстве изделий из стали, то в компании считают, что это более сложный процесс обработки и более сложный процесс декоративного покрытия.

*«Если алюминий мы получаем из нужного нам сплава под конкретную задачу, с нужной подготовкой поверхности, то сталь у нас в стране продается для всех одинаковая. Она всегда в масле, всегда присутствует где-то какая-то коррозия или еще что-то, что перед покраской просто недопустимо. Сталь мы получаем в листах, делаем заготовки, потом идут достаточно сложные и трудоемкие процессы по обезжириванию, а после обезжиривания мы покрываем ее порошковой краской, потому что при всех других покрытиях мы не можем добиться хорошей адгезии именно на стали, а мы следим за своим качеством, поэтому, к сожалению, имеем ограниченный пул цветов на стали», — отмечает Виктор Иванов.*

У всех несколько цветов порошковой окраски металла, топовый из которых чёрный. И это сложившаяся норма.

*«А мы не как все, мы не хотим быть как все. Мы хотим быть лучше, чем все, — говорит Виктор о финиш-*



*ной отделке изделий из стали. — Мы хотим давать клиентам, нашим партнерам более высокое качество. Если говорить откровенно, когда мы начали это делать, мы ориентированы были под производство опоры. Сейчас мы уже делаем и опоры, и ручки, преимущественно торцевые, и вешалки, и декоративные элементы, такие как менсолодержатели.*

*Какие перспективы у этого направления, сказать на сегодняшний день сложно. Лично моё мнение, что ещё лет 5 точно будет всё работать. Потом тоже можно будет продавать эти изделия, но рынок потребует новые какие-то цветовые решения. Поэтому у нас есть максимум 5 лет, чтобы научиться красить сталь в любой цвет. Все смотрят на эти техпроцессы сложно. И никто не хочет посмотреть на эти техпроцессы просто. Вот смотрите, в Европе производства все организованы по определенным шаблонам. Все техпроцессы выстроены согласно учебникам и науке, как должно быть. Потому что в Европе есть технологии,*



которые в Россию не приходят. Мы в России самоучки. И нам приходится это всё познавать из каких-то учебников, журналов, видео, ещё чего-то. Нас никто никогда не учил, как производить петли или как производить направляющие. Ту же плиту как производят? Если у тебя есть достаточно инвестиций, ты приезжаешь в компанию, платишь деньги, берёшь готовое инженерное решение, ставишь здание, вытяжки, пресса, оборудование. Под ключ. Наш продукт другой. Тут нет готовых технических решений. И мы к ним идем самостоятельно. А раз мы идем самостоятельно, мы



иногда находим те решения, которых нет ни в одном учебнике, потому что у нас нет границ. Мы ничем не ограничены. Зачем я должен делать такое же, как у вас, если я могу сделать лучше, качественней, но мне же никто не мешает сделать это. Мы на сегодняшний день своих поставщиков порошковой краски заставили, и они сделали нам матовый порошок, полуматовый порошок, и в скором времени появятся изделия с эффектом софт-тач. Мне еще год назад говорили, что это невозможно. И вот мы делаем эту продукцию. Поэтому проще надо смотреть. Если этого никто не делал, абсолютно не означает, что это невозможно. Мы не хотим много, мы хотим делать хорошо, качественно для людей. И это возможно. Просто до нас этого никто не делал».

Пока на сегодня из всех металлов сталь остается самым сложным и самым капризным проектом компании.

## ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПЛАСТИКА

Цех по литью ручек пополнили несколько новых литьевых машин. На сегодня это, пожалуй, самый изученный материал для производства лицевой фурнитуры.

«С пластиком сегодня все, наверное, сложнее. Если с металлом все понятно: это новый продукт, для нас новый продукт, по которому мы еще пионеры, скажем так, только учимся, понимаем, развиваем и понятно, куда можно двигаться. По пластику же сейчас такой период, когда очень много сделано, большинство технологий отработано. Сейчас развивать пластик мы планируем и будем, но для нас это становится уже чуть сложнее, потому что если раньше мы при выборе нового какого-то изделия не задумывались и делали то, что нам нравится. То сейчас нам надо смотреть на разные аспекты», — отмечает Виктор.

Он считает, что эконом-сегмент мебели очень сильно изменился и изменилась лицевая фурнитура из пластика. Производители стали требовать более интересный дизайн, более качественное и эффектное покрытие и вместе с этим готовы платить за такую ручку заметно дороже: «Пластик никуда не делся, эконом-сегмент как был, так и есть. Сам рынок мебельный изменился, и те клиенты и партнеры, которые раньше использовали только пластик, они сейчас стали использовать и металл. Те, кто раньше говорил, что ручка не может стоить дороже 20 рублей, и использовал только пластиковые изделия, теперь готовы использовать и более дорогие продукты. Просто подход фабрик к созданию эконом-моделей изменился. Мне кажется, что эконом стал другой. Просто само понимание эконома за счет роста цен на материалы изменилось. Того эконома, к которому мы привыкли, за 5–10 тысяч рублей, уже нет. А покупатель остался прежний. И запросы его остались прежние. Но если раньше человек со средней зарплатой 25–30 тысяч рублей элементарно мог пойти и купить письменный стол за 5 тысяч рублей. Или 2–3 месяца поэкономив, мог купить какую-то стенку за 15–20 тысяч



рублей, то сейчас таких цен нет. И, соответственно, потребителю приходится либо дольше откладывать, копить, ведь его зарплата в принципе особо не изменилась, и для него эти суммы становятся значительными. Поэтому они стали более требовательные к качеству и дизайну. Вот поэтому мы рынок пластиковой фурнитуры развивать будем обязательно. Мы будем расти, в первую очередь, за счет новых моделей. Это основная наша точка роста по пластику».

Надо отметить, что пластик очень долго считался простым и дешёвым материалом в то время, когда в Европе пластиковые ручки делали красиво и дорого. При таком подходе сложно развивать новые покрытия и новые дизайны.

«Нашим клиентам мы очень долго прививали то, что пластик — отличный материал. И только сейчас, я могу сказать, у нас получилось то, что они стали на пластик смотреть без страха. Раньше, в 2013–2014 годах, люди с большой опаской относились к пластику: это пластик, он сломается, еще что-то. Нет, сейчас они говорят, что пластик — это хорошо, пластик — это не хуже, чем металл, это надежно. Второй момент, который мне нравится, они требуют от пластика уже современный, модный дизайн, чего не было раньше. Раньше брали самое дешевое, самое простое, сейчас они говорят: мы готовы заплатить за пластиковую ручку чуть дороже, но, чтобы она выглядела модной и современной. И они готовы к нормальной стоимости изделия. То есть, если раньше ты привозил ручку за 7–8 рублей и тебе говорили, что нужно ещё дешевле. Сейчас пластиковая ручка за 30 рублей — это нормально. Это нормально. То есть, мы начинаем уже подходить к тому уровню, как в Европе, когда мы удивлялись, что европейская пластиковая ручка стоит 1 евро. И это была нормальная ситуация. Сейчас у нас ручка стоит 50–60 евроцентов. И наши производители мебели говорят, что хорошо, если она так стоит», — рассказывает Виктор.

Планируется также осваивать новые технологии. «У нас есть экструдеры, и они могут намного больше и лучше, чем мы делаем сейчас — говорит Виктор, — поэтому в планах — производить пользующиеся спросом ручки большого размера, на 1200–1400 мм. Вот их будем делать на экструдерах. Это ниша, в которой мы можем двигаться, и мы будем в ней двигаться, расти».

Ведётся работа по расширению ассортимента опор, чтобы дать клиенту максимум продуктов, которые он может приобретать в компании.



## КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

В принципе, конкуренция на рынке фурнитуры из пластмасс огромная, игроки серьёзные, и все ищут ту нишу, в которой они найдут своё место

«Надо отдать должное нашим конкурентам, рынок периодически перераспределяется, — отмечает Виктор Иванов. — Я могу сказать, что такие компании, как «Риальто», как «Кламет», они интересные. Они заняли определенную нишу, они у нас часть рынка отобрали, это факт. Они успешно работают, развиваются тоже успешно. Ну а куда без этого? Если они в отдельных моментах лучше, чем мы, ну это здоровая конкуренция, я так считаю. Если они могут сделать что-то лучше, чем мы, значит их технологии более современные, они более производительные, они более рентабельны, значит мы где-то недорабатываем.





*И работу в этих направлениях мы соответственно тоже будем проводить, в том числе за счет нового дизайна. Есть понимание, куда мы будем двигаться. Но тут придется тоже немножко освоить новые какие-то моменты с точки зрения декоративной отделки. Ну и сервис, который мы уже даем и будем давать людям».*

Если говорить о наполненности рынка мебельной фурнитурой, особенно после ухода европейцев, то рынок перераспределился, какие-то игроки уменьшили поставки, какие-то нарастили, а что стало с ассортиментом, пока до конца непонятно.

*«Я считаю, что поставки из Китая не уменьшились, но ассортимент сократился, произошла своего рода диверсификация. Помимо Китая сейчас активно присутствует на рынке Турция. Мы видим, что поставки из Европы лицевой фурнитуры сократились. Но на их место пришли российские производители, пришла Турция. Европейские поставки сократились, но не ушли полностью. Мы видим эти поставки. Уйти они могут только при одном условии, если моделей и дизайнов лицевой фурнитуры у российских производителей будет ровно столько, на сколько будет потребность у рынка. Вот тогда перестанут возить из Европы, тогда перестанут возить, наверное, из Турции. Когда ассортиментная матрица российских производителей будет такая, что можно будет выбрать всё. А пока у российских производителей, и у нас в том числе, как в магазине, висит три рубашки — белая, черная и красная, а человеку нужна оранжевая, будут везти оранжевую. Вот когда ты открываешь каталог, там 1000 страниц, начинаешь листать и выбираешь ручку ту, которая тебе нравится, и ты понимаешь, что это весь каталог производства России, вот тогда и перестанут возить. Будет просто не нужно», — говорит о ситуации с ассортиментом на рынке Виктор Иванов.*

## О ПЕРСПЕКТИВАХ

Наверно, перспективы зависят во многом от того, что хочет покупать потребитель, и насколько велико развивать желание производителя расти в этом направлении.

*«Вообще, перспективы роста российских производителей достаточно серьезные. С точки зрения потребности рынка перспективы ничем не ограничены. Делай, что хочешь! Сейчас очень благоприятное время. Но наш рынок настолько маленький, что многие не хотят вкладывать большие деньги для того, чтобы производить мелкие изделия с низкой маржинальностью. Ведь у нас по факту низкомаржинальный продукт. Многие не умеют продавать наш продукт, потому что он крайне специфический. Поэтому есть производства, которые открылись, не смогли поторговать, закрылись. Есть производства, которые вот сейчас, пока мы с вами раз-*



*говариваем, запускаются и начинают производить лицевую фурнитуру. Мы никогда не знаем, придут новые предприятия с алюминием или с пластиком или ещё с чем-то работать на мебельный рынок, какой у них потенциал внутренний человеческий, насколько они сильны с точки зрения технической грамотности и умения продавать», — считает Виктор.*

Говоря о перспективах дизайнерских решений, Виктор отмечает, что литиевые ручки — это самые перспективные направления в долгую: «Ручки, которые мы льем, не важно, из пластика, или из цинка-алюминия, или из алюминия, они были, есть и будут. Может быть, будет меняться чуть дизайн, может быть, будет меняться цвет. Есть классика, есть уже неоклассика. Они были, есть и будут, эти ручки. А алюминий — это лофт, модерн. Сегодня он пришел,

сколько-то поживет, а потом появится что-то другое. Допустим, скандинавский стиль и классика, они никуда не уйдут. А торцевые и стальные ручки — это дань моде. Это на сегодняшний день модно, хорошо, классно. Ещё ближайшие 5 лет они точно будут пользоваться спросом. А что дальше? Я уверен, что будущее за литьевыми ручками, это тот продукт, который будет актуален всегда. Литить можно любую ручку под тот дизайн, который будет актуален на тот или иной момент».

## БЛИЖАЙШИЕ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ

Компания достаточно давно начала осваивать всё новые технологии финишной отделки изделий, осваивает по сей день, и это в планах на ближайшую перспективу. Это в «Алди» процесс практически непрерывный.

*«Любая новая технология — это с полного нуля. Мы не знаем, как это делается, это огромная работа, которую проделывает вся команда. Мы ездим на различные выставки, на предприятия, и берём со всех отраслей лучшие технологи, решения и пытаемся применить их у себя. По-другому не получается. Во всем мире, в принципе, не так много производителей лицевой фурнитуры. А в России крупных игроков четверо. И только двое из них работают и с металлом, и с пластиком», — говорит Виктор Иванов.*

Но трудностей здесь не боятся, и каждая освоенная технология идёт в наработку и в копилку компании.

Взято 3 гектара земли под серьёзный проект по прессованию и литью алюминия, а также по гальванической обработке изделий, который планируется запустить в течение двух-трёх лет.

Будет расширен ассортимент пластиковой фурнитуры за счёт экструзионных изделий.



Уже в текущем году начнёт и продолжит в следующем прирастать ассортимент мебельных опор.

Начато строительство площадей под сборочный и упаковочный участки и склад готовой продукции, которые освободят площади для расширения цеха финишной обработки.

Желание расти в плане технологий производства и отделки способствует тому, что на предприятие подтягиваются крутые технологи и грамотные специалисты из смежных областей.

Не могу не сказать о том, что в «Алди» постепенно вводят технологию бережливого производства при поддержке Федерального центра компетенций. На одном из участков по производству изделий из алюминия достигнут рост производительности на 20%. Планируется вводить бережливое производство постепенно на всех участках.

На сегодня компания «Алди» настолько разрослась, что теперь не только собственными силами, но и с помощью специалистов структурирует систему работы бизнеса и планы по дальнейшему перспективному развитию.



**Смоленская обл., с. Печерск**  
**ул. Смоленская, д. 9**  
**Тел.: +7 (4812) 42-24-29**  
**aldi04.ru**





MAGAMAX

— for kitchen & home —

20-24  
НОЯБРЯ

Приглашаем посетить на стенд  
на выставке **МЕБЕЛЬ-2023**

ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Стенд 73В70 в павильоне 7, зал 3

Москва, Краснопресненская наб., 14

20-23 ноября: с 10:00 до 18:00

24 ноября: с 10:00 до 16:00



KERRON



LEMAR

LEMAR  
PROF

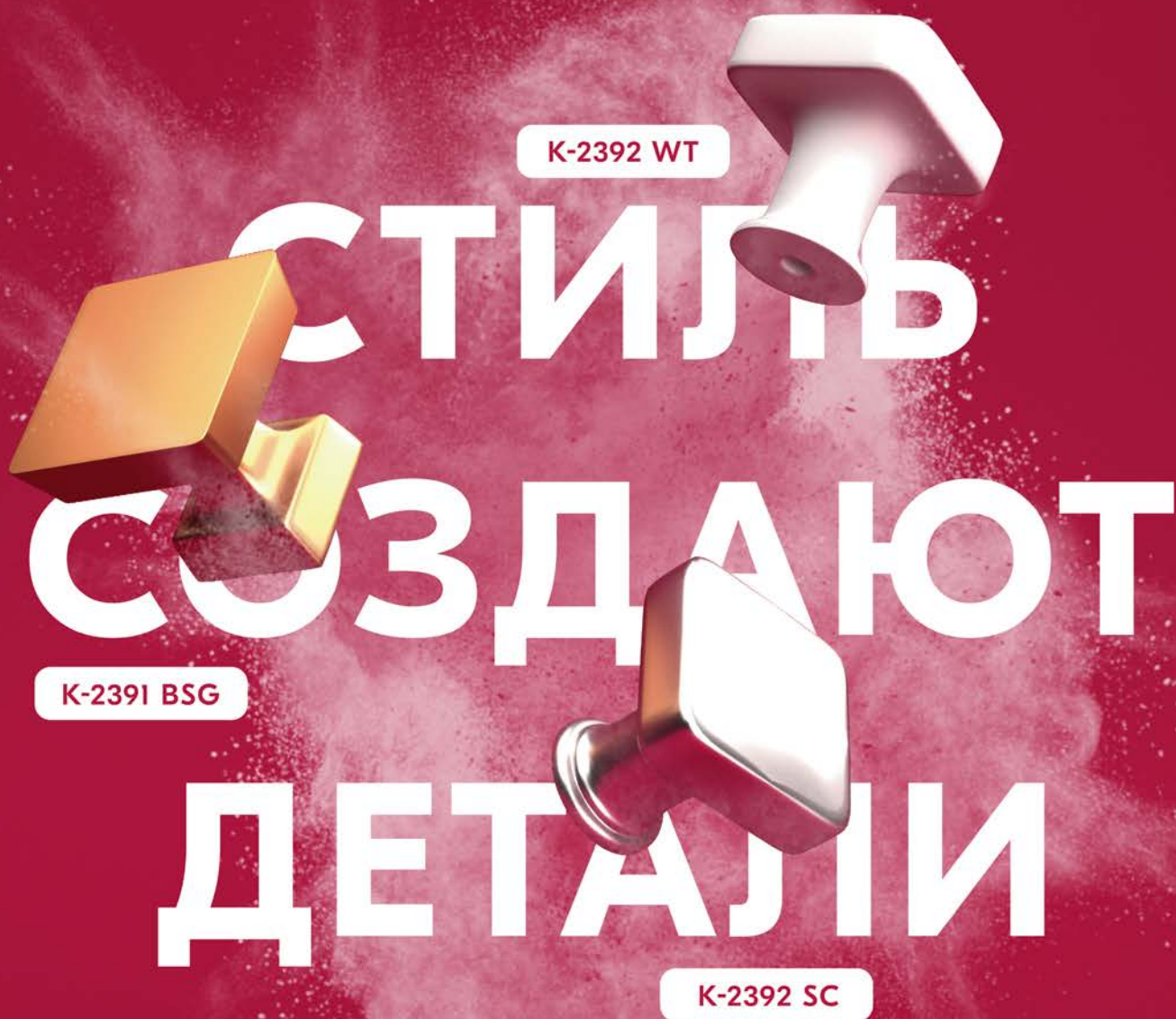
СТИЛЬ  
СОЗДАЮТ  
ДЕТАЛИ.

FROM KERRON  
WITH LOVE.

[magamax.ru](http://magamax.ru)

ЛИЦЕВАЯ ФУРНИТУРА

**KERRON**



K-2392 WT

K-2391 BSG

K-2392 SC

# СТИЛЬ СОЗДАЮТ ДЕТАЛИ

**г. Москва**

ул. Привольная 70  
+7 (495) 781 6651  
+7 (800) 700-68-51  
sell@magamax.ru

**г. Симферополь**

ул. Кубанская 23Б, лит. Ф  
+7 (978) 941-87-88  
+7 (978) 715-10-44  
sell82@magamax.ru

**г. Краснодар**

ул. Уральская, 100/3  
+7 (861) 992-42-03  
sell23@magamax.ru

**г. Красноярск**

ул. Ястынская, 47в/6  
+7 (953) 587-01-51  
sell24@magamax.ru

**г. Новосибирск**

ул. Брюллова 4  
+7 (383) 280-58-01  
info.nsk@magamax.ru

magamax.ru

# ИДЕАЛЬНАЯ ГАРДЕРОБНАЯ — МЕЧТА МНОГИХ. СОЧЕТАНИЕ ПОРЯДКА И КОМФОРТА СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ

Система хранения Конеро от Kesseböhmer — комплексное решение, которое включает в себя все, что нужно для создания функциональных гардеробных и шкафов-купе: полки, пантографы, штанги, брючницы, держатели для ремней и галстуков, а также наполнение для хранения ювелирных изделий.



В каждом элементе данной системы чувствуется внимание к деталям: закругленные формы, тонкие боковины, сочетание дерева, металла и стекла. Подобранные цветовые решения создают ощущение изысканности, элегантности и роскоши.

**УЗНАТЬ БОЛЬШЕ О КОНЕРО МОЖНО НА САЙТЕ КОМПАНИИ**



## ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ КОНЕРО:

1. Пантографы и штанги для одежды
2. Держатели для брюк и юбок
3. Полки
4. Вставки для хранения аксессуаров
5. Держатели для галстуков и ремней
6. Хранение обуви

## ПАНТОГРАФЫ И ШТАНГИ

Пантограф позволяет использовать для хранения всю высоту гардеробной или шкафа и при этом обеспечивает удобный доступ к вещам.

В дополнение к классической версии механизма Kesseböhmer выпускает пантограф ТОП с верхней полкой, который полностью меняет способ организации и хранения вещей.

Доведенный до совершенства механизм в сочетании с силой, стабильностью и эстетикой гарантирует 25 лет бесперебойной эксплуатации. Легко опускается и поднимается, выдерживая при этом нагрузку до 15 кг.

## ДЕРЖАТЕЛИ ДЛЯ БРЮК И ЮБОК

Они позволяют хранить одежду бережно и эргономично за счет эффективного использования двухуровневых вешалок и возможности разместить полку непосредственно над держателем.

Решение подойдет как для гардеробной, так и для шкафа-купе разной глубины, исполнение возможно с выдвигной рамой либо с отдельным механизмом с боковым креплением.

Особенность этого способа хранения заключается в инновационной системе, которая обеспечивает легкий доступ к вещам, позволяя полностью выдвинуть механизм и снять каждую вешалку отдельно.



## ПОЛКИ

Универсальное решение для ниш, шкафов, открытых гардеробных и островов. Полки полностью выдвигаются, обеспечивая удобный доступ и обзор содержимого.

Тонкие боковины имеют 2 типоразмера, 168 и 72 мм высотой, позволяя хранить разные вещи — от объемных свитеров до тонких маек.

Нестандартное решение — полка с открытым передним краем. Она может использоваться не только для хранения, но и как выкатной столик, на котором удобно сортировать и складывать одежду.

## ВСТАВКА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ АКСЕССУАРОВ

Сочетание современных материалов и классического подхода к хранению позволяет создать особое место для размещения ювелирных изделий, часов и ремней.

Бархатное напыление надежно оберегает изделия от царапин и повреждений, обеспечивая не только удобный обзор и доступ, но и безопасность хранения.

Вставки под стеклом создают ощущение ювелирного магазина у себя дома.

## ДЕРЖАТЕЛИ ДЛЯ ГАЛУСТУКОВ И РЕМНЕЙ

Дополнительное пространство для хранения под вешалками для одежды или на внутренней стороне фасада — компактное и одновременно удобное решение.

Держатели изготовлены из материала с антискользящим покрытием, которое не даёт вещам соскальзывать и падать.

Дополнительно держатели оснащаются полочками для хранения мелочей: запонок, брошей и других аксессуаров.

## ХРАНЕНИЕ ОБУВИ

Правильное хранение обуви подразумевает не только эффективную организацию пространства, а также бережное отношение и долгий срок ее службы.

Решения Кессебемер позволяют использовать максимальную глубину корпуса с использованием ящиков и подставки для обуви, а также оптимально организовать хранение в неглубоких секциях при помощи ограничительных бортиков.

Расположение обуви под углом не только продлевает жизнь обуви, но и упрощает выбор нужной пары перед выходом из дома.

[WWW.MEBELSHIK.BIZ](http://WWW.MEBELSHIK.BIZ)



## УМНОЕ ХРАНЕНИЕ

Это возможность организовать пространство вокруг таким образом, чтобы жить в нем было комфортно:

- Индивидуальность. Хранение, которое подстраивается под ваши задачи.
- Порядок. Каждой вещи — свое место и все вещи в одном месте.
- Дизайн. Красиво и удобно.
- Надежность. Безопасность использования и бережное отношение к вещам.
- Эффективность. Каждый квадратный сантиметр будет полезен.

Конеро — гардеробная система в ее лучшем проявлении. Позволяет эффективно использовать пространство, предоставляет превосходный обзор и доступ, делает хранение простым и красивым.

Узнать больше о наших продуктах вы можете на сайте [keseboehmer-rus.com](http://keseboehmer-rus.com)

 **KESSEBÖHMER**



# ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ «АЗИЯ-МЕБЕЛЬ» — ФИЛОСОФИЯ ОТНОШЕНИЯ К ЛЮДЯМ

С компанией «Азия-мебель» (г. Алматы, Республика Казахстан), я знакома уже больше 10 лет. За это время предприятие развивает серийное производство мебели под собственной торговой маркой и оттачивает ассортимент и работу по поставкам материалов и комплектующих на рынок Казахстана.



Итогом серьёзной трёхлетней работы и немалых финансовых инвестиций стал открывший свои двери в конце мая торговый центр по продаже мебельных комплектующих «Азия-мебель». И это ни в коем случае не просто очередная точка по реализации товаров для мебельщиков, это целая философия владельца «Азии-мебель» Ерлана Кунанбаева и компании в целом того, каким здесь видят отношение к клиентам, которых уважают, и к сотрудникам, которых ценят. В

этом проекте воплощена, если хотите, миссия компании, которой здесь очень дорожат.

На территории, где сейчас расположен центр, стояло вполне нормальное здание, которое было снесено, так как в нем невозможно было воплотить задуманный проект. Здание торгового центра имеет красивую зелёную территорию перед входом и просторную парковку. Помещение полностью отвечает



**Ерлан Кунанбаев**

всем требованиям для посещения маломобильных людей и людей с ограниченными возможностями: вход беспороговый, двери автоматически открываются, на второй этаж работает лифт, что приятно любым посетителям, а также имеется специальный туалет с удобным входом и поручнями.

На каждом этаже имеются диванчики и рядом с ними столы, розетки, чтобы клиентам можно было не только с комфортом подождать, но и поработать.

Кафе на втором этаже отпускает чай, кофе, салатики, второе, а также вкусные бутерброды и пирожки. Кстати, сотрудников здесь кормят бесплатно

На втором этаже оборудована комната для намаза, где можно уединиться для молитвы, а в туалете напротив сделано место для омовения ног.

Очень удобно сегментирована и выстроена работа по заказам и приобретению продукции.

Левое крыло первого этажа полностью посвящено работе с комплектующими и деталями для мебели премиального сегмента.

Отдельное помещение внутри торгового центра занимает выставка-презентация продукции ведущего австрийского бренда функциональной фурнитуры Blum. Здесь можно посмотреть, как можно применить продукцию Blum в различной мебели, особенно в кухнях, а также пооткрывать и повыдвигать дверки





и ящики, ощутив на практике высочайший уровень комфорта и качества от Blum.

Компания также предлагает своим клиентам всё многообразие декоров столешниц и HPL-панелей от российского производителя Slotex. Мебельщики выбирают на кухню столешницы, а HPL-панели подходящего декора часто используют для изготовления фартука. Инга Сорокина, руководитель коммерческого центра «Дилеры» компании «Слотекс», буквально вчера провела семинар для сотрудников компании по презентации продукции Slotex и обучению работе с продуктом.

А ещё «Азия-мебель» на собственном производстве изготавливает фасады любого уровня сложности как облицованные плёнкой ПВХ, так и окрашенные, в том числе и индивидуально по эскизам заказчика. В зале представлены образцы фасадов, которые можно заказать, и в течение 10 дней их изготовят.

В зале расположены в качестве образца и демонстрации возможностей компании различные модели



кухонь, и работают сотрудницы, готовые проконсультировать по любому вопросу и оформить заказ.

В левом крыле также расположилась за раздвижными дверями большая выставка раздвижных систем для дверей-купе и наполнения для гардеробных Aristo. Когда я приехала, представители Aristo доделывали последние штрихи.

Правое крыло первого этажа отдано под супермаркет мебельной фурнитуры. Здесь можно приобрести петли, ручки, опоры, направляющие, заглушки, сушки и так далее как собственных поставок из Китая, так и таких российских производителей и поставщи-



ков фурнитуры, как ФМС (г. Ижевск), BOYARD (г. Екатеринбург). Вся фурнитура упакована в плёнку или отдельные мешочки по 1 штуке, по 10 или более, в зависимости от изделия. Также в продаже турецкий клей Aral. Кромку вам отрежут необходимого размера. На входе покупателей ждут тележки, чтобы всё компактно сложить и, оплатив товар. Без проблем вывезти его на парковку к машине.

На втором этаже большую площадь занимает выставка декоров ЛДСП. Декор можно снять, сложить с другим декором или с фасадами и оценить, как всё это смотрится. Здесь работает отдел продаж, где можно оформить покупку плитных материалов или заказать услуги по раскрою, кромкооблицовке и присадке деталей.

На другом конце этажа расположился конференц-зал для обучения и проведения семинаров. Здесь сделано всё для удобства работы: шумоизоляция, вытяжка и приточка воздуха, кондиционирование, телевизор, микрофоны и, конечно же, удобные сиденья. В этот день для сотрудников «Азия-мебель» Вячеслав Балаболин, директор отдела продаж ARISTO, проводил обучение.

На первом этаже небольшая площадь отведена под собственный мерч.

*«Маечки, бутылочки, свитшоты — это только начало. Ассортимент постоянно расширяется. Сейчас обувь заказали. Также мы хотим специально для мебельщиков сделать рабочие комбинезоны. В принципе, всё, что касается мебельщиков, мы хотим улучшать. Мы ещё для них специальные блокноты делаем», — делится Ерлан.*

Торговый центр ориентирован на сотрудничество с изготовителями мебели и работу в формате b2b. *«Мы не отгружаем здесь мебель, мы изготавливаем детали для сборки и предлагаем комплектующие. Мы делаем все для того, чтобы мебельщики с уверенностью сюда приходили и спокойно знали, что его клиента никто не заберёт. Это наша стратегия, которой мы придерживаемся и будем придерживаться в ближайшие 15–20 лет точно», — говорит Ерлан Кунанбаев.*

Пространство торгового центра для мебельщиков на площади 2000 кв. м организовано действительно круто, современно и с уважением к посетителям и сотрудникам. В это помещение вложена и философия, и душа собственника, а с момента запуска все задумки здесь активно претворяются в жизнь!

**Подготовила Светлана Ширяева**



# УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «ЭРА» И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «ТЕПЛОРЕСУРС»

**Безотходное производство мебели — миф или реальность? Компании «Эра» при активном участии производственного объединения «Теплоресурс» удалось доказать: это реальность!**



Мебельная компания «Эра» известна не только на своей «родине» в Ставрополье. Ее продукцию, корпусную и мягкую мебель отличного качества и широкого ассортимента, знают во многих регионах России. Компания использует в работе итальянские лекала, что позволяет выпускать гарнитуры для гостиных, кухонь, детских, спален и прихожих, конкурирующих по функциональности и дизайну с коллекциями зарубежных компаний. Не ограничивается российский производитель и одним стилем: потребителю предоставляется возможность выбора между классикой, неоклассикой и барокко.

Общая площадь производственного комплекса компании «Эра» более 115 000 кв. м. Она включает в себя три промышленных и две складские площадки. Фабрика мягкой мебели расположилась на площади в 6000 кв. м. Для корпусной мебели выделен индивидуальный цех площадью 5200 кв. м, где осуществляется распил плитных материалов на детали, кромление, присадка и упаковка изделий. 2 этажа, 6 000 кв. м отведено цеху по фрезеровке деталей из МДФ, в нем же функционируют две линии: ультрафиолетовой покраски и лаконолива. Не меньшую площадь (6200 кв.

м) занимает цех покраски фасадов и шелкографии с двумя покрасочными ультрафиолетовыми линиями. Еще два помещения отведены под цеха, где осуществляется заливка полиуретана и его покраска. И на всех участках установлено высокоточное импортное оборудование, обеспечивающее качественное выполнение всех технологических операций.

Ни одно мебельное производство не может работать безотходно. Не является исключением и фабрика «Эра», поэтому и перед ней стояла задача утилизации древесных отходов. Фабричные технологи совместно с экономистами, просчитав все варианты возможной утилизации отходов производства, пришли к единому мнению: выгоднее всего трансформировать их в тепловую энергию. Реализовать это решение на практике помогло производственное объединение «Теплоресурс»: именно оно поставило фабрике необходимые для этого два водогрейных котла «КМТ-2000», работающих на твердом топливе. Первый начал работать в 2017 году, второй – в 2019. Мощность каждого составила 2 МВт, а роль сырья для них сыграли древесные отходы (обрезки ДСП, МДФ, досок, стружка и шлифовальная пыль) и деревянные поддоны.

Крупные отходы в котельную попадают не сразу. Сначала они измельчаются в двух дробильных установках до фракций не более 3х3 см. Лишь затем подготовленное таким образом сырье транспортер отправляет в накопительный бункер. Если же отходы мелкие, например, шлифовальная пыль или стружка с обрабатывающих центров, они подаются в бункер через систему аспирации напрямую.

За сутки бункер принимает 25 куб. м подготовленных отходов, а уже из него сырье (влажностью не более 40%) поступает в топку котла.

30% получаемого в итоге тепла идет на обогрев более 2000 кв. м производственных помещений фабрики, а остальное используется в производственных процессах: например, в работе поточных покрасочных камер. За недолгий южный отопительный сезон утилизируется 7651 куб. м сырья, а сама котельная в сутки потребляет 40 куб. м.

В конструкции котлов применяется технология дожига. И, хотя при горении любых древесных отходов, а тем более отходов от древесных плит, содержащих формальдегид, фенол и пр., неизбежен выброс вредных веществ, в котлах «Теплоресурс» предусмотрена возможность повышения температуры дожига, обеспечивая их полное выгорание.

Отдельно стоит подчеркнуть технологичность котельной: все ее операции — от подачи сырья на входе до распределения полученного на выходе тепла — выполняются автоматически. Оператору достаточно с помощью пульта задать нужные параметры (как правило, это желаемая температура сгорания), а дальше уже сама система подберет оптимальные режимы на всех этапах утилизации отходов. Если же вдруг что-то пойдет не так, возникнет какая-то остановка в технологическом процессе, умная система тут же сообщит об этом оператору, которому останется лишь устранить возникшую проблему, — и котел продолжит работать в штатном режиме.

Котлы просты в эксплуатации, участие человека минимально, поддерживать их в рабочем состоянии несложно: они совершенно неприхотливы. Все, что требуется, — проводить еженедельно профилактику: чистить радиаторы, теплообменник и зольники. Все это самостоятельно осуществляют операторы фабрики «Эра». За все время эксплуатации котлов лишь раз возникла необходимость обратиться за консультацией в сервисную службу производственного объединения «Теплоресурс». Личного присутствия специалистов ковровской компании не потребовалось, помощь была получена от них по телефону: они подсказали нужные



настройки, и проблема была легко и быстро устранена самими специалистами фабрики «Эра».

При необходимости замена какой-либо детали котла тоже происходит оперативно: все заказывается у ПО «Теплоресурс» и приходит очень быстро, ведь это российская компания, на которую санкции не действуют. Конструкция котлов настолько понятна и проста, что для самой замены какой-либо детали совершенно не обязательно привлекать специалистов ПО «Теплоресурс» — с этим справятся и инженеры фабрики «Эра». Все эти моменты делают приобретение и эксплуатацию котлов крайне привлекательным делом.

Вот так тандем «Эра»–«Теплоресурс» доказал: безотходное производство мебели — реальность! Можно работать без отходов успешно, быстро, качественно и выгодно, утилизируя их параллельно основному производственному процессу и одновременно его, процесс, оптимизируя, делая более выгодным: ведь получаемое в итоге тепло не только греет рабочие помещения, но еще и обеспечивает собственно изготовление мебели. Напомним: качественной, современной, функциональной и красивой! Ведь именно такую и выпускают на мебельной фабрике «Эра»!

**ООО ПО «Теплоресурс»**



# ФАСАДЫ И СТОЛЕШНИЦЫ

*Людмила*

**ПЛАСТИК LEMARK, MELATONE**  
**КЛЕЙ КРАСНЫЙ МИРА, 54а**

г. Новосибирск, офис-склад: ул. Мира, 54а, тел. (383) 353-39-39, 353-39-70, e-mail: 3533939@gmail.com  
офис: ул. Станционная 2/4, тел. (383) 353-75-75 e-mail: 3600772@gmail.com

*Людмила*

**СДАДИМ В АРЕНДУ**  
**производственно-складские помещения**  
**от 50 до 800 кв. м в Ленинском районе**

**Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48**



# ФАСАДЫ

для изысканного интерьера





# МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

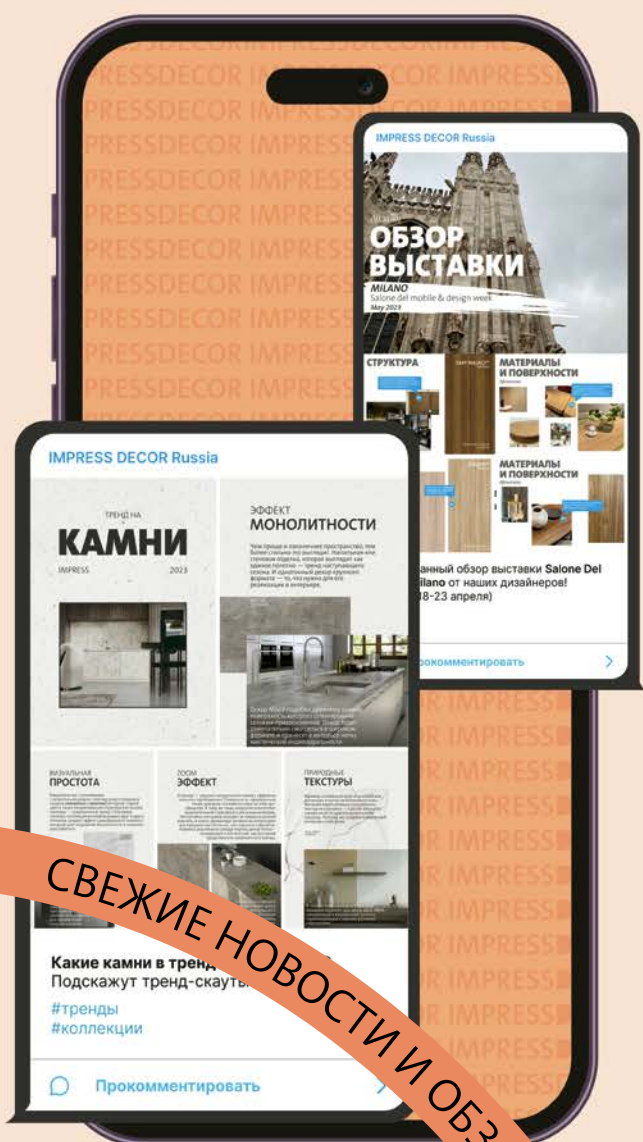
*Плита*  
*Облицовочные материалы*  
*Кромка*



ГЛОБАЛЬНЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

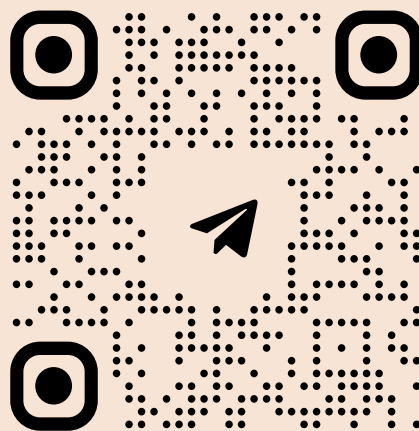


И НАУЧИТЬСЯ ИХ КОМБИНИРОВАТЬ?



СВЕЖИЕ НОВОСТИ И ОБЗОРЫ

ХОТИТЕ ЗНАТЬ, КАКИЕ ДЕКОРЫ САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ



ПРОСТО НАВЕДИ КАМЕРУ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШ ТЕЛЕГРАМ КАНАЛ

И БУДЬТЕ В КУРСЕ ПОСЛЕДНИХ **ТРЕНДЕНЦИЙ.**

# EGGER: УМЕРЕННЫЙ РОСТ ПРОДАЖ И РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ

EGGER считает, что 2022/2023 финансовый год был чрезвычайно нестабильным, поскольку отмечались резкий рост процентных ставок, высокая инфляция, снижение объемов нового строительства, высокая волатильность товарных и энергетических рынков и геополитическая неопределенность. Несмотря на это, объем продаж Группы составил 4 449,7 млн евро (рост на 5,1% по сравнению с предыдущим годом). EBITDA составила 602,5 млн евро (снижение на 31,3% по сравнению с прошлым годом), а маржа EBITDA составила 13,5% (предыдущий год: 20,7%). Коэффициент собственного капитала составляет 45,9% (предыдущий год — 50,9%).



«Мы рады, что смогли закрыть еще один успешный финансовый год, особенно в текущей сложной макроэкономической ситуации. Последние несколько лет можно охарактеризовать как исключительные для нашей отрасли, а спрос на нашу продукцию во время пандемии был чрезвычайно высоким из-за сопутствующего эффекта ограничений. Теперь мы наблюдаем возвращение наших ключевых показателей эффективности к стабильному и долгосрочному устойчивому уровню», — сказал **Томас Лейссинг, глава финансового/административного отдела и пресс-секретарь руководства группы**, на ежегодной пресс-конференции в штаб-квартире в Санкт-Йоханне.

В то время как рост в прошлом финансовом году был обусловлен ценами, в позапрошлом году он по-

прежнему определялся объемом. EGGER также пришлось столкнуться со значительно более высокими затратами на сырье и производство.

В прошлом 2022/2023 финансовом году инвестиции, включая приобретения, составили 540,6 млн евро (предыдущий год — 293,6 млн евро). Инвестиции были проведены в таких областях, как экономика замкнутого цикла, возобновляемые источники энергии и оптимизированная логистика, а также на дальнейшее развитие перерабатывающих мощностей. Уже сейчас 65% древесины, используемой компанией EGGER, поступает из вторичной переработки или побочных продуктов промышленной обработки древесины, таких как щепы или опилки. 70% используемой энергии компания получает из возобновляемых источников. Производи-

тель конструктивных изделий из древесины намерен в будущем еще больше увеличить обе доли. «Как производственная компания, EGGER считает, что несет ответственность за активный вклад в защиту климата и стремится неуклонно сокращать собственные выбросы, влияющие на климат. Эти амбиции будут четко выражены в будущих инвестиционных проектах.

В 2022/2023 финансовом году Группа произвела 9,6 млн м<sup>3</sup> древесных материалов и пиломатериалов, что позволяет сократить выбросы CO<sub>2</sub> на 6,4 млн тонн. «Мы смогли хорошо использовать наши основные заводы в прошлом финансовом году, несмотря на проблемы в наших цепочках поставок. Общий рост спроса на наш самый важный ресурс — древесину — оказывает на нас все возрастающее давление и еще раз подчеркивает актуальность каскадного использования древесины, в котором мы всегда были убеждены», — говорит Ханнес Миттервайссахер, менеджер группы по технологиям/производству, описывая текущую ситуацию.

В прошлом финансовом году изменения в отдельных областях продукции варьировались. «Ситуация на рынке сегодня полностью отличается от бума прошлых лет. На спрос, в частности, влияет рост стоимости жизни и снижение количества разрешений на строительство», — говорит Майкл Эггермладший, руководитель отдела продаж/маркетинга группы. — Этот спад, конечно, является вызовом. Мы также, естественно, с беспокойством наблюдаем за рецессией в Германии, поскольку это чрезвычайно важный рынок для EGGER».

Подразделение «Декоративная продукция» (товары для мебели и дизайна интерьера) обеспечило неконсолидированные продажи в размере 3 783,4 млн евро в 2022/2023 финансовом году (рост на 8,9% / снижение EBITDA на 16,2% по сравнению с предыдущим годом). С неконсолидированным объемом продаж в размере 511,1 млн евро подразделение напольных покрытий также немного выросло по сравнению с предыдущим годом на +0,8% (снижение EBITDA на 63%). По обоим товарным направлениям рост продаж был в основном обусловлен ростом цен, связанным с себестоимостью. В подразделении строительных материалов (строительные изделия, такие как OSB и пиломатериалы) неконсолидированные продажи упали на 18,7 млн евро до 434,8 млн евро (EBITDA минус 80,6%). Рыночная среда для строительных продуктов является сложной из-за сокращения объемов нового строительства.

Количество сотрудников в настоящее время составляет 10 987 человек (предыдущий год: 10 629 че-

люков). «Кроме того, наши сотрудники становятся все более квалифицированными, так как требования растут, например, из-за цифровизации. Мы постоянно инвестируем в повышение квалификации», — говорит Томас Лейссинг.

Перспективы на текущий финансовый год сдержанные: продолжающийся кризис на Украине, нестабильность рынков энергоносителей и сырья, устойчиво высокая инфляция в ключевых регионах сбыта и дальнейшие надвигающиеся геополитические кризисы, а также огромные вызовы, связанные с изменением климата, являются определяющими факторами в общем экономическом прогнозе. Для EGGER дополнительные проблемы связаны с развитием валюты в Аргентине. Перспективы роста продаж и доходов группы EGGER неутешительны. «Очень сложно делать прогнозы на ближайшие месяцы. Тем



не менее, мы убеждены, что взяли верный курс, сделав ставку на долгосрочный рост собственными силами. Мы будем и впредь уделять особое внимание разнообразию продукции, диверсификации рынка, стабильным отношениям с нашими партнерами и постоянным инновациям для наших клиентов. Кроме того, мы сосредоточимся на дальнейшем улучшении наших показателей устойчивого развития», — говорит Томас Лейссинг. — Мы также будем инвестировать на таком же высоком уровне, как и в этом году. Ведь инвестиции для нас не ежегодные темы. Кроме того, Группа находится в очень стабильном финансовом положении, поэтому мы не только хотим, но и можем позволить себе инвестиции».

В эти трудные времена EGGER также видит возможности в конкуренции, в том числе потому, что компания находится в более выгодном техническом положении, чем некоторые из ее конкурентов на рынке. «Это то, чем мы должны воспользоваться. Тем не менее, ближайшие месяцы точно не будут легче», — подчёркивает в заключение Лейссинг.

**По материалам пресс-службы EGGER**



**КЛЕЕВАЯ И  
ЛАКОКРАСОЧНАЯ  
ПРОДУКЦИЯ**

*Краски Лаки Клеи*



# ЕВРОСТИЛЬ

— комплектующие для производства мебели —



## IBAVET

PAINT & VARNISH

ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

АКРИЛОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

НИТРОЦЕЛЛЮЛОЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПОЛИЭФИРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КРАСИТЕЛИ

ESFERA - МАТЕРИАЛЫ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ

ОГНЕЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ

[iba.vauresa](http://iba.vauresa)

РАЗБАВИТЕЛИ

## ESFERA

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

## esfera

**МАТЕРИАЛЫ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ  
для наружных и внутренних работ**



Серия esfera на водной основе, разработанная для защиты древесины, обеспечивает наилучшие характеристики и самый длительный срок службы, чтобы продлить внешний вид древесины и сохранить ее характерные черты.



ООО «Евростиль»

344025, г. Ростов-на-Дону, ул. Черевичкина, 101, тел.: +7(863) 333-01-01

143911, г. Балашиха, мкр. 1 Мая, д. 23, пом.12, тел.: +7(495)137-79-49

432072, Ульяновская обл., г. Ульяновск, пр. Созидателей, 27, тел.: +7(937) 275-81-25

E-mail: [info@ibavet.com](mailto:info@ibavet.com)

Web: [www.ibavet.com](http://www.ibavet.com)



**IT-ТЕХНОЛОГИИ  
ОБОРУДОВАНИЕ  
И ИНСТРУМЕНТЫ  
для производства мебели**

*Станки Инструмент  
ПО для мебельщиков*





# КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

+7 (496) 623-09-90 [www.bazisssoft.ru](http://www.bazisssoft.ru)





**СКАЧАТЬ**

ознакомительную  
версию

[www.k3-mebel.ru](http://www.k3-mebel.ru)



## Быстрое проектирование

- Простое конструирование индивидуальных изделий
- Расстановщик стандартных модулей
- Визуализация проекта
- Крепёж и кромки
- Фрезеровка и присадка



## Отчётная документация

Чертежи, спецификации, схемы сборки, смета



## Раскрой и стыковка со станками с ЧПУ

- Выгрузка карт раскроя на ФРЦ
- Управляющие программы для сверлильно-присадочных и фрезерных станков
- Поддержка технологии «Nesting»



## Гибкая настройка

- Индивидуальная настройка постпроцессоров для станков с ЧПУ
- Уникальные формы отчётной документации
- Поддержка скриптов
- Стыковка с ERP



## Подключаемые библиотеки

Листовые материалы и кромки «Egger», «Kronospan», «Lamarty», «Увадрев-Холдинг», столешницы от фабрики «Скиф», ящики «СТАРТ», «B-Slide» и другая фурнитура «BOYARD», раздвижные двери «Aristo», «Absolut», «RIAL.PRO».





ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ  
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

**ИНСТРУМЕНТ  
УСПЕХА!**

- **ИЗГОТОВЛЕНИЕ** насадных и концевых фрез для качественной деревообработки со сменными ножами из твёрдых сплавов и быстрорежущих сталей
- **ПОСТАВЛЯЕМ** запасные части, профильные и стандартные ножи к фрезам ЭЛСИ и других производителей
- **ОТПРАВКА** продукции транспортными компаниями и почтой



Россия, Владимирская обл., г.Муром, ул. Энергетиков, д. 1-Б  
Тел.: +7(49234)34647, моб.: +7 (920) 9201215 (WhatsApp, Viber)

[www.elsifr.ru](http://www.elsifr.ru)



## ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ПРОДУКЦИИ **КВ** В РОССИИ



**Kb (Kemal basaran) — турецкий производитель:**

- На рынке — более 30 лет
- Собственное производство 6500 кв.м
- Экспорт продукции в 13 стран мира
- Абразивные материалы разных конфигураций и размеров
- Полировальные пасты
- Пневматический инструмент



**ООО «ЕВРОСТИЛЬ»**  
г. Ростов-на-Дону,  
ул. Вити Черевичкина, 101  
тел. +7 (863) 333-01-01

**ОФИСАЛЫ** Московская обл.,  
г. Балашиха, микрорайон  
Первое Мая, 21А  
тел. +7 (495) 137-79-49

г. Краснодар,  
пос. Пригородный,  
ул. Победы 40  
тел. +7 (989) 123-30-30

г. Кузнецк,  
ул. Пензенская, 130А  
+7 (928) 129-08-59

г. Ульяновск, проспект  
Созидателей, 27, ст.1  
+7 (928) 150-97-88

# НА ШАГ БЛИЖЕ К ИЗГОТОВЛЕНИЮ КУХОНЬ ЗА 2 НЕДЕЛИ: ОПЫТ МФ «54 КУХНИ»

Новосибирская фабрика «54 кухни» более 10 лет занимается проектированием и изготовлением кухонь на заказ. С самого начала работы в компании были утверждены ценности, которые неизменны и по сей день. Среди них — работа в интересах клиента, уважение личности каждого сотрудника, стремление сделать сервис уникальным и постоянное развитие. И, конечно же, желание изготавливать кухни за 2 недели.



**Точка А.** Для повышения скорости объема работ компании требовалось повысить эффективность производства. Ранее разметка и присадка средней по размеру кухни занимала 1–2 дня.

**Точка Б.** На фабрике «54 кухни» рассчитали выгоду и приобрели у компании LIGA сверлильно-присадочный центр с ЧПУ KDT KD-610H. Теперь на разметку и присадку уходит не 2 дня, а всего 2 часа! 50–60 кухонь — это средний объем производства в настоящее время. Следующая задача в рамках цеха 370 м<sup>2</sup> — изготавливать 100 кухонь в месяц!

О выборе нового оборудования от LIGA, его преимуществах и планах на будущее рассказал **Антон Цюпа, директор МФ «54 кухни».**

## **Почему выбрали компанию LIGA?**

Сам я в оборудовании разбираюсь не так хорошо, поэтому я опирался на мнение людей, которым непосредственно доверяю. Этим человеком оказался Алексей из партнерской компании. Он сказал: «Антон, вот KDT, скоро будет выставка. Я буду там решать свои вопросы и заодно тебе что-то подберем». Мы поехали в Красноярск и увидели всё оборудование в работе. Там стоял сверлильно-присадочный центр 612, но нам больше подходил 610, да и стоил он на 1,5 млн руб. дешевле. Пришли, увидели в работе и вопросов больше не было. Покупаем.



### **Насколько легко было обучиться работе на станке?**

На мой взгляд, было очень легко. Технолог нашей компании за неделю до приезда станка съездил в Москву на несколько дней и прошел обучение в центре ПРАКТИКА. И уже в течение первой недели после поставки станка присадили 3–4 кухни. Дальше приняли решение, что на данном станке будет работать не 1 оператор, а каждый монтажник сам будет присаживать свою кухню. Все очень легко, интуитивно понятно. Сейчас вот вводим систему штрихкодирования. Из 10 бригад уже половина умеет присаживать на станке.

### **Какие преимущества у станка?**

«Станок очень понравился из-за того, что все интуитивно понятно, легкие интерфейсы, работает на Windows и стоит на 1,5 миллиона ниже от ближайших конкурентов! Сравнивали с другими компаниями, ездили на экскурсии. Выбранный мною станок вообще вне конкуренции.

Первое, что мы получили, — это скорость. Раньше разметка и присадка средней по размеру кухни занимала 1-2 дня в зависимости от компетенции мастера. Сейчас присадка занимает всего 2 часа. Мы стали еще на здоровенный шаг ближе к моей давней идее — изготавливать «ИНДИВИДУАЛЬНУЮ» кухню за 2 недели.

Следующее преимущество — это география присутствия. Мы уже ведем переговоры с тремя компаниями из Москвы. Получив от них качественные замеры и эскиз, мы с уверенностью в 10000% сделаем любую



качественную мебель, которая у них точно легко соберется, ведь присадка у нас теперь идеальная.

Следующее преимущество — это чистота в цехе. Мне очень хотелось создать образцовое производство, где нет пыли. Мы достигли этой цели!

Я приверженец кайдзен и хочу выстроить бережливое производство без лишних движений. Теперь у нас симулятор раскроя на форматном станке, на деталь клеится этикетка, далее кроится, оттуда уходит на присадку.

Кстати, почему именно монтажник сам присаживает детали? Он в процессе присадки их сортирует и сразу подвозит к столу уже подготовленный к сборке «конструктор».

### **Поделитесь планами на будущее!**

Вижу уже сейчас, что следующее узкое горлышко — кромкооблицовочный станок. Поскольку он у нас тихоходный, всего 7 метров в минуту, то он скоро станет станком для фасадов. А для корпусов купим станок KDT, быстроходный. Уже есть мысли.

Наш средний объем сейчас — 50–60 кухонь. Задача в рамках цеха 370 кв. м — изготавливать 100 кухонь в месяц!

\*\*\*

Компания LIGA благодарит Новосибирскую мебельную фабрику «54 кухни» за развернутый отзыв о сотрудничестве и выбор оборудования KDT.

KDT — современные решения для уверенного будущего вашего производства по доступным ценам!



# КЛЕИМ КРОМКУ: ОПЫТ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ

Напомним, что в №8 журнала «Мебельщик» вышла статья о клеевых составах, а в №9 статья о кромкооблицовочных станках. Третья часть закрывает тему клеев для кромкооблицовывания, здесь речь пойдет о том, как они ведут себя в реальных условиях. Впечатлениями поделятся люди знающие и опытные: начальники производств, технологи и владельцы мебельных производств. Если вкратце, то большие предприятия предпочитают немецкие и итальянские станки, к клеем нужно приравниваться, а трудовая дисциплина позволяет избежать многих проблем.

Сначала расскажем о предприятиях, которые откроют внутреннюю кухню своих производств. Чтобы читатель понимал, о каких масштабах идет речь, спикеры легкими штрихами обозначат занимаемую нишу и объемы производства. Далее напомним, о чем говорилось в предыдущих статьях и уточним ряд вопросов по поводу оборудования и клея. Для самых нетерпеливых в конце текста сжатые выводы.



## О КОМПАНИЯХ

**Станислав Кулешов, руководитель производства компании «Томские мебельные фасады», г. Томск:**

«Томские мебельные фасады» на рынке более 20 лет. Начинали мы с корпусной



Фото предоставлено компанией «Альтерна»

мебели, и это направление осталось до сих пор, выпускаем мебель на заказ и на склад (столы, мебель для ванных и др.), около 300–400 единиц в месяц.

Наша основная продукция — это фасады, в месяц производим больше 20 000 м<sup>2</sup> (совокупно акриловых, лакированных, фасадов из массива и пр.). Около 8 000 м<sup>2</sup> из них — это фасады из плитных материалов».



**Михаил Радков, директор по производству компании «Эксполес», г. Владивосток:**

*«Компании «Эксполес» 23 года, мы начинали с лесопереработки, потом углубились в мебельное направление. Сегодня, помимо полного цикла*

*лесопереработки, у нас есть все для производства мебели: фурнитура, более 300 декоров плитных материалов, работает производство изделий из стекла.*

*Наши клиенты — это как частные лица, так и мебельщики, которые занимаются проектированием, монтажом и так далее. Можно сказать, что мы их производственный блок: предоставляем услугу коммерческого раскроя, кромления и сверления, и, по итогу, имеем возможность выдать им готовый комплект для сборки изделия. У нас основной цех во Владивостоке, плюс производственные филиалы на Сахалине и в Хабаровске. Для понимания масштабов: только через Владивостокский цех ежемесячно проходит более 10 контейнеров плитных материалов, а просто реализация на рынке Дальнего Востока в несколько раз больше. Для нашего региона и для индивидуального производства это приличный объем».*



**Шахриёр Зоиров, инженер по внедрению новых технологий и оборудования компании «Альтерна», г. Екатеринбург:**

*«Мебельная компания «Альтерна» на рынке 25 лет, мы занимается серийным производством офисной и*

*ученической мебели, мебели для дома. Работаем с дилерами, с маркетплейсами и с конечным потребителем. Производство перерабатывает где-то 30–50 000 м<sup>2</sup> ЛДСП в месяц».*

**Денис Киселев, технолог 1 категории мебельной фабрики «Алмаз» (торговая марка «Любимый дом»), г. Волгодонск:**

*«Компания «Любимый дом» выпускает мебель с 1995 года и специализируется на серийном произ-*

*водстве. Предприятие располагается в городе Волгодонске Ростовской области. Цеха оснащены современным автоматизированным оборудованием, производственно-складские площади занимают больше 100 000 м<sup>2</sup>. В сутки мы клеим примерно 20 км кромки».*



**Валерий Зайнетдинов, начальник производства Верхне-Пышминской мебельной фабрики:**

*«Фабрика уже 25 лет на рынке, мы занимаемся производством корпусной мебели, в том числе шкафов и кухонь, в основном работа-*

*ем индивидуально, хотя есть и серийные заказы. Ежедневно мы наклеиваем около 2500 метров кромочных материалов».*



**Игорь Дмитриев, мебельное производство ИП Дмитриев И.А., г. Санкт-Петербург:**

*«Мебелью мы занимаемся около 12 лет. Работаем на заказ. Помимо этого, периодически покупаем станки, доводим до ума, работаем и*

*продаем. За это время было 16 форматок и 15 кромкооблицовочных, не считая ручной мелочи».*

## ОБОРУДОВАНИЕ

Мы поинтересовались, на каких именно кромкооблицовочных станках работают отечественные мебельщики. С одной стороны, техническое перевооружение последних лет, особенно после ковида, во многом шло за счет европейских станков. Российские представительства тех же Homag, Biesse или SCM еще в конце 2021 года работали практически без выходных. С другой стороны, после закрытия санкционного «шлагбаума» возникли проблемы с запчастями и техподдержкой у отдельных компаний, и самые нетерпеливые производители уже могли перейти на китайские машины.

**Станислав Кулешов:** *«У нас три кромкооблицовочных станка, два немецких и один итальянский, и каждый выполняет свою задачу, потому что перенастройка станка отнимает много времени. Упрощенно можно сказать, что один станок работает с «лазерной» кромкой, а два других с PUR разных сортов.*

*Вообще, наклеить кромку — это 10% всей работы, основные сложности связаны с материалами. Напри-*



Фото предоставлено компанией «Алмаз»

мер, очистительная жидкость может оставлять на некоторых деликатных поверхностях следы. В нашу линейку акриловых фасадов входит около 60 позиций, поэтому мы делим сочетаемые материалы (клей, очиститель, кромка и т.д.) на группы, которые отправляются на конкретный станок».

**Михаил Радьков:** «Все наши филиалы работают на станках IMA — это качественное оборудование, одно из лучших в индустрии, которое, слава Богу, редко ломается, если его хорошо обслуживать. Конечно, бывают поломки, бывают нужны расходники и запчасти, но не могу сказать, что это критическая проблема, справляемся. Да и представители IMA в России не отвернулись от нашего рынка, в отличии от других. За это им отдельная благодарность».

**Шахриёр Зоиров:** «Оборудование у нас в основном Нотаг, в частности, все кромочники. Почему именно Нотаг? Потому что 25 лет назад на рынке других станков и не было. Мы начинали с них, они себя отлично зарекомендовали. Станки, конечно, не дешевые по сравнению с остальными конкурентами, но цена себя оправдывает при эксплуатации: работаешь — работаешь, проблем не знаешь».

**Денис Киселев:** «Наш парк кромкооблицовочных станков построен на базе машин Stream A итальянской фирмы Biesse: две четырехсторонние линии, двухсторонние линии, простые одиночные машины. Поскольку станки однотипные, нам проще их обслуживать и поддерживать в надлежащем виде. Недавно у нас появился еще один итальянец, уже от компании SCM. Это узкоспециализированный станок для изготовления фасадов с интегрированной ручкой. И есть еще один китайский станок KDT, решающий отдельную задачу, он обрабатывает детали под 45°. Сово-

купная производительность станков достигает, в среднем, 600 км в месяц».

Средняя, «крейсерская» скорость подачи на станках у нас 22 м/мин, но, конечно, она может немного отличаться. Например, на четырехсторонних линиях машины скомпонованы по две и клеят кромку на противоположные торцы. Первая пара клеит длинные стороны и работает на 24 м/мин, а вторая клеит короткие на 20 м/мин, потому что там уже работает узел обкатки углов «раунд»».

**Валерий Зайнетдинов:** «Основную работу у нас выполняют кромкооблицовочные станки Нотаг и Brandt. Криволинейные детали кромим на Vitar Eclipse, это итальянская машина, когда появился первый экземпляр в России, мы его приобрели. Впечатление хорошее, машинка надежная, качество устраивает».

Средняя скорость подачи на проходных станках 20 м/мин. Если бы у нас было серийное производство, то операторы, конечно, устали бы бегать туда-сюда, но на индивидуальных заказах у них есть паузы, как минимум, есть время посмотреть этикетку, чтобы правильно сориентировать деталь».

Отдельной строкой приводим рассказ Игоря Дмитриева, мастера, который перебрал и восстановил множество кромкооблицовочных станков. Он рассказывает про эти машины сразу с нескольких точек зрения: оператора станка, покупателя оборудования и владельца производства.

**Игорь Дмитриев:** «Расскажу выборочно, какие станки у меня были. Одним из первых был SCM Basic, после которого я зарекся иметь дело с итальянски-



Фото предоставлено ИП Дмитриев И.А.



ми станками, потому что это очень сложный аппарат, есть гораздо проще и выносливее. Итальянцы, конечно, молодцы, они делают хорошо и красиво, но чересчур заморочено. Например, для кромки 2 мм у них прижимной валик, а для 0,4 мм — лентопротяжный механизм, то есть, просто так не перестроиться. Мало того, в некоторых станках они делают две гильотины.

Cehisa — достойные испанские станки с очень надежными движками. Но клеевая ванна внизу, и если люди не чистят переливочные окна, то клей заливают карданную передачу — станок просто останавливается.

Были станки Holz-Her. Их я тоже зарекаюсь покупать, потому что они очень нежные и капризные. Например, не любят перепады напряжения, им нужен стабилизатор напряжения, иначе могут вылететь. Но главный минус, я считаю, это их картриджная система. Да, клеевой шов получается тонким, но что мне делать, если я, допустим, перехожу с белой кромки на черную? Я ставлю тубу черного клея, и какое-то количество деталей у меня все равно будет с белым швом, потому что в системе клей остался. С другой стороны, люди, которым я эти станки передал, остались довольны, видимо, разобрались.

Самая достойная машина, на мой взгляд, это Hebrock. Сейчас у меня станок 2013 года, у него есть пазовальный узел и раунд, что существенно упрощает обработку деталей. Все сделано достаточно четко и грамотно. У них клеевая ванна находится сверху, и это главное преимущество для станков, неважно, работают они на PUR или на обычном EVA. И не надо его подгонять [примечание: у станков Hebrock скорость подачи не превышает 10 м/мин], понятное дело, поток потоком, но на большой скорости может страдать качество, а при нормальной подаче у тебя и качество хорошее, и станок дольше проживет. К примеру, у меня весной в Иркутск забрали станок 1998 года выпуска. Машина отлично работает, и, думаю, будет работать еще очень долго, и в этом отличие Hebrock от других станков».

## КЛЕЙ

Тут мы уточняли, какими и, главное, чьими клеевыми составами пользуются компании. Интрига в том, что европейские компании преимущественно прекратили официальные поставки. На замену ушедшим выдвигаются производители из Турции и Китая, но, судя по отзывам мультибрендовых поставщиков, среди тех и других слишком много разных заводов и слишком мало стабильного качества, поэтому приходится тща-



Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

тельно и вдумчиво выбирать, с кем иметь дело. Как фабрики выходят из этой ситуации, как они подбирают нужный состав и как проверяют качество наклейки кромки?

Кроме того, мы интересовались, кто из компаний и для чего пользуется PUR. Ранее поставщики клеев, с которыми мы разговаривали, утверждали, что потребление полиуретана растет, а поставщики оборудования заявляли, что полиуретан используют уже не только для изготовления фасадов, но даже для кромления деталей при коммерческом раскрое. Настолько ли распространен PUR и где его все-таки применяют?

Ну, и пара общих вопросов, вроде того, насколько капризны клеевые составы и каков вклад дисциплинированного оператора в качество продукции?

**Станислав Кулешов:** «EVA-клей мы применяем только для работы с ЛДСП. Для фасадов мы используем либо лазерную, бесшовную технологию, либо PUR.

Изначально мы работали с акриловыми плитами и «лазерной» кромкой. Со временем у нас появились плиты типа SynchronWood, и возник вопрос, какой клей использовать. Поскольку PUR более устойчив к проникновению влаги в шов между кромкой и плитой, и не оставляет видимого клеевого шва, то для кромкооблицовки фасадов мы применяем его.

Мы пользуемся европейскими клеевыми составами. Российские клеи, к сожалению, не подходят по качеству, как и китайские. Хотя, в определенных условиях они могут оказаться даже лучше. Был случай, когда европейский состав не мог удержать пластик без адгезионного слоя, а китайский приклеил намертво. Но это исключение из правил.

К сожалению, никогда не бывает так, что тебе посоветовали материал, ты его приносишь на производство и сразу работаешь. Чтобы подобрать нужный клей, мы проверяем минимум 20 разных составов от разных поставщиков. Все клеевые составы разные, даже у одного и того же производителя они могут отличаться от поставки к поставке. Допустим, изменили компоненты, не смогли достать прежние или просто сменили поставщика, поэтому мы постоянно тестируем материалы. На сегодняшний день для нанесения кромки мы используем 6 клеев, и есть еще 12 «запасных», на которые мы в случае чего можем быстро перейти, не останавливая производство.



Фото предоставлено компанией «Алмаз»

Все клеи очень чувствительны к влажности, температуре и условиям хранения. Бывает, что хороший, дорогой клей не работает. Элементарно, в зимний период открыли ворота в цеху, чтобы завезти палету, и всё. Температура изменилась, влажность тоже, и клей активируется раньше или позже, чем нужно. Тут все очень тонко.

Визуально оценить качество приклеивания нельзя, поэтому мы прокатываем пробный образец, а на следующий день берем и отрываем кромку, смотрим клеевой слой. Иногда бывает, что качество приклеивания партии фасадов оказывается под вопросом, к сожалению, не всегда качество материалов, которые мы покупаем, оказывается на высоте. Это касается как кромки, на которой может не быть адгезионного слоя, так и клея».

**Михаил Радьков:** «На сегодняшний день EVA используем только на криволинейных ручных станках для изготовления нестандартных мелких деталей, а весь основной поток кромится только на PUR.

Чисто географически может казаться, что нам проще пользоваться китайскими клеями, но есть

одно «но». «Дальневосточный» происходит от слова «дальний», и мы действительно далеко от центральной части страны. Поэтому нам, дальневосточникам, важен сильный и профессиональный сервис. Рискованно и проблематично брать что-то напрямую с Китая, не зная, как с этим работать. Мы не готовы потом разбираться с последствиями низкого качества, потому что у нас основные задачи заключаются, все-таки, в другом. Китайцы — молодцы, они много чего делают, но в том и проблема, что они делают всё и все. И найти того, кто пришлет качественный продукт действительно сложно. А найти еще и хороший сервис обслуживания пока кажется совсем невозможным.

Нам нужны современные технологии, профессионалы, которые отвечают за свой продукт и разбираются в нем. Лично мне важно, чтобы потом не было головной боли от использования этого продукта. Сегодня остался один качественный и надежный поставщик в России. Думаю, его все знают, среди тех, кто работает с PUR-ом.

Наша компания использует больше десятка видов клеев, потому что, во-первых, мы работаем не только в коммерческом раскрое, но и в деревообработке, а во-вторых, наши производственные блоки работают в разных условиях с разными номенклатурами. Вполне может быть, что один станок и один клей по-разному ведут себя в географически разных местах, это связано с микроклиматом в помещении и климатом снаружи.

PUR мы начали использовать где-то в 2017 году, когда запустили производство фасадов. Мы же понимаем, да, что этот продукт требует минимальной



Фото предоставлено компанией «Альтерна»

толщины клеевого шва и его влагостойкости, а полиуретан этим требованиям отвечает. У нас есть все варианты оборудования для клея: и отдельный плавитель, и предрасплавы, и клеевые ванны для гранул. Работаем с двумя цветами клея, прозрачным и белым, выбирая в зависимости от декора плит.

Но есть и обратная сторона медали: работать на полиуретане очень проблематично, он требует строгой дисциплины на производстве. Если EVA — это клей, который, грубо говоря, засыпал и работаешь, то полиуретан — это правильные условия хранения, правильные запчасти, правильные станки, обслуживание узлов на станках. Этот клей очень капризно относится к влажности воздуха, к остановке станков на выходные и так далее. Кроме того, если ты что-то не так наклеил, переделать трудно, а если пренебрег правилами хранения или консервирования, то запчасти стоимостью в 200–300 тысяч рублей можно только выкинуть».

**Шахриёр Зоиров:** «При изготовлении офисной мебели мы используем EVA, а для мебели для ванных комнат — полиуретан. Собственно, мы и начали работать с PUR потому, что заказчику нужна была влагостойкая мебель. Но влагостойкая плита — это дорого, а если «катать» обычный лист в PUR, эффект получается тот же. Решили, что лучше взять дорогостоящий станок, чем покупать дорогостоящий материал.

Мы применяем три вида клея. Первый клей — PUR, второй клей — EVA для станков проходного типа, которые «катают» прямые детали, третий — EVA для криволинейных, эргономичных деталей, для полуавтоматических станков, потому что там скорости подачи намного ниже, и вязкость клея другая.

У нас специфика в том, что мы заточены на большие объемы, поэтому нам нужно один раз настроить оборудование — и работать. Лет двадцать мы сидели на отличных немецких клеях lowat, и даже когда начались проблемы с поставками, держались до последнего, потому что клей был проверен, и никаких проблем с кромкой у нас не было.

Клей — это такая штука, которую очень сложно проверить в нелабораторных условиях, поэтому у нас есть отдел ОТК, который проверяет качество приклеивания кромки и тестирует клеевые составы. Сейчас мы перешли на турецкий клей Nobel, пока нареканий к нему нет».

**Денис Киселев:** «Для деталей корпусов мы используем клей EVA, но уже при эксплуатации при нагреве



Фото предоставлено компанией ИП Дмитриев И.А.

где-то до 70–80°C он размягчается, и кромочный материал начинает отставать от торца. Крупные заказчики просят, чтобы клеи выдерживали нагрев не менее 95°C. Поэтому мы сейчас проводим сравнительный анализ клеевых составов Henkel и lowat, их продукты на основе полиолефина должны выдерживать даже больше 100°C.

То есть, на прямолинейных станках мы будем использовать более высокотемпературные полиолефиновые клеи, а криволинейные станки вероятно будут работать с низкотемпературным EVA, чтобы кромочный материал не плавился в момент нанесения клея.

Полиуретановый клей мы используем на фасадах с интегрированной ручкой. Если при обычной прямой кромкооблицовке мы наносим клей на детали, то здесь клей наносится на кромочный материал, который прикатывается к фигурному профилю специальными роликами. Соответственно, PUR нам отлично подходит, поскольку у него рабочая температура около 140°C, ниже, чем у EVA, и он не перегревает кромку.



Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

Возвращаясь к выбору клеевых составов. Поскольку нам нужно выбрать наилучшие варианты, то качество клеев и клеевых швов мы оцениваем в лаборатории. Раньше это все проверяли визуально, смотрели наполненность шва, в лучшем случае, через увеличительное стекло, и просто отрывали кромку руками. Сейчас мы подходим к этому вопросу серьезнее, приобретаем оборудование и делаем более полные и масштабные тесты.

Мы берем мешок клея и делаем 10–12 образцов на разных температурных режимах и материалах. В лаборатории при помощи микроскопа проверяют наполненность шва, отсутствие изъянов и пропусков клея, исследуют его равномерность и толщину. Кроме того, смотрят, как клей поведет себя при нагреве или во влажной камере».

**Валерий Зайнетдинов:** «Раньше мы работали на клеях Henkel и Robust, но еще два года назад, когда с ними начались перебои, к нам пришли поставщики и предложили попробовать турецкий клей Maktherm. Их технологи приезжали на производство, мы испытывали клей, долго приноравливались. На сегодняшний день качество устраивает, работаем на нем. Правда, есть одно «но», может быть, что название то же, а заводы-производители разные. Мы снабженцев просим, чтобы клей приезжал именно с определенного завода.

Вообще, мы используем три вида клея. Высокотемпературный EVA для корпусных деталей, низкотемпературный для радиусных, и PUR для фасадов. Но отмечаем тенденцию, что заказчики все чаще заказывают и детали корпусов на полиуретане. Конечно, получается дороже, но надежнее.

Наш станок Hotsag оборудован клеевой ванной, которая может работать с PUR и с EVA. Но на PUR мы работаем чуть более полугода. Начали потому, что заказчики часто обращались с вопросами, почему мы не делаем фасады на полиуретане. Откровенно говоря, мы опасались иметь дело с этим составом, потому что нужно организовывать и уход за ванной, и условия хранения клея. Но когда взялись, то разработали свою систему организации труда и нормально работаем.

Мы выбрали два дня в неделю, когда катаем полиуретан. Если в эти дни нет таких заказов, то клеим обычным EVA. У нас отлично работает отдел планирования, который следит за сроками и объединяет операции, которые идут вразнобой. Мы знаем, сколько кромки нам нужно будет наклеить, и берем соответствующее количество полиуретанового клея.

То есть, мы исключительно организационными мерами добиваемся, чтобы у нас была чистая ванна и ее не приходилось отскребать, просто засыпаем в кон-

це смены очиститель, запускаем программу очистки, сливаем остатки и все, можно ехать дальше.

Да, мы слышали, что если после полиуретана работать на этиленвинилацетате, то можно засыпать остатки PUR в клеевой ванне не очистителем, а сразу EVA. Но в нынешней ситуации, когда крайне сложно и дорого достать запчасти, мы считаем, что лучше работать по инструкции. Чистота ванны, в общем, залог надежности».

**Игорь Дмитриев:** «Клеями я пользовался всякими. Дело в том, что, если у тебя соседи без кромкооблицовочных станков, ты можешь покупать дорогой клей, он очень быстро окупается. Но когда работаешь самостоятельно, то нужно выбирать. Я сначала пробовал клеи lowat без наполнения, но они подходят для MDF, а мне нужен клей, который работает и с MDF, и с ДСП. Он хорошо склеивает, но пачкает, а чтобы подбирать, нужно каждый раз покупать новый мешок. Так же вел себя Follmann 1851.

Мне очень понравился клей Henkel 621 нашего питерского производства, но после наступления некоторых событий он сначала подорожал, а потом вообще исчез. На данный момент я работаю на клее Nobel NB-40, он не размазывается и клеит более-менее адекватно.

На PUR я не работал. Да, детали после полиуретана можно опускать в воду, но, ребята, мы же делаем мебель из опилок, а опилки все равно разбухают. Кроме того, станок после PUR надо чистить, и сегодня ты об этом вспомнил, завтра вспомнил, а послезавтра он схватится и всё, ты его ломом не разобьешь. Хотя, если с утра до ночи идет поток, проблем с этим не будет».

## РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ

В этом блоке мы спрашивали у спикеров, как управлять кромкооблицовочным оборудованием, насколько часто его приходится «подкручивать», и от чего это зависит. Уточнили, как и зачем контролировать качество приклеивания и какими организационными мероприятиями можно упростить жизнь операторов и предприятия в целом. К примеру, выяснилось, что контроль качества помогает не только обойтись без рекламаций, но и защищает от переделок чужой работы, которую тебе пытаются вменить.

**Станислав Кулешов:** «По поводу настроек станка нет универсальных советов. Есть главная задача — сделать максимум «квадратуры» за смену, и мы подбираем два основных параметра: скорость подачи

станка и температуру клеевой ванны. Но порой клей ставит условия: допустим, мы хотим работать на 12 метрах в минуту, а приходится работать на пяти, потому что кромка иначе не приклеивается».

**Михаил Радьков:** «Когда ты производишь много продукции и отвечаешь за результат, то должна быть возможность убедиться в качестве приклеивания, ведь это то, что отвечает за срок службы твоего продукта. У нас есть специальные инструменты, с помощью которых, при необходимости, мы можем полностью исследовать весь клеевой шов подетально.

Если клиент приходит с претензией, что у него через полгода отклеилась кромка, и он может доказать, что деталь вышла с нашего производства, то, безусловно, мы ее переделаем. Брак бывает у всех. Но, помимо этого, встречаются и хитрецы, которые из нашего материала делают мебель в гаражах, а потом пытаются доказать, что это мы ее изготовили плохого качества. Они думают, что все детали одинаковые, но когда я беру деталь в руки, то запросто могу увидеть почерк наших станков: потому что это IMA и потому что это PUR».

**Шахриёр Зоиров:** «При правильной настройке клей ведет себя предсказуемо. Если ты настроил станок, и ничего не менялось, то не бывает так, что клея вдруг стало больше или меньше. Если что-то пошло не так, то, скорее всего, какой-то агрегат выходит из строя.

Само собой, станки бывают разные. Если оборудование с ручными настройками и, возможно, уже изношенное, то оператор руками и глазами проверяет каждую регулировку — не сбилась ли. Еще бывает, что на станках работают в несколько смен, и нужно смо-



Фото предоставлено компанией ИП Дмитриев И.А.

треть, что после себя оставил предыдущий оператор. Если же оборудование на сервоприводах, то там вообще всё с пульта настраивается. Оператор никуда не ходит, ничего не подкручивает, просто открывает монитор, проверяет настройки и запускает станок.

У нас оборудование работает стабильно. Условно говоря, если станок настроили, то до конца смены он будет работать без изменений. А там уже зависит от технического обслуживания. То есть, если клеевую ванну долго не чистили, то, естественно, всё забивается, подача становится неравномерной, начинаются проблемы. А если техническое обслуживание делается своевременно, все агрегаты работают в штатном режиме, то никаких проблем с клеем не будет».



Фото предоставлено компанией «Альтерна»

**Денис Киселев:** «Насколько часто приходится «подкручивать» настройки? Если мы правильно выбрали клей, подобрали режимы работы и температуру, то вообще не приходится. Единственное, бывает сезонная регулировка. Допустим, зимой рабочую температуру нужно делать немного выше, потому что помещение остывает, вряд ли в нем будет 25–27°C. Грубо говоря, если рабочий диапазон клея 180–200°C, то зимой мы работаем на 200°C. А летом, соответственно, уменьшаем температуру, потому что вокруг тепло».

Но я опираюсь на свой опыт, в другом регионе может быть совсем по-другому. Возможно, где-нибудь северней вообще всё хорошо, нет сезонных перепадов, и они не меняют настройки круглый год. Но у нас, например, на прошлой неделе было 42°C в тени, и это нужно учитывать».

**Валерий Зайнетдинов:** «То, насколько часто приходится регулировать настройки станка, зависит

от помещения, от температуры, от влажности и так далее. Бывают очень капризные станки. Но мы подстраиваем оборудование раз в 2–3 дня. Второй номер, который принимает детали, оценивает качество шва и видит, когда пора вносить коррективы. Когда есть опыт, это заметно».

А чтобы контролировать качество приклеивания, мы установили для работников правила: каждые два часа они прогоняют бросовую заготовку, откладывают на пять минут, а потом отрывают кромку. Условно, если на кромке остается стружка, все хорошо».

У нас был опыт, когда нам поставили кромку с очень плохим праймером, и она начала отваливаться. После этого мы ввели контроль, и если что-то случилось, то мы можем примерно оценить, когда это началось, и перебирать не все заготовки за день, а максимум за последние два часа».

**Игорь Дмитриев:** «Я всегда слежу за рабочей температурой. Знаю, что многие вообще не меняют температуру, потому что, во-первых, не знают, как перенастроить станок, а, во-вторых, зачем? Привезли клей, работник насыпал и погнал».

У меня с этим строго, я беру в расчет, что если температура на улице поднимается, то клей будет расплавляться быстрее, будет слишком текучим и начнет пачкаться. На клее Nobel я подобрал температуру 176–180°C, если, допустим, похолодало, я поднимаю до 185°C, не больше, не люблю перегревать станки. Даже если работать, допустим, на 180°C, то примерно после второго часа работы клей будет плыть. Во-первых, перегревается ванна, во-вторых, сам клей. Если станок долго работает, надо уменьшать его температуру».

\*\*\*

Большие предприятия ожидаемо предпочитают тяжелое европейское оборудование, которое пусть и уступает современным китайским станкам по количеству «наворотов», но зато имеет огромный запас прочности, стабильно держит настройки и работает в две, а то и три смены. Вообще, крупные фабрики до последнего времени не рассматривали китайское оборудование как альтернативу, поэтому пока нет толковой статистики, как оно ведет себя в суровых производственных условиях».

Основную работу на фабриках выполняют автоматические проходные кромкооблицовочные станки, которые обрабатывают прямые детали. С радиусными заготовками справляются ручные кромкооблицовочные



Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

станки. Из-за этого разделения минимальный комплект клеев на производстве включает высокотемпературный EVA для проходных кромочников и низкотемпературный EVA для ручных. Чем шире номенклатура изделий и материалов, тем больше видов клея будет использоваться. Кроме того, производства непрерывного цикла не могут себе позволить долго искать замену клею, поэтому у них есть солидная «скамейка запасных».

Находят подтверждение слова продавцов оборудования о том, что все больше предприятий переходят на полиуретан. К использованию PUR фабрики подталкивают как пожелания клиентов, так и действия конкурентов. Никто не хочет отстать от прогресса, и вот клей для тонкого и стойкого шва можно найти не только на производстве фасадов, но даже на коммерческом раскрое, не говоря про индивидуальные заказы. Благо, возможность работать с полиуретаном есть почти у любого солидного современного станка.

Интересно посмотреть на тяжеловеса мебельного производства, компанию «Алмаз», которая осваивает полиолефиновые клеи для производства корпусных деталей. Как мы помним, они такие же термопластичные, как EVA, но температурная стойкость у них значительно выше, до 100°C. Если дело у «Алмаза» пойдет, то, возможно, в перспективе полиолефины перестанут быть экзотикой на отечественном мебельном рынке.

Производители отмечают, что нет универсального клеевого состава. Если оператор берет новый клей, не глядя засыпает его в клеевку и начинает работать, это говорит не только о лихости этого мастера, но и о сомнительном уровне компетенции. Как следует из отзывов, подбор подходящего клея – это кропотливый процесс, причем нельзя ориентироваться только на цену, хотя дорогие клеи более стабильны по составу от партии к партии и с ними проще иметь дело в долгосрочной перспективе. Кроме того, клеи довольно капризно относятся к изменению микроклимата в помещении и очень не любят перегрева.

Фабрики внимательно следят за качеством приклеивания кромки, потому что никто не любит рекламации. Хорошо, когда есть возможность отправить закрамленную деталь в лабораторию, но экспресс-тесты с отрыванием кромки проводят повсеместно, они остаются вполне рабочим методом.

И все, буквально, все спикеры от поставщиков клея до технологов говорят о том, как важна дисциплина на производстве. Большую часть рекламаций и отказа оборудования можно предупредить вполне бюджетно, если вовремя проводить техобслуживание и следить за продукцией.

*Николай Фефер*

# ТУРСЛЕТ ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ

С 9 по 11 июня 2023 года на берегу Волги недалеко от Ярославля прошел третий мебельный туристический слет, посвященный «Дню мебельщика». Организатором ежегодного мероприятия по традиции стала компания «ФДМ», а количество участников выросло до полутысячи человек.



## ИДЕЯ

Начнем с того, что название компании «ФДМ» развивается в словосочетание «фурнитура для мебели». После попытки найти прямую связь между шариковыми направляющими и суровым отечественным туризмом самое время вспомнить, что комплектующие покупают люди, и покупают они у людей.

«Мы задумывали мероприятие, которое могло бы улучшить взаимопонимание между менеджерами компании и нашими клиентами, — пояснил учредитель компании «ФДМ» Юрий Саблин. — Всегда есть какие-то проблемы, всегда кто-то чем-то недоволен, и мы подумали, что такое событие положительно повлияет на наше общение друг с другом.

Мы обратили внимание, что день мебельщика — это вторая суббота июня, это уже лето, можно пробовать ходить в походы с палатками. Но не просто петь песни, а еще и участвовать в соревнованиях,

потому что людей сближает именно совместное преодоление препятствий. Как минимум, они должны собраться как команда, придумать название, выбрать лидера, решить, кто будет готовить еду (да, на турслете люди сами себе готовят еду!), а потом уже они будут участвовать в спортивных соревнованиях, что-то делать, кого-то побеждать.

Но мы не создавали сложностей специально. Добраться до нас легко можно было на машине, хотя в этом году был один герой, который пришел пешком. Да и сложность участия в командных соревнованиях была разной, чтобы любой человек при желании мог проявить себя. У нас были как активные мероприятия, вроде перетягивания каната, так и спокойные».

Отдельным плюсом организаторы считают то, что формат турслета подходит для большого числа людей, причем, не только самих мебельщиков, но и их родных и близких. Пока родители яростно рубились



в состязаниях или болели за своих, детей развлекали приглашенные аниматоры.

## РЕАЛИЗАЦИЯ

Организаторы не просто нашли большую поляну, куда люди могли бы приехать со своими палатками, котелками, спальными мешками. «ФДМ» предоставила дрова и воду, поставила биотуалеты и наняла охрану, которая днем и ночью обеспечивала порядок, нашла команду ведущих, которые помогали организовывать праздник, и организовала дежурный транспорт. Остальное было на усмотрение людей: что они едят, что берут с собой и где спят.

*«В первый год собралось 120 человек, — напомнил Юрий Саблин, — и по командам их распределили мы. На второй год было 350 человек, их тоже распределяли. В этом году собралось 500 человек, и команды были уже готовые. Хорошо даже, что прогноз погоды обещал заморозки, и еще сотня человек отказалась ехать, так бы было 600.»*

*В команде не обязательно собираются люди из одной фирмы. Да, в этом году была такая команда «Мансары», где участвовали владельцы семейной компании и их сотрудники, но, например, в команде «Альфа-мебельщики» собралось больше 70 человек из разных городов и компаний. На следующий год я буду вводить требования к командам: минимально 20 человек взрослых, а максимально 50. Детей же может быть сколько угодно.»*

Весь турслет длился три дня. В день заезда прошел приветственный ужин, где гостям приготовили плов, шашлык, чай и костер. Люди играли на гитарах, пели песни и разговаривали «за жизнь». Самые азартные играли в «Мебельный бизнес» — адаптированную «Мафию», где действуют Альфа-мебельщики, Налоговики, Гаражники и другие участники мебельного рынка.

Второй день был крайне интенсивным, в него вошли спортивно-массовые мероприятия, бизнес-часть, творческий вечер с пятиминутными театральными выступлениями (в костюмах и гриме, на секундочку), дискотека под открытым небом и фаер-шоу.

На фоне этого третий день выглядел довольно расслабленно и отметился преимущественно детской программой — большим квестом, который устраивали все команды по очереди, то есть, каждая команда проводила для детей соревнование, игру или конкурс.

Вообще, родители могли не беспокоиться, что их чада оставлены без присмотра, за детьми с 10 часов

утра до 20 часов вечера внимательно следили два приглашенных аниматора.

Платный входной билет на турслет (1300 рублей) нужен в первую очередь для того, чтобы повисить посещаемость. *«Когда люди платят за участие даже небольшие деньги, — отметил учредитель «ФДМ», — то они чувствуют какую-то ответственность и приезжают с вероятностью 90%».*

## РЕЗУЛЬТАТ

*«Во-первых, — рассказал Юрий Саблин, — мы хотели, чтобы наши сотрудники и наши клиенты лучше понимали друг друга. Мы этого добились. Во-вторых, мебельная среда всегда была довольно кислотной, агрессивной. Сейчас ситуация стала меняться, благодаря Юре Архипенкову, который учит молодых мебельщиков, благодаря Диме Дмитриеву, который все рассказывает и показывает, и благодаря этому турслету, где все стали общаться друг с другом, независимо от того, кто как продает и кто что как делает. Мебельщики находят общие интересы и встречаются уже не в первый раз. У нас очень небольшое*





количество отвалившихся, не участвующих в турслете повторно, 10–15%. В это число входят те, кто переехал, заболел или еще что-то. То есть, людям понравился этот формат, они приезжают с семьями, общаются про бизнес и про жизнь, они стали лучше друг друга понимать и больше дружить».

В следующем году компания планирует поменять локацию, чтобы привлечь людей, которым не комфортно отдыхать в палатках. Организаторы нашли новую большую площадку, где помимо места для кемпинга есть коттеджные домики. По предварительным оценкам, на новой поляне может разместиться не меньше



пары тысяч человек. Но сам формат мероприятия останется без изменений, сохранятся и его «изюминки»: спортивные мероприятия и творческие вечера.

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

**Дмитрий Дмитриев, мебельщик, видеоблогер, капитан команды «Герои»:**

*«Слет — это уникальное событие, потому что в одном месте в неформальной обстановке собирается столько прямых конкурентов. Это в нашей команде сборная солянка из разных городов, а в основном, здесь мебельщики из Ярославля и окрестностей. И соперничество проходит уже в игровой форме, сглаженной, оно больше объединяет, чем разобщает. Конечно, Юра — огромный молодец.*



*Такая встряска, мне кажется, очень полезна, потому что мы, мебельщики, грязнем в нашей ежедневной рутине, в проблемах, которым не видно конца и края. А тут вдруг тесное общение, и я с интересом наблюдаю, когда мебельщики одного уровня или близких уровней начинают друг с другом разговаривать и вдруг видят, что проблемы, с которыми они ежедневно сталкиваются, — не уникальные, что абсолютно те же самые трудности у других компаний и у других мастеров. И это реально дает силы! Ты понимаешь, что не один такой, у которого постоянно все наперекос, что у других тоже так бывает. Я уверен, что после такого турслета люди едут домой уже с совершенно другими мыслями, заряженные позитивом.*

*Да, это скорее эмоциональное мероприятие, но, повторюсь, оно необходимо, потому что их совсем мало. А тем более, когда оно настолько доступно, что тебе не нужно ехать или лететь в другой город на какой-нибудь тренинг, тратить 50–100 тысяч,*

чтобы получить заряд и драйв. Слет необходим даже больше, чем знания, потому что знаний у мебельщиков, в принципе, хватает, они их получают на своем ежедневном опыте, а слет удовлетворяет потребность в общении с единомышленниками».

**Юрий Архипенков, мебельщик, бизнес-тренер, капитан команды «Альфа-мебельщики»:**

«Изыюминка турслета в том, что это неформальное мероприятие без галстуков, без официоза, где все равны независимо от масштаба компании, независимо от того, производитель это, продавец или поставщик. Все на одной волне и хотят отдохнуть, пообщаться, познакомиться, поделиться эмоциями, передать и перенять опыт.

Выставка — это все-таки другое, там есть границы, барьеры, небольшая пафосность. На них многие мебельщики среднего и ниже среднего уровня стесняются. А этот формат очень хорошо подходит для общения: за костром, за общением, за состязаниями, за песнями. Тут каждый чувствует себя комфортно, каждый может найти круг общения и даже заключить партнерские отношения, поскольку тут много разных представителей мебельного бизнеса: поставщики, дизайнеров, производителей, продавцов.

В моей команде, например, несколько человек пообщались с поставщиками фурнитуры, договорились о том, что в их город будет налажена логистика. Скажем так, из моей команды человека четыре договорились о конкретных взаимоотношениях и заключили предварительные договоренности, которые потом уже превратились в партнерство.

Кроме того, на этом мероприятии много очень взрослых людей, в том числе за 50. Это люди, которые, скорее всего, уже не посещают другие мероприятия в силу возраста или статуса. А здесь они собрались, и это взрослая, вполне состоявшаяся аудитория, которая уже устала от типовых развлекательных мероприятий вроде нынешних квестов, не хочет в них участвовать, а ищет новые форматы.

Третий год подряд Юра проводит турслет, но еще немногие компании решаются в них участвовать. Собственно, наша команда в прошлом году была первой, географически не привязанной к Ярославлю. Команда состоит из учеников моих тренингов, которые приехали из разных городов, у нас очень обширная география. В этом году нас было 73 человека, мы заняли первое место и показали пример целеустремленности и командного духа. Посмотрев на нас, на наш задор, другие участники ставят планы на следующий год и также собираются приехать командой.



«Действительно, такие мероприятия нужны и востребованы, мебельной отрасли этого не хватает. Но, хотя у нас нет подобных примеров и этот формат толком не с чем сравнить, он работает и приносит хорошие результаты».

**Ирина Малахова, руководитель отдела продаж расходных материалов компании LIGA:**

«Конечно, мы ехали туда не только чаю попить, но у компании не было цели громко о себе заявить. У меня, например, была задача пообщаться по своему направлению, узнать, какие клеевые системы мебельщики используют в своем производстве, обменяться информацией. В нашей команде были коллеги из Ростова, Костромы, Ярославля, Пензы в том числе, и у меня в результате сложилось понимание, что используют в разных регионах. Получился такой мини-анализ без непосредственного выезда в поля.

Неформальное общение сближает, во время него люди общаются на более простом языке и могут непосредственно обмениваться опытом. Допустим, во





время вечерних посиделок мебельщики спрашивают друг друга, кто что рекомендует по оборудованию, по расходным материалам, кто какую фурнитуру закупает и так далее. То есть, они не пробиваются через закрытые двери, а активно делятся информацией, какими-то лайфхаками, что-то рассказывают.

И это все происходило очень ненавязчиво. Например, когда мебельщик задал технический вопрос, я ответила, что под эту задачу у нас есть оборудование. Он попросил контакты специалистов по станкам, они пообщались, и вот, как недавно выяснилось, к нему уехал кромоочиститель.

Если раньше мебельщики платили деньги за то, чтобы попасть на семинар и что-то узнать, то здесь у них была отличная возможность получить много информации сразу. И люди сами начинают думать, может быть тоже покраску запустить, или пресс купить, или еще что-то. Это дорогого стоит».

### **Сергей Истратов, менеджер по продукту «МДМ»**

«Так как я сам вообще ни разу не турист, и на турслете был последний раз в детском лагере, то мои ожидания сводились к посиделкам у костра, шашлыкам и

песням под гитару. Надо сказать, что меня приятно удивила организация — дрова и питьевая вода в доступе 24/7, биотуалеты. То есть, все необходимое, чтобы люди не отвлекались. Из досуга — игры для всех возрастов, детские аниматоры, интересные конкурсы.

Что запомнилось? Мы с нашей командой МДМ победили в нескольких матчах по квиддичу! Еще был творческий конкурс — это просто пять баллов, очень весело, сразу вспомнился студенческий КВН. Из серьезного были довольно интересные бизнес-выступления. Ну и, конечно, возможность пообщаться с партнерами и коллегами по бизнесу в неформальной обстановке. Подытоживая, я бы назвал «изюминкой» слета эту атмосферу беззаботного времяпрепровождения, созданную организаторами.

Конечно, на такие мероприятия надо ездить. Даже такой далекий от всей этой палаточной движухи человек как я получил свою порцию дофамина. Если есть дети, то вообще думать не надо — сел в машину с семьей и в Ярославль».

\*\*\*

Как-то так исторически сложилось, что мебельщики предпочитают держаться особняком, каждый нарабатывает опыт самостоятельно и нечасто делится им с другими. И даже не потому, что не хочет, а потому, что для этого нет возможностей: выставки, конференции и конгрессы к откровенным разговорам все-таки не располагают. В последнее время ситуация меняется, появляется все больше мероприятий гибридного, а то и вовсе неформального характера, которые показывают мебельщикам, что общаться друг с другом не только интересно, но и полезно.

Именно неофициальность отличает мебельный туристический слет компании «ФДМ» от других мероприятий мебельной отрасли. На природе лишены галстуков и других знаков различий мебельщики начинают видеть друг в друге не потенциальных конкурентов, а интересных собеседников, они легко делятся опытом и даже готовы сотрудничать. Сами собою возникают и непринужденное командообразование, и обмен опытом, и простое человеческое общение. Участникам явно нравится этот формат, поскольку за три года их число выросло в четыре с лишним раза. Надо отметить, что все, с кем удалось поговорить, настолько заряжены позитивными вибрациями, что представители журнала «Мебельщик», вероятно, также примут участие в следующем слете. А пока организаторы предлагают друзьям и партнерам компании зарезервировать 7–9 июня 2024 года под это событие.

**Иван Романов**





# ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

*Стили Дизайнеры Тренды  
Интерьеры*

## УЮТНЫЕ УГОЛКИ В ОТКРЫТЫХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВАХ С ПОМОЩЬЮ CUBICLE

Исследования показывают, что люди предпочитают сидеть спиной к стене в рабочих пространствах с открытой планировкой, поэтому студия Form Us With Love разработала мебельную систему, которая позволяет использовать пространство помещения с учётом этих знаний и которую она описывает как «систему скамеек и стен».

Над созданием Cubicle Form Us With Love работала с датским производителем +Halle,

Cubicle призван стать местом для сидения, имеющим определенные качества, которые люди ищут, когда хотят присесть в открытом рабочем пространстве, таком как библиотека или коворкинг-офис.

Эта идея основывается на докторской диссертации инженера Эндрю Худи. Анализируя данные, собранные в четырех зонах крупнейшей библиотеки Скандинавии, Худи делает вывод, что люди предпочитают сидеть спиной к стене, а лицом наружу, как при индивидуальной работе, так и при совместной работе в группе.

Вооружившись этими знаниями, Form Us With Love разработала семейство отдельно стоящих предметов ме-



бели, которые выглядят так, как будто они приставлены к невысокой стене.

Дизайн берет свое начало от обеденных будок и вагонов поезда, которые являются примерами полукомнат внутри больших пространств.

«У нас была дискуссия о том, где человек работает наиболее продуктивно и в то же время непринужденно», — сказал Джон Лёфгрэн, соучредитель Form Us With Love. — Мы хотим предложить платформу с

необходимым функционалом, чтобы пользователь чувствовал себя комфортно, будь то работа на ноутбуке или общение тет-а-тет с коллегой».

Дизайн представлен в нескольких вариантах, но установка всегда включает фон высотой 1,2 метра, одно или несколько сидений и небольшие встроенные столы.

Эти элементы реализованы с использованием как можно меньшего количества материала. Вся конструкция выполнена из фанеры, облицованной дубом, с опциональной обивкой и встроенными розетками под сиденьем.

Мебель изготовлена из шпонируемой дубом фанеры с дополнительной обивкой.

«Достижения в творческом мышлении, критическом мышлении и решении проблем требуют обновленной концепции нашего рабочего пространства», — сказал креативный директор +Halle Мартин Халле.

Этот последний дизайн, названный Cubicle, намеренно отсылает к офисной кабине 1960-х годов.

Form Us With Loves надеется показать, как традиционная кабинка может быть адаптирована к современному рабочему месту, предлагая ощущение комфортного ограждения, а не заточения.

## СКУЛЬПТУРНЫЙ ТАБУРЕТ ПО ДИЗАЙНУ ЧЕТЫ ИМЗ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ HERMAN MILLER

Производитель мебели Herman Miller выпустил табурет Eames Turned Stool, созданный на основе технических рисунков и дизайна Чарльза и Рэй Имз. Команда бренда изменила



форму предмета, отличающегося своей универсальностью: он легко «превращается» в приставной столик или арт-объект. Модель изготавливается из массива грецкого ореха и предлагается также в отделке из эбонированного ясеня. Согласно документам, найденным в архивах Herman Miller, изначально дизайнеры разработали десять прототипов скульптурного табурета, лишь несколько из которых были использованы в интерьерных проектах или вошли в ассортимент бренда.



## КОЛЛЕКЦИЯ УЛИЧНЫХ СИДЕНИЙ STRAP ОТ DERLOT

**Австралийский мебельный бренд Derlot выпустил коллекцию уличных сидений, разработанных его основателем Александром Лотерштайном. Новая коллекция была отсылкой к мебели у бассейна 1970-х годов.**

Коллекция Strap включает в себя 11 различных видов сидений, таких как кресла, табуреты, скамейки, шезлонги и штабелируемые стулья, которые объединяет общая конструкция — каждая деталь состоит из алюминиевых лент, которые, кажется, туго намотаны на простые трубчатые рамы.

Произведения вдохновлены детскими воспоминаниями Лотерштайна о шезлонгах вокруг его местного бассейна. «У меня была такая же мебель для бассейна, с решетчатыми пластиковыми ремнями, через которые можно было шевелить пальцами ног», — сказал Лотерштайн.

Коллекция Strap производится в Мельбурне, Новый Южный Уэльс. Лотерштайн хотел сфотографировать коллекцию в различных местах, в том числе на фоне глубинки, чтобы про-



демонстрировать ее австралийское происхождение.

«Нашей целью было не просто создать каталог эстетически привлекательных изображений на белом фоне в комфортной студии, — объяснил Лотерштайн. — Вместо этого мы рассматривали эту фотосессию как возможность погрузиться в реальность того, что происходит в этой стране».

Сиденья были спроектированы так, чтобы обеспечить «ощущение жилого помещения в общественных



местах», и, учитывая их надежность, они подходят для использования в университетских городках, торговых районах и других городских условиях.

Детали сделаны из 70-процентного переработанного алюминия, который, в свою очередь, может быть переработан после окончания срока службы.

Коллекция поставляется с белой и черной порошковой окраской в стандартной комплектации, но может быть выполнена под заказ в других цветовых решениях.

## ДАНИК УДЕРБЕКОВ ПРЕДСТАВИЛ ДВА НОВЫХ ПРЕДМЕТА — КРЕСЛО И НАПОЛЬНУЮ ЛАМПУ



Кресло YT23177 — оммаж модели Butterfly по дизайну Антонио Бонета, Хуана Курчана и Хорхе Феррари

Хардоя. Данику Удербекову было интересно переосмыслить предмет, спроектированный в Южной Америке, с оглядкой на суровые условия Северного Казахстана. Каркас выполнен из деревянных черенков от садовых инструментов и содержит минимальное количество узлов из переработанных пластиковых бутылок. В качестве материала обивки дизайнер выбрал войлок из овечьей шерсти. По словам автора, модель не боится снега и влаги, поэтому ее можно использовать на открытом воздухе. Кресло дополняет напольная лампа: она сделана из тонкого просвечивающегося войлока, пропитанного специальным экологически чистым составом для фиксации



формы. Каркас одной из ножек напечатан на 3D-принтере из пластиковых бутылок, в то время как две другие представляют собой найденный в лесу Y-образный сосновый корень. Светодиоды внутри лампы легко заменяются в процессе эксплуатации.

# СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ ТАЛАНТА РОДОЛЬФО ДОРДОНИ

1 августа 2023 года стало известно о смерти Родольфо Дордони. Многогранник индустрии умел проектировать так, чтобы предмет был современным, итальянским и дорогим. Его стиль — роскошная простота — востребован и принят топовыми брендами с международным охватом. Не каждый дизайнер умеет создавать вневременной предмет, когда год издания продукта нисколько не влияет на его актуальность.



Успешный арт-директор Cappellini, Artemide, FontanaArte, он остается бессменным архитектором имиджа Minotti и Roda. Бюро Dordoni занято не только заказами для мебельных и световых итальянских фабрик, но и сценографией, интерьерным дизайном, архитектурой общественных пространств. Архитектору Дордони удается проектировать много, разнообразно и исключительно в премиум-сегменте. На Миланском мебельном салоне традиционно ведущие флагманы итальянской индустрии люкса демонстрируют его новые предметы.

Однако его дар не истощается в коммерческой сфере, а его коллекции спустя годы не выглядят вчераш-

ним днем. Сам Дордони говорит: *«Мне важно быть современным и сохранять идентичность. Главное, следовать себе, как камертон, держать свои убеждения, индивидуальный вкус. На нас движется невероятный информационный вал, люди пытаются реагировать на перемены. Необходимо различать, на какие вызовы реагировать, а какие стоит пропустить мимо».*

Архитектор и дизайнер Родольфо Дордони (1954—2023) родился в Милане. Этот город повлиял на художественный почерк и образ мыслей Дордони. В одном из интервью он сказал: «Что я люблю и всегда любил говорить о Милане, так это то, что он кажется сухим, почти ледяным городом, без легкомыслия. Строгий



город. За фасадами скрываются чудесные дворы и живописные сады.... Именно строгая осмотрительность всегда характеризовала миланский интеллект, и, на мой взгляд, это то, что больше всего повлияло на миланцев, дизайнеров и не только...».

Еще студентом Миланского политеха Дордони познакомился с Джулио Каппеллини. Дордони стал арт-директором его компании Mondo (1987). Это был отличный опыт, ведь, кроме Джулио и Родольфо, у молодой фирмы не было никого. Им приходилось делать все, даже упаковывать продукцию и принимать телефонные звонки. «Я изучал архитектуру в университете, где познакомился с Джулио Каппеллини. Окончив вуз, мы решили работать над новой концепцией для его семейной фабрики, которая выпускала самую обычную мебель. И пришли к идее создания новой фабрики Cappellini. Как раз тогда я впервые обратился к теме мебели. Когда я начал работать на Cappellini, не существовало никакого художественного подхода, как вам может показаться сегодня. В то время на фабрике были только Джулио и я. Нам приходилось делать все, вплоть до упаковки товара и общения с клиентами по телефону: звенел звонок, мы поднимали трубку: "Cappellini. Чем я могу вам помочь?". Но мы были молодыми, еще не стали матерыми профи, и идея художественного подхода к производству мебели только начинала зарождаться», — вспоминал Родольфо Дордони.

Дордони, прежде всего, обращает внимание на пространство. Сама вещь, придуманная дизайнером, должна идеально вписываться в это пространство и воплощать идею дизайнера, быть в чём-то похожей на своего создателя. Продукты Родольфо — неотъемлемая часть пространства интерьера, они не кричат, заявляя о себе, не отличаются вычурностью форм или буйством красок.

Дордони, в отличие от многих коллег-дизайнеров, мало был озабочен имиджем. Он считал, что навыки



Диван Twiggy

важнее пиара: «Я вижу, чем дизайн является сейчас, и надеюсь, что дизайнеры немного умерят свои амбиции. Мы тратим слишком много ресурсов на потеху публике. Нам стоит быть проще, скромнее. Я не люблю, когда дизайнером движет не страсть, а лишь слава и известность. И мне не нравится терять время, вращаясь в богемных кругах. Лично я занимаюсь исключительно созданием новых продуктов. Дизайнеры должны думать о своей карьере, как о работе, а не как о шоу».

Однако свои естественные увлечения умел правильно подать. Например, он любил готовить. «Пребывание на кухне позволяет мне поддерживать хорошее настроение и веселость. Мне нравится, когда при готовке все хорошо просматривается, как в научной лаборатории. Это удобно». Производители кухонь не только прислушиваются к его советам, но и при удобном случае напоминают о том, что Дордони — искусный кулинар.

В 1989 году он открыл студию архитектуры и индустриального дизайна Dordoni Architetti в Милане. Студия, основанная Родольфо Дордони, Лука Занибони и Алессандро Ацерби, работает в области архитектурного планирования и дизайна интерьера в жилых, коммерческих и выставочных зонах, разрабатывая проекты частных домов и вилл, промышленных и коммерческих помещений, выставочных залов, ресторанов, отелей. Кроме того, архитектор разрабатывает концепции стендов для мебельных выставок в Кельне и миланского Salone del Mobile.

А с 1995 года он начал сотрудничество с Dolce & Gabbana, где отвечал за дизайн и стиль магазинов, выставочных залов и жилых помещений. Это сотрудничество продлилось до самой кончины мастера.

С 1998 года и на протяжении 20 лет что что мой хороший что моя пустенькая сейчас сейчас плотно





*Миланская квартира Родольфо Дордони, 1994 год. На стене столовой — работа Альдо Мондино. Стол (дизайн Нормана Фостера), Тесно. Стулья Ant (дизайн Арне Якобсена, 1952), Republic of Fritz Hansen. Торшер (дизайн Родольфо Дордони), Foscarini*

работает с Minotti. «Когда мы только познакомились с братьями Минотти, они сказали, что я должен придумать новый способ презентации мебели. Теперь каждый год мы представляем тему, объединяющую разные предметы. Первой был «Дом курильщиков сигар». Сейчас это не очень популярно, но пятнадцать лет назад курение не считалось чем-то особенно плохим. Успешной оказалась тема One World, в которую мы вкладывали двойное значение — глобальный мир и мир наших путешествий. Идея перемешать национальные вкусы в нечто новое, что понравится всем». За это время дизайнер создал свыше 300 предметов, многие из которых стали культовыми для знаменитого итальянского бренда. Именно ему удалось сделать производителя узнаваемым на мировом уровне, укрепить его стилистический язык и идентичность.

По воспоминаниям коллег, Дордони не стремился слепо следовать трендам: созданные им предметы мебели, освещения и декора не перетягивали на себя

все внимание в интерьере, но гармонично дополняли повседневную жизнь.

В течение многих лет он отвечал за художественное руководство Artemide (коллекция стекла), Cappellini (с 1979 по 1989 год), FontanaArte (коллекция мебели), Foscarini (светильники), Minotti (с 1997 года по 2023) и Roda (с 2006 года). Разрабатывал дизайн интерьера, предметы мебели, интерьера, светильники для различных компаний, в том числе: Artemide, Cappellini, Cassina, Ceramica Flaminia, Ceramiche Mutina, Dada, Dornbracht, Triade, Emu, Ernestomeda, Fantini, Fiam Italia, Flos, Flou, FontanaArte, Foscarini, Jab, Kartell, Kettal, knIndustrie, MatteoGrassi, Minotti, Molteni&C, Moroso, Olivari, Pamar, Poliform, Poltrona Frau, Roda, RB Rossana, Salvatori, Sambonet, Serralunga, Tecno, The Rug Company, Venini.

Дордони признавал, что раньше было легче совмещать работу для разных брендов, потому что все они имели специализацию. Теперь все делают всё. Но, лавируя, Дордони удается сохранять индивидуальность. Таков его дар — определять лицо итальянского мебельного люкса.

Проекты Дордони отличаются трезвостью и легкостью линий, изящными и тонкими силуэтами, рациональностью и строгостью композиции, но при этом они лишены холодности. Вместо чрезмерного декора и украшений — долговечность и безвременный дизайн.

В архиве бюро много частных и общественных интерьеров, гостиниц, ресторанов, торговых комплексов, среди которых, и оформление, например, торговых залов ЦУМа в Москве.

Родольфо Дордони посвятил свою основную деятельность индустриальному дизайну, не забывая при этом про отдельные элементы интерьера. Будучи архитектором по призванию, Родольфо видит простран-



*Консоль Pilotis, новинка 2023*

**Диван Mattia**

ство целостным и гармоничным, благодаря чему его предметы декора как нельзя лучше подчеркивают все особенности интерьера, привнося в него свои изюминки. *«В первую очередь я думаю о материале, из которого будет сделана модель. Потом я думаю о том, кто будет этой моделью пользоваться, какие эмоции моя мебель сможет вызвать у потребителя, какие мысли навеет. И, конечно, я всегда пытаюсь понять вещь, которую делаю. Звучит странно, но я не знаю, как это сказать иначе. Я пытаюсь понять, будет ли вещь похожа на меня? Сможет ли она выразить меня?»*

За свою долгую и плодотворную карьеру Родольфо Дордони создал тысячи предметов для разных брендов, разных потребностей и вкусов, каждый раз заботясь о комфорте и нуждах людей. Дордони не стало, но память о нем жива. *«Мои работы — это всегда постижение самого себя, они равны мне и являются частью меня»,* — сказал дизайнер в одном из интервью.

Для Minotti он создал модульный диван Twiggy, который отличается ритмичной квадратной строчкой и изогнутыми металлическими ножками. Безупречно стильный диван Mattia родился из переосмысления эстетики начала 70-х гг. и дизайна из архива Minotti. Отличительные черты — линейные металлические ножки, продолжающие только внешний контур предмета, глубокое сиденье и объемная спинка-ролик.

Консоль Pilotis (2023 год), благодаря скульптурности и мощи брутального дизайна, придает характер среде, в которой она находится. *«Сегодня объект выходит далеко за пределы концепта коллекции, он определяет атмосферу, стиль и среду, в которой вы чувствуете себя комфортно»,* — говорил Родольфо Дордони.

Для Molteni&C он создал коллекцию мебели для спальни 5050, которую характеризуют строгий дизайн и выразительность используемых материалов. Глянцевые и матовые лакированные поверхности чередуются с деревянными столешницами и элементами из экокожи. Создаваемый контраст цвета, текстур и фактур подчеркивает игру объемов и пустот геометрического дизайна.

В коллекции 2023 года Родольфо Дордони представил новый элемент для гардеробной системы Beauté — интимное и элегантное пространство, предназначенное для того, чтобы скрыть самые личные вещи от посторонних глаз.

Серия Ray для Flos, включающая торшер, подвесной светильник и настольную лампу, отличается объемным цилиндрическим абажуром и строгим металлическим основанием, четыре ножки которого соединены хитроумным сплетением металлических стержней.



**Миланская квартира Родольфо Дордони. В углу спальни обустроен кабинет. Письменный стол (дизайн Франко Альбини), стул (дизайн Родольфо Дордони), все — Cassina. На стене — работа Джанфранко Парди**



**Миланская квартира Родольфо Дордони. Гостиная.** *Главное действующее лицо интерьера — один из «Семи мудрецов» скульптурной группы Фаусто Мелотти. Кресло Cosonut (дизайн Джорджа Нельсона, 1955), Vitra. Диван, Minottti. Ваза (дизайн Этторе Соттсасса). Торшер Ray (дизайн Родольфо Дордони), Flos*

В обеденном столе Luxor для Fiam Italia прекрасно всё — и визуально тонкая столешница из стекла, и ножки в виде разомкнутых стеклянных цилиндров.

Однажды Изабелла Боначина, владелица компании PIERANTONIO BONACINA, сделала Родольфо Дордони предложение о сотрудничестве. Компания занимается мебелью из ротанга. *«Я никогда не проектировал подобные вещи, но у фабрики такая солидная история и такая безупречная репутация, что отказаться было сложно, — вспоминал Рудольфо. — Самым главным для меня стало само знакомство с компанией. Мы должны были найти общий язык, понять друг друга. В моей первой коллекции для PIERANTONIO BONACINA я работал с материалом, который уже неоднократно использовался компанией, но постарался посмотреть на него с другой стороны, обработать по-иному, сделать что-то новое».*

*«Нашей основной целью было показать, что сделано все вручную, создать очень домашнюю и эле-*



**Molteni&C. Тумба 5050**

*гантную мебель. На мой взгляд, у ротана большие возможности, это удивительно легкий и пластичный материал. Изабелла, как я заметил, вообще старается производить вещи оригинальных форм. Вот и наша коллекция получилась не прямоугольной, а округлой, романтической. Если мы посмотрим на цвета ротана здесь, то увидим оливковый, коричневый, песочный, лиловый, рыжий. Это очень хорошие цвета для дома, они не яркие и химические, а природные, успокаивающие. Кроме того, мы ввели лакированные поверхности и стекло. Казалось бы, как сочетаются стекло и ротан? Результат вы можете оценить сами. По-моему, вышло изящно», — добавляет он.*

Коллекцию назвали Rattan mon amour.

Кровать Acute для Cassina интересна своей асимметричной формой: изголовье продолжается в монолитном основании, а изножье завершается двумя небольшими ножками, визуально облегчающими предмет.



**Гардеробная система Beauté**

Но особо глубоко понять мир дизайнера и архитектора Родольфо Дордони дает возможность его миланская квартира, которую разрабатывал и проектировал он сам, включая отдельные предметы мебели, выполненные для различных компаний. По странному стечению обстоятельств Родольфо Дордони переезжает каждые десять лет. Иногда эти перемещения принимают неожиданный оборот. Недавно дизайнер вернулся в квартиру, в которой жил в 1994 году, и сразу же взялся за обновление интерьеров.

Слова Родольфо подтверждают интерьеры его квартир, где диваны и кресла от Дордони стоят рядом с объектами признанных мастеров XX века.

**Flos. Серия Ray**

«Комнаты представляли собой эклектичный микс из воспоминаний о путешествиях и темпераментного изобилия цвета. Шестнадцать лет назад я был явно несдержан и слишком снисходителен к самому себе, — признается хозяин. — Сейчас я стал более зрелым, а квартира — гораздо изысканней. Серые стены и полы в сочетании с льющимися из окон лучами миланского солнца создали атмосферу покоя и безмятежности».

В родные пенаты Родольфо вернулся не один, а с гигантской скульптурой Фаусто Мелотти. Заняв свое место в гостиной, она стала той самой отправной точкой, вокруг которой закрутился новый образ квартиры. «Что касается предметов обстановки, то в процессе ремонта я расстался с ложными друзьями и сохранил настоящих, — делится дизайнер, — иными словами, я оставил только те вещи, к которым был искренне привязан.

Это опытные образцы моей мебели и, естественно, произведения искусства, которые я разместил по-новому».

Самым «жилым» помещением в доме была и остается кухня. Здесь все под рукой. В изготовленных на заказ стеллажах выставлена керамика ручной работы и коллекционное стекло. Стол с мраморной столешницей по совместительству используется как большая разделочная доска. И именно здесь, а не в столовой, Родольфо принимает друзей, еду для которых он готовит на старой газовой плите Gasfire, некогда принадлежавшей его маме.

После ремонта в помещении изменились отделочные материалы и цвет. На смену деревянным шкафам

**Fiam Italia. Консоль Let Me See****Cassina. Кровать Acute**

с глухими дверцами пришли открытые полки из нержавеющей стали и МДФ. Стол остался прежним, но вокруг него теперь стоят стулья Wire Chair (дизайн Чарльза и Рэй Имс, 1951), Vitra.

Какие-то вещи остались неизменными, как, например, цементная плитка XIX века в прихожей, другие же изменились до неузнаваемости, а некоторые просто сменили место дислокации, перебравшись из гостиной в спальню. Переоформив интерьеры таким образом, Дордони в очередной раз доказал главное дизайнерское правило: «От перемены мест слагаемых сумма меняется!»

*По материалам Интернет*

# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



**07 – 11 сентября 2023 г.**

**MAISON & OBJET – 2023**

Франция, Париж

Неделя дизайна в Париже

[www.maison-objet.com](http://www.maison-objet.com)

**08 сентября 2023 г.**

**CONF-FU – 2023**

Россия, Санкт-Петербург

Главная мебельная конференция

[conf-fu.spb.ru](http://conf-fu.spb.ru)

**10 – 12 сентября 2023 г.**

**INDEX САУДОВСКАЯ АРАВИЯ – 2023**

Выставка по дизайну интерьеров, мебели и отделке

Королевство Саудовская Аравия, Эр-Рияд

[www.index-saudi.com](http://www.index-saudi.com)

**14 – 16 сентября 2023 г.**

**МВМК – 2023**

Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь Аэропорта, 14

Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

[www.expoforum.biz](http://www.expoforum.biz)

**19 – 21 сентября 2023 г.**

**НOMETEXТILE & DESIGN – 2023**

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

[hometextile-design.ru](http://hometextile-design.ru)

**20 – 22 сентября 2023 г.**

**ЭКСПОДРЕВ – 2023**

Красноярск, МВДЦ «Сибирь», \

ВК «Красноярская ярмарка»

Деревообрабатывающая специализированная выставка

[www.krasfair.ru](http://www.krasfair.ru)

**20 – 23 сентября 2023 г.**

**IFMAC И WOODMAC – 2023**

Индонезия, Джакарта, JI EXPO Кемайоран

Международная выставка комплектующих и оборудования для производства мебели и деревообработки

[www.ifmac.net](http://www.ifmac.net)

# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2023 Г.



**21 – 23 сентября 2023 г.**

## **МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ — 2023**

*Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»*

Выставка мебели, оборудования и комплектующих для деревообрабатывающего, лесоперерабатывающего и мебельного производства

[www.mebelexpo-ural.ru](http://www.mebelexpo-ural.ru)

**30 сентября – 03 октября 2023 г.**

## **INTERMOB — 2023**

*Турция, Стамбул, ВЦ Тйуар*

Международная выставка компонентов для мебели

[www.intermobistanbul.com](http://www.intermobistanbul.com)

**17 – 20 октября 2023 г.**

## **SICAM — 2023**

*Италия, Порденоне, Pordenone Fiere*

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

[www.exposicam.it](http://www.exposicam.it)

[WWW.MEBELSHIK.BIZ](http://WWW.MEBELSHIK.BIZ)

**17 – 19 ноября 2023 г.**

## **WOFX — 2023**

*Индия, Мумбаи, Бомбейский выставочный центр*

Международная специализированная b2b-выставка готовой мебели и комплектующих для производства мебели

[wofxworldexpo.com](http://wofxworldexpo.com)

**20 – 24 ноября 2023 г.**

## **МЕБЕЛЬ — 2023**

*Москва, ЦВК «Экспоцентр»*

Международная выставка мебели, компонентов и оборудования для производства мебели

[www.meb-expo.ru](http://www.meb-expo.ru)

**28 ноября – 01 декабря 2023 г.**

## **WOODEX — 2023**

*Москва, МВЦ «Крокус Экспо»*

Международная выставка оборудования

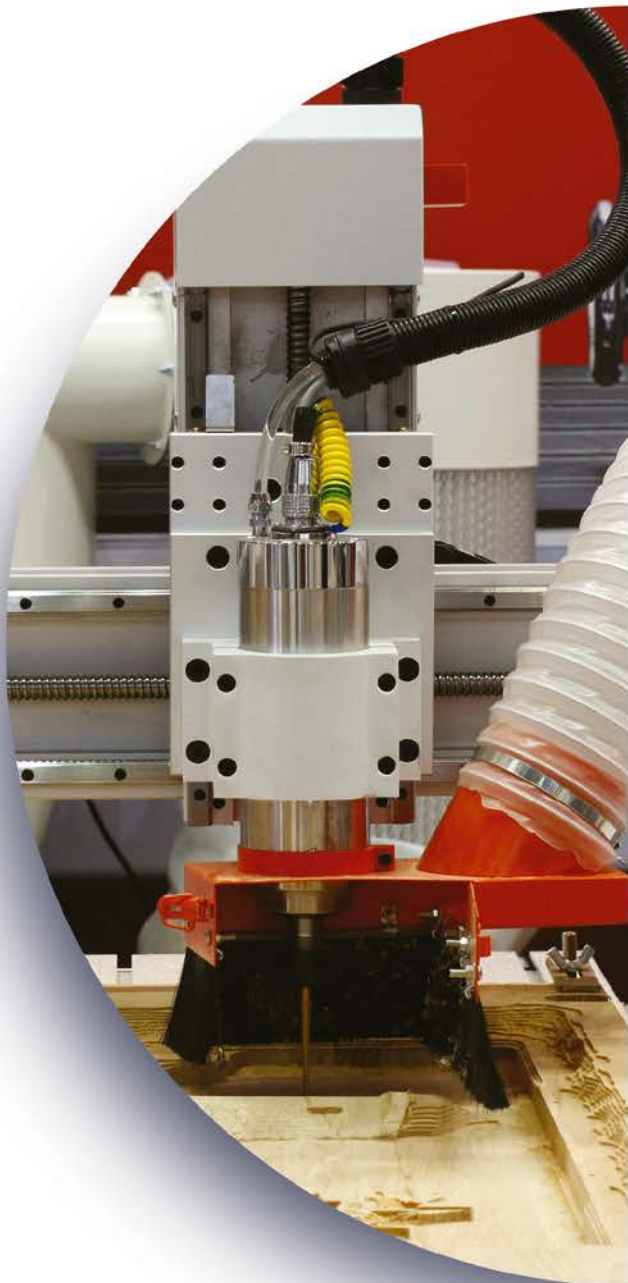
[www.woodexpo.ru](http://www.woodexpo.ru)



**МЕБЕЛЬ &  
ДЕРЕВООБРАБОТКА**  
УРАЛ

**21–23 сентября 2023**

г. Екатеринбург,  
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»



**ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ,  
ОБОРУДОВАНИЯ И  
КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

для деревообрабатывающего,  
лесоперерабатывающего  
и мебельного производства

Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

Офис в Екатеринбурге  
+7 (343) 226-04-29  
furniture-ural@mvk.ru

Забронируйте стенд  
**mebelexpo-ural.ru**





## РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

### БЕСПЛАТНО

— по предприятиям и частным лицам, занятым в производстве, поставках, оптовой и розничной торговле мебелью, комплектующими, сырьем и материалами.

— в Новосибирске журнал выкладывается для бесплатного распространения более чем на 60 предприятиях, специализирующихся на производстве и продаже фурнитуры, комплектующих, материалов и мебели.

## РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2023 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	100 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	46 000
3-я полоса (обложка)	40 000
4-я полоса (последняя обложка)	52 000
Вкладка — 1 полоса	36 000
Статья — 1 полоса	32 000
Статья — 2 полосы (разворот)	56 000
Статья в рассылку — 1 выпуск	6 000
Вкладка — 1/2 полосы	18 400
Вкладка — 1/4 полосы	10 200
Эксклюзивный блок перед содержанием 1 полоса	38 000
Фиксированное место	+10%
Баннер в рассылку 1 выпуск	15 000

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию тел./факс (383) 352-35-05, e-mail: mebelsibsk@mail.ru. Тел. редактора (383) 21-44-333 (мобильный), e-mail: sveta@x1.ru

## ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

Макеты подаются в файлах CorelDraw 9.0 (5.0-13.0 — допускаются), Adobe Illustrator 5.0-11.0, \*.EPS, \*.AI, шрифты переведены в кривые (Convert to curves), разрешение импортированных изображений не ниже 240 dpi для цвета (не ниже 240 dpi для ч/б), верхняя граница 400 dpi (редуцируйте — resample — при ее превышении).

Для макетов в цвете — все импортированные изображения до импорта в файл Corel Draw должны иметь формат CMYK.

При подаче макетов в TIFF, PSD — формат CMYK, разрешение — для цветных макетов — 300 dpi, для черно-белых — 400 dpi (допускается не ниже 300 dpi). Для макетов в формате JPG устанавливайте минимальную степень сжатия.

Вы можете отправить макет на наш e-mail или FTP-сервер.

**Последний срок подачи рекламы в номер — до 18:00 за 10 дней до дня выхода номера.**

### ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223\*303

1/1 — 213\*303 верт.

1/2 — 213\*150 гориз.

1/2 — 303\*105 верт.

1/4 — 105\*150 верт.

**ВАЖНО:** в цветных макетах на расстоянии 8–10 мм от каждого края — не включать текст и существенные элементы изображения (под обрез уходит 5–3 мм).

### Для справки:

В статьях (1 полоса) примерно 4500–5000 знаков без пробелов (2–10 абзацев); 5200–5800 (2–10 абзацев) знаков с пробелами.

## ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

Бланк необходимо выслать по факсу (383) 352-77-29 или на e-mail: mebelsibsk@mail.ru

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

## ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК» БЕСПЛАТНО

<b>Monticelli-sib</b>	Мира,54	335-12-03
<b>Аристо Сибирь</b>	Владимировская, 11а, к. 2	363 78 15
<b>Бином, ООО</b>	Журинская, 80/1	223-85-77
<b>Борисов, ИП</b>	1-я Ельцовка, 1	225-19-59
<b>Глобал, ГК</b>	Фабричная, 41/1	303-42-90
<b>Глобал, ГК</b>	Ватутина, 99/2, блок В1	230-20-25
<b>Джокер</b>	Сибиряков-Гвардейцев, 51/3	335-73-77
<b>Командор</b>	Оловозаводская, 25 (территория ДОК)	22-77-961
<b>Ламитекс</b>	Петухова, 69, к. 10	335-82-99
<b>Макмарт</b>	ул. Немировича-Данченко, 130/1	314-79-99
<b>Мастерсиб, ООО</b>	Большая, 278	364 44 93
<b>МДМ-Комплект</b>	Большая, 256-б	227-79-38
<b>Мебельная фурнитура-Н</b>	С.-Гвардейцев, 49/6	357-24-64
<b>Мир кухни</b>	Серебренниковская, 23	218-11-27
<b>Модерн-купе</b>	Сибиряков-Гвардейцев, 49/2	353-52-13
<b>МТФ</b>	Кривошековская, 15	363-98-16
<b>Ноис</b>	Дуси Ковальчук, 1, к. 4	230-21-80
<b>Ноис</b>	Ватутина, 99Н6	352-39-57
<b>Первая фабрика фасадов, ООО</b>	Бетонная, 4	328-00-79
<b>Пласетас, ООО</b>	Мира, 54а, корп. 2.	328-38-51
<b>Рауфф</b>	2-я Станционная, 46Г	362-18-99
<b>Сибирский партнер</b>	Ватутина, 38	352-87-30

<b>Сибирь, МФ</b>	Бетонная, 6	353-05-05
<b>Т.Б.М.-Сибирь</b>	Б. Хмельницкого, 113	363-55-05
<b>ТД "Томлес"</b>	2-я Станционная, 44	362-20-62
<b>Томские мебельные фасады</b>	Бетонная, 12	362-17-69
<b>Торговый мир</b>	Сибиряков-Гвардейцев, 49/3, к. 6	291-87-65
<b>Торгсиб, ООО</b>	Тайгинская, 3	272-22-25
<b>Улгран ТД</b>	Бетонная, 12	235 98 98
<b>Уралплит, ООО</b>	Толмачёвское шоссе, 47А, корп. 2	209-59-59
<b>Фортуна, ООО</b>	Мира, 54а, корп. 2.	344-97-06
<b>Хеттих Рус</b>	Петухова, 69, к. 1	342-24-34
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Советская, 64	236-25-97
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
<b>Эжва-Сибирь</b>	Тюменская, 18	399-00-50
<b>Хеттих Рус</b>	Петухова, 69, к. 1	342-24-34
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Советская, 64	236-25-97
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
<b>Центр мебельной фурнитуры</b>	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
<b>Эжва-Сибирь</b>	Тюменская, 18	399-00-50



**21-23 сентября 2023**

г. Екатеринбург,  
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»



## **ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

для деревообрабатывающего,  
лесоперерабатывающего  
и мебельного производства

Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

Офис в Екатеринбурге  
+7 (343) 226-04-29  
mebelexpo@mvk.ru

Получите бесплатный  
билет по промокоду

**MEBURAL-04**  
**mebelexpo-ural.ru**





# Мебель интерьер дизайн

34-я международная  
выставка «Мебель, фурнитура  
и обивочные материалы»

**20–24.11.2023**  
Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+

[www.meb-expo.ru](http://www.meb-expo.ru)



При поддержке



Под патронатом



Организатор

